

**ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I
DALAM MEMBINA JAMAAH PENGAJIAN
DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN DESA WIRAMA STRA
KECAMATAN BAWANG KABUPATEN BANJARNEGARA**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri
Purwokerto Untuk Memenuhi Syarat Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Sosial (S. Sos)

Oleh:

**LIKA HAWANI
NIM. 1817102067**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
JURUSAN MANAJEMEN DAN KOMUNIKASI ISLAM
FAKULTAS DAKWAH
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN
ZUHRI PURWOKERTO
2022**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Lika Hawani
NIM : 1817102067
Jenjang : S 1
Jurusan : Manajemen dan Komunikasi Islam
Program studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Menyatakan bahwa naskah skripsi yang berjudul “Analisis Komunikasi Persuasive Da’i dalam membina Jamaah Pengajian di Masjid Syadatuttolibin Desa Wiramastra Kecamatan Bawang Kabupaten Banjarnegara” ini secara keseluruhan merupakan hasil penelitian atau karya yang saya tulis sendiri. Hal-hal yang bukan karya saya dalam skripsi ini, diberikan tanda citasi dan ditunjukkan dalam bentuk daftar pustaka.

Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia untuk menerima sanksi akademik berupa pencabutan skripsi dan gelar yang telah saya peroleh.

Purwokerto, 31 Mei 2022

Menyatakan,



LIKA HAWANI
NIM.1817102067



PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMBINA JAMAAH PENGAJIAN DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN DESA WIRAMAstra KECAMATAN BAWANG KABUPATEN BANJARNEGARA

Yang disusun oleh Lika Hawani NIM. 1817102067 Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Jurusan Manajemen dan Komunikasi Islam Fakultas Dakwah UIN. Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada Hari Rabu tanggal 8 Juni 2022 dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Sosial (S.Sos) dalam (Ilmu Komunikasi)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

Ketua Sidang/Pembimbing

Nurul Khotimah, M. Sos.
NIP. -

Sekretaris Sidang/Penguji II

Asep Amaluddin, M.Si.
NIP. 198607172019031008

Penguji Utama

Nur Azizah, M.Si.
NIP.198101172008012010

Mengesahkan,
Purwokerto, 20 Juni 2022
Dekan,

Prof. Dr. H. Abdul Basit, M.Ag.
NIP. 19691219 199803 1 001



NOTA DINAS PEMBIMBING

Purwokerto, 31 Mei 2022

Hal : Pengajuan Munaqosah Pembimbing

Lamp : -

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Dakwah
UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri
Di Purwokerto.

Assalamualaikum Warohmatullohi Wabarokatuh.

Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan dan koreksi, maka saya sampaikan naskah skripsi saudara:

Nama : Lika Hawani

NIM : 1817102067

Fakultas : Dakwah

Jurusan : Manajemen dan Komunikasi Islam

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Judul Skripsi : Analisis Komunikasi Persuasive Da'i dalam membina Jamaah Pengajian di Masjid Syadatuttolibin Desa Wiramastra Kecamatan

Bawang Kabupaten Banjarnegara.

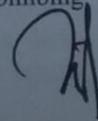
Telah dapat diajukan pada Dekan Fakultas Dakwah, UIN Prof. KH. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diajukan dalam rangka memperoleh gelar sarjana dalam Komunikasi dan Penyiaran Islam (S. Sos).

Demikian atas perhatiannya, kami ucapkan terimakasih.

Wassalamualaikum Warohmatullohi Wabarokatuh.

Purwokerto, 31 Mei 2022

Pembimbing



Nurul Khotimah, M. Sos
NIP:

**ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I
DALAM MEMBINA JAMA'AH PENGAJIAN
DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN DESA WIRAMAISTRA
KECAMATAN BAWANG KABUPATEN BANJARNEGARA**

LIKA HAWANI
NIM.1817102067

ABSTRAK

Pemahaman mendalam terkait agama yang disampaikan oleh da'i yang mempunyai potensi dalam berdakwah dengan memiliki cara-cara pendekatan mad'u serta berdakwah yang persuasif dan lemah lembut, agar kemungkinan pesan dakwah tersampaikan dengan sempurna karena hakekatnya pesan dakwah bukan sekedar informasi, akan tetapi menjadi proses perubahan sikap masyarakat yang lebih baik salah satunya dengan terbentuknya nilai keyakinan dan akhlak yang bermoral untuk bekal kehidupan ditengah masyarakat, walaupun besar kemungkinan masyarakat sulit untuk berubah namun dakwah sebaiknya tetap dilakukan. Seperti yang terjadi pada jamaah pengajian di masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, para da'i memberi pemahaman ajaran Islam dengan menggunakan komunikasi persuasif dalam berdakwah. Pengajian yang ada di masjid Syadatuttholibin desa wiramastra adalah pengajian pengajian jamaah Tarekat Naqsyabandiyah yang diikuti oleh orang-orang yang berbeda usia yang notabennya lansia, serta latar belakang yang berbeda.

Tujuan penelitian ini untuk menguraikan Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra. Penelitian ini bertempat di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, subyek penelitian adalah da'i dan jamaah Tarekat Naqsyabandiyah di Masjid Syadatuttholibin. Metode penelitian yang digunakan merupakan metode kualitatif deskriptif, pengumpulan datanya menggunakan wawancara, observasi, dan dokumentasi, maka tahapan selanjutnya adalah data yang telah diperoleh kemudian dianalisis menggunakan analisa kualitatif dan selanjutnya disimpulkan secara induktif.

Penelitian ini menghasilkan adanya komunikasi persuasif sangatlah membantu da'i dalam menjalankan aktivitas dakwah dengan esensi dakwah yang berupa motivasi dan ajakan serta terjadinya pembimbingan kepada orang lain dalam memahami ajaran agama dan mengamalkannya melalui kesadaran diri guna memperoleh keuntungan pribadi dan bukan orang lain. Pengajian yang dimaksudkan oleh peneliti merupakan pengajian rutin disetiap hari tertentu yang mana nama jamaah tersebut adalah jamaah Tarekat Naqsyabandiyah ranting Wiramastra. Dan terdapat perubahan atau efek dari jama'ah (Mad'u) mulai dari wawasan yang bertambah mengenai ilmu agama, hingga kualitas ibadah yang terus meningkat.

Kata Kunci: *Komunikasi Persuasif, Da'i, Dakwah, Jamaah Pengajian.*

MOTTO

“Lakukan Yang Terbaik Disemua Kesempatan Yang Kamu Miliki”

(Lika Hawani)



PERSEMBAHAN

Tiada kata yang lebih indah terkecuali rasa syukur terhadap Allah SWT. Dengan hati yang tulus, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Kedua Orang Tua peneliti, Ibunda Ratini dan Bapak Toharun yang selalu mendoakan serta mendukung setiap proses peneliti dengan penuh kasih sayang.
2. Mas Imam Mustakim, serta Adik-adik tersayang Yafi Lukmansyah dan M. Faliq Al Isbah, Sepupuku Kaka Dehya, serta seluruh keluarga dan teman-teman yang selalu mensupport dalam perjuangan studi peneliti baik dalam bentuk moril maupun materil, serta kebersamaan yang telah terjalin selama ini.
3. Almamater UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.



KATA PENGANTAR

Assalamualaikum. Wr. Wb,

Rasa syukur tetap tercurahkan atas keharibaan Allah SWT, karena berkat karunia-Nya yang diberikan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Komunikasi Persuasif Da’i Dalam Membina Jamaah Pengajian Tarekat Naqsyabandiyah Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara”. Tidak lupa pula shalawat Nabi selalu dilantunkan kepada panutan kita baginda Nabi Muhammad SAW, senantiasa membimbing umatnya kearah yang terang benderang dan yang diridhoi Allah SWT. Tujuan dari penyusunan skripsi ini untuk memenuhi persyaratan untuk mendapat Gelar Sarjana Sosial (S. Sos) Jurusan Komunikasi Dan Penyiaran Islam (KPI) Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto. Sebelumnya peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada kedua Orang Tua tercinta karena dengan kasih sayangnya, kerja kerasnya, do’a serta dukungan sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan dan penyusunan karya ilmiah ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang sangat berjasa dalam berbagai macam hal. Untuk itu peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Prof. Dr. Moh. Roqib, M. Ag, beserta jajaranya yang telah memberikan pengalaman bagi peneliti selama masa kuliah.

2. Dekan Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Prof. Dr. H. Abdul Basit, M. Ag, beserta jajarannya yang telah memberi restu terhadap peneliti dalam menyelesaikan karya ilmiah ini (skripsi).
3. Ketua Jurusan Manajemen Dan Komunikasi Dan Penyiaran Islam, Uus Uswatusolihah, MA serta Penasehat Akademik yang telah memberikan arahan dan bimbingan kepada peneliti dengan penuh rasa sabar dan ketelatenan.
4. Nurul Khotimah, M. Sos, Dosen Pembimbing Skripsi yang telah membimbing dengan baik serta keikhlasannya dalam menasehati peneliti dan memberikan waktu luang untuk memberikan arahan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan tepat waktu.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang senantiasa memberikan pengalaman dan ilmu kepada peneliti selama masa kuliah.
6. Bapak dan Ibu kepala, staf dan karyawan Fakultas Dakwah UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah memberi pelayanan yang baik dari bidang referensi.
7. Bapak Dan Ibunda tercinta (Bapak Toharun dan Ibu Ratini) dan Adik-adik tersayang (Yafi Lukmasyah dan M. Faliq Al Isbah) beserta keluarga besar yang peneliti hormati dan sayangi, yang senantiasa selalul memberikan support atau dukungan, serta mendoakan peneliti, semoga Allah SWT memberi ridho-Nya kepada mereka semua, Amin.
8. Pondok Pesantren Al-As'adiyah Banjarnegara yang senantiasa memberi ilmu dan pengalaman berharga yang tidak akan pernah dilupakan oleh peneliti.
9. Pondok Pesantren Fathul Mu'in Purwokerto yang senantiasa telah memberi ilmu dan wawasan yang berharga.
10. Teman-teman KPI B 2018, teman-teman KKN dan PPL, teman-teman Kamar 8 dan 7 yang menjadi keluarga kedua sewaktu masih diperkuliahan hingga penulis menyelesaikan skripsi ini.
11. Imam Mustakim, seseorang yang istimewa yang senantiasa menjadi support sistem yang baik untuk peneliti yang senantiasa selalu ada disetiap prosesnya dan selalu memberikan dukungan dan do'a.

Untuk mereka semua, peneliti ucapkan terimakasih banyak, semoga Allah SWT. senantiasa memberi anugerah terbaiknya. Peneliti sadar bahwasannya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena kurangnya pengetahuan yang peneliti miliki, maka dari itu saran dan kritik yang membangun sangat peneliti butuhkan untuk memperbaiki skripsi ini, semoga skripsi dapat bermanfaat khususnya bagi peneliti dan pembaca.

Wassalamualaikum. Wr. Wb.

Purwokerto, 31 Mei 2022



LIKA HAWANI
NIM.1817102067

DAFTAR ISI

COVER	i
PERNYTAAN KEASLIAN	ii
PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBING	iv
ABSTRAK	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Penegasan Istilah.....	4
C. Rumusan Masalah	5
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	5
E. Kajian Pustaka.....	6
F. Sistematika Penulisan	11
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Komunikasi Persuasif.....	12
1. Pengertian Komunikasi Persuasif	12

2. Fungsi dan Tujuan Komunikasi Persuasif.....	15
3. Efek Komunikasi Persuasif	19
4. Strategi Komunikasi Persuasif	22
5. Bentuk Komunikasi Persuasif.....	23
B. Ruang Lingkup Dakwah	26
1. Pengertian Dakwah	26
2. Pengertian Da'i.....	27
C. Jamaah Pengajian	33
1. Pengertian Jamaah pengajian	33
2. Tujuan Dan Fungsi Pengajian	35
D. Implementasi Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian	36

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian.....	39
B. Waktu Penelitian	39
C. Bentuk Penelitian	39
D. Sumber Data Penelitian.....	40
a. Sumber Data Primer.....	40
b. Sumber Data Sekunder.....	40
E. Teknik Pengumpulan Data.....	40
1. Wawancara.....	41
2. Observasi.....	41
3. Dokumentasi	41
F. Teknik Nalisis Data.....	41
1. Data Reducation (Redukasi Data).....	42
2. Data Display (Penyajian Data).....	42
3. Verifikasi.....	42

BAB IV PENYAJIAN HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian	44
1. Struktur Kepengurusan	46
2. Visi dan Misi.....	46

B. Kondisi Mad'u Dan Da'i Di Masjid Syadatuttholibin	47
C. Aktivitas Dakwah Di Masjid Syadatuttholibin	48
1. Penyampaian Materi Oleh Mubaligh/Ceramah.....	49
2. Tajawuhan	52
3. Khataman	52
D. Media Dan Metode Pengajian Dalam Membina Jamaah Pengajian	54
E. Bentuk Komunikasi Persuasif.....	55
F. Interaksi Da'i Dengan Mad'u Dalam Membina Jamaah Tarekat nasyabandiyah.....	56
G. Hasil Penelitian Dan Pembahasan.....	58
1. Proses Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian	58
2. Efek Komunikasi Persuasif Da'i pada Perubahan Sikap, pola pikir, Serta Akhlak (perilaku) Jamaah Pengajian Tarekat Naqsyabandiyah Ranting Desa Wiramastra, kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara	65
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69
DAFTAR PUSTAKA	
RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.	Proses Persuasif Secara Rasional.....	18
Tabel 2.	Proses Persuasif Secara Emosional.....	19
Tabel 3.	Proses Pembinaan Komunikasi Persuasif.....	46
Tabel 4.	Struktur Kepengurusan.....	50
Tabel 5.	Jadwal Kegiatan Pengajian.....	53



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Komunikasi persuasif merupakan suatu kemungkinan yang sama guna saling memberi pengaruh, memberitahukan kepada pendengar tentang adanya suatu tujuan persuasi, dan mempertimbangkan kehadiran audiens atau pendengar. Komunikasi adalah proses penyampaian makna, dan manusia akan selalu berhubungan dengan yang namanya berkomunikasi, baik itu komunikasi verbal ataupun non verbal, karena pada hakekatnya manusia adalah makhluk sosial yang tidak sanggup hidup sendiri dan saling berhubungan antara satu sama lain dilingkungannya, dan dalam kesehariannya melakukan interaksi. Thomas M. Scheidel berpendapat bahwa seseorang berkomunikasi bertujuan untuk membangun kontak social, mempengaruhi, serta merasa, berfikir atau bertindak laku seperti yang diinginkan. Dalam proses komunikasi keberhasilan komunikator ditentukan oleh keterampilan komunikasi yang dimiliki oleh komunikator, seperti menyampaikan pesan-pesan tertentu yang mudah dipahami oleh komunikan.¹

Pada dasarnya Ilmu komunikasi cangkupannya sangat luas, namun tetap memiliki objek kajiannya dimana perhatian difokuskan pada kejadian-kejadian komunikasi antar manusia salah satunya komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif artinya komunikasi yang bertujuan untuk memberikan pengaruh terhadap pikiran dan gagasan orang lain agar dapat menyesuaikan pendapat dan hasrat komunikator. Proses komunikasi itu mengajak atau membujuk orang lain, ajakan atau bujukan ini bukan merupakan paksaan atau ancaman. Dalam upaya komunikasi dalam proses persuasif bisa berjalan dengan lancar

¹ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2018),.Hlm.4.

dan pesan tersampaikan, diperlukan seorang komunikator dan komunikan, serta pesan persuasifnya.²

Suatu kegiatan komunikasi yang mana para da'i itu artinya komunikator yang menyampaikan pesan dalam bentuk ajaran agama Islam kepada mad'u yang menempati peran sebagai komunikan disebut aktivitas dakwah. Supaya mad'u mau menerima pesan dakwah, memahami dan mengamalkannya, para da'i perlu paham tentang gejala-gejala social, tingkah laku manusia didalam sosialkultural supaya dakwahnya semakin komunikatif, dikarenakan dakwah merupakan komunikasi yang menghasilkan interaksi sosial. Dakwah adalah kegiatan yang selalu berorientasi agar mad'u menerima dan mengamalkan seruan islam, akan tetapi kenyataannya tidak semua bentuk komunikasi dakwah yang dilakukan memberikan hasil yang memuaskan, sehingga model komunikasi harus cukup efektif. Selain menjadi seorang komunikator dalam bidang agama, seorang da'i juga menjadi motivator ataupun menjadi teladan pada keseharian masyarakat.³

Allah Subhanahu Wa Ta'ala berfirman:

وَأَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Artinya: " Dan hendaklah dianantara kamu ada segolongan orang yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh (berbuat) yang makruf, dan mencegah dari yang mungkar. Dan mereka itulah orang-orang yang beruntung." (Qs. Ali 'Imran 3: Ayat 104)⁴

Dari ayat diatas Alloh SWT. memerintahkan orang mukmin mengajak manusia kepada kebaikan. Untuk mencapai maksud tersebut diperlukan orang-orang yang mau berdakwah menyerukan agama Alloh SWT tanpa ada paksaan akan tetapi dari kesadaran diri dan diimbangi dengan kemampuan. Aktivitas dakwah sudah lama berjalan, dari zaman Rasulullah SAW sampai sekarang dilanjutkan oleh umatnya. Tidak hanya memiliki kemampuan dalam

² Bisri Mustofa, Dakwah Persuasif Pada Masyarakat marjinal Di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung, *Skripsi*, (Lampung : UIN Raden Intan Lampung, 2018),Hlm, 38.

³ Aliyudin, "Prinsip-prinsip Metode Dakwah menurut Al-quran", dalam *Jurnal Ilmu Dakwah Vol. 4 No. 15 Januari-Juni 2010*,. Hlm. 1010.

⁴ Qs. Ali 'Imran 3 : Ayat 104

berdakwah da'i juga harus memperhatikan metode dakwah, karena peluang kesuksesan dakwah di pengaruhi oleh bagaimana dakwah itu dilakukan. Al-Qur'an secara esensial memberikan landasan baku terkait prinsip dalam berbagai metode dakwah seperti yang terkandung didalam surat An-Nahl ayat 125 yaitu al-hikmah, al-mauidzah, al-hasanah, dan al-mujadalah al-ahsan, selain itu terdapat prinsip dakwah yang dilakukan Nabi Muhammad SAW. yang memperkuat metode dakwah.⁵

Dengan pengertian dan pemahaman mendalam terkait agama yang disampaikan oleh da'i yang mempunyai potensi dalam berdakwah dengan memiliki cara-cara pendekatan mad'u serta berdakwah yang persuasif dan lemah lebut, agar kemungkinan pesan dakwah tersampaikan dengan sempurna, karena hakekatnya pesan dakwah bukan sekedar informasi, akan tetapi menjadi proses perubahan sikap masyarakat yang lebih baik, salah satunya dengan terbentuknya nilai keyakinan dan akhlak yang bermoral untuk bekal kehidupan ditengah masyarakat, walaupun besar kemungkinan masyarakat sulit untuk berubah namun dakwah sebaiknya tetap dilakukan.

Seperti yang terjadi pada jamaah pengajian di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, para da'i yaitu Ustadz Kamilin dan K.H. Majudi senantiasa memberi pemahaman ajaran Islam dengan menggunakan komunikasi persuasif yang mana secara umum komunikasi persuasif itu megajak ataupun memotivasi dalam berdakwah hal ini diterapkan pada da'i dan mad'u karena sebaik-baiknya manusia adalah yang memberikan manfaat bagi sesama manusia, maka hal ini menjadi perhatian sebagai seorang muslim. Pengajian yang ada di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra adalah pengajian yang diikuti oleh orang-orang yang berbeda usia yang notabennya lansia, serta latar belakang yang berbeda pula, karena itu kemungkinan besar terjadi ketidak fahaman terkait apa yang disampaikan da'i kepada mad'u karena faktor tertentu. Dengan adanya komunikasi persuasif sangatlah membantu da'i dalam menjalankan aktivitas dakwah dengan esensi dakwah yang berupa

⁵ Faisal Ismail, "Islam Yang Produktif Titik Temu Visi Keutamaan Dan Kebangsaan", (Yogyakarta: IRCiSoD, 2017), Hlm.149.

motivasi dan ajakan serta terjadinya pembimbingan terhadap orang lain dalam memahami ajaran agama dan mengamalkannya dengan kesadaran diri untuk memperoleh keuntungan pribadi dan bukan orang lain.

Alasan peneliti memilih Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, dikarenakan Masjid ini merupakan masjid pusat atau Masjid yang paling besar di Desa Wiramastra, Masjid ini menjadi tempat untuk acara-acara besar dan pengajian, sholat jum'at, sholat 'id (*'Idul Fitri* dan *'Idul Adha*) juga dilaksanakan di Masjid ini. Pengajian yang dimaksudkan oleh peneliti merupakan pengajian rutin disetiap hari tertentu yang mana nama jamaah tersebut adalah jamaah Tarekat Naqsyabandiyah ranting Desa Wiramastra, keunikan dari pengajian ini dikarenakan ketika ingin mengikuti pengajian ini diharuskan mendaftar, setelah itu di Bai'at.

Dari paparan latar belakang tersebut, peneliti merasa tertarik untuk meneliti karena melihat antusias para da'i dan juga jamaah pengajian dalam menyerukan dan memperdalam pengetahuan agama yaitu agama Islam. Karena hal itu, peneliti memutuskan melaksanakan penelitian terkait bagaimana komunikasi persuasif da'i dalam memberi pemahaman pesan dakwah kepada mad'u, yang dikemas dalam judul skripsi "Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra".

B. PENEGLASAN ISTILAH

Untuk meminimalisir terjadinya kekeliruan dan kesalahan pada saat proses pemahaman dari istilah yang terdapat pada penelitian ini, maka perlu diberikan penjabaran dari istilah-istilah yang digunakan. Adapun istilah yang dimaksudkan adalah:

1. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif merupakan aktivitas yang dilakukan komunikator dengan mengedepankan ajakan kepada komunikan.

2. Da'i

Da'i artinya orang yang menyerukan agama, yaitu agama Islam. dalam penelitian ini yang dimaksud ialah Imam Masjid Syadatuttholibin ataupun ulama yang menjadi komunikan dalam aktivitas dakwah pada jamaah Tarekat Naqsyabandiyyah.

3. Jamaah pengajian

Jamaah pengajian adalah sekelompok orang banyak yang berkumpul pada suatu tempat atau majlis ta'lim yang mana menjadi sasaran berdakwah (mad'u), seperti yang terjadi di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, jamaah yang dimaksudkan pada penelitian merupakan jamaah Tarekat Naqsyabandiyyah.

C. RUMUSAN MASALAH

Berdasarkan masalah yang sudah disebutkan diatas maka peneliti merumuskan permasalahan tentang bagaimana Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra ?

D. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan permasalahan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

- 1) Untuk meningkatkan wawasan bagi para da'i di Desa Wiramastra terkait pemahaman jamaah pengajian terhadap pesan dakwah yang telah diberikan menggunakan komunikasi persuasif.

- 2) Mampu dijadikan sebagai suatu referensi dan bahan pertimbangan dalam bidang ilmu komunikasi yang bermanfaat untuk penelitian-penelitian berikutnya dan memperkaya bahan pustaka di UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri.

b. Manfaat Praktis

- 1) Dapat memberikan gambaran tentang pengaruh perubahan sikap yang lebih baik ataupun pemahaman pesan dakwah pada jamaah pengajian di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra.
- 2) Dapat dijadikan sebuah rujukan, sumber informasi, dan bahan referensi untuk penelitian selanjutnya agar bisa lebih dikembangkan dalam penelitian selanjutnya.

E. KAJIAN PUSTAKA

Kajian pustaka atau *literaturereview* merupakan pengemukaan tentang teori-teori yang relevan dengan permasalahan yang diteliti atau kajian yang ada atau tidaknya penelitian yang mirip dengan penelitian yang akan diteliti.

Pertama, skripsi yang ditulis Rokhmad Joko Santoso, Jurusan Komunikasi Dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah Dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, berjudul “Komunikasi Persuasif Dalam Penyampaian Dakwah Pada *Channel* Youtube CakNun.com”, Tahun 2020. Latar belakang peneitian ini memiliki tujuan untuk meneliti bagaimana teknik-teknik komunikasi persuasif yang digunakan Caknun. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*) yang bersifat kualitatif.

Berdasarkan hasil yang didapatkan dari penelitian yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa *channel* youtube Caknun.com mengaplikasikan kelima teknik komunikasi persuasif dalam penyampaian dakwah pada vidionya, dari kelima teknik yang digunakan oleh Caknun lebih dominan menggunakan komunikasi persuasif model integrasi. Teknik ini digunakan Caknun untuk menyampaikan pesan dengan cara menyatukan diri antara

komunikator dengan komunikan, sehingga terjalin transformasi pesan yang setara dan komunikan akan lebih mudah menerima pesan dan ajakan dari komunikator.⁶

Persamaan antara peneliti dengan penelitian sebelumnya adalah metode kualitatif serta penyampaian dengan komunikasi persuasif sedangkan perbedaaan skripsi di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah teknik dari komunikasi persuasif da'i dalam membina pemahaman pesan-pesan dakwah pada mad'u secara langsung bukan dengan media online sedangkan pada penelitian sebelumnya adalah komunikasi dalam penyampaian dakwah Pada *channel* youtube. Pada penelitian ini peneliti lebih spesifik kepada komunikasi persuasif yang dilakukan da'i ataupun efek dari pemahaman mad'u terhadap pesan dakwah.

Kedua, skripsi yang ditulis Anggun Ekawati, Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung, yang berjudul “Komunikasi Persuasif Da'i Kepada Masyarakat Yang Berbeda Mazhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur“, tahun 2017. Penelitian ini memiliki bertujuan untuk mengetahui upaya dan tujuan dari komunikasi persuasif yang dilakukan da'i (pendakwah) pada masyarakat yang tidak sinkron dengan mazhab yang ada di dusun pasar lama Labuhan Maringgai Lampung Timur. Metode yang dipergunakan yaitu metode wawancara, metode observasi, dan dokumentasi, untuk selanjutnya data yang sudah didapatkan dianalisis dengan memakai analisis tematik. Setelah seluruh data terkumpul kemudian dianalisa menggunakan analisa tematik yaitu mengklasifikasi secara cermat menggunakan pengelompokkan menurut bagian masing-masing, lalu dipilih sesuai dengan pokok bahasan yang sesuai.

Hasil penelitian ini sebagaimana upaya komunikasi persuasif yang dilakukan da'i adalah *pertama*; pendekatan menggunakan masyarakat yang berkaitan, *kedua*; mencari tahu alasan masyarakat enggan sholat pada masjid

⁶ Rokhmad Joko Santoso, Komunikasi Persuasif Dalam Penyampaian Dakwah Pada Channel Youtube Caknun.com, *Skripsi*, (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga, 2020). Hlm.viii.

dusun pasar lama Labuhan Maringgai Lampung Timur, *ketiga*; memberikan pengertian serta pemahaman pada masyarakat tentang perbedaan mazhab, *keempat*; setelah mengetahui alasan yang sesungguhnya da'i mendekati beberapa masyarakat yang dianggap relatif berpengaruh dalam dilema ini, serta da'i mengajak masyarakat untuk ikut aktivitas majelis ta'lim untuk mengkaji dan menelaah ihwal perbedaan mazhab yang lebih baik.⁷

Persamaan antara peneliti dengan penelitian sebelumnya, sama-sama menggunakan metode kualitatif dan komunikasi persuasif. Perbedaan skripsi di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan yaitu komunikasi persuasif da'i dalam membina terkait pemahaman pesan dakwah pada jamaah pengajian dan yang dimaksudkan adalah jamaah yang memiliki mazhab yang sama sedangkan penelitian sebelumnya komunikasi persuasif da'i pada masyarakat yang berbeda mazhab.

Ketiga, skripsi yang ditulis, Deni Kurniawan Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung yang berjudul “Peran Da'i Dalam Membina Keberagaman Masyarakat Di Kampung Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan”, tahun 2018. Latar belakang penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kiprah da'i dalam membina aktivitas keberagaman masyarakat di kampung Gunung Labuhan. Jenis penelitian yang dipakai pada penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research). Hasil penelitian ini yaitu peran da'i dalam membina masyarakat Gunung Labuhan menggunakan metode dakwah, diskusi, pendidikan dan uswatun khasanah.⁸

Persamaan antara peneliti dengan penelitian sebelumnya adalah metode kualitatif. Perbedaan skripsi di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah peneliti lebih memfokuskan pada komunikasi persuasif da'i dalam membina pemahaman pesan dakwah pada mad'u sedangkan pada penelitian

⁷ Anggun Ekawati, Komunikasi Persuasif Da'i Kepada Masyarakat Yang Berbeda Mazhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur, *Skripsi*, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2017), Hlm.ii.

⁸ Deni Kurniawan, Peran Da'i Dalam Membina Keberagaman Masyarakat Di Kampung Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan, *Skripsi*, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung 2018). Hlm.iii.

sebelumnya adalah lebih menekankan pada upaya-upaya da'i atau mubaligh dalam meningkatkan nilai-nilai keagamaan didusun dua Simpang Sungkai Kecamatan Gunun Labuhan Kabupaten Way Kanan.

Keempat, skripsi yang ditulis, Dliya Najmah Sasabil, Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam, Fakultas Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta yang berjudul "Komunikasi Persuasif Dalam Membangun Kesadaran Bersedekah melalui Instagram (Studi Pada Komunitas Ketimbang Ngemis Bekasi)" Tahun 2020. Latar belakang dari penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan mayor dan minor, pertanyaan mayornya adalah bagaimana komunikasi persuasif Ketimbang Ngemis Bekasi dalam membangun kesadaran bersedekah masyarakat Bekasi sedangkan pertanyaan minornya adalah bagaimana tahapan dan teknik komunikasi persuasif Komunitas Ketimbang Ngemis Bekasi dalam membangun kesadaran bersedekah masyarakat Bekasi.

Hasil dari penelitian ini yaitu Ketimbang Ngemis Bekasi menggunakan komunikasi persuasif untuk membangun kesadaran bersedekah pada masyarakat Bekasi tahapan komunikasi persuasif Ketimbang Ngemis Bekasi ada 5 dan teknik yang digunakan ada 3. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan analisis deskriptif dengan menggunakan pengumpulan data melalui wawancara dan observasi.

Persamaan antara peneliti dengan penelitian sebelumnya adalah metode kualitatif dan tahapan komunikasi persuasif. Perbedaan skripsi diatas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah peneliti lebih memfokuskan pada komunikasi persuasif da'i dalam membina pemahaman pesan dakwah pada mad'u sedangkan pada penelitian sebelumnya adalah lebih menekankan pada komunikasi persuasif Komunitas Ketimbang Ngemis Bekasi untuk mempengaruhi agar masyarakat sadar akan pentingnya bersedekah. Sasaran dakwah antara penelitian yang peneliti lakukan dan penelitian sebelumnya juga berbeda, penelitian sebelumnya memilih masyarakat kota dan media yang digunakan adalah media sosial yaitu instagram sedangkan peneliti meneliti pada masyarakat pedesaan yang ada pada jamaah pengajian yang notabennya

lansia yang memiliki kemungkinan besar adanya kendala pada indra pendengar.⁹

Kelima, skripsi yang ditulis Sapriandi, Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah, Institut Agama Islam Negeri Parepare, yang berjudul “Urgensi Komunikasi Persuasif Terhadap Pembinaan Akhlak Remaja Di Lingkungan Kampung Baru Tirondo Kelurahan Sulewatang Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar tahun 2020. Latar belakang penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana urgensi komunikasi persuasif terhadap pembinaan akhlak remaja di Lingkungan Kampung Baru Tirondo Kelurahan Sulewatang Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini yaitu, terbukti bahwa komunikasi persuasif sangat urgen untuk diterapkan dalam pelatihan akhlak remaja terutama di Lingkungan Kampung Baru Tirondo Kelurahan Sulewatang Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar, karena dengan komunikasi persuasif pembinaan yang dilakukan lebih efektif serta efisien.

Persamaan antara peneliti dengan penelitian sebelumnya adalah metode kualitatif dan menggunakan komunikasi persuasif. Perbedaan skripsi di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah tujuannya penelitian yang peneliti lakukan adalah komunikasi persuasif da’i dalam membina pemahaman pesan dakwah pada mad’u, mad’u yang dimaksudkan adalah jama’ah pengajian yang rata-rata berusia lanjut (lansia), sedangkan pada penelitian sebelumnya adalah untuk mengetahui bagaimana urgensi komunikasi persuasif terhadap pembinaan akhlak remaja.¹⁰

⁹ Dliya Najmah Salsabil, Komunikasi Persuasif Dalam Membangun Kesadaran Bersedekah Melalui Instagram (Studi Pada Komunitas Ketimbang Ngemis Bekasi), Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2020). Hlm.iii.

¹⁰ Sapriandi, Urgensi Komunikasi Persuasif Terhadap Pembinaan Akhlak Remaja Di Lingkungan Kampung Baru Tirondo Kelurahan Sulewatang Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar, *Skripsi*, (Parepare: IAIN Parepare, 2020), Hlm. xi.

F. SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk mempermudah dan mengetahui apa saja yang terdapat dalam penelitian ini, maka peneliti menyusun sistematika pembahasan kedalam pokok-pokok bahasa yang terbagi menjadi lima bab sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan, Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Sistematika Penulisan.

BAB II Kajian Teori, terdiri dari: 1. Komunikasi persuasif 2. Ruanglingkup Dakwah 3. Jamaah Pengajian 4. Implementasi Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian.

BAB III Metode Penelitian berisi Pendekatan dan Jenis Penelitian, Waktu Penelitian, Sumber Data, Metode Pengumpulan Data, dan Analisis Data.

BAB IV Penyajian Data dan Pembahasan tentang Analisis Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian Di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra.

BAB V Penutup yang berisi tentang Kesimpulan dan Saran.



BAB II KAJIAN TEORI

A. KOMUNIKASI PERSUASIF

1. Pengertian Komunikasi Persuasif

Menurut Wursanto arti kata dari komunikasi begitu luas, namun dilihat secara istilah komunikasi memiliki arti adanya proses penyampaian sesuatu yang dilakukan oleh satu orang pada orang lain. Komunikasi juga merupakan proses penyampaian pesan yang dilakukan oleh seorang pada orang lain guna menunjukkan atau merubah sikap, tingkah laku baik secara langsung maupun tidak langsung.¹¹ Sedangkan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia arti dari komunikasi yaitu bahwa komunikasi merupakan proses mengirim atau menerima pesan dan berita dari dua orang atau lebih secara tepat sehingga pesan yang disampaikan atau diterima dan dapat dipahami.¹²

Dalam menyampaikan pesan antara komunikator dengan komunikan, layaknya bahasa yang digunakan harus sesuai dengan keadaan antar keduanya. Yang artinya bahasa yang digunakan haruslah bahasa yang bisa dipahami oleh komunikator itu sendiri dan juga oleh komunikan sebagai penerima pesan tersebut. Hal ini tentu harus dijalankan dengan proses komunikasi yang berimbang. Maka dari itu, perlu kiranya beberapa kriteria agar dalam berkomunikasi, pesan yang disampaikan bisa sampai kepada komunikan tersebut, diantaranya:

- a. Pesan yang ingin disampaikan harus tersusun dengan baik dan sistematis.

Dalam menyampaikan komunikasi, pesan yang terkandung haruslah jelas dan sistematis, mengingat setiap orang yang menerima pesan tersebut berbeda-beda maka akan memunculkan artian yang

¹¹ Astrini, "Jurnal Ilmu Komunikasi," *Universitas Sriwijaya* Vol. 8, No. 1, No. 2 2010. Hlm.4.

¹² Fenny Oktavia, "Upaya Komunikasi Interpersonal Kepala Desa Dalam Memediasi Kepentingan PT. Bukit Borneo Sejahtera Dengan Masyarakat Desa Long Lunuk", dalam *jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. 4, No. 1 2016. Hlm.241.

berbeda pula apabila dalam penyusunan pesan yang disampaikan tidak jelas dan sistematis. Menurut Zikri dan Wildan dalam penelitiannya menyatakan bahwa dalam menyampaikan pesan tersebut haruslah disusun dengan topik yang sesuai dengan dari yang paling penting kepada yang kurang penting, dari yang mudah kepada hal-hal yang sukar dan ke hal yang dikenal kepada hal-hal yang asing.¹³

- b. Pesan yang disampaikan harus dikemas dengan menarik.

Pesan yang menarik tentu akan mendapat perhatian yang lebih bagi penerima pesan (komunikan) tersebut. Ini menjadi pekerjaan yang cukup rumit bagi sebagian orang yang belum mampu mengemas pesan dengan baik dan menarik. Antusias dari komunikan ketika mendapatkan informasi atau pesan yang menarik yang disampaikan oleh komunikator tentu akan membuat pesan yang ingin disampaikan oleh komunikator dapat tersalurkan dengan baik pula.

- c. Isi dari pesan harus mudah dipahami oleh penerima pesan (komunikan).

Dalam menyampaikan pesan yang mudah dipahami oleh komunikan dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya yaitu pesan harus disusun dengan bahasa yang biasa digunakan oleh masyarakat kebanyakan. Salah dalam penggunaan bahasa akan dapat menimbulkan banyaknya tafsir yang dilakukan oleh komunikan yang bersangkutan, ini tentu merupakan sebuah hal yang tidak diinginkan oleh kebanyakan komunikator, maka dari itu pemakaian bahasa yang tepat sangat diperlukan dalam proses komunikasi berlangsung.

Dari ketiga kriteria yang sudah disebutkan diatas, perlu diketahui bahwa komunikator harus jeli dalam menyampaikan pesan untuk komunikan, oleh karena itu pemahaman akan kondisi yang terjadi sangat diharuskan disini agar pesan tersampaikan dengan baik dan tanpa menimbulkan banyak tafsiran dibelakangnya. Selepas

¹³Zikri Fachrul Nurhadi, "Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi", No. 1, 2017. Hlm.92-94.

memahami komunikasi itu apa, perlu dikembangkan kembali pengertian dari komunikasi persuasif. Istilah-istilah persuasif sudah banyak digunakan didalam kehidupan sehari-hari, kata persuasif sendiri memiliki arti membujuk, mempengaruhi, mengajak maupun merayu.¹⁴

Dengan mengetahui arti dari persuasif diatas maka didalam kehidupan sehari-hari ini banyak sekali hal-hal yang berkaitan dengan persuasif itu sendiri, dalam konteks ini ditekankan kepada da'i. Komunikasi persuasif adalah suatu komunikasi yang dilakukan dengan tujuan memberi pengaruh kepada seseorang dalam hal tindakan, psikologis maupun pemikiran. Persuasif merupakan sebuah komunikasi yang dalam praktiknya bisa mengubah perilaku dari seseorang.¹⁵

Dari kutipan diatas maka ditarik kesimpulan bahwasanya semua hal yang berkaitan dengan adanya suatu proses mempengaruhi, membujuk, merayu guna memberikan suatu efek perubahan dalam diri seseorang maupun kelompok disebut komunikasi persuasif. Kaitannya dengan berdakwah komunikasi persuasif ini juga sering dilakukan oleh da'i di seluruh penjuru dunia. Konsep yang ada di dalam komunikasi persuasif ini juga sejalan dengan tujuan dari berdakwah dalam proses memberikan pengaruh dari apa yang disampaikan da'i kepada mad'unya.

Setelah melihat beberapa pernyataan diatas, yang mana setelah dicermati baik-baik maka akan menjelaskan beberapa unsur yang terdapat dalam komunikasi persuasif tersebut, diantara unsur tersebut yaitu komunikator (da'i), komunikan (mad'u) dan pesan yang ingin disampaikan oleh komunikator kepada komunikan. Unsur dari

¹⁴ Fatma Laili Khoirun, "Persuasi Dalam Media Komunikasi Massa", dalam *Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam*, Vol. 2, No. 2, Juli-Desember 2014. Hlm. 79.

¹⁵ Gisela Hennita, dkk, "Analisis Komunikasi Persuasif Pada Akun Instagram Frelynshop Dalam Meningkatkan Brand Image Analisis Persuasif Communication on Instagram Account Frelynshop In Improving Brand Image" dalam *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Vol. III, No. II 2020. Hlm.227-240.

komunikasi dikerucutkan menjadi 3 (tiga) pokok yaitu; sumber, pesan dan sasaran.¹⁶ Apabila dikaitkan dengan beberapa hal diatas maka ketiga unsur tersebut sama saja dengan komunikator (sumber), komunikan (sasaran) dan pesan (inti dari hal yang ingin disampaikan oleh komunikator pada komunikan).

2. Fungsi Dan Tujuan Komunikasi Persuasif

Tujuan dari komunikasi persuasif itu sendiri yakni memberikan sebuah efek dari apa yang disampaikan komunikator kepada komunikan tersebut. Efek-efek yang timbul dari hal tersebut diharapkan dapat mengubah pola perilaku yang ada pada komunikan yang bersangkutan. Pada dasarnya hal ini menjadi tujuan yang paling dasar dari apa yang ingin dicapai dari proses komunikasi tersebut. Karena efek yang timbul diharapkan membawa dampak yang positif, maka komunikator perlu mengimplementasikan persuasif tersebut dengan bahasa dan gaya bicara yang baik juga. Dalam hal ini komunikasi persuasif juga memiliki fungsi sebagai pengubah tingkah laku dari seseorang, keyakinan serta tujuan dari seseorang tersebut, dan mendorong seseorang kepada tingkah laku yang bersifat positif, serta memberikan motivasi kepada seseorang untuk melakukan suatu hal yang baik dengan mengimplementasikan konsep dari komunikasi persuasif tersebut.

Komunikasi persuasif sering disebut sebagai seni dalam mempengaruhi sikap dan juga perilaku, untuk memahami serta mengaplikasikannya dibutuhkan aspek yang berupa moral, pandangan hidup, nilai, serta norma, baik organisasi atau lingkungan di tengah masyarakat dimana komunikasi persuasif di laksanakan.

Menurut Ilardo menyebutkan lima karakteristik persuasi terkait proses komunikasi diantaranya yaitu:

- a. Persuasif merupakan bentuk dari komunikasi.
- b. Persuasif adalah proses.

¹⁶ Mubasyaroh, "Dakwah Dan Komunikasi (Studi Penggunaan Media Massa Dalam Dakwah)", dalam *Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam*, Vol. 4, No 1 Juni 2016. Hlm.96.

- c. Persuasif menimbulkan perubahan.
- d. Persuasif dapat disadari maupun tidak disadari.
- e. Persuasif bisa dilakukan secara verbal ataupun nonverbal.

Komunikasi persuasif memiliki tiga fungsi. *Pertama*, fungsi kontrol yang mana dijelaskan bahwa tujuan komunikasi persuasif berhubungan dengan fungsinya untuk perubahan, poin penting dari fungsi ini adalah kemampuan dalam mengendalikan suatu perubahan dalam proses persuasif. Dalam mengendalikan *persuade* dapat dilakukan dengan mengkonstruksi pesan serta membangun citra diri untuk mempengaruhi orang lain, selain itu komunikasi persuasif juga dapat dimanfaatkan untuk berbagai kepentingan.

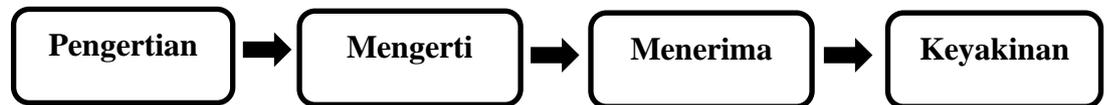
Kedua, fungsi perlindungan konsumen, komunikasi persuasif menjadikan penerima pesan lebih cermat menyaring suatu pesan, sebelum mengambil keputusan, penerima pesan akan melakukan perbandingan, mencari referensi, ataupun meminta pendapat orang lain, semua itu termasuk dalam antisipasi guna meminimalkan kesalahan dalam menentukan sikap dan keputusan.

Ketiga, fungsi pengetahuan mempelajari komunikasi persuasif menambah wawasan tentang peranan persuasif pada masyarakat, peranan persuasif pada masyarakat merupakan penelaahan terkait bagaimana hubungan individu dengan pengaruh yang dibentuk oleh kelompok, individu lain, dan organisasi. Praktik persuasi membuat banyak hal menjadi sumber informasi yang menambah pengetahuan yang beragam seperti ceramah, dll.¹⁷

Menurut Mar'at Peruasif juga memiliki serangkaian langkah untuk tercapainya tujuan sesuai harapan, terdapat dua proses yaitu proses rasional dan emosional. Cara yang rasional melibatkan seseorang menjadi sasaran perubahan yang dipengaruhi oleh aspek-aspek yang berupa konsep

¹⁷ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2019). Hlm.70-72.

ataupun ide sehingga terbentuknya keyakinan pada dalam diri, secara sistematis prosesnya dijelaskan sebagai berikut.



Tabel : 1

Proses Persuasif Secara Rasional

Proses ini dimulai dari perhatian *persuade* terhadap objek, mengerti, menerima, setelah itu muncul keyakinan. Pendekatan rasional pada proses ini memiliki pola serta struktur yang logis dan sistematis. Sedangkan dalam aspek proses emosional lebih kepada di luar kelogisan nalar berlangsungnya proses ini memiliki tatanan empati, mengambil peran, rasa kasihan, iba atau peduli. Mar'at mengungkapkan bahwasannya persuasi merambah kepada aspek afeksi yang artinya berkaitan dengan kehidupan seseorang., prosesnya dijelaskan sebagai berikut.



Tabel : 2

Proses Persuasif Secara Emosional

Kedua konsep ini memberi sudut pandang terkait bagaimana rangkaian berupa langkah untuk bisa disebut menjadi aktivitas persuasi.¹⁸ Menurut ungkapan dari David K. Berio, bahwasannya setiap komunikasi yang dilakukan oleh manusia memiliki sumber atau yang sering dikenal dengan komunikator, sebutan untuk komunikator di komunikasi persuasif adalah *persuader*, yang mana tujuan dari persuader itu sendiri adalah dari menyampaikan pesan dapat merubah sikap, perilaku dan pola pikir

¹⁸ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, Hlm. 57-59.

seseorang. Sedangkan menurut Larson terdapat dua bentuk sumber atau *persuader* yaitu diantaranya sumber primer dan sumber sekunder, sumber primer atau sumber yang pertama merupakan komunikator dalam aktivitas menyampaikan pesan dengan komunikasi dan sumber sekunder, komunikator merupakan sesuatu yang dihubungkan dengan pesan tersebut.¹⁹

Menurut Effendy terdapat lima jenis sikap yang harus dimiliki oleh *persuader* diantaranya, yaitu:

- a. Reseptif.
- b. Selektif.
- c. Digestif.
- d. Asimilatif.
- e. Transmisif.

Reseptif adalah kemampuan komunikator dalam bersedia menerima ide atau gagasan dari orang lain, seperti teman ataupun yang lainnya. Selektif adalah komunikator yang melaksanakan berbagai jenis pilihan terhadap informasi yang datang kepada dirinya. Digestif, merupakan keahlian atau kemampuan dari komunikator dalam memahami berbagai gagasan atau pernyataan yang datang kepada dirinya. Asimilatif memiliki makna bahwa komunikator dapat mencari dan mengumpulkan bahan-bahan informasi. Transmisif merupakan komunikator yang mana harus memilih bahasa yang fungsional dan sanggup menyusun kata secara logis.²⁰

Lima sikap diatas adalah langkah awal dalam membangun keberadaan komunikator, seperti yang dikemukakan oleh Aristoteles disebut *ethos*. Menurut Effendy, *ethos* adalah suatu nilai yang terdapat pada diri seseorang yang merupakan perpaduan dari kognisi, afeksi, dan konasi, jadi komunikator akan memiliki *ethos* atau pandangan hidup yang tinggi ketika komunikator memiliki sifat sebagaimana, berikut:

¹⁹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, Hlm.187.

²⁰ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, Hlm.188

- a. Kesiapan melakukan persuasi, komunikator dengan seksama mempersiapkan materi dan mental yang dapat diwujudkan dalam gaya komunikasi yang meyakinkan, dari intonasi dan gerakan tubuh dan lain sebagainya.
- b. Kesungguhan dalam melakukan persuasi, kesungguhan dapat meumbuhkan rasa percaya atau keyakinan, artinya komunikator menyampaikan pesan dengan sungguh-sungguh walaupun diselingi dengan humor atau candaan.
- c. Ketulusan menyampaikan pesan, ketulusan dapat membantu komunikator dalam meningkatkan *ethos* melalui empati kepada komunikan atau penerima pesan.
- d. Kepercayaan diri, kepercayaan diri dapat berpengaruh pada komunikator namun tidak sombong.
- e. Ketenangan menyampaikan pesan, keadaan ini memberi kesan bahwasannya komunikator menguasai materi yang disampaikan.
- f. Keramahan, keramahan menimbulkan rasa simpati dan di ungkapkan melalui sikap etis.
- g. Kesederhanaan, komunikator mampu menampilkan sesuatu secara sederhana baik dalam gaya bicara, bahasa dan berpenampilan.

Jadi, karakter yang ada pada komunikator dibentuk atas pondasi yang bernama *ethos*, Aristoteles menyebutkan bahwasannya karakter komunikator sebagai *ethos* dan *ethos* terdiri dari pikiran dan akhlak yang baik serta tujuan yang baik juga.²¹

3. Efek Komunikasi Persuasif

Menurut Jajaluddin Rahmat terdapat tiga proses perubahan perilaku yaitu:

a. Efek Kognitif

Efek ini dapat dilihat ketika terjadinya perubahan-perubahan atas apa yang telah diketahui, dimengerti serta dipahami oleh mad'u terkait apa yang disampaikan, karena itu efek kognitif berawal dari aktivitas

²¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, Hlm.188-189.

berfikir terkait pesan, dan pesan tersampaikan ketika disampaikan sesuai dengan kebutuhan mad'u atau penyampai pesan.

b. Efek Afektif

Efek afektif merupakan efek yang mempengaruhi sikap mad'u, ketika sudah menerima pesan yang telah disampaikan. Sikap mempunyai penunjang proses belajar dengan tiga variabel yaitu pengertian, perhatian serta penerimaan. Efek afektif ini akan dapat terlihat melalui sikap yang diperlihatkan oleh respon mad'u terhadap pesan yang diberikan.

c. Efek Behavioral

Efek behavioral adalah efek yang menyinggung terkait tingkah laku mad'u, efek ini ada ketika efek kognitif dan afektif karena efek behavioral merupakan dorongan untuk melakukan kegiatan secara nyata atas apa yang sudah diterangkan terkait ajaran-ajaran agama Islam. Dengan itu, dakwah dapat dikatakan berhasil ketika telah mencapai tujuan akhir dakwah, keberhasilan ini dapat terlihat ketika mad'u melaksanakan sesuai pesan yang telah disampaikan da'i.²²

Pendapat yang tertera diatas berbeda dengan dengan pendapat yang ada pada umumnya, karena sikap (afektif) adalah proses kedua dari kognitif (pemahaman) dan tingkah laku (behavioral) sebagai proses akhir. Menurut Anwar Arifin suatu ide yang diterima ataupun ditolak akan melalui tiga proses yaitu proses mengerti atau memahami (kognitif), proses menyetujui (objektif), dan proses berubah (sensomotorik), lebih konkretnya proses tersebut merupakan:

- a. Terbentuknya pengetahuan.
- b. Proses suatu sikap dalam menyetujui atau tidak menyetujui.
- c. Proses terbentuknya gerak pelaksanaan.

Berdasarkan proses perubahan perilaku tersebut, karena itu evaluasi penerimaan dakwah ditekankan untuk mengetahui sejauhmana tiga aspek tersebut kognitif, afektif dan behavioral terhadap penerima pesan

²² Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Kencana 2017), Hlm.391.

dakwah.²³ Menurut Effendi, untuk hasil yang maksimal sebaiknya proses dakwah menggunakan proses pendekatan *A-A Proceedur (from Attention to action pro cedure)*. Pendekatan ini suatu proses yang disingkat AIDDA, yaitu:

A: *Attention* (perhatian)

I: *Interest* (Minat)

D: *Desire* (Hasrat)

D: *Decision* (keputusan)

A: *Action* (Kegiatan)

Komunikasi sebaiknya didahului dengan perhatian pada penerima pesan, komunikator dituntut untuk dapat menciptakan daya tarik, setelah dapat menimbulkan perhatian lalu disusul dengan upaya menumbuhkan minat serta hasrat dan terjadinya keputusan untuk melakukan kegiatan yang telah diajarkan seperti yang diharapkan dari komunikator.

Menurut Teori Pemrosesan – Informasi McGuirce, perubahan tingkah laku selalu melalui enam tahapan yang mana dari masing-masing tahapan menjadi pijakan untuk tahap-tahap berikutnya.²⁴ Tahapan-tahapan tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Pesan persuasif harus dikomunikasikan.
- b. Penerima akan memperhatikan pesan.
- c. Penerima akan memahami pesan.
- d. Penerima terpengaruh serta yakin terkait argument yang diberikan.
- e. Tercapai posisi adopsi baru.
- f. Terjadi perilaku yang diinginkan.

²³ Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*,.Hlm.390.

²⁴ Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*,.Hlm.394.

Hal yang seharusnya dievaluasi dari aktivitas pelaksanaan dakwah yaitu semua unsur-unsur atau komponen-komponen dakwah dengan tujuan dari dakwah yang dikaitkan dan ditentukan dengan hasil yang dicapai. Evaluasi menggunakan perencanaan atau tujuan sebagai tolak ukurnya. Pada suatu komunikasi, dakwah bertujuan agar penerima pesan melakukan isi pesan terkait ajaran agama Islam yang telah disampaikan karena itu setelah persuasif dakwah dilakukan perlu dilakukan evaluasi persuasi menjadikan suatu perubahan atau tidak.²⁵

4. Strategi Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah kegiatan menyampaikan informasi terhadap orang lain menggunakan cara membujuk dan memiliki tujuan memberi pengaruh pada sikap dan pola pikir seseorang. Untuk dapat sampai pada tujuan tersebut maka perlu disokong dengan strategi komunikasi persuasif yang tepat. Soleh Soemirat, dkk. mengungkapkan strategi komunikasi persuasif merupakan kombinasi dari perencanaan persuasif dengan manajemen komunikasi yang memiliki tujuan untuk memengaruhi sikap, pandangan dan tingkah laku seseorang. Menurut Melvin L. DeFleur dan Sandra J. Ball-Rokeach, strategi komunikasi persuasif terbagi menjadi 3, yaitu: 1) The Psychodynami Strategy, 2) The Sociocultural Strategy, dan 3) The Meaning Construction Strategy.²⁶

1. The Psychodynamic Strategy

Strategy psychodynamic atau strategi psikodinamika merupakan sebuah upaya dalam merubah pendapat dan pemahaman jamaah agar mencapai kehidupan yang positif.

2. The Sociocultural Strategy

Strategi Sosialkultural dilandasi bahwa tingkah laku manusia itu dipengaruhi oleh kekuatan dari luar diri individu. Implementasi dari sosialkultural strategi melalui pengajian tarekat naqsyabandiyah.

²⁵ Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*, Hlm.392-396.

²⁶ Siti Aisyah Hajar, dkk, "Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media", dalam *Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial*, Vol. 1, No.2, 2021.Hlm.63.

Setiap lingkungan memiliki kendali seperti norma dan kontrol sosial terhadap kelompoknya.

3. The Meaning Construction Strategy

Pendekatan dengan strategi meaning construction memiliki arti memanipulasi makna. Berdasar pada konteks ini memberikan berupa pengetahuan dan pemahaman kepada *persuade* dari lingkungan sekitar dan isu-isu yang selalu menimbulkan suatu pengertian dalam benak *persuade* bahwa banyak hal yang bisa dilakukan oleh *persuade*.

5. Bentuk Komunikasi Persuasif

Terdapat dua bentuk komunikasi yaitu komunikasi verbal dan nonverbal, komunikasi verbal adalah komunikasi yang menggunakan bahasa lisan dan bahasa tulisan. Dalam penyampaian pesan, biasanya komunikator lebih banyak menggunakan pesan verbal yakni bahasa, karena itu seorang komunikator membutuhkan pengetahuan tentang bentukbentuk pesan verbal, yang terdiri dari:

a. Struktur Pesan

Ditunjukkan oleh pola penyimpulan (tersirat atau tersurat), pola urutan argumentasi (mana yang lebih dahulu, argumentasi yang disenangi atau yang tidak disenangi), pola obyektivitas (satu sisi atau dua sisi).

b. Gaya Pesan

Menunjukkan variasi linguistik dalam penyampaian pesan (perulangan, mudah dimengerti, perbendaharaan kata).

c. Daya Tarik Pesan

Mengacu pada motif-motif psikologis yang dikandung pesan (rasional emosional, daya tarik ketakutan, daya tarik ganjaran).²⁷

Sedangkan komunikasi nonverbal mencakup semua rangsangan (kecuali rangsangan verbal) dalam suatu setting komunikasi, yang dihasilkan oleh individu

²⁷ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, Hlm.77.

dan penggunaan lingkungan oleh individu, yang mempunyai nilai potensial bagi pengirim atau penerima, jadi definisi ini mencakup perilaku yang disengaja juga tidak disengaja sebagai bagian dari peristiwa komunikasi secara keseluruhan. Komunikator tidak cukup berkomunikasi dengan mengandalkan pesan-pesan verbal karena tidak semua konsep diwakili oleh sebuah kata atau bahkan kalimat. Kita membutuhkan dukungan pesan nonverbal, terdapat tiga bentuk pesan nonverbal yaitu:

a. Kinesik

Pesan-pesan kinesik berkaitan dengan pesan yang disampaikan melalui gerakan tubuh atau anggota tubuh.

b. Proksemik

Pesan-pesan proksemik pada prinsipnya ditunjukkan melalui pemeliharaan jarak fisik tatkala kita berkomunikasi, misalnya jarak intim, pribadi, kelompok, dan jarak dengan khalayak. Dikelompokkan pula pesan melalui penataan ruang dan pilihan waktu.

c. Paralinguistik

Pesan-pesan paralinguistik melalui penampilan kualitas suara, ciri-ciri vokal, pembatasan vokal, dan pemisahan vokal. Kategori komunikasi nonverbal antara lain vocalics atau paralanguage, kinesic yang mencakup gerakan tubuh, lengan, dan kaki, serta ekspresi wajah perilaku mata, lingkungan yang mencakup objek benda dan artefak, sentuhan, penampilan fisik (tubuh dan cara berpakaian), waktu dan bau.²⁸

Pada dasarnya komunikasi persuasi bertujuan menguatkan atau mengubah sikap dan perilaku, sehingga penggunaan fakta, pendapat dan himbuan motivasional harus bersifat memperkuat tujuan persuasinya dan didalam komunikasi persuasif terdapat bentuk komunikasi persuasif yang perlu kita ketahui yaitu :

²⁸ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, Hlm.92.

1) Iklan

Secara sederhana iklan didefinisikan sebagai pesan yang menawarkan suatu produk yang ditujukan kepada masyarakat lewat suatu media. Sedangkan periklanan (advertising) adalah segala biaya yang harus dikeluarkan sponsor untuk melakukan presentasi dan romosi nonpribadi dalam bentuk gagasan, barang atau jasa. Didalam iklan, komunikasi persuasif sering kali komunikasi jenis ini dimanfaatkan sebagai bentuk kegiatan pemasaran. Karena, iklan sendiri merupakan bagian dari jenis promosi. Sehingga, iklan merupakan bagian kecil dari aktivitas promosi yang lebih luas. Iklan inilah yang menggunakan komunikasi persuasif sebagai bahasa mengajak para calon pelanggan untuk menggunakan produknya.

2) Dakwah

Dakwah merupakan aktivitas yang bersifat menyerukan seperti layaknya orasi namun sifatnya mengajak orang-orang untuk berjalan ke jalan yang benar. Sehingga, aktivitas ini memerlukan bahasa persuasif yang dapat membuat orang yang mendengar pesan tersebut menjadi ikut pengaruh dalam bahasa dan kata-kata yang disampaikan. Aktivitas inilah yang kerap kali dilupakan kalau menggunakan persuasif tapi bukan dogmatis.

3) Pamflet

Pamflet ialah tulisan yang bisa dilampiri dengan gambar atau tidak, tanpa penyampulan, yang dicantumkan pada selebar kertas di satu sisi atau kedua sisinya, kemudian dilipat atau dipotong setengah, sepertiga, atau bahkan seperempatnya, sehingga terlihat lebih kecil. Pamflet merupakan bentuk komunikasi persuasif secara verbal yang berbentuk tulisan, bentuk ini sebenarnya masuk ke dalam kategori iklan. Namun, pada umumnya di jaman sekarang menjadi paradigma dalam bentuk audio visual, didalam pamflet pastinya berunsur iklan yang bersifat mengajak,

sehingga pamflet merupakan salah satu bentuk komunikasi persuasif iklan adalah bagian dari bauran promosi dan bauran promosi adalah bagian dari bauran pemasaran.²⁹

B. RUANG LINGKUP DAKWAH

1. Pengertian Dakwah

Dakwah merupakan suatu kegiatan yang didalamnya mengandung unsur ajakan kepada hal kebaikan. Dalam Islam sendiri dakwah selalu menjadi topik yang paling depan, mengingat mengajak seseorang ataupun kelompok pada hal yang baik (ma'ruf) dan menjauhkannya dari hal-hal yang jelek (munkar) merupakan kewajiban bagi setiap umat Islam. Zulkarnaini menyatakan bahwa dakwah merupakan kegiatan dalam mengajak kepada hal kebaikan yang disampaikan kepada masyarakat entah itu lewat perkataan lisan atau tulisan, maupun perbuatan dengan menggunakan metode-metode dan media yang dapat sesuai dengan prinsip Islam dengan membawa tujuan akhirnya yaitu akhirat.³⁰

Dakwah bisa diartikan sebagai suatu kegiatan yang mana prosesnya itu menjadikan hidup seorang muslim untuk menjalankan syariat Islam dengan baik sebagai agama rahmatan lil 'alamin.³¹ Dakwah juga bisa diartikan sebagai usaha dalam merubah suatu masyarakat dari hal yang tidak baik menjadi lebih baik sesuai dengan apa yang sudah difirmankan oleh Alloh SWT dalam Al-Qur'an.³² Dalam konteks Islam, kegiatan dakwah itu sendiri begitu kompleks. Hal ini juga tidak luput dari pesatnya perkembangan teknologi serta budaya-budaya yang bermunculan.³³ Karena hal ini juga dakwah mau tidak mau turut mengikuti perkembangan

²⁹ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, Hlm.109.

³⁰ Zulkarnaini, "Dakwah Islam Di Era Modern", *Risalah* 26, No. 3, 2015. Hlm.156.

³¹ Ahmad Zaini, "Peranan Dakwah Dalam Pengembangan Masyarakat Islam," *Hikmah* 1, No. 1, 2016. Hlm. 141.

³² Rodyah, "Integritas Dai Dalam Menentukan Keberhasilan Dakwah," *EL-AFKAR : Jurnal Pemikiran Keislaman Dan Tafsir Hadis* , Vol. 7, No. 1, 2018. Hlm.32.

³³ Pimay. Awaluddin and Mutiara Savitri, Fania. "Dinamika Dakwah Islam Di Era Modern", *Jurnal Ilmu Dakwah*, Vol. 41, No. 1, 2021.Hlm.45.

jaman yang ada dengan cara dakwah dilakukan dengan berbagai macam cara tidak hanya dilakukan bil lisan saja.

Dalam dakwah unsur yang paling penting adalah pelaku dakwah atau da'i. Tanpa adanya orang yang berdakwah atau da'inya maka pelaksanaan dakwahnya tidak bisa berjalan. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan dalam melakukan dakwah disini da'i perlu untuk paham bagaimana cara menyampaikan pesan dakwah yang baik dan efisien melalui komunikasi. Namun, ukuran dari berhasil tidaknya seorang da'i dalam menyampaikan pesan dakwahnya tidak hanya terpaku pada komunikasinya saja yang baik, namun juga harus dengan kepribadian dan akhlak yang baik pula.

Amrullah Ahmad menjelaskan bahwasannya objek material dakwah yaitu ilmu dakwah dari semua aspek ajaran agama islam serta realisasinya sedangkan objek formal dalam dakwahnya adalah kegiatan mengajak, menuntun manusia untuk kembali kepada jalan yang benar sebagai seorang muslim dalam aspek kehidupannya. Sedangkan menurut Imam Sayuti Farid, mengemukakan pendapatnya bahwasannanya dakwah merupakan suatu proses penyampaianajaran kepada umat manusia, objek formalnya merupakan proses pennyampaian ajaran islam kepada umat manusia yang mana terdiri dari:

- a. Proses peyampaian ajaran islam.
- b. Hubungan antar unsur dakwah.
- c. Proses keagamaan dari diri manusia.

2. Pengertian Da' i

Da'i merupakan sebutan untuk orang yang melaksanakan aktivitas dakwah atau orang yang menyebar luaskan agama Islam. Umar Hasyim, mengungkapkan bahwasannya da'i memiliki arti sebagai pengundang, pengajak, mengundang manusia terhadap agama Alloh SWT. tujuannya supaya manusia mau mengimani dan melaksanakan ajaran syariat Alloh

SWT.³⁴ Da'i merupakan pendakwah, pada ranah ilmu komunikasi, pendakwah disebut sebagai komunikator, karena dakwah dapat dilaksanakan melalui ucapan (lisan), tulisan, dan perbuatan dari komunikator itu sendiri. Pendakwah dapat dikatakan bersifat individu apabila dakwah yang dilakukannya secara perorangan dan bisa juga bersifat kelompok atau kelembagaan ketika dakwah dilaksanakan oleh organisasi.³⁵

Dalam berdakwah, da'i akan berhadapan dengan mad'u atau penerima pesan dakwah, untuk keberhasilan dakwahnya da'i harus membina mad'u, karena itu da'i memerlukan keahlian yang harus ada dalam diri da'i diantaranya yaitu:

- a. Mempunyai pemahaman terkait agama Islam.
- b. Mempunyai pemahaman tujuan dakwah.
- c. Mengetahui akhlakul karimah.³⁶

Terdapat beberapa syarat atau tata cara untuk menjadi seorang pendakwah atau da'i, salah satunya memiliki sifat yang harus dimiliki oleh da'i, seperti yang dikemukakan oleh Abul A'la al-Maududi seperti:

- a. Sanggup berperang melawan hawa nafsu.
- b. Mampu berhijrah dalam perkara maksiat.
- c. Mampu menjadi contoh yang baik terkait budi pekertinya.
- d. Memiliki mental yang tangguh sebagai pendakwah:
 - a. Sabar beserta tekak yang kuat dan tidak pesimis, serta dapat membatasi diri perihal menyeimbangkan antara akal dan emosi.
 - b. Bahagia ketika menolong sesama, serta bersedia mengorbankan waktu, tenaga dan pikiran.
 - c. Memiiki semangat yang gigih dalam mencapai tujuan.³⁷

³⁴ Risdiana. Aris. "Transformasi Peran Da'i Dalam Menjawab Peluang Dan Tantangan (Studi Terhadap Manajemen SDM)", Dalam Jurnal Dakwah, Vol. XV, No. 2, 2014. Hlm. 434.

³⁵ Ali Aziz. Moh. *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*. Hlm.186.

³⁶ Azis. Abdul. Unsur-unsur Dakwah pada Proses Belajar Mengajar Santri Pondok Pesantren Nahdatul Wathan Jakarta Timur, *Skripsi*, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah, 2010), Hlm.15.

³⁷ Ali Aziz. Moh. *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*. Hlm. 188.

Selain da'i, unsur dakwah yang harus di perhatikan oleh da'i itu sendiri yaitu, mad'u, media dakwah, pesan dakwah dan metode dakwah.

1. Mad'u

Setelah yang pertama adalah da'i, maka selanjutnya adalah madh'u yang menjadi bagian dari proses dakwah tersebut. Madh'u disini sebagai penerima pesan dakwah sangat menentukan hasil dari dakwah tersebut. Perubahan setelah diberlangsungkannya dakwah akan menjadi tolak ukur berhasil tidaknya dakwah yang dijalankan. Dengan adanya da'i yang menyampaikan pesan dakwah dengan komunikasi yang mudah dimengerti oleh madh'u, diharapkan pesan yang ingin disampaikan dapat tersalurkan dengan baik.

Wardi Bachtiar mengemukakan objek dari dakwah itu sendiri merupakan seseorang sekelompok orang (mad'u), dari statifikasi berdasarkan letak geografis.

a. Masyarakat kota

Kehidupannya masyarakat cenderung individualis, pola fikir yang rasionalis adalah titik yang sangat perlu diperhatikan oleh para pendakwah, maka dari itu isi dakwah yang disampaikan lebih cenderung menggunakan pendekatan rasional.

b. Masyarakat Primitif

Merupakan masyarakat tertinggal disemua bidang akan tetapi kebudayaan yang dianut masih kental dan sangat sederhana. Jadi adanya kondisi seperti ini diperlukannya para pendakwah yang mampu memberikan bimbingan kepada mereka secara langsung dalam kehidupan sehari-hari yaitu dengan dakwah bil hal (perbuatan atau tingkah laku).

c. Masyarakat Desa

Masyarakat yang memiliki pemikiran yang relatif sederhana dibandingkan dengan masyarakat perkotaan. Masyarakat Desa

Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, masuk dalam kategori masyarakat pedesaan.³⁸

2. Media Dakwah/Pesan Dakwah

Materi dakwah atau pesan dakwah yang disampaikan haruslah lugas dan mudah dipahami oleh penerima pesan dakwahnya. Maka dari itu da'i sebagai pembawa materi dakwahnya tidak bisa serta merta asal menyampaikan materi dakwahnya, namun harus tetap memperhatikan madh'u nya sebagai penerima pesan dakwahnya. Terdapat banyak alat yang menjadi media dalam berdakwah yang digunakan sebagai sarana menyalurkan pesan dari sumber pada penerima, dalam kelancaran komunikasi bermedia komunikator diharuskan memiliki perencanaan ataupun persiapan agar komunikasi atau pesan tersampaikan.³⁹

Dilihat dari unsur media, media dakwah yang dipakai oleh da'i untuk berkomunikasi dengan masyarakat yaitu, dakwah secara lisan, tulisan dan perbuatan. Media yang menggunakan media lisan diperlukannya keterampilan dan pengetahuan untuk menunjang berjalannya proses dakwah agar berjalan lancar, seperti penguasaan pada teknik berbicara atau *Public Speaking*. Berbeda dengan media lisan, media tulisan memberi kesempatan atau ruang pada para pembacanya untuk menginternalisasi pesan secara luas dan dapat dibaca berulang-ulang. Selanjutnya, dakwah melalui media perbuatan dikenal dengan ibadah binafsih, yaitu pendekatan internalisasi nilai-nilai perilaku orang lain.⁴⁰

Pesan merupakan perkataan dengan komunikasi, baik berupa lisan ataupun tulisan, dikirimkan melalui satu orang kepada orang

³⁸ Azis. Abdul. Unsur-unsur Dakwah pada Proses Belajar Mengajar Santri Pondok Pesantren Nahdatul Wathan Jakarta Timur, *Skripsi*, Hlm.16.

³⁹ Azis. Abdul. Unsur-unsur Dakwah pada Proses Belajar Mengajar Santri Pondok Pesantren Nahdatul Wathan Jakarta Timur, *Skripsi*, Hlm.18.

⁴⁰ Fariyah, Irzum, "Pengembangan Karier Pustakawan Melalui Jabatan Fungsional Perpustakaan Sebagai Media Dakwah", Dalam Jurnal Perpustakaan Libraria, Vol. 2, No. 1, Januari-Juni 2014. Hlm. 126-127.

lain. Pesan adalah poin penting dari setiap proses komunikasi yang terjalin yang dapat berupa buah pikiran, keterangan, pernyataan dari sebuah sikap. Pesan dakwah merupakan isi dari dakwah yang disampaikan da'i kepada mad'u, kegiatan dakwah dapat dinyatakan efektif ketika materi yang disampaikan bersifat informatif, edukatif dan solusif bagi mad'u, karena itu pesan dakwah menjadi unsur dakwah yang penting dalam aktivitas dakwah karena sangatlah berpengaruh pada keberhasilan dakwah dan penyampaian pesan dakwah tergantung pada bentuk dakwah.

Penyusunan pesan yang bersifat persuasif, model penyusunan pesan yang persuasif mempunyai tujuan, diantaranya untuk merubah persepsi, sikap, dan pendapat publik, karena itu pesan persuasif mempunyai proposisi dalam proses penyusunan. Proposisi yang dimaksud adalah apa yang diinginkan oleh da'i (sumber) terhadap mad'u (penerima) sebagai hasil yang telah disampaikan. Artinya, pesan yang dibuat dan disampaikan diharapkan dapat memberi perubahan. Pesan dakwah memiliki karakteristik diantaranya yaitu:

- a. Memiliki sumber yang jelas (Alloh dan Nabi-Nya).
- b. Mudah dipahami.
- c. Lengkap dari segi materinya.
- d. Imbang antara idealitas dengan realita.
- e. Universal.
- f. Logis.
- g. Membawa kebaikan.⁴¹

3. Metode Dakwah

Dakwah yang bisa diterima dikalangan masyarakat (mad'u) merupakan dakwah yang baik, maka dari itu untuk bisa memberikan dakwah yang baik perlu metode dakwah yang baik pula. Bahkan nabi Muhammad SAW. sudah memberikan contoh perihal bagaimana cara

⁴¹ Kamaluddin," Pesan Dakwah", Dalam Jurnal Kajian Ilmu-ilmu Keislaman, Vol. 02, No.2, Desember 2016. Hlm. 38-49.

berdakwah yang baik yang ajarannya tersebut juga sudah tertera pada Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 125. Didalam ayat ini diibaratkan sudah menjadi kerangka acuan bagi da'i dalam melakukan dakwah yang baik tersebut. Metode dakwah merupakan tata cara yang dapat digunakan dalam berdakwah, seperti definisi menurut Said bin Ali al-Qahtani bahwasannya metode dakwah merupakan ilmu yang mempelajari tentang bagaimana cara berkomunikasi secara langsung dan mengatasi kendala kendalanya. Terdapat tiga karakter yang terdapat pada metode dakwah seperti:

- a. Metod dakwah merupakan cara yang sistematis yang mencakup penjelasan dari arah strategi dakwah.
- b. Metode dakwah bersifat praktis dan konkret.
- c. Metode dakwah memiliki arah yang tidak hanya meningkatkan evektifitas dakwah akan tetapi juga bisa menghilangkan hambatan-hambatan dalam berdakwah.

Metode membutuhkan teknik dalam implementasinya, teknik berisi langkah-langkah yang membuat metode lebih berfungsi. Ilmu dakwah masih berhubungan dengan ilmu-ilmu yang lain seperti ilmu komunikasi, psikologi, dan sosiologi, maka penjabaran metode dan teknik-tekniknya banyak meminjam dari beberapa ilmu tersebut dengan beberapa modifikasi. Terdapat tiga garis besar terkait bentuk dakwah yaitu, dakwah lisan, tulisan dan dakwah tindakan, diantara dari ketiga bentuk dakwah tersebut, maka metode dakwah dapat diklasifikasi sebagai berikut. 1). Metode Ceramah 2). Metode Diskusi 3). Metode Konseling 4). Metode Karya Tulis 5). Metode Pemberdayaan Masyarakat.⁴²

⁴²Ali Aziz. Moh. *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*, Hlm. 306-323.

C. JAMAAH PENGAJIAN

1. Pengertian Jamaah Pengajian

Arti pengajian pada kamus besar bahasa Indonesia merupakan aktivitas belajar mengajar yang memiliki nilai-nilai ibadah, selain itu pada pengajian tersebut memiliki manfaat positif, diantaranya dapat mengubah diri ataupun memperbaiki diri. Pengajian merupakan wadah pendidikan keagamaan meliputi akidah dan akhlak yang sesuai dengan ajaran agama Islam, karena itu dapat terjadinya kesadaran pada diri mereka guna mengamalkan apa yang sudah didapat dalam kehidupan sehari-hari. Mereka disini adalah jamaah pengajian selaku sasaran dari kegiatan pengajian tersebut. H. Syukriadi Sambas menjelaskan bahwa proses interaksi da'i dan mad'u membentuk konteks dakwah Islam, salah satunya merupakan dakwah jamaah.

Bentuk dakwah jamaah sangat penting, karena itu pendakwah diharuskan untuk berusaha keras dalam mendalami dan memahaminya. Dilihat dari aspek filosofis dakwah jamaah, mengkaji sebelum dakwah jamaah dijadikan konsentrasi yang dijalankan sangat diperlukan.⁴³ Jamaah secara bahasa merupakan manusia atau sekelompok orang yang berkumpul dan memiliki keinginan untuk mencapai tujuan yang sama, sedangkan jamaah secara istilah syari'ah merupakan sekelompok orang Islam yang memiliki kesepakatan bersama dan sepakat dipimpin oleh seorang pemimpin atau da'i dalam mencapai tujuan.⁴⁴

Jamaah pengajian memiliki arti sekumpulan orang-orang yang didalamnya terdapat sebuah kegiatan ta'lim, kajian-kajian yang membahas tentang ke-Islaman dan juga pendidikan. Dalam jamaah pengajian ini biasanya didalamnya terdapat guru atau ustadz yang memiliki tanggungjawab untuk membimbing para jamaahnya.⁴⁵ Untuk

⁴³ Fahriansyah, "Filosofi Dakwah Jam'ah, Dalam Jurnal Ilmu Dakwah", Vol. 15, No.29, Januari-Juni 2016. Hlm. 35.

⁴⁴ Fahriansyah, "Filosofi Dakwah Jam'ah, Dalam Jurnal Ilmu Dakwah", Hlm. 36.

⁴⁵ Nawawi, M Khotib. 2017. *Metode Dakwah Hi. Umar Jaya Kepada Jamaah Pengajian Ibu-Ibu (Studi kasus pada Majelis Taklim Nurul Falah Dusun Simpang Sari Desa Baru Ranji Lampung Selatan)*. Skripsi. (Lampung Selatan: (IAIN) RADEN INTAN LAMPUNG). Hlm. 33.

mempermudah dalam pemahaman tentang jamaah pengajian, maka berikut perinciannya:

- a. Jamaah merupakan sekumpulan dari beberapa orang yang berkumpul dalam satu majlis yang didalamnya terdapat sebuah kegiatan peribadahan.
- b. Sedangkan pengajian memiliki banyak definisi, berikut arti pengajian menurut beberapa pandangan seorang ahli:

Pengajian merupakan bentuk dari kata kerja “mengaji” yang mempunyai makna mempelajari suatu ilmu agama kepada seseorang yang dianggap paham terhadap agama tersebut.⁴⁶ Biasanya dalam kegiatan mengaji dilakukan secara berkelompok, sehingga dapat didefinisikan sebagai suatu perkumpulan yang memiliki tujuan mengajarkan dasar dari suatu ilmu agama kepada orang-orang awam yang belum paham tentang agama.

Lalu dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengajian berasal dari kata “kaji” yang memiliki arti “pelajaran”. Dalam kata pengajian itu diawali dengan kata “pe” dan “an” yang mana hal tersebut memiliki makna tersendiri. Pengajian setidaknya memiliki dua pengertian yang terkandung didalamnya. Pertama, pengajian yang membawa makna kata kerja pengajaran. Arti ini dimaksudkan bahwa dalam pengajian didalamnya terdapat pengajaran-pengajaran tentang keagamaan yang diajarkan oleh seseorang yang dirasa mempunyai pemahaman tentang agama. Kedua, pengajian membawa makna kata benda. Maksud dari kata benda disini adalah tempat. Dalam aktivitas pengajian perlu adanya suatu tempat untuk memfasilitasi kegiatan pengajian yang sedang dilangsungkan.⁴⁷

⁴⁶ Alfisyah. 2009. *Pengajian dan Transformasi Sosiokultural dalam Masyarakat Muslim Tradisionalis Banjar*. Jurnal Komunika. Vol. 3. No. 1. Hlm. 2

⁴⁷ Abdulloh. 2019. *Pengajian Remaja Dan Kontribusinya Dalam Pembentukan Akhlak Generasi Muda Di Mushollahal-Fath Lebak Jaya Utara 4 Rawasan Surabaya*. MODELING: Jurnal Program Studi PGMI. Vol. 6. No. 2. Hlm. 234.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa arti jamaah pengajian adalah sekumpulan orang-orang yang berkumpul dalam satu tempat atau majlis yang didalamnya belajar mengenai agama kepada seseorang yang mampu dan menguasai pemahaman tentang agama.

Pengajian merupakan salah satu tempat untuk belajar mengenai keagamaan yang memiliki berbagai peran dikalangan masyarakat. Berikut beberapa peranan penting dari adanya pengajian sebagai berikut:

- a. Pengajian atau majlis ta'lim dapat digunakan dalam menyelesaikan problematika keagamaan yang terjadi dikalangan masyarakat.
- b. Pengajian dalam prosesnya dapat membantu dalam upaya mencerdaskan masyarakat melalui kajian-kajian yang diselenggarakan didalamnya.
- c. Pengajian dapat memajukan pemberdayaan masyarakat mealui aktifitas keagamaan yang dibarengi dengan aktifitas dibagian ekonomi dan sosialnya.
- d. Pengajian dapat menjadi penunjang kerukunan antar umat beragama.⁴⁸

2. Tujuan Dan Fungsi Pengajian

Tujuan dari kegiatan pembelajaran atau yang akrab disebut pengajian/ majlis ta'lim yaitu untuk mengajak kita memahami dan mendalami ajaran Islam. Agus Setiawan berpendapat pengajian adalah wadah yang mana memiliki tujuan untuk menciptakan muslim yang berakhlak, beriman serta bertakwa, selanjutnya pendapat yang tertera di atas menunjukkan bahwasannya pengajian membutuhkan wadah yang dipergunakan guna mencapai tujuan pendidikan Islam itu sendiri. Aktivitas pengajian merupakan wadah untuk mereka-mereka yang ingin

⁴⁸ Ibrahim, Irmawati. Dkk. 2020. *Peran Majelis Taklim Nurul Iman Dalam Meningkatkan Kehidupan Beragama*. Jambura Journal of Community Empowerment. Vol. 1 No. 1. Hlm. 47.

mempelajari ilmu agama, dalam peningkatan pengetahuan agama, perubahan sikap sosial dan peningkatan kualitas ibadah masyarakat.⁴⁹

Majelis ta'lim memiliki fungsi sebagai tempat kegiatan belajar mengajar umat Islam, dalam rangka meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan pengamalan ajaran Islam. Agar fungsi dan tujuan tidak terlepas dari masyarakat, mereka diharapkan dapat memiliki akhlak yang kharimah (mulia), meningkatkan ilmu dan kecerdasan dalam rangka mengangkat derajatnya, dan perbanyak amal, gerak dan juga perjuangan. Pusat Pembinaan dan Pengembangan Majelis ta'lim juga berfungsi sebagai pusat pembinaan dan pengembangan kemampuan dan kualitas sumber daya manusia dalam berbagai bidang seperti dakwah, pendidikan, sosial yang sesuai dengan kodratnya, dalam bidang dakwah dan pendidikan.

D. IMPLEMENTASI KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMBINA JAMAAH PENGAJIAN

Implementasi merupakan penerapan pada suatu hal yang telah di sepakati sedangkan dakwah adalah kegiatan yang menyerukan agama Islam menggunakan bentuk dari komunikasi persuasif agar dakwah berjalan dengan lancar. Karena itu komunikator perlu terus membimbing serta memberi arahan terhadap pemahaman pesan yang disampaikan, sampai terjadinya perubahan sikap seperti yang dikehendaki, implementasi dalam berdakwah memiliki tujuan bahwasannya pada proses penyampaian ajaran islam tersampaikan dengan baik, dalam hal ini dakwah dilakukan oleh perorangan atau sekelompok orang, selain itu dakwah juga memiliki tujuan membangun kesadaran masyarakat untuk menegakan tauhid, menumbuhkan rasa persaudaraan serta menjadi masyarakat yang islami.

Dalam memberikan pemahaman pesan, da'i dan mad'u melakukan bentuk dari komunikasi dikarenakan penyampaian da'i berupa materi terkait

⁴⁹ Nurul Mutia Kholida, "Peran Kegiatan Pengajian Sebagai Wadah Pelaksanaan Pendidikan Islam Berbasis Masyarakat", Dalam Jurnal Pendidikan Tambusai, Vol. 5, No. 2, Tahun 2021. Hlm.3827.

aqidah, fiqih, ibadah dan akhlaq disesuaikan kebutuhan mad'u. Terdapat beberapa penerapan da'i untuk memberi pemahaman dan perubahan sikap pada mad'u salah satunya yaitu dengan memberi amalan-amalan untuk diamalkan (ijazah) berupa dzikir dalam rangka mendekatkan diri kepada Alloh SWT, istiqomah memberi motivasi serta arahan dengan berceramah terkait ajaran islam serta mengajak pada hal kebaikan dengan cara yang halus.⁵⁰

Dalam menerapkan komunikasi persuasive dawah perlu dilakukan ketelitian dalam menyampaikan dakwahnya. Berikut beberapa cara dalam penerapan konsep komunikasi persuasif dalam berdakwah:

a. Dakwah singkat dan ringkas namun berisi

Dalam berdakwah tentu saja harus mengetahui apa yang harus dilakukan kepada audiens atau mad'unya. Dakwah yang terlalu panjang akan membosankan bagi beberapa kalangan masyarakat apalagi yang disampaikan dengan bahasa yang bertele-tele. Bahkan ketika dakwahnya dirasa kurang menarik maka mad'u akan tertidur bahkan ada juga yang tidak memperhatikan da'i dan malah sibuk sendiri. Dengan dilakukannya dakwah yang singkat namun berisi akan mengurangi resiko dari hal-hal yang kurang diinginkan selama proses dakwah berlangsung.

b. Dakwah secara lugas dan mudah diterima

Berdakwah haruslah dimulai dengan bahasa yang baik dan mudah dicerna. Da'i harus paham dengan apa yang sedang dihadapi didepannya, mengingat setiap mad'u memiliki kecakapan bahasa masing-masing. Keterkaitan antara bahasa da'i dan mad'unya harus saling terhubung satu dengan yang lainnya. Da'i harus paham cikal bakal bahasa yang digunakan mad'unya. Keselarasan bahasa dapat mempermudah jalannya komunikasi yang berlangsung dalam proses berdakwah.

c. Dakwah bersifat akomodatif

Dakwah yang baik perlu segala persiapan yang baik dan matang pula. Penyampaian pesan dakwah harus melihat situasi kondisi, tempat

⁵⁰ Jufri Hasani Z, "Implementasi Komunikasi Persuasif Qurani Dalam Dakwah", dalam *Jurnal Peurawi: Media Kajian Komunikasi Islam* Vol. 4, No 1, 2021.Hlm.53.

dan objek dari dakwah tersebut. Apabila da'i tidak bisa menguasai hal ini maka akan sulit bagi da'i tersebut menyampaikan isi pesan dakwahnya. Komunikasi persuasif disini benar-benar diperlukan dengan baik, hal ini harus ditekankan kepada setiap da'i bahwa dalam melaksanakan dakwah da'i perlu mengenal medan dakwahnya dengan baik.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. LOKASI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara. Pemilihan tempat ini dikarenakan masyarakat di desa tersebut memiliki kegigihan dalam mengikuti pengajian yang mana jamaah yang mengikuti pengajian ini notabennya lansia, pengajian ini merupakan pengajian Tarekat Naqsyabandiyah ranting Desa Wiramastra.

B. WAKTU PENELITIAN

Penelitian terkait analisis komunikasi persuasif da'i dalam membina jamaah pengajian di Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, dilakukan dengan limitasi waktu dari Januari-April 2022.

C. BENTUK PENELITIAN

Penelitian ini memakai jenis penelitian kualitatif, yaitu suatu metode penelitian yang dipergunakan untuk meneliti di kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti ialah menjadi instrumen kunci. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan menggambarkan serta menganalisis fenomena, insiden, kegiatan sosial, perilaku, kepercayaan, persepsi, serta orang secara individual maupun kelompok. Penelitian deskriptif bertujuan mendefinisikan suatu keadaan atau fenomena secara apa adanya. Sesuai dengan uraian diatas bisa disimpulkan bahwa jenis penelitian ini memakai penelitian kualitatif.⁵¹

Pendekatan pada penelitian ini adalah *field research* atau penelitian lapangan, penelitian lapangan merupakan salah satu metode pengumpulan data dalam penelitian kualitatif, terdapat beberapa tahap dalam pelaksanaannya. Tahap pertama disebut orientasi atau deskripsi, ditahap ini peneliti mendeskripsikan apa yang dipandang dan didengar, tahap kedua disebut dengan tahap reduksi atau fokus atau penekanan. Ditahap ini peneliti

⁵¹ Muhammad Rijal Fadli, "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif", Dalam *Jurnal Humanika Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum* Vol. 21, No.1, 2021, Hlm. 36.

mereduksi segala informasi yang telah diperoleh ditahap pertama. Tahap ketiga adalah tahap *selection*. Pada tahap ini peneliti menggunakan penekanan yang telah ditetapkan menjadi lebih rinci, sesudah itu ditahap ini setelah peneliti melakukan analisis yang mendalam terhadap data serta isu yang diperoleh, maka peneliti dapat menemukan tema menggunakan cara mengkonstruksikan data yang diperoleh menjadi sesuatu bangunan pengetahuan, hipotesis atau ilmu yang baru.⁵²

D. SUMBER DATA PENELITIAN

Adapun sumber data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

a) Sumber Data Primer

Adapun yang menjadi sumber data primer pada penelitian ini adalah hasil wawancara peneliti dengan dua da'i (Ustadz Kamilin dan K.H. Majudi), empat jamaah pengajian (Ibu Catem, Bapak Rasmudi, Ibu Sadiyah, Ibu Sutinah) masjid syadatuttholibin. Data primer dapat berupa pendapat subjek (orang) secara individual ataupun kelompok, hasil observasi pada suatu benda. Data primer ini didapat melalui metode survey dalam metode observasi.

b) Sumber Data Sekunder

Data ini digunakan untuk mendukung informasi primer yang telah diperoleh yaitu dari bahan pustaka, literatur, penelitian terdahulu, buku dan lain sebagainya

E. TEKNIK PENGUMPULAN DATA

Dalam pengumpulan data yang sesuai dengan tema penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa metode, yaitu:

⁵² Muhammad Mulyadi, "Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Peemikiran Dasar Menggabungkannya" Dalam *Jurnal Studi Komunikasi Dan media*, Vol.15, No.1 Januari-Juni 2011. Hlm.134.

1. Wawancara

Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara secara langsung dengan da'i dan beberapa sampel jamaah pengajian. Wawancara yang dipakai penulis adalah dengan mengajukan sejumlah pertanyaan yang sudah terstruktur. Wawancara ditunjukkan pada da'i, peneliti juga mengambil beberapa jamaah pengajian untuk diwawancarai.

2. Observasi

Observasi yang dilakukan penelitian yaitu observasi secara langsung. Peneliti melihat gambaran langsung terkait jamaah pengajian terlihat sangat berantusias mengikuti kegiatan tersebut. Selain itu peneliti juga mengikuti pengajian tiga kali, dan melakukan pengamatan pada pelaksanaan dakwah yang dilakukan oleh da'i.

3. Dokumentasi

Dokumentasi dalam penelitian ini untuk memperkuat data tentang, komunikasi persuasif da'i dan membina jamaah pengajian yang berupa buku, skripsi, dan jurnal. Dokumentasi merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan peneliti kualitatif untuk mendapatkan gambaran dari sudut pandang subjek melalui suatu media tertulis dan dokumen yang lainnya yang ditulis atau dibuat langsung oleh subjek yang bersangkutan.

F. TEKNIK ANALISIS DATA

Teknik analisis data yang peneliti gunakan dalam penelitian analisis data kualitatif adalah dilakukannya secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas atau sampai kepada titik jenuh. Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis, data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁵³ Dengan demikian teknik analisis data peneliti menggunakan teori analisis data menurut Miles dan Huberman.

⁵³ Muhammad Mulyadi, "Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Pemikiran Dasar Menggabungkannya".Hlm.135-136.

1. Data Reducation (Redukasi Data)

Mereduksi data adalah proses merangkum, memilih hal-hal pokok, fokus pada hal-hal yang dianggap penting, pencarian tema dan polanya. Dengan demikian data yang ingin direduksi bisa memberi gambaran yang jelas, dan memudahkan peneliti dalam melakukan pengumpulan data dan dilanjutkan dengan mencari data tambahan apabila diperlukan.

2. Data Display (Penyajian Data)

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antara kategori dan sejenisnya. Miles dan Huberman memberi pernyataan bahwa yang paling sering digunakan dalam proses penyajian data dalam penelitian kualitatif adalah dengan menggunakan teks yang sifatnya naratif. Penyajian data tersebut merupakan kesimpulan dari informasi yang memberikan pegangan kepada peneliti untuk penarikan kesimpulan dan pengambilan sampel data.

3. Verifikasi

Langkah yang ketiga didalam metode kualitatif adalah penarikan kesimpulan serta verifikasi. Kesimpulan awal dikemukakan sifatnya sementara, dan dapat berubah apabila tidak ditemukan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredible.

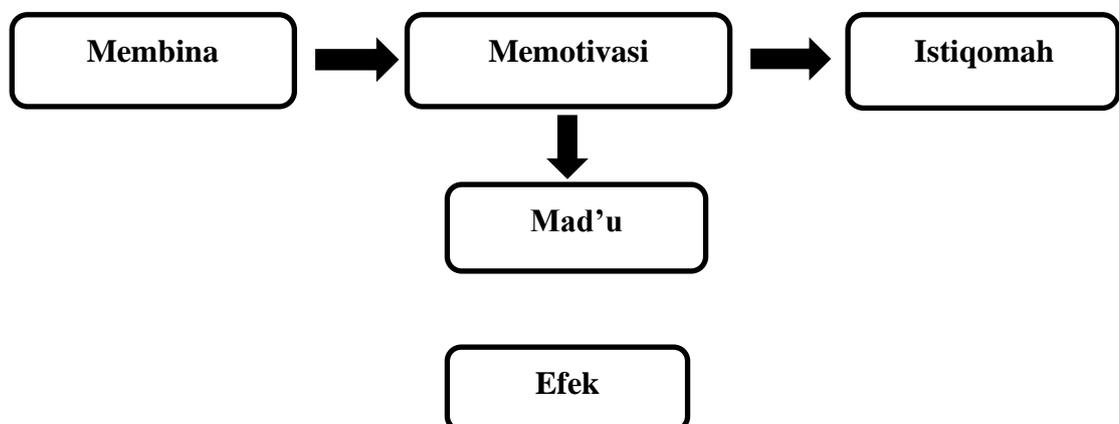


Table: 3

Proses Pembinaan Komunikasi Persuasif

Metode analisis data dalam penelitian ini yaitu teknik analisis komunikasi persuasif, komunikasi persuasif secara umum merupakan komunikasi yang dilakukan oleh komunikator dan komunikan, cara kerja dari komunikasi persuasif tersebut yaitu mengajak ataupun memotivasi serta mempengaruhi sikap dan perilaku komunikan atau penerima pesan. Dalam penelitian ini komunikator yang dimaksudkan adalah da'i yang melakukan dakwah untuk membina dan mempengaruhi mad'u.

BAB IV

PENYAJIAN HASIL PENELITIAN

A. DESKRIPSI LOKASI PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, Desa wiramastra memiliki tiga pendukuhan yaitu, Dusun satu Kaliputih, Dusun dua Dukuhwetan, dan Dusun ke tiga Kintelan. Mayoritas warga Desa Wiramastra bekerja sebagai pedagang, petani dan buruh tani. Desa Wiramastra memiliki penduduk yang masyarakatnya beragama Islam dan terdapat lima Masjid yang ada di Desa Wiramastra, salah satu masjid tersebut adalah masjid Syadatuttholibin. Masjid Syadatuttholibin yang berada di Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, merupakan masjid yang paling besar, masjid ini berdiri pada tahun 1922, pada masa kepemimpinan Kyai Kartajiwa.

Masjid ini memiliki ruangan aula yang terpisah dari bangunan masjid yaitu tepat di samping Masjid, Masjid ini memiliki lima pintu yaitu, satu pintu utama di depan, pintu dua di sebelah kanan untuk masuknya kaum perempuan, pintu kiri untuk kaum laki-laki, terdapat juga kamar mandi disebelah kanan dan kiri beserta tempat wudhu untuk kaum perempuan dan kaum laki-laki. Masjid ini memiliki kapasitas sekitar kurang lebih 500 orang, dalam Masjid dapat menampung 12 baris, dan pada serambi Masjid dapat menampung 6 baris dan dalam satu baris ini terdapat 26 orang.

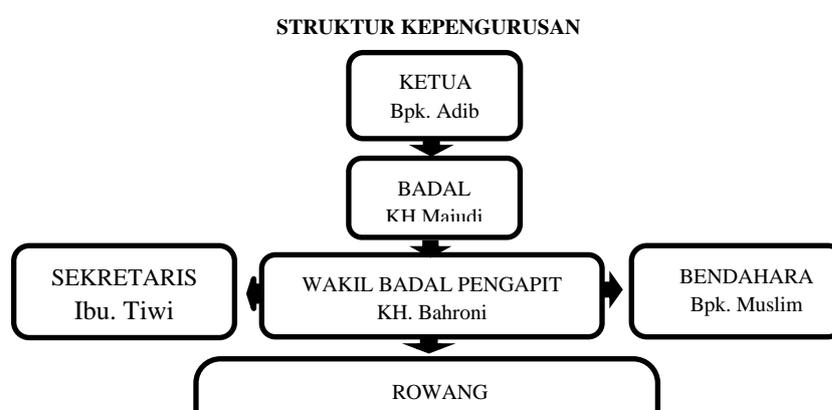
Masjid ini menjadi salah satu sarana pengajian rutin di setiap hari tertentu yaitu, pengajian Tarekat Naqsyabandiyah ranting Desa Wiramastra, arti kata dari Tarekat Naqsyabandiyah itu sendiri merupakan perjalanan ibadah. Awal masuk pengajian ini di Desa Wiramastra pada tahun 1958, waktu itu yang menjadi Imam adalah mbah Rohyat, setelah itu mbah Rohyat wafat lalu turun menurun digantikan dan sampai saat ini yang menjadi Imam adalah KH. Majudi. Dari hasil wawancara dengan narasumber yaitu KH. Majudi dan ustadz Kamilin pengajian tarekat naqsyabandiyah merupakan salah satu pengajian yang didirikan oleh Syaikh Muhammad ibn Bahaauddin

Al-uwaysi Al-Bukhari, An-naqsyabandi, beliau merupakan tokoh yang sangat pandai dalam menggambarkan kehidupan yang ghoib kepada pengikutnya, karena itu beliau di kenal dengan nama naqsyabandi (Naqssyaband artinya lukisan). Bahaaudin mulai belajar terkait ilmu tarekat pada Wali Qutub di Nasaf, bernama Amir Sayyid Kulal Al-Bukhari, beliau ini merupakan salah satu khalifah Muhammad Baba As-Sammasi. Dari Amir Kulalinilah, Bahaaudin memulai silsilah tarekat yang didirikannya.

Tarekat Naqsyabandiyyah memiliki aturan yang begitu ketat dalam menjalankan syari`ah amalan wajib dan sunnah, pemeliharaan akhlaq yang baik, dan menjauhkan diri dari sifat yang tercela. Untuk para pemula, dzikir sederhana diajarkan dan mereka mulai merasakan ketertarikan kepada dzikir tersebut dan kemudian meningkatkan latihan spiritualnya secara istiqomah. Ciri-ciri yang menonjol dari Tarekat Naqsyabandiyyah itu sendiri adalah *pertama*, diikutkannya syariat secara ketat, keseriusan dalam beribadah yang mengakibatkan terjadinya penolakan terhadap musik dan tari, serta lebih menyukai berdzikir didalam hati. *Kedua*, upaya yang serius dalam memengaruhi kehidupan dan pemikiran. Pengajian ini memiliki sekitar kurang lebih 300 anggota/Jamaah pengajian yang notabennya lansia.

1. STRUKTUR KEPENGURUSAN

pengajian ini juga mempunyai tatanan kepengurusan, diantaranya sebagai berikut:



Tabel : 4
Struktur Kepengurusan

2. VISI DAN MISI PENGAJIAN TAREKAT NAQSYABANDIYAH

Visi dan misi dari Tarekat Naqsyabandiyyah ranting Desa wiramastra ini menjadi fokus orientasi terhadap sistem pelaksanaan pada pengajian baik da'i atau jamaah adalah sebagai berikut:

1. Visi

- a) Menciptakan manusia selalu ingat kepada Allah.
- b) Berperilaku baik.

2. Misi

- a) Menciptakan manusia yang berakhlakul karimah.
- b) Amalan yang diberikan untuk dipraktikkan dalam kehidupan sehari-hari.

B. KONDISI MAD'U DAN DA'I DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN

Setiap manusia yang memeluk agama islam diharuskan mempelajari terkait ajaran-ajaran agama yaitu agama islam, yang dapat dijadikan bekal dan pegangan hidup sebagai khalifah di bumi. Mad'u sendiri dapat diartikan sebagai mitra dakwah ataupun sebagai sasaran dalam aktivitas dakwah dalam memenuhi keinginan untuk menambah ilmu baik secara individu ataupun kelompok. Jamaah pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah ranting Desa

Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, dapat dikatakan aktif mengikuti aktivitas dakwah baik pengajian yang terdapat di Masjid Syadatuttholibin ataupun pengajian di luar yaitu pengajian yang terdapat dilingkungan masyarakat.

Pada hal ini dapat dilihat dari terdapatnya pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah yang dilaksanakan sesuai jadwal yang tertera, bahwa yang mana pengajian ini diikuti oleh orang yang notabennya lansia, terdapat banyak sekali manfaat positif yang dapat dirasakan ketika mengikuti pengajian ini, sebagaimana keterangan dari hasil wawancara, Ibu Catem yang berusia 65 tahun mengungkap sebagai berikut:

“Saya sangat bersyukur, dengan mengikuti pengajian ini saya dapat menambah pengetahuan saya terkait ilmu agama islam, dan mengamalkannya pada kehidupan sehari-hari serta lebih bisa beristiqomah melaksanakan ibadah dan amalan yang sudah diijazahkan”.⁵⁴

Pernyataan diatas yang telah disampaikan oleh Ibu catem menunjukkan bahwasannya pengajian ini memiliki manfaat yang positif, hal ini yang dialami ataupun dirasakan oleh Ibu Catem, yang mana Ibu Catem menjadi lebih istiqomah dalam menjalankan ibadah serta menerapkan pengetahuan yang didapat ke dalam keseharian Ibu Catem. Sedangkan Bapak Rasmudi yang berumur 66 tahun mengunkaapkan sebagai berikut:

“perubahan yang saya liat di lingkungan saya terutama ibu-ibu yang sering berkumpul dan menggosip sekarang sudah jarang, dan untuk saya sendiri saya merasa lebih tenang, yang tadinya sholatnya ada yang bolong-bolong sekarang full terus sholat lima waktunya”.⁵⁵

Pernyataan yang telah disampaikan oleh Bapak Rasmudi membuktikan bahwa apa yang sudah dijelaskan da’i mampu merubah seseorang berubah menjadi lebih baik lagi secara sadar atas kemauan sendiri, namun hal ini tidak terlepas dari peran da’i yang senantiasa memberikan bimbingan serta motivasi dan mendorong jamaah untuk senantiasa melakukan hal baik dan istiqomah dalam beribadah.

⁵⁴ Ibu Catem, Wawancara Jamaah, 20 Februari 2022

⁵⁵ Bapak Rasmudi, Wawancara Jamaah, 20 Februari 2022

C. AKTIVITAS DAKWAH DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN

Pengajian ini dilaksanakan empat pertemuan dalam satu minggu, adapun kegiatan dakwah pengajian tarekat naqsyabandiyah antara lain sebagai berikut:

- a. Pengajian ini dilaksanakan pada setiap hari senin, selasa, kamis dan jumat pada pukul 13:00 dan 15:00 WIB, yang diisi ustadz kamilin dan K.H Majudi selaku da'i yang membina jamaah pengajian Tarekat Naqsyabandiyah.
- b. Belajar bersama terkait fiqih, akhlak, tasawuf dan tauhid serta dzikir dan do'a kegiatan sehari-hari serta kegiatan tawajuan dan khataman.
- c. Infak seikhlasnya setiap satu minggu sekali.

Pengajian agama dilakukan dengan metode ceramah dikarenakan jamaah yang mengikuti pengajian ini notabennya lansia jadi kemungkinan besar terjadinya miskomunikasi dan ketidak fahaman jamaah terkait apa yang disampaikan dikarenakan faktor tertentu dari mulai faktor umum yang mana daya tangkap lansia tidak lagi seperti anak muda, dan tak hanya itu latar belakang pendidikan, pekerjaan dan kehidupanpun juga berpengaruh.

Pengajian ini dilaksanakan pada hari Senin, Selasa, Kamis, Jumat setelah sholat dzuhur/jumat dan setelah sholat ashar.

No	Hari / Waktu	Kegiatan
1.	Senin, Ashar	Ceramah, Khataman
2.	Selasa, Dzuhur	Ceramah, Tawajuan
3.	Kamis, Ashar	Ceramah, Khataman

4.	Jumat, Dzuhur	Ceramah, Tawajuan
----	---------------	-------------------

Tabel: 5

*Jadwal Kegiatan Pengajian***1. Penyampaian materi oleh Mubaligh/Ceramah**

Pada aktivitas pengajian ini terdapat banyaknya jamaah tarekat yang senantiasa senang dalam mengikuti kegiatan ini, selain itu jamaah juga mendapatkan wawasan. Selain sebagai guru, da'i juga dapat membina serta jamaah diingatkan perihal amalan-amalan tarekat dan cara melakukan ibadah agar lebih baik. Apa yang telah disampaikan oleh da'i telah memberikan wawasan baru kepada jamaah, dan mencegah dari perbuatan yang tidak baik dan menganjurkan kepada perbuatan yang baik. Seperti jawaban dari salah satu jamaah tarekat Ibu Catem yaitu:

“saya mengikuti pengajian ini atas dasar kemauan saya sendiri dan setelah mengikutinya, hati dan pikiran saya lebih tenang, serta mendapat ilmu agama islam lebih luas lagi”⁵⁶

Dari wawancara yang dihasilkan, materi yang disampaikan oleh da'i, telah memberi pengaruh baik dari perilaku dan cara berfikir jamaah, baik dari peningkatan ibadah, perilaku keseharian dan juga wawasan mereka yang semakin bertambah.

a. Fikih

⁵⁶ Ibu Catem, *Wawancara Jamaah*, 20 Februari 2022

Definisi fikih secara bahasa merupakan kata yang memiliki arti memahami sesuatu, sedangkan secara istilah ilmu fikih merupakan ilmu yang didalamnya membahas hukum-hukum syariat yang bersifat lahiriah ('amali) yang berasal dari istinbath pada dalil yang terperinci.

Unsur-unsur ilmu fikih :

- Hukum Syari'at, hukum yang dimaksudkan yaitu wajib, sunah, haram, makruh, dan mubah.
- 'Amali, atau hukum yang dilakukan bersifat 'amali, yang dimaksudkan merupakan amalan yang *zhahir* (lahiriah) yaitu hukum yang berkaitan amalan yang tampak, seperti shalat, puasa.
- Bersumber dari dalil yang terperinci, dalil yang dimaksudkan merupakan dalil tafshili, yang membedakannya dari dalil *ijmali* (global dan general) berupa rumusan atau kaidah untuk ber-*istinbath*.

Pentingnya fikih, amalan terbagi menjadi dua, 1) amalan batin 2) amalan lahir, seperti pada definisinya memberikan gambaran seberapa pentingnya ilmu fikih, yang mana ilmu fikih menjadi acuan atau tata cara untuk sahnya suatu ibadah, karena fikih itu sendiri memiliki sumber al-Qur'an dan sunnah Nabi.⁵⁷ Jadi fikih merupakan ilmu yang memiliki tujuan memperbaiki amal, memelihara aturan dan memiliki hikmah di dalam setiap hukumnya.

b. Akhlaq

Akhlaq memiliki arti secara bahasa yaitu tabiat, adab ataupun kebiasaan, dan secara istilah akhlaq adalah perbuatan yang dilakukan oleh seorang baik itu perbuatan baik ataupun buruk. Namun pada hakekatnya akhlaq merupakan bentuk dari gambaran dari jiwa karena itulah ketika pikiran dan hati dalam diri seseorang baik akan baik pula akhlaqnya dan sebaliknya, ketika hati dan pemikirannya rusak atau

⁵⁷ Ahmad Hawassy, *Kajian Fikih Dalam Bingkai Aswaja*, (Jakarta: PT Naraya Elaborium Optima, 2020). Hlm, 2-3.

buruk, akan buruk pula akhlaknya. Nabi SAW. pernah bersabda pada hadits dari al-Nu'man bin Basyir yang berbunyi:

“Ketahuilah bahwasannya di alam tubuh terdapat segumpal daging yang mana jika dia baik, maka baik juga seluruh tubuh. Dan apabila dia buruk, maka buruk juga seluruh tubuhnya, dia adalah hati.” (Muttafaq’alaih).

Akhlaq seseorang itu terbentuk karena dua hal, yang pertama yaitu bawaan, yang berarti Allah SWT. menanamkan akhlaq baik dari diri seseorang saat penciptaan, yang kedua dengan diusahakan yaitu, seseorang berusaha mempunyai akhlaq yang baik.⁵⁸

c. Tasawuf

Tasawuf berasal dari kata bersih, menurut Zakaria al-Anshari tasawuf merupakan usaha membersihkan jiwa, memperbaiki akhlaq. Selain itu tasawuf bisa juga disebut sebagai aspek spiritual atau aspek akhlak pada islam.⁵⁹

d. Tauhid

Definisi dari tauhid itu sendiri merupakan pengetahuan yang menyinggung pandangan agama, ataupun penetapan dari aqidah keagamaan disertai dalil. Disebut ilmu tauhid dikarenakan ilmu tauhid merupakan ilmu yang menyinggung keesaan Alloh SWT. yang mana menjadi pondasi ajaran agama Islam. Selain itu ilmu ini merupakan ilmu ushul atau ilmu aqidah, dan dalam penggunaan dalil baik itu dalil aqliyah (akal) atau dalil naqliyah (al-Qur'an dan Hadits), ilmu tauhid juga disebut dengan istilah ilmu kalam.⁶⁰ Jadi ilmu tauhid ini mempunyai tujuan untuk mewujudkan dalil-dalil dengan iman dan keyakinan.

⁵⁸ Ahmad Hawassy, *Kajian Akhlak Dalam Bingkai Aswaja*, (Jakarta: PT Narya Elaborium Optima, 2020). Hlm. 2-3.

⁵⁹ Syaikh Abdul Qadir Isa, *Hakekat Tasawuf*, (Jakarta: Qisthi Press, 2005). Hlm.5.

⁶⁰ Ahmad Hawassy, *Kajian Tauhid Dalam Bingkai Aswaja*, (Jakarta: PT Narya Elaborium Optima, 2020).Hlm, 2.

2. Tawajuhan

Tawajuhan merupakan kegiatan terakhir didalam pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah, tawajuhan ini berisi dzikir-dzikir serta amalan-amalan Tarekat Naqsyabandiyyah yang dipimpin oleh seorang badal dari Tarekat Naqsyabandiyyah, badal yang membimbing kegiatan tawajuhan mempunyai buku pedoman khusus badal untuk memimpin dan membimbing setiap kegiatan tawajuhan yang ada di Tarekat Naqsyabandiyyah. Wawancara oleh salah satu da'i yaitu K.H Majudi mengenai tawajuhan pengajian ini sebagai berikut:

“Tawajuhan adalah suatu kegiatan dzikir yang dilakukan bersama dan berhadap-hadapan, agar lebih khusyuk dan hati tenang, amalan ini merupakan amalan yang hanya dilakukan khusus untuk jamaah tarekat”.
61

Kegiatan tawajuhan memiliki tujuan untuk mengamalkan amalan dan dzikir tarekat. Dari wawancara yang dilakukan bahwa tawajuhan itu mampu memberi kedamaian bathin bagi jamaah sehingga secara pikiran dan bathinnya merasakan kedekatan dengan Alloh SWT. Dengan penjelasan tersebut jelas bahwa dalam pelaksanaan tawajuhan memberikan efek kepada jamaah tarekat.

3. Khataman

Khataman merupakan kegiatan yang hampir serupa dengan istighosah, membaca dzikir dan surat-surat yang ada dalam Al-qur'an secara bersamaan.

Untuk bisa masuk dan mengambil dzikir dan Tarekat Naqsyabandiyah ini, seseorang harus melakukan *kaiifiyah* atau tata cara sebagai berikut:

1. Mendatangi calon guru mursyid untuk memperoleh izin memasuki tarekatnya dan menjadi muridnya. Hal ini dilakukan sampai mendapat izin dan perkenannya.

⁶¹ Kyai Majudi, *Wawancara Da'i*, 26 februari 2022

2. Mandi taubat setelah selesai sholat isya sekaligus berwudlu yang sempurna.
3. Sholat hajat sebanyak dua rekaat dengan niat untuk masuk dalam tarekat. Setelah membaca surat al-Fatihah, kemudian dilanjutkan dengan membaca surat al-Kafirun pada rakaat pertama dan surat al-Ikhlas pada rakaat kedua.
4. Setelah selesai salam lalu membaca do'a dan dilanjutkan dengan membaca istighfar sebanyak 5 kali, atau 25 kali.
5. Lalu membaca surat al-Fatihah dan surat al-Ikhlas sebanyak 3 kali, dengan niatan hati dihadiahkan kepada Syaikh Muhammad Baha'uddin An-Naqsyabandi, serta memohon kepada Alloh SWT dengan wasilah beliau untuk dimudahkan keinginannya masuk tarekat diterima.

Setelah tahapan tersebut dilaksanakan, maka untuk memperoleh petunjuk dan arahan lebih lanjut, akan dilakukan *talqin* dzikir atau bai'at dari sang guru mursyid itu kepadanya. Setelah menerima *talqin* dzikir atau bai'at, maka dia sudah dianggap sebagai anggota dari Tarekat Naqsyabandiyah, yang berarti memiliki kewajiban untuk mengamalkan wirid-wiridnya sebagai berikut:

- a) Membaca istighfar sebanyak 5 kali atau 15 kali atau 25 kali.
- b) Membaca Al-fatihah sekali dan surat al-Ikhlas 3 kali, kepada guru mursyid tarekat ini dari zaman ini sampai kepada Rasulullah SAW, terkhusus kepada Syaikh Muhammad Bahaauddin An-Naqsyabandi.
- c) *Rabitah* kepada guru mursyid
- d) Tenang dan mengkonsentrasikan hati untuk senantiasa ingat kepada Alloh SWT.
- e) Bermunajat dengan hati seraya membaca do'a.
- f) Kemudian mewiridkan Ismudzdzat dengan kekhusu'an hati (Allah..Allah..Allah) sebanyak 5000 kali bacaan, dan setiap hitungan 100 kali diselingi membaca do'a yang sudah ditentukan.

- g) Setelah pembacaan wirid selesai, maka diam sejenak dan *rabitah* guru mursyid disertai dengan permohonan anugerah berkahnya, kemudian berdo'a dengan do'a tertentu.

Keterangan:

- Disamping itu terdapat ceramah, tawajuhan, khataman dan ceramah, semua hal tersebut sudah tercatat dan dapat dibaca didalam kitab Risalah Mubarakah, yang disusun oleh Kyai Muhammad Hambali Sumardi Al-Quddusi.

D. MEDIA DAN METODE PENGAJIAN DALAM MEMBINA JAMAAH PENGAJIAN

Para da'i di pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah menggunakan media lisan untuk menyampaikan dakwahnya, serta menggunakan metode bercerita terkait sejarah islam serta kedaulatan nabi dan rasulullah, selain itu da'i juga memotivasi dan menggunakan bahasa yang mudah supaya mudah dipahami oleh mad'u atau penerima pesan dakwah. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan di lapangan pada tanggal 26 Februari 2022 terdapat upaya komunikasi persuasif dalam memberikan pemahaman pada mad'u yaitu sebagai berikut:

Pertama, pengajian ini merupakan pengajian yang sedikit berbeda karena pengajian ini bukan hanya kegiatan ceramah dan pemberian materi terkait ajaran agama islam namun pengajian ini adalah pengajian tarekat naqsyabandiah yang didikuti oleh banyak jamaah yang notabennya lansia, pengajian ini diikuti dengan syariat secara ketat, keseriusan dalam melakukan ibadah yang menyebabkan adanya penolakan akan musik dan tari, serta lebih menyukai dzikir didalam hati. *Kedua*, upaya yang serius dalam memengaruhi kehidupan dan pemikiran. Dalam pengajian ini terdapat tata cara yang sudah dijelaskan pada amalan Tarekat Naqsyabandiyyah di atas, karena itu dalam melakukan kegiatan inti dari pengajian ini para jamaah dibantu oleh da'i beserta rowang agar aktivitas berjalan dengan lancar.

Dari situlah kedekatan antara mad'u dan da'i terjalin dengan baik, dan pada tahap komunikasi persuasif selanjutnya saat ceramah atau pemberian materi dilaksanakan dengan menggunakan bahasa yang lemah lembut serta bahasa yang mudah dipahami dengan mengilustrasikan cerita sejarah kedaulatan nabi dan rasulullah tidak hanya itu da'i juga memotivasi serta membina dengan cara mengulang bacaan do'a untuk dihafalkan para jamaah pengajian, dan dilakukan secara istiqomah begitu pula yang dilakukan Ustadz Kamilin dengan menggunakan media lisan, sebagaimana keterangan beliau:

*“dikarenakan jamaah rata-rata lansia jadi saya menggunakan bahasa yang lemah lebut disampaikan secara pelan-pelan, istiqomah mengulang bacaan do'a dan bercerita mengilustrasikannya dengan kehidupan sehari-hari, maka dengan cara seperti itu secara tidak langsung pesan dakwah akan mudah diingat dan dipahami”.*⁶²

E. BENTUK KOMUNIKASI PERSUASIF

Dalam penelitian ini da'i di Masjid Syadatuttholibin yaitu Ustadz Kamilin dan K.H Majudi menggunakan bentuk komunikasi persuasif dakwah yang mana proses dakwahnya menggunakan penyampaian lisan atau ceramah, dalam komunikasi yang dilakukan, penyampaian lisan termasuk jenis komunikasi verbal. Seorang da'i menyampaikan pesan-pesan keagamaan menggunakan simbol-simbol verbal dan nonverbal, kedua jenis simbol inilah yang paling banyak digunakan oleh komunikator dakwah. Simbol-simbol verbal meliputi ucapan dan tulisan yang lazim dimengerti, sedangkan simbol-simbol nonverbal dalam dunia dakwah mengacu pada gerak, raut wajah, pakaian, tindakan atau perilaku, dan situasi lingkungan, sesuatu yang bermakna selain mekanisme linguistik. Jadi simbol dakwah secara nonverbal ini bisa berarti bahwa dakwah bisa dilakukan oleh semua kaum muslim dengan berbagai profesinya.

⁶² Ust.Kamilin, *Wawancara* Da'i, 26 Februari 2022

F. INTERAKSI DA'I DENGAN MAD'U DALAM MEMBINA JAMAAH DI MASJID SYADATUTTHOLIBIN

Terdapat proses interaksi sosial pada aktivitas dakwah yang terjadi antara mad'u dan da'i yang ditunjukkan guna mempengaruhi mad'u yang akan mempengaruhi pola pikir serta sikap dalam berperilaku. Interaksi da'i menggunakan sarana komunikasi yang sudah dipersiapkan, komunikasi yang ada dalam dakwah diperuntukan memberi pengertian dan pemahaman, membina dengan memotivasi dan merubah sikap, serta menjalin hubungan yang baik.

Pada hasil wawancara yang dilakukan pada ustadz Kamilin dalam setiap pertemuan, terjadilah komunikasi terhadap da'i dan mad'u, baik itu dalam menyampaikan materi, melaksanakan kegiatan tarekat serta memotivasi hal yang positif seperti yang diharapkan. Sebagaimana keterangan berikut:

“selain memberikan materi dan membantu dalam serangkaian tarekat saya juga membina dengan memberi motivasi yang positif untuk perubahan kearah yang lebih baik”⁶³

Dalam kondisi ini da'i menggunakan Interaksi sosial untuk mad'u berubah kearah yang lebih baik agar bahagia dunia dan akhiratnya, dengan dorongan yang istiqomah yang dilakukan da'i maka secara tidak langsung lambat laun mad'u akan berubah. Seperti yang telah disampaikan di atas dasar interaksi sosial yang dilakukan oleh da'i dalam proses aktivitas dakwah, menunjukkan bahwasannya da'i benar-benar paham sasaran dakwah atau objek dakwahnya mulai dari latar belakang pendidikan, pekerjaan, umur dan masih banyak lagi. Agar proses dakwah berjalan dengan baik serta sasaran dakwah dapat mengerti dan paham apa yang telah disampaikan dalam penyampaiannya dibutuhkan keuletan dari da'i yaitu istiqomah dalam membina sengan menggunakan kata yang lemah lembut dan ringan agar mudah dipahami lalu terealisasikan.

⁶³ Ust.Kamilin, *Wawancara Da'i*, 26 Februari 2022

Ustadz Kamilin memberi pernyataan bahwasannya interaksi dalam pendekatan pada mad'u bisa dilakukan tidak hanya saat terlaksananya aktivitas dakwah namun dapat dilakukan diluar itu yaitu, dikehidupan sehari-hari, begitupun dalam memberi pemahaman terkait pesan yang disampaikan da'i terhadap mad'u, secara tidak langsung terjadinya *feedback* dari mad'u dikarenakan tidak sedikit mad'u yang bertanya terkait apa yang telah disampaikan da'i. seperti keterangan beliau sebagai berikut:

*“tidak sedikit jamaah yang mau bertanya di luar serangkaian kegiatan yang dilakukan di masjid syadatuttholibin”*⁶⁴

Pernyataan tersebut membuktikan komunikasi persuasif da'i dalam membina terkait memberi pemahaman terhadap mad'u dapat dilakukan di luar kegiatan pengajian yang ada di Masjid Syadatuttholibin.

Seperti keterangan yng disampaikan oleh salah satu jamaah pengajian tarekat naqsyabandiyyah ibu sudiah yang berumur 67 tahun sebagai berikut:

“Dalam menyampaikan materi, ustadz sangat telaten karena namanya orang sudah tua, jadi memang sulit untuk paham apalagi untuk menghafal doa-doa, namun da'i tetap istiqomah membimbing serta mendorong para jamaah untuk berubah menjadi lebih baik lagi”.⁶⁵

Sedangkan menurut pendapat Ibu Sutinah sebagai berikut:

“penyampaian materi sangat jelas, dengan bahasa yang umum, dan semagat da'i membuat saya jadi ikut semanagt juga”.⁶⁶

Dari keterangan sampel yang ada membuktikan bahwa komunikasi persuasif da'i dalam membina jamaah pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah ranting Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara di Masjid Syadatuttholibin ini dilaksanakan dengan semestinya, dalam tahap membina jamaah dengan memberi pemahaman terkait pesan yang di sampaikan dan dijelaskan da'i agar jamaah paham apa yang disampaikan antara lain:

⁶⁴ Ust.Kamilin, *Wawancara Da'i*, 26 Februari 2022

⁶⁵ Ibu Sudiyah, *Wawancara Jamaah*, 20 Februari 2022

⁶⁶ Ibu Sutinah, *Wawancara Jamaah*, 26 Februari 2022

1. Membangun kedekatan da'i dan mad'u
2. Melakukan komunikasi diluar forum pengajian
3. Menggunakan sejarah untuk bercerita dan mengilustrasikannya
4. Menggunakan bahasa yang mudah dipahami
5. Telaten dan memotivasi atau mendorong untuk berbuat baik
6. Membantu dalam menghafal secara berulang terkait do'a beribadah baik sunnah atau wajib
7. Memberikan ijazah agar dilakukan juga di kediaman masing-masing

G. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Proses Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Membina Jamaah Pengajian

Kegiatan komunikasi merupakan hal yang sangat lazim, dikarenakan setiap manusia pastilah berkomunikasi serta perlu berintraksi satu sama lain, sebagaimana saat ini yang terjadi pada da'i dan mad'u dalam membina jamaah pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah yang mana kegiatan ini merupakan bentuk dari salah satu komunikasi, karena pada konteks ini da'i menyapaikan pesan yang terbungkus pada aktivitas dakwah dan dilakukan sesuai kebutuhan jamaah pengajian.

Latar belakang jamaah pengajian yang berbeda dan umur yang notabennya lansia, yang mana fokus atau daya tangkapnya tidak lagi seperti anak muda, hal ini mengharuskan da'i untuk membina yaitu salah satu caranya dengan memberi pemahaman pesan dakwah melalui komunikasi persuasif dengan aspek-aspek psikologi agar komunikasi persuasif dapat berjalan lancar dengan tercapainya tujuan beserta sasarannya, dibutuhkannya perencanaan yang mana pada proses komunikasi terdapat komponen yang menjadi dasar pelaksanaan.

Komponen yang dimaksudkan diantaranya yaitu, komunikator, komunikan, pesan. Ketika komponen sudah tersusun atau dibentuk, setelah itu penataan pesan. Sebagaimana data wawancara dengan da'i dan mad'u

yang telah dikumpulkan dan dilakukan oleh peneliti di kediaman da'i dan mad'u ataupun observasi langsung di lapangan, karena itu peneliti menemukan tahap pada proses komunikasi persuasif da'i dalam membina mad'u untuk mencapai pemahaman dari pesan dakwah yang terlaksana.

Upaya yang dilakukan oleh da'i yaitu Ustadz Kamilin dan K.H Majudi di Masjid Syadatuttholibin Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara terkait komunikasi persuasif dalam membina, memberi pemahaman pesan dakwah dapat disimpulkan dengan cara:

a. Ustadz Kamilin

1. Membangun kedekatan da'i dan mad'u.
2. Melakukan komunikasi diluar forum pengajian.
3. Menggunakan sejarah untuk bercerita dan mengilustrasikannya.
4. Menggunakan bahasa yang mudah dipahami.
5. Telaten dan memotivasi atau mendorong untuk berbuat baik.
6. Membantu dalam menghafal secara berulang terkait do'a beribadah baik sunnah atau wajib.
7. Memberikan ijazah agar dilakukan juga di kediaman masing-masing.

b. K.H Majudi

1. Membangun kedekatan da'i dan mad'u.
2. Melakukan komunikasi diluar forum pengajian.
3. Menggunakan sejarah untuk bercerita dan mengilustrasikannya.
4. Menggunakan bahasa yang mudah dipahami.
5. Telaten dan memotivasi atau mendorong untuk berbuat baik.
6. Membantu dalam menghafal secara berulang terkait do'a beribadah baik sunnah atau wajib.
7. Memberikan ijazah agar dilakukan juga di kediaman masing-masing.

Jadi, da'i yang ada di Masjid Syadatuttholibin yaitu Ustadz Kamilin dan K.H. Majudi menggunakan cara yang sama, terdapat beberapa penjelasan sebagai berikut:

Pertama sebelum acara dimulai da'i membuat formasi duduk jamaah melingkar ataupun berbaris berhadapan dengan da'i yang dimaksudkan untuk mempermudah da'i berinteraksi langsung dengan jamaah, selain itu juga da'i menggunakan kesempatan ini untuk menjalin keakraban dengan jamaah sebelum acara dimulai.

Kedua, tahap yang kedua tentang tahapan komunikasi persuasif, yakni menciptakan perhatian (*Attention*). Adapun upaya atau cara, da'i di Masjid Syadatuttholibin dalam menciptakan perhatian yakni dilakukan dengan menggunakan berbagai variasi, seperti menggunakan ilustrasi cerita. Sebagaimana keterangan yang diperoleh bahwa Ustadz Kamilin dan K.H. Majudi menggunakan cerita atau ilustrasi agar mad'u lebih mudah dalam memahami pesan dakwah yang di sampaikan maka dengan begitu secara tidak langsung pesan dakwah yang di sampaikan akan mudah melekat pada ingatan jamaah.

Metode komunikasi persuasif yang dilakukan da'i dikategorikan kedalam metode asosiasi. Hal tersebut dikarenakan da'i menyajikan pesan komunikasi dengan jalan menumpangkan pada suatu peristiwa yang actual, atau sedang menarik perhatian dan minat massa. Selain itu upaya lain dari da'i untuk menciptakan perhatian sewaktu menyampaikan materi dalam memberikan pemahaman pesan dakwah pada mad'u adalah dengan menggunakan bahasa yang ringan dan berusaha akrab dengan jamaah. Selanjutnya komunikasi persuasif yang dilakukan da'i dalam memberikan pemahaman pesan dakwah kepada Mad'u di Masjid Syadatuttholibin.

Ketiga, adalah dengan melakukan komunikasi secara personal diluar forum majelis taklim untuk memberikan pemahaman yang lebih mengenai pesan dakwah yang telah disampaikan da'i. Kemudian tahapan selanjutnya adalah da'i memberikan kesempatan kepada jamaah untuk bertanya melalui sesi diskusi atau tanya jawab pada akhir acara, maka hal

tersebut merupakan wujud responsif dari jamaah sebagai mad'u seperti munculnya pertanyaan-pertanya baik berkenaan materi yang disampaikan maupun diluar konteks materi dan timbulnya rasa penasaran atau ingin tahu mengenai pesan dakwah yang telah disampaikan ataupun untuk menambah wawasan yang bisa diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Sebagaimana yang tercantum pada BAB II halaman 23 terkait teori pemrosesan-informasi McGuirce.⁶⁷ Yang mana disana tertera terdapat penjelasan terkait:

- a. Pesan persuasif harus dikomunikasikan, yaitu dengan cara da'i berdakwah menyampaikan pesan dakwah pada jamaah, menjelaskan materi serta kewajiban-kewajiban sebagai muslim.
- b. Penerima akan memperhatikan pesan, audiensi mendengarkan ceramah dengan seksama dengan penuh antusias karena pendakwah menyampaikan dengan bahasa yang mudah dimengerti da'i juga menunjukkan hadist yang menceritakan pahala bagi yang melakukan kewajiban dan tidak hanya itu melakukan pendekatan terhadap mad'u ketika akan melaksanakan kegiatan Tarekat Naqsyabandiyyah.
- c. Penerima akan memahami pesan, dengan penyampaian lemah lembut dan mudah dimengerti mad'u akan mudah dalam memahami pesan dakwah seperti yang tertera pada wawancara pada jamaah.
- d. Penerima terpengaruh serta yakin terkait argument yang diberikan, hal ini dibuktikan dengan efek yang terjadi pada mad'u atas perubahan sikap yang positif dan pola pikir jamaah, karena terdapat sebagian jamaah bertanya walaupun di luar pengajian.
- e. Tercapainya posisi adopsi baru, maksudnya terciptanya hal baru yang dirasakan jamaah, seperti bertambahnya pemahaman terkait ajaran agama islam serta ketenangan batin.
- f. Terjadi perilaku yang diinginkan, dari da'i menyampaikan pesan membina seerta memotivasi dan mad'u memahami pesan yang

⁶⁷ Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*,.Hlm.394.

disampaikan, lalu terdapat kemauan terciptalah perubahan yang dilakukan jamaah seperti yang dikehendaki da'i.

Tahap 1-3 adalah tahap kognitif, dan tahap 4-5 adalah tahap afektif sedangkan tahap keenam adalah tahap psikomotorik atau behaviorial, jika suatu dakwah hanya dapat membuat mitra dakwah sampai pada tahap kognitif, bukan berarti dakwah yang dilakukan gagal, da'i telah berhasil sampai ketinggian itu. Membuat orang paham akan suatu pesan bukan persoalan mudah apalagi sampai benar-benar dengan pengetahuan yang baru diterima tersebut. Apalagi sampai mereka melakukan apa yang diyakini itu. Jika dakwah dapat mengantarkan mitra dakwah sampai pada tahap terakhir, maka itulah keberhasilan dakwah yang total.

Proses dakwah yang dilakukan Ustadz Kamilin dan K.H Majudi Seperti yang telah disampaikan di atas dasar interaksi sosial yang dilakukan oleh da'i dalam proses aktivitas dakwah, menunjukkan bahwasannya da'i benar-benar paham sasaran dakwah atau objek dakwahnya mulai dari latar belakang pendidikan, pekerjaan, umur dan masih banyak lagi. Agar proses dakwah berjalan dengan baik serta sasaran dakwah dapat mengerti dan paham apa yang telah disampaikan dalam penyampaian dibutuhkan keuletan dari da'i yaitu istiqomah dalam membina sengan menggunakan kata yang lemah lembut dan ringan agar mudah dipahami lalu terealisasikan.

Ustadz Kamilin memberi pernyataan bahwasannya interaksi dalam pendekatan pada mad'u bisa dilakukan tidak hanya saat terlaksananya aktivitas dakwah namun dapat dilakukan diluar itu yaitu, dikehidupan sehari-hari, begitupun dalam memberi pemahaman terkait pesan yang disampaikan da'i terhadap mad'u, secara tidak langsung terjadinya *feedback* dari mad'u dikarenakan tidak sedikit mad'u yang bertanya terkait apa yang telah disampaikan da'i. seperti keterangan beliau sebagai berikut:

“tidak sedikit jamaah yang mau bertanya di luar serangkaian kegiatan yang dilakukan di masjid syadatittholibin”

Cara yang rasional melibatkan seseorang menjadi sasaran perubahan yang dipegaruhi oleh aspek-aspek yang berupa konsep ataupun ide sehingga terbentuknya keyakinan pada dalam diri, proses ini dimulai dari perhatian *persuadee* terhadap objek, mengerti, menerima, setelah itu muncul keyakinan.

Tidak hanya itu, pada umumnya komunikasi prsuasif itu mempengaruhi dan memotivasi, jadi sebelum pengajian dimulai da'i melakukan pendekatan lewat penataan dan cara duduk agar khusyu, dan memberikan ceramah disertai dorongan untuk berbuat baik serta mengamalkan, amalan yang sudah di berikan. Selain itu da'i juga menciptakan perhatian dengan mengilustrasikan cerita ataupun mengabarkan hal yang menggemburkan serta memberi harapan, dengan bahasa yang mudah dimengerti agar jamaah bisa menangkapnya dengan baik.

Materi yang terdapat pada kegiatan ceramahnya salah satunya tidak lain adalah fiqih yang membahas terkait hukum syariat yang bersifat lahiriah, jadi terdapat penjelasan terkait ibadah dari mulai do'a sholat baik itu sholat wajib ataupun sunnah, puasa wajib dan sunnah, zakat, bersuci, dll. Da'i senantiasa membina untuk jamaah menghafal dengan cara mengulang-ngulang, bacaan atau do'a setelah itu jamaah mengikuti setiap ucapan da'i, begitu juga dengan materi yang lain seperti akhlak tauhid, tasawuf, sedangkan serangkaian kegiatan tarekat di laksanakan sesuai jadwal dan jamaah juga mengamalkannya dikediaman masing-masing.

Dakwah merupakan tugas suci bagi setiap muslim dalam memberikan informasi dan membina karakter keberagamaan masyarakat juga dalam rangka pengabdian kepada Allah swt. dan dalam melaksanakan dakwah perlu memperhatikan format, serta cara penyampaiannya agar dakwah dapat diterima oleh masyarakat. Format dan cara tersebut diperlukan strategi dalam upaya mencapai kelancaran dakwah yang diinginkan.

Berdasarkan strategi itu pula menghasilkan suatu metode hal ini karena pada dasarnya strategi yang baik adalah strategi yang bisa menghasilkan suatu metode yang baik pula. Metode merupakan suatu hal yang penting yang harus ada di dalam pelaksanaan kegiatan pembinaan karakter keberagaman sekalipun, yaitu memberikan kemudahan dalam mencapai tujuan suatu dakwah. Metode yang kurang tepat seringkali mengakibatkan gagalnya suatu aktifitas. Tantangan da'i sebelum melaksanakan dakwah pembinaan yaitu dai dituntut untuk selalu memperhatikan keadaan sekitarnya yaitu kondisi mad'u atau masyarakat.

Tujuannya adalah supaya da'i mampu merumuskan bagaimana metode tepat yang akan digunakan dalam penyampaiaannya. Hal ini disebabkan kondisi suatu masyarakat atau perkembangan karakter/akhlak suatu masyarakat tidak ditentukan dari banyaknya mushollah atau masjid, melainkan juga harus melihat dari sisi lain seperti kehidupan sosial, pendidikan dan perekonomian. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti bahwa da'i dalam menjalanka tugasnya menggunakan pendekatan yang bisa diterima oleh masyarakat, da'i menyesuaikan diri dengan masyarakat yang dihadapinya. Selain itu, dakwah yang disampaikan juga lugas dan mudah dipahami oleh masyarakat.

Da'i sebagai pengemban risalah suci juga harus mempunyai karakter, sifat dan tingkah laku serta kemampuan diri untuk menjadi seorang publik figur dan teladan bagi masyarakat, karena dai pasti akan menyeru manusia ke jalan Allah swt. Olehnya itu, dai senantiasa harus membekali diri dengan akhlak serta sifat terpuji lainnya, seperti berilmu, beriman, bertakwa, ikhlas, amanah, sabar dan tabah. Dai dalam berdakwah biasanya menginginkan dakwahnya berhasil sesuai dengan tujuannya. Karena itu, dalam pelaksanaan dakwah perlu adanya perencanaan yang matang dalam mendapatkan hasil yang maksimal.

2. Efek Komunikasi Persuasif Da'i

Adapun efek dari komunikasi persuasif terhadap perubahan opini, sikap dan perilaku mad'u di Masjid Syadatuttholibin terdiri dari efek kognitif seperti bertambahnya wawasan keagamaan, efek afektif seperti timbulnya rasa percaya diri dari jamaah, hingga berpengaruh pada efek behavioral seperti peningkatan kualitas ibadah. yang pertama jamaah lebih merasa percaya diri dalam setiap pertemuan dengan keakraban yang terjalin pada jamaah yang diciptakan agar da'i dan mad'u tidak terjadi miss komunikasi. Seperti hasil wawancara yang dilakukan pada 20 februari 2022 disampaikan oleh salah satu jamaah yaitu Ibu Catem:

“Saya sangat bersyukur, dengan mengikuti pengajian ini saya dapat menambah pengetahuan saya terkait ilmu agama islam, dan mengamalkannya pada kehidupan sehari-hari serta lebih bisa beristiqomah melaksanakan ibadah dan amalan yang sudah diijazahkan”

Keterangan yang telah disampaikan tersebut menunjukkan bahwa adanya perubahan atau efek positif yang dirasakan oleh jama'ah mengenai semakin bertambahnya wawasan tentang ilmu agama yang merupakan wujud efek kognitif dari jamaah dan efek behavioral berupa meningkatnya kualitas ibadah.

Dan wawancara dengan Bapak Rasmudi:

“perubahan yang saya liat di lingkungan saya terutama ibu-ibu yang sering berkumpul dan menggossip sekarang sudah jarang, dan untuk saya sendiri saya merasa lebih tenang, yang tadinya sholatnya ada yang bolong-bolong sekarang full terus sholat lima waktunya”

Keterangan yang disampaikan oleh jamaah tersebut merupakan pengaruh dakwah berupa efek afektif seperti perubahan sikap mitra dakwah setelah menerima pesan dakwah. Sikap adalah sama dengan proses belajar dengan tiga variabel sebagai penunjang nya, yaitu perhatian, pengertian, dan penerimaan. Pada tahap atau aspek ini pula penerima dakwah dengan pengertian dan pemikirannya terhadap pesan dakwah yang

telah diterimanya akan membuat keputusan untuk menerima atau menolak pesan dakwah.

Efek yang positif seperti yang dijelaskan oleh Jalaludin Rahmat.⁶⁸ pada perubahan yang dialami jamaah, ataupun melihat perubahan pada orang lain, bertambahnya wawasan merupakan efek kognitif sedangkan behavioral adalah dengan meningkatnya kualitas ibadah jamaah serta perubahan perilaku, efek ini ada ketika telah melewati efek kognitif dan efektif, ketika dakwah sudah memasuki efek kognitif yang mana dapat mendorong seseorang ataupun sekelompok orang untuk menerapkan aktivitas sesuai dengan ajaran Islam melalui pesan dakwah yang telah disampaikan oleh da'i, karena itu dalam hal inilah dakwah bisa dikatakan berjalan dengan baik dan berhasil yang merupakan tujuan dari dakwah.

Efek komunikasi persuasif yang terdapat pada mad'u yaitu pola pikir, sikap serta perilaku, dari mulai bertambahnya pengetahuan atau wawasan agama, serta munculnya perasaan percaya diri hingga merambah pada kualitas ibadah mad'u. Sebagaimana pemaparan data lapangan yang ada, komunikasi persuasif yang telah dilakukan da'i sudah sesuai terhadap fungsi dan tujuan dari komunikasi persuasif itu sendiri, yang mana komunikasi persuasif bertujuan mengubah pola perilaku dari memberikan sebuah efek dari apa yang disampaikan komunikator kepada komunikan tersebut.

Efek-efek yang timbul dari hal tersebut diharapkan dapat mengubah pola perilaku yang ada pada komunikan yang bersangkutan dan efek yang timbul membawa dampak yang positif, komunikasi persuasif juga memiliki fungsi sebagai pengubah tingkah laku dari seseorang, keyakinan serta tujuan dari seseorang tersebut dan mendorong seseorang kepada tingkah laku yang bersifat positif, serta memberikan motivasi kepada seseorang untuk melakukan suatu hal yang baik dengan mengimplementasikan konsep dari komunikasi persuasif tersebut.

⁶⁸ Moh, Ali Aziz, *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*,.Hlm.391.

Dari pemaparan yang tercantum di atas menunjukkan bahwasanya aktivitas yang dilakukan oleh da'i senantiasa memenuhi tujuan dari dakwah itu sendiri yaitu mengubah pola pikir, sikap atau perilaku dan kepercayaan walaupun notabennya jamaah merupakan lansia dan memiliki latar belakang yang berbeda dan memiliki daya tangkap yang cenderung lambat, akan tetapi da'i mampu membina jamaah dalam memberi pemahaman terkait pesan dakwah dengan tahapan yang tertera di atas serta mengimplementasikan komunikasi persuasif dalam proses da'i atau komunikator membina jamaah pengajian sebagai mad'u atau komunikan.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Hasil dari penelitian yang peneliti lakukan dilapangan terkait komunikasi persuasif da'i dalam membina jamaah pengajian tarekat naqsyabandiyyah ranting Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara, peneliti menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif dalam membina dalam memotivasi atau dalam memberi pemahaman pesan berjalan dengan baik. Komunikasi persuasif dalam penerapan pengajian tarekat naqsyabandiyyah, seorang imam atau da'i harus memiliki kecakapan dalam menyampaikan misi dakwahnya. Dalam hal ini seperti yang ada pada impelentasi komunikasi persuasif dakwah yang mana seorang da'i harus memiliki cara agar dapat mengatasi keterbatasan dalam memberi materi terhadap mad'u, terlebih mad'u yang notabennya lansia yang mana tingkat kefahamannya sudah tidak setajam anak muda, serta latarbelakang kehidupan yang berbeda-beda, baik pendidikan, pekerjaan, dan keluarga, jadi berikut cara-cara da'i dalam membina jamaah tarekat naqsyabanddiyyah agar jamaah faham apa yang di sampaikan, yaitu:

1. Membangun kedekatan da'i dan mad'u
2. Melakukan komunikasi di luar forum pengajian
3. Menggunakan sejarah untuk bercerita dan mengilustrasikannya
4. Menggunakan bahasa yang mudah dipahami
5. Telaten dan memotivasi atau mendorong untuk berbuat baik
6. Membantu dalam menghafal secara berulang terkait do'a beribadah baik sunnah atau wajib
7. Memberikan ijazah agar dilakukan juga di kediaman masing-masing

Efek yang terjadi pada jamaah terkait pesan yang disampaikan, mengenai perubahan pola pikir dan perilaku, merupakan wujud nyata dari efek

kognitif yaitu bertambahnya pengetahuan, aspek efektif bertambahnya rasa percaya, dan berimbas pada behavioral terhadap jamaah pengajian tarekat naqsyabandiyyah yaitu dengan peningkatan kualitas ibadah baik yang sunnah ataupun yang wajib.

B. SARAN

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti lakukan terdapat beberapa saran dalam penulisan skripsi ini antara lain:

1. Jamaah pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah diharapkan kedepannya dapat mencari tahu bukan hanya dari sumber materi yang disampaikan dalam pengajian untuk di terapkan di keseharian setiap jamaah.
2. Walaupun usia terus bertambah namun, semangat harus tetap ada dalam mengikuti kegiatan keagamaan untuk pemeberian contoh yang baik untuk lingkungan sekitar.
3. Untuk kedepanya diharapkan da'i dapat menambah variasi pembinaan dalam penyampaian pesan dengan sarana media untuk membantu mempermudah jamaah memahami isi pesan dakwah yang tersampaikan tidak hanya dengan penyampaian secara lisan.

DAFTAR PUSTAKA

Buku

- Abdul Qadir Isa, Syaikh. 2005. *Hakekat Tasawuf*. (Jakarta: Qisthi Press).
- Ali Aziz, Moh. 2017. *Edisi Revisi Ilmu Dakwah*. (Jakarta: Kencana).
- Mulyana, Deddy. 2018. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya).
- Faisal Ismail. 2017. “*Islam Yang Produktif Titik Temu Visi Keutamaan Dan Kebangsaan*”, (Yogyakarta: IRCiSoD).
- Hawassy, Ahmad. 2020. *Kajian Akhlak Dalam Bingkai Aswaja*, (Jakarta: PT Narya Elaborium Optima).
- Hawassy, Ahmad, 2020. *Kajian Fikih Dalam Bingkai Aswaja*. (Jakarta: PT Naraya Elaborium Optima).
- Hawassy, Ahmad . 2020. *Kajian Tauhid Dalam Bingkai Aswaja*, (Jakarta: PT Narya Elaborium Optima).
- Hendri, Ezi. 2019. *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya).

Jurnal

- Abdulloh. 2019. *Pengajian Remaja Dan Kontribusinya Dalam Pembentukan Akhlak Generasi Muda Di Mushollahal-Fath Lebak Jaya Utara 4 Rawasan Surabaya*. MODELING: Jurnal Program Studi PGMI. Vol. 6. No. 2.
- Aisyah Hajar. Siti. Dkk. 2021. *Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media*, Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sosial, Vol. 1, No.2.
- Alfisyah. 2009. *Pengajian dan Transformasi Sosiokultural dalam Masyarakat Muslim Tradisionalis Banjar*. Jurnal Komunika. Vol. 3. No. 1.
- Aliyudin. 2010. “*Prinsip-prinsip Metode Dakwah menurut Al-quran*”. Jurnal Ilmu Dakwah Vol. 4 No. 15.
- Astrini. 2010. “*Jurnal Ilmu Komunikasi*,” Universitas Sriwijaya Vol. 8, No. 1, No. 2.

- Fachrul Nurhadi, Zikri. 2017. *"Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi"*. No. 1.
- Fahriansyah. 2016. *"Filosofi Dakwah Jam'ah."* Jurnal Ilmu Dakwah". Vol. 15, No. 29.
- Fariyah, Irzum. 201. *"Pengembangan Karier Pustakawan Melalui Jabatan Fungsional Perpustakaan Sebagai Media Dakwah"*. Jurnal Perpustakaan Libraria. Vol. 2, No. 1.
- Hasani Z, Jufri. 2021. *"Implementasi Komunikasi Persuasif Qurani Dalam Dakwah"*. Jurnal Peurawi: Media Kajian Komunikasi Islam Vol. 4, No 1.
- Hennita, Gisela. Dkk. 2020. *"Anaisis Komunikasi Persuasif Pada Akun Instagram Frelynshop Dalam Meningkatkan Brand Image Analisis Persuasif Communication on Instagram Account Frelynshop In Improving Brand Image"*. Jurnnal Ilmu Komunikasi. Vol. III, No. II.
- Ibrahim, Irmawati. Dkk. 2020. *Peran Majelis Taklim Nurul Iman Dalam Meningkatkan Kehidupan Beragama*. Jambura Journal of Community Empowerment. Vol. 1 No. 1.
- Kamaluddin. 2016. *"Pesan Dakwah"*. Jurnal Kajian Ilmu-ilmu Keislaman. Vol. 02. No. 2.
- Laili Khoirun, Fatma. 2014. *"Persuasi Dalam Media Komunikasi Massa"*. Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam. Vol. 2. No. 2.
- Mubasyaroh.2016. *"Dakwah Dan Komunikasi (Studi Penggunaan Media Massa Dalam Dakwah)"*. Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam, Vol. 4, No 1.
- Mulyadi, Muhammad. 2011. *"Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Serta Peemikiran Dasar Menggabungkannya"*. Jurnal Studi Komunikasi Dan media, Vol.15, No.1.
- Mutia Kholida, Nurul. 2021. *"Peran Kegiatan Pengajian Sebagai Wadah Pelaksanaan Pendidikan Islam Berbasis Masyarakat"*. Jurnal Pendidikan Tambusai, Vol. 5, No. 2.
- Oktavia, Fenny. 2016. *"Upaya Komunikasi Interpersonal Kepala Desa Dalam Memediasi Kepentingan PT. Bukit Borneo Sejahtera Dengan Masyarakat Desa Long Lunuk"*. Jurnal Ilmu Komunikasi, Vol. 4, No. 1.
- Pimay. Awaluddin dan Mutiara Savitri, Fania. 2021. *"Dinamika Dakwah Islam Di Era Modern"*. Jurnal Ilmu Dakwah, Vol. 41, No. 1.

Rijal Fadli, Muhammad. 2021. "Memahami Desain Metode Penelitian Kualitatif". Jurnal Humanika Kajian Ilmiah Mata Kuliah Umum Vol. 21, No.1.

Risdiana, Aris. 2014. "Transformasi Peran Da'i Dalam Menjawab Peluang Dan Tantangan (Studi Terhadap Manajemen SDM)". Jurnal Dakwah, Vol. XV, No. 2.

Rodiyah. 2018. "Integritas Dai Dalam Menentukan Keberhasilan Dakwah". Jurnal EL-AFKAR : Jurnal Pemikiran Keislaman Dan Tafsir Hadis. Vol. 7. No. 1.

Zaini, Ahmad. 2016. "Peranan Dakwah Dalam Pengembangan Masyarakat Islam." Jurnal Hikmah 1, No. 1.

Zulkarnaini. 2015. "Dakwah Islam Di Era Modern". Jurnal Risalah. Vol. 26. No. 3.

Skripsi

Azis, Abdul. 2010. *Unsur-unsur Dakwah pada Proses Belajar Mengajar Santri Pondok Pesantren Nahdatul Wathan Jakarta Timur*. Skripsi, (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah).

Bisri Mustofa. 2018. *Dakwah Persuasif Pada Masyarakat marjinal Di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung*. Skripsi. (Lampung: UIN Raden Intan Lampung).

Ekawati, Anggun. 2017. *Komunikasi Persuasif Da'i Kepada Masyarakat Yang Berbeda Mazhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur*. Skripsi, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung).

Kurniawan, Deni. 2018. *Peran Da'i Dalam Membina Keberagaman Masyarakat Di Kampung Gunung Labuhan Kabupaten Way Kanan*. Skripsi, (Lampung: UIN Raden Intan Lampung).

Nawawi, M Khotib. 2017. *Metode Dakwah Hi. Umar Jaya Kepada Jamaah Pengajian Ibu-Ibu (Studi kasus pada Majelis Taklim Nurul Falah Dusun Simpang Sari Desa Baru Ranji Lampung Selatan)*. Skripsi. (Lampung Selatan: (IAIN) RADEN INTAN LAMPUNG).

Salsabil, Dliya Najmah. 2020. *Komunikasi Persuasif Dalam Membangun Kesadaran Bersedekah Melalui Instagram (Studi Pada Komunitas Ketimbang Ngemis Bekasi)*. Skripsi. (Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah).

Santoso, Rokhmad Joko. 2020 Komunikasi Persuasif Dalam Penyampaian Dakwah Pada Channel Youtube Caknun.com. *Skripsi*. (Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga).

Sapriandi.2020. *Urgensi Komunikasi Persuasif Terhadap Pembinaan Akhlak Remaja Di Lingkungan Kampung Baru Tirono Kelurahan Sulewatang Kecamatan Polewali Kabupaten Polewali Mandar*. Skripsi, (Parepare: IAIN Parepare).

Al-Qur'an

Qs. Ali 'Imran 3: Ayat 104.

Wawancara

Bapak Rasmudi, Wawancara Jamaah, 20 Februari 2022.

Ibu Catem, Wawancara Jamaah, 20 Februari 2022.

Ibu Sudiyah, Wawancara Jamaah, 20 Februari 2022.

Ibu Sutinah, Wawancara Jamaah, 26 Februari 2022.

Kyai Majudi, Wawancara Da'i, 26 Februari 2022.

Ust.Kamilin, Wawancara Da'i, 26 Februari 2022



LAMPIRAN 1

DRAF WAWANCARA

1. Pertanyaan mengenai gambaran umum pengajian tarekat naqsyabandiyyah Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara.

- c. Bagaimana asal-usul atau sejarah tarekat mulai berkembang di Desa Wiramastra?
- d. Apa visi dan misi dari pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- e. Bagaimana stuktur organisasi kepengurusan pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- f. Apa saja kegiatan yang ada di pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- g. Apa saja sarana dan prasarana yang dimiliki?
- h. Berapa jumlah jamaah pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- i. Bagaimana cara membuat jamaah tetap mengikuti pengajian tarekat naqsyabandiyyah?

2. Pertanyaan dan evaluasi keberhasilan dan efek pada pengajian tarekat naqsyabandiyyah ranting Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara.

- j. Mengapa saudara tertarik untuk mengikuti pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- k. Bagaimana perasaan saudara setelah mengikuti pengajian tarekat naqsyabandiyyah?
- l. Apakah dengan mengikuti pengajian ini saudara merasakan adanya perubahan, baik pada diri sendiri ataupun orang lain.
- m. Dalam bentuk apakah perubahan itu?
- n. Bagaimana penyampaian materi yang disampaikan oleh da'i?
- o. Bagaimana cara menghadapi jamaah yang notabennya lansia serta latarbelakang kehidupan yang berbeda?

LAMPIRAN 2

DOKUMENTASI

Wawancara Dengan Beberapa Jamaah Pengajian.









Wawancara Dengan Da'i.

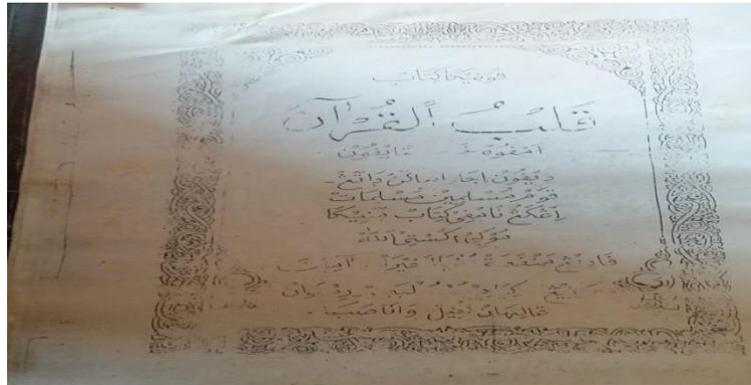


Masjid Syadatuttholibin Tempat Dilaksanakannya Tarekat Naqsyabandiyyah.



Kartu Tanda Anggota Jamaah Tarekat Naqsyabandiyyah.





Kegiatan Jamaah Pengajian Tarekat Naqsyabandiyyah Ranting Desa Wiramastra.



RIWAYAT HIDUP

Nama : Lika Hawani
TTL : Banjarnegara, 21 Juli 2000
Agama : Islam
Alamat : Desa Wiramastra, Kecamatan Bawang, Kabupaten Banjarnegara
Jenis Kelamin : Perempuan
Email : likahawani02@gmail.com

Riwayat Pendidikan Formal

1. TK tahun 2005
2. SD N 1 Wiramastra tahun 2012
3. SMP Islam Satria 2015
4. MA As'adiyah 2018
5. UIN SAIZU Purwokerto

Riwayat Pendidikan Non Formal

1. Pondok Pesantren As'adiyah Banjarnegara
2. Pondok Pesantren Fathul Mu'in Purwokerto

