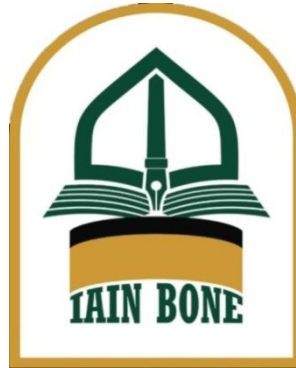


**IMPLEMENTASI KOMUNIKASI PERSUASIF *DĀ'Ī*  
DALAM MENGUBAH PERILAKU *MAD'Ū*  
(Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone)**



**Skripsi**

Diajukan sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)  
Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam pada  
Fakultas Ushuluddin dan Dakwah  
IAIN Bone

Oleh

**NUR ASMI**  
**NIM: 03.17.2076**

**FAKULTAS USHULUDDIN DAN DAKWAH  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)  
BONE  
2021**

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan penuh kesadaran, penulis yang bertanda tangan di bawah ini, menyatakan bahwa skripsi ini adalah benar hasil karya penulis sendiri. Jika di kemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Bone, 03 Februari 2021



NUR ASMI  
NIM: 03.17.2076

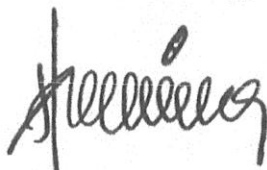
## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing penulisan skripsi Saudari Nur Asmi, NIM: 03.17.2076 mahasiswa Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam pada Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone, setelah meneliti dan mengoreksi dengan seksama skripsi yang bersangkutan dengan judul "*Implementasi Komunikasi Persuasif Dā'i Dalam Mengubah Perilaku Mad'ū (Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone)*" menyatakan bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk dimunaqasyahkan.

Demikian persetujuan ini diberikan untuk proses selanjutnya.

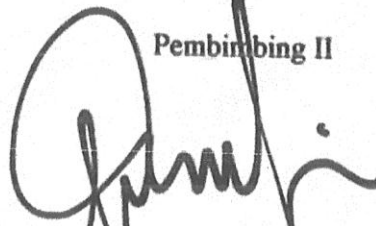
Watampone, 05 Maret 2021

Pembimbing I



Dr. Abdul Hakim, S.Ag M.Ag.  
NIP. 197110122000031001

Pembimbing II



Andi Nur Aisyah Rusdali, M.I.Kom  
NIP. 198810112018012001

## PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul *Implementasi Komunikasi Persuasif Dā'i dalam Mengubah Perilaku Mad'ū (Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone)* yang disusun oleh saudari **Nur Asmi**, NIM: 03.17.2076, mahasiswi Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam pada Fakultas Ushuluddin dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone, telah diujikan dan dipertahankan dalam Sidang Munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Kamis, 25 Maret 2021 M bertepatan dengan tanggal 11 Sya'ban 1442 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Sosial.


Bone, 25 Maret 2021 M  
11 Sya'ban 1442 H

### DEWAN PENGUJI SKRIPSI:

Dekan	: Dr. Ruslan, S.Ag., M.Ag.	
Sekretaris	: Dr. Abdul Hakim, S.Ag., M.Ag.	
Penguji I	: Dr. Hj. Fatimah, S.S., M.Hum.	
Penguji II	: Rosniar, M.I.Kom.	
Pembimbing I	: Dr. Abdul Hakim, S.Ag., M.Ag.	
Pembimbing II	: Andi Nur Aisyah Rusnali, M.I.Kom.	

Diketahui oleh:  
Dekan Fakultas Ushuluddin dan  
Dakwah IAIN Bone



  
Dr. Ruslan, S.Ag., M.Ag.

NIP. 197303232000031004

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين وعلى آله وصحبه

أجمعين أما بعد

Puji syukur patut kita panjatkan kepada Allah swt. karena dengan karunia dan rahmatnya kita dapat diberi kesehatan untuk menjalankan aktivitas kita, terlebih atas hidayah dan petunjuk-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Hanya kepada-Nya penulis memohon ampunan atas dosa dan khilaf, bila tulisan ini ada kesalahan baik disengaja maupun tidak disengaja. Manusia hanya makhluk yang sangat tidak sempurna, penuh kekurangan, tempat noda dan dosa.

Menyadari bahwa eksistensi dasar kemanusiaan kita, sebagai makhluk yang diciptakan dari Kemahakuasaan Sang Pencipta, maka patutlah diucapkan puji syukur kehadiran Allah swt. yang telah memberikan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya, sehingga skripsi yang berjudul “Implementasi Komunikasi Persuasif *Dā'i* dalam Mengubah Perilaku *Mad'ū* Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone” selesai pada waktunya. Begitu juga, sebagai hamba Allah swt. yang telah menjadikan panutannya kepada seorang Rasul, Muhammad saw. maka patutlah menyampaikan shalawat dan salam kepada junjungan kita Nabi besar Muhammad saw. yang telah membuka jalan terang bagi kehidupan manusia. Dengan ruh keagungan-Nya yang senantiasa mengiringi setiap langkah kehidupan manusia. Semoga kita termasuk orang-orang yang mendapatkan syafa'at beliau di hari akhir kelak. Aamiin....

Penulis menyadari bahwa, dalam penulisan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, baik yang bersifat materil maupun moril, sehingga dapat terwujud sebagaimana adanya. Demikian juga kepada mereka yang telah membantu

dan membimbing dalam penyusunan skripsi ini, penulis mengucapkan banyak terimakasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya serta iringan doa keselamatan kepada:

1. Kedua orang tua penulis, Ayahanda Darwis dan ibunda Dasma yang selalu menjadi motivasi penulis untuk selalu berjuang, serta seluruh keluarga yang selalu mengiringi dengan kasih sayang, doa serta memberi dukungan, baik moral maupun spiritual.
2. Bapak Prof. Dr. A.Nuzul, S.H., M.Hum. selaku Rektor IAIN Bone serta para Wakil Rektor I, II, dan III, yang telah memberikan fasilitas sarana dan prasarana pendidikan serta nasihat, bimbingan dan petunjuk bagi penulis sehingga dapat menyelesaikan studi dengan tepat waktu.
3. Bapak Dr. Ruslan, S.Ag., M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, selaku dekan yang senantiasa memberikan arahan kepada penulis.
4. Ibu Dr. Kurniati Abidin, S.Sos., M.Si. selaku Ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) IAIN Bone beserta seluruh staf yang telah memberikan fasilitas sarana dan prasarana sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Dr. Abdul Hakim, S.Ag., M.Ag. selaku pembimbing I, dan ibu Andi Nur Aisyah Rusnali, M.I.Kom. selaku pembimbing II dalam penulisan skripsi ini, yang telah memberikan bimbingan dan petunjuk-petunjuk, arahan, saran, sehingga penyusunan skripsi ini dapat berjalan lancar. Atas kesabaran dan motivasinya penulis sampaikan banyak terima kasih.

6. Bapak Drs. M. Amir Langko, M.A. selaku penasehat akademik KPI kelompok empat yang senantiasa membimbing serta mengarahkan kami selama di bangku kuliah sampai pada tahap akhir perkuliahan.
7. Semua *dā'i* yang ada di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone yang telah bersedia menjadi narasumber dalam penelitian ini.
8. Kepala dan seluruh Staf Perpustakaan, yang telah memberikan pelayanan dan bantuan informasi melalui buku-buku perpustakaan dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
9. Kepala dan seluruh Staf Bagian Akademik dan Fakultas, yang telah memberikan pelayanan administrasi bagi penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.
10. Para Dosen dan asisten dosen, serta karyawan yang senantiasa berupaya meningkatkan kualitas mahasiswa di lingkungan IAIN Bone.
11. Saudara tak sedarah terkhusus teman-teman Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam kelompok empat, teman dan sahabat terbaik saya, tetap solid yang telah memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
12. Rekan-rekan mahasiswa Keluarga Besar Komunikasi dan Penyiaran Islam Angkatan 2017 yang saling mendukung dan memberi motivasi serta bantuan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
13. Organisasiku tercinta Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (DEMA-FUD), Himpunan Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (HM-PS KPI), dan teman-teman Pejuang Toga yang telah

membekali penulis dengan begitu banyak ilmu yang bermanfaat yang telah menyemangati penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.

14. Adik-adik mahasiswa dan para senior alumni serta semua pihak yang tidak sempat penulis sebutkan satu persatu, yang telah memberikan bantuan dan dorongan kepada penulis dalam rangka penyusunan skripsi ini.

Mudah-mudahan segala bantuannya mendapatkan imbalan pahala di sisi Allah swt., dan penulis sangat berharap semoga skripsi ini bermanfaat adanya, terutama bagi pribadi penulis.

Terakhir, penulis sangat menyadari bahwa skripsi ini masih sangat jauh dari kesempurnaan. Olehnya itu, kritik dan saran yang membangun dari pembaca yang budiman sangat penulis harapkan demi perbaikan dan kebaikan karya ilmiah selanjutnya. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi pengembangan wacana keilmuan kita semua, khususnya penulis sendiri dan mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Dakwah IAIN Bone pada umumnya.

Bone, 03 Februari 2021

Penulis,

**NUR ASMI**  
NIM: 03.17.2076



## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TRANSLITERASI.....	xi
ABSTRAK .....	xix
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1-8</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Definisi Operasional .....	5
D. Tujuan Dan Kegunaan.....	6
E. Garis-Garis Besar Isi Skripsi .....	7
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>9-47</b>
A. Kajian Penelitian Sebelumnya.....	9
B. Kajian Teoritis .....	11
1. Tinjauan Teori yang Digunakan .....	11
2. Tinjauan Umum Dakwah .....	14
3. Tinjauan Umum <i>Dā'i</i> .....	16
4. Tinjauan Umum <i>Mad'ū</i> .....	22
5. Tinjauan Umum Komunikasi .....	26
6. Tinjauan Komunikasi Persuasif.....	32
7. Tinjauan Strategi Dakwah .....	41
C. Kerangka Pikir.....	46
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>48-55</b>
A. Jenis Penelitian .....	48
B. Pendekatan Penelitian.....	48

C. Lokasi Penelitian .....	49
D. Data dan Sumber Data.....	49
E. Instrumen Penelitian .....	50
F. Teknik Pengumpulan Data.....	53
G. Teknik Analisis Data .....	54
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>56-101</b>
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	56
1. Selayang Pandang.....	56
2. Kondisi Wilayah dan Keadaan Anggota.....	57
3. Struktur Organisasi .....	58
4. Visi dan Misi.....	61
B. Implementasi Komunikasi Persuasif <i>Dā'i</i> dalam Mengubah Perilaku <i>Mad'ū</i> di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.....	63
C. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Implementasi Komunikasi Persuasif <i>Dā'i</i> dalam Mengubah Perilaku <i>Mad'ū</i> di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone .....	93
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>102-105</b>
A. Kesimpulan.....	102
B. Implikasi .....	104
DAFTAR PUSTAKA .....	106
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	109
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	112

## DAFTAR TRANSLITERASI

### A. *Transliterasi Arab-Latin*

Daftar huruf bahasa Arab dan transliterasinya ke dalam huruf Latin berdasarkan Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan R.I., masing-masing Nomor: 158 Tahun 1987 dan Nomor: 0543b/U/1987 sebagai berikut:

#### 1. Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za	z	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Apostrof terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	’	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

Hamzah (ء) yang dipermulaan kata mengikuti vokalnya tidak diberi tanda apapun. Jika ia terletak di tengah atau di akhir, maka ditulis dengan tanda (’).

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri atas vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	<i>Fathah</i>	A	A
إ	<i>Kasrah</i>	I	I
أ	<i>Dammah</i>	U	U

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
أِي	<i>Fathah dan yā'</i>	Ai	a dan i
أُو	<i>Kasrah dan wau</i>	Au	a dan u

Contoh:

كَيْفَ : *kaifa*

هَوَّلَ : *hauला*

### 3. Maddah

*Maddah* atau vocal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
أَ ... أ ...	<i>Fathah dan alif</i> atau <i>yā'</i>	Ā	a dan garis di atas
إِ ...	<i>Kasrah dan yā'</i>	ī	i dan garis di atas

وُ	Dammah dan wau	ū	u dan garis di atas
----	----------------	---	---------------------

فَيْلٌ : *ṭila*

يَمُوت : *yamūtu*

#### 4. *Tā' marbūṭah*

Transliterasi untuk *tā' marbūṭah* ada dua, yaitu: *tā' marbūṭah* yang hidup atau mendapat harakat *fathah*, *kasrah*, dan *dammah*, transliterasinya adalah [t]. Sedangkan *tā' marbūṭah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah [h].

Kalau pada kata yang berakhir dengan *tā' marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang *al-* serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *tā' marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h). Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl*

الْمَدِينَةُ الْفَاضِلَةُ : *al-madinah al-fāḍilah*

الْحِكْمَةُ : *al-ḥikmah*

#### 5. *Syaddah (Tasydid)*

*Syaddah* atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda *tasydid* ( ّ ) dalam transliterasi ini dilambangkan dengan perulangan huruf (konsonan ganda) yang diberi tanda *syaddah*. Contoh:

رَبَّنَا : *rabbānā*

نَجَّيْنَا : *najjainā*

الْحَقُّ : *al-ḥaqq*

نُعَمُّ : *nu'ima*

عَدُوُّ : *'aduwwun*

Jika huruf ي ber-*tasydid* di akhir sebuah kata dan didahului oleh huruf *kasrah* (يِ), maka ia ditransliterasi seperti huruf *maddah* menjadi ī. Contoh:

عَلِيٌّ : ‘Ali (bukan ‘Aliyy atau ‘Aly)

عَرَبِيٌّ : ‘Arabi (bukan ‘Arabiyy atau ‘Araby)

## 6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf ال (*alif lam ma‘arifah*). Dalam pedoman transliterasi ini, kata sandang ditransliterasi seperti biasa, al-, baik ketika ia diikuti oleh huruf *syamsiyah* maupun huruf *qamariyah*. Kata sandang tidak mengikuti bunyi huruf langsung yang mengikutinya. Kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikutinya dan dihubungkan dengan garis mendatar (-).

Contohnya:

الشَّمْسُ : *al-syamsu* (bukan *asy-syamsu*)

الزَّلْزَلَةُ : *al-zalزالah* (bukan *az-zalزالah*)

الْفَلْسَفَةُ : *al-falsafah*

الْبِلَادُ : *al-bilādu*

## 7. Hamzah

Aturan transliterasi huruf hamzah menjadi apostrof (‘) hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tengah dan akhir kata. Namun, bila hamzah terletak di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab ia berupa alif.

Contoh:

تَأْمُرُونَ : *ta‘muruūna*

النَّوْعُ : *al-nau‘*

سَيِّءٌ : *syai‘un*

أُمِرْتُ : *umirtu*

## 8. Penulisan Kata Arab yang Lazim Digunakan dalam Bahasa Indonesia

Kata istilah atau kalimat Arab yang ditransliterasi adalah kata istilah atau kalimat yang belum dibakukan dalam bahasa Indonesia. Kata istilah atau kalimat yang sudah lazim dan menjadi bagian dari perbendaharaan bahasa Indonesia, atau sering ditulis dalam tulisan bahasa Indonesia, atau lazim digunakan dalam dunia akademik tertentu, tidak lagi ditulis menurut cara transliterasi di atas. Misalnya, kata al-Qur'an (dari *al-Qur'ān*), alhamdulillah, dan munaqasyah. Namun, bila kata-kata tersebut menjadi bagian dari satu rangkaian teks Arab, maka harus ditransliterasi secara utuh.

Contoh:

*Fi Zilāl al-Qur'āin*

*Al-Sunnah qabl al-tadwin*

## 9. Lafzal-Jalālah (الله)

Kata “Allah” yang didahului partikel seperti huruf *jarr* dan huruf lainnya atau berkedudukan sebagai *muḍāf ilaih* (frasa nominal), ditransliterasi tanpa huruf hamzah.

Contoh:

*billāh بالله dinullāh دِينَ اللّٰه*

Adapun *tā' marbūṭah* di akhir kata yang disandarkan kepada *lafz al-jalālah*, ditransliterasi dengan huruf [t]. Contoh:

*hum fi raḥmatillāh هُمْ فِي رَحْمَةِ اللّٰه*

## 10. Huruf Kapital

Walau sistem tulisan Arab tidak mengenal huruf kapital (*All Caps*), dalam transliterasinya huruf-huruf tersebut dikenai ketentuan tentang penggunaan huruf kapital berdasarkan pedoman Ejaan Bahasa Indonesia yang berlaku (EYD). Huruf kapital, misalnya, digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri (orang, tempat,



bulan) dan huruf pertama pada permulaan kalimat. Bila nama diri didahului oleh kata sandang (al-), maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya. Jika terletak pada awal kalimat, maka huruf A dari kata sandang tersebut menggunakan huruf kapital (Al-). Ketentuan yang sama juga berlaku untuk huruf awal dari judul referensi yang didahului oleh kata sandang al-, baik ketika ia ditulis dalam teks maupun dalam catatan rujukan (CK, DP, CDK, dan DR). Contoh:

*Wa mā Muḥammadun illā rasūl*

*Inna awwala baitin wuḍi‘a linnāsi lallaẓi bi Bakkata mubārakan*

*Syahru Ramaḍān al-laẓi unẓila fih al-Qur‘ān*

Naṣir al-Din al-Ṭūsi

Abū Naṣr al-Farābi

Al-Gazāli

Al-Munqiz min al-Ḍalāl

Jika nama resmi seseorang menggunakan kata Ibnu (anak dari) dan Abū (bapak dari) sebagai nama kedua terakhirnya, maka kedua nama terakhir itu harus disebutkan sebagai nama akhir dalam daftar pustaka atau daftar referensi.

Contoh:

<p>Abū al-Walid Muḥammad ibn Rusyd, ditulis menjadi: Ibnu Rusyd, Abū al-Walid Muḥammad (bukan: Rusyd, Abū al-Walid Muḥammad Ibnu)</p> <p>Naṣr Ḥāmid Abū Zaid, ditulis menjadi: Abū Zaid, Naṣr Ḥāmid (bukan: Zaid, Naṣr ḤāmidAbū)</p>
--

## **B. Daftar Singkatan**

Beberapa singkatan yang dibakukan adalah:

swt.	=	<i>subhānahū wa ta'ālā</i>
saw.	=	<i>ṣallallāhu 'alaihi wa sallam</i>
a.s.	=	<i>'alaihi al-salām</i>
H	=	Hijriah
M	=	Masehi
SM	=	Sebelum Masehi
l.	=	Lahir tahun (untuk orang yang masih hidup saja)
w.	=	Wafat tahun
QS .../...: 4	=	QS al-Baqarah/2: 4 atau QS Āli 'Imrān/3: 4
HR	=	Hadis Riwayat

## ABSTRAK

Nama Penyusun : Nur Asmi  
NIM : 03.17.2076  
Judul Skripsi : Implementasi Komunikasi Persuasif *Dā'i* dalam Mengubah Perilaku *Mad'ū* (Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone)

---

Skripsi ini membahas tentang implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Pokok permasalahannya adalah bagaimana implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Dan bagaimana faktor pendukung dan faktor penghambat implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah kualitatif kemudian dipaparkan secara deskriptif dengan menggunakan pendekatan penelitian fenomenologi, psikologi dan komunikasi. Teknik pengumpulan data dengan melakukan observasi, dokumentasi dan wawancara serta pengolahan data dengan mereduksi data, menyajikan data, serta menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi persuasif diterapkan dan sangat penting dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Adapun komunikasi persuasif yang dilakukan yakni, melakukan pendekatan secara pribadi (*fardiyah*) kepada objek dakwah, pendekatan profesi, serta dilakukan pula pendekatan kelompok, seperti dengan *tarbiyah* dan ta'lim-ta'lim di Mesjid, maupun tabligh akbar. Metode penyampaian dakwah yang dilakukan yakni dengan lemah-lembut, selain *dā'i* menyampaikan dakwah mereka juga turut melakukan bersama-sama dengan *mad'ū* sehingga dakwah yang disampaikan mudah dipahami serta mampu mengubah sikap dan perilaku mereka. Ada beberapa faktor pendukung dalam berdakwah yakni diantaranya, kecakapan, kapasitas, pengalaman, serta latar belakang pendidikan seorang *dā'i*, membuka ta'lim sampai ke kecamatan, dukungan pemerintah daerah setempat, dengan adanya metode membaca al-Qur'an DIROSA dan, membuka forum kerja sama dengan ormas-ormas yang ada. Adapun faktor penghambat dalam proses berdakwah di Wahdah Islamiyah yakni diantaranya, tradisi, budaya serta banyaknya bid'ah yang sudah melekat di masyarakat, adanya ormas yang tidak se-visi misi, *dā'i* yang merasa ilmunya sudah cukup, latar belakang *mad'ū* pengaruh lingkungan dan keluarga, serta ketersediaan dana.

# BAB I

## PENDAHULUAN

### *A. Latar Belakang Masalah*

Seiring perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan informasi segala sesuatu menjadi mudah. Apalagi dengan kehadiran internet, waktu dan jarak tidak lagi menghalangi untuk melakukan komunikasi dengan siapapun, kapanpun dan dimanapun kita berada selama masih memiliki koneksi/jaringan internet. Begitu pula dalam berdakwah, ruang dan waktu tak lagi menghalangi seorang *dā'i* untuk menyampaikan dakwahnya. *Dā'i* tidak harus berdakwah melalui mimbar atau dari Masjid ke Masjid ataupun bertemu langsung dengan *mad'ū*. Dengan kecanggihan teknologi semua orang dapat berdakwah. Misalnya saja, seseorang yang membuat status tentang kewajiban melaksanakan shalat lima waktu. Status tersebut sudah termasuk sebuah dakwah *bi al-Kitābah* (dakwah dengan tulisan). Selain itu video musik yang diselengi tulisan-tulisan (*quotes*) yang berisi tentang pesan-pesan dakwah seperti keutamaan dzikir di waktu pagi dan petang, menyambut bulan suci Ramadhan, dan lainnya yang bersifat mengajak kepada kebaikan dan mencegah kepada keburukan (*amar ma'rūf nahi munkar*).

Namun, bukan berarti dengan kemudahan tersebut *dā'i* tidak lagi melakukan dakwah dengan melalui mimbar. *Dā'i* tetap harus melakukan dakwah melalui mimbar karena, tidak semua orang/*mad'ū* mampu mengakses internet. Selain itu, dakwah melalui media internet khususnya sosial media belum tentu mampu menggugah hati ataupun mempengaruhi sikap dan mengubah perilaku *mad'ū* serta mau menerima dan paham dengan pesan dakwah yang disampaikan oleh *dā'i*. Hal tersebut dikarenakan, sesuatu yang berbau hiburan, komedi, isu hangat para *public figur*, gaya busana yang

sedang *trend* lebih menarik sehingga banyak pula yang hanya *skip*/melewati status ataupun video tersebut.

Salah satu organisasi dakwah yang masih aktif melakukan dakwah secara mimbar ataupun bertemu langsung antara *dā'i* dengan *mad'ū* yakni Wahdah Islamiyah yang salah satu cabangnya adalah di Kabupaten Bone. Dakwah yang dilakukan yakni dengan melakukan kajian atau majelis yang mereka sebut dengan istilah “*tarbiyah*”.

Meskipun teknologi sudah canggih dengan adanya *smartphone* misalnya, tapi mereka tetap menjalankan *tarbiyah* di samping juga melakukan dakwah melalui media sosial. Kajian/*tarbiyah* mereka lakukan sekali dalam seminggu dengan hari yang sudah menjadi kesepakatan bersama. Dengan menggunakan metode dakwah *bi al-Lisān* dan dakwah *bil Hāl*. Selain mereka mengajak *mad'ū* untuk melakukan sebuah kebaikan atau menghindari kemungkaran, *dā'i* (atau yang mereka sebut ustadz ataupun ustadzah) juga melaksanakan dan menjalankan hal yang ia katakan pada *mad'ū* sebagai contoh.

QS. An-Nahl ayat 125 merupakan salah satu ayat dalam al-Qur'an yang menjelaskan tentang metode dakwah, Allah swt. berfirman:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْ لَهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

Terjemahnya: “serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk”.<sup>1</sup>

Dari ayat di atas dapat kita ketahui bahwa kita diperintahkan untuk menyeru (dakwah) kepada manusia dengan hikmah dan pelajaran yang baik serta memberi peringatan dengan cara yang baik pula. Seperti yang telah diajarkan Rasulullah saw.

<sup>1</sup>... Allah SWT berfirman dalam QS An- Nahl/ 14 : 125

ketika berdakwah kepada masyarakat Mekkah dan Madinah. Beliau bukan hanya berdakwah dengan lisan (dakwah *bi al-Lisān*) tapi lebih mengutamakan dakwah dengan perbuatan (dakwah *bil Hāl*) yakni dengan perilaku Rasulullah saw. yang menjadi contoh dan suri teladan bagi seluruh umat manusia. Meskipun banyak yang mengancam dan membenci Rasulullah saw. namun beliau tetap menjalankan dakwah dan tetap berbuat baik kepada sesama baik kepada umat Muslim maupun umat non-Muslim. Sehingga banyak umat non-Muslim memeluk agama Islam dikarenakan perbuatan dan perilaku Rasulullah saw. yang senantiasa berbuat baik dan membalas kejahatan orang lain dengan kebaikan.

Salah satu kisah Rasulullah saw. yang berdakwah dengan perbuatan (dakwah *bil Hāl*) yakni, ketika Rasulullah saw. melihat orang buta, kemudian mendekatinya dan memberikan makanan serta menyuapi orang buta tersebut. Sembari disuapi oleh Rasulullah saw. orang buta tersebut menceritakan tentang kejelekan Rasulullah saw. yang ia dengar dari cerita orang-orang yang tidak menyukai Rasulullah saw. beliau hanya tersenyum mendengarkan orang buta tersebut sambil tetap menyuapinya dan hal tersebut dilakukan Rasulullah saw. setiap hari. Suatu hari orang buta tersebut mencari orang yang sering datang untuk menyuapinya. Namun, hari itu tak ada yang datang menyuapinya. Lalu, datanglah Abū Bakar as-Shiddīq untuk menyuapinya. Kemudian, orang buta itu berkata “kau bukan orang yang sering menyuapi ku”. Abū Bakar menjawab “aku orang yang selalu datang menyuapi mu”. Orang buta itu lagi berkata “bukan, orang yang sering menyuapi ku tidak seperti ini cara menyuapiku”. Kemudian Abū Bakar menceritakan bahwa Nabi Muhammad saw. adalah orang yang sering datang menyuapi orang buta tersebut. Lalu, orang buta tersebut menangis dan menyatakan memeluk agama Islam.

Dari kisah Rasulullah saw. dapat kita ketahui bahwa dakwah dengan perbuatan (dakwah *bil Hāl*) memang sangat perlu dan dibutuhkan hingga saat ini. Perlu ada pendekatan persuasif dari *dā'i* terhadap *mad'ū* agar pesan dakwah dapat diterima dan dipahami.

Begitupula metode dakwah yang dilakukan oleh Wahdah Islamiyah dapat disangkutpautkan dalam komunikasi persuasif. Dimana, *dā'i* melakukan pendekatan persuasif bukan hanya sekedar memberi peringatan tapi dengan bersama-sama *mad'ū* melakukan kebaikan dan menjauhi kemaksiatan. Penerapan komunikasi persuasif dalam dakwah Wahdah Islamiyah nampaknya memberikan pengaruh yang cukup besar, seperti dapat kita lihat saat ini dengan terus bertambahnya anggota/masyarakat yang bergabung dalam Wahdah Islamiyah khususnya di Kabupaten Bone. Komunikasi persuasif memang sangatlah diperlukan di dalam proses dakwah itu sendiri karena bukan sekedar memberi peringatan namun dengan memberi informasi, mengajak, memotivasi, mempengaruhi sikap/keyakinan, menggerakkan tindakan dan meneguhkan sikap/perilaku *mad'ū*. Hal tersebutlah yang sangat diperlukan di dalam berdakwah sebagaimana tujuan utama dakwah yaitu untuk mengubah perilaku masyarakat/*mad'ū*.

Dari masalah tersebut, peneliti mengangkat salah satu fenomena sosial yaitu penerapan komunikasi persuasif dalam kegiatan dakwah Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone sebagai objek penelitian. Untuk itu, peneliti akan mengangkat penelitian dengan judul **“IMPLEMENTASI KOMUNIKASI PERSUASIF *DĀ'I* DALAM MENGUBAH PERILAKU *MAD'Ū* (Studi Fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone)**”. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teori proses dan tahapan dakwah yang dimana dalam teori ini membahas mengenai proses dan tahapan-

tahapan dakwah, problematikanya, dan strategi yang ada di dalamnya. Alasan peneliti mengambil teori ini yakni, peneliti akan meneliti mengenai metode dakwah dan strategi dakwah Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone dalam hal ini tentang komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū*. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan siapa saja yang ingin mengetahui lebih dalam hal-hal yang berhubungan dengan metode dakwah dalam mengubah perilaku *mad'ū*.

### **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
2. Apa faktor pendukung dan faktor penghambat dalam implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?

### **C. Definisi Operasional**

1. Komunikasi persuasif, merupakan komunikasi yang sering digunakan untuk mengajak, membujuk dan mempengaruhi keyakinan, sikap, dan perilaku seseorang agar melakukan apa yang diinginkan oleh pengirim pesan.<sup>2</sup>
2. *Dā'i*, dari bahasa Arab *al-Dāi*, *al-dāiyyah*, dan *al-Du'āh* mengarah pada orang yang terlibat dalam kegiatan dakwah (pelaku/penggerak dakwah), yakni orang yang menginginkan agar Islam dilibatkan, diterapkan dan diaplikasikan dalam seluruh aspek kehidupan manusia baik dalam lingkup perorangan, keluarga, masyarakat, bangsa dan negara.<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup>[https://id.m.wikipedia.org/wiki/Komunikasi\\_Persuasif](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Komunikasi_Persuasif), 05 Maret 2020.

<sup>3</sup>Ilyas Ismail, Prio Hotman, *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama dan Peradaban Islam* (Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011), h. 73.



3. Perilaku, adalah segala perbuatan yang dilakukan oleh individu dan hubungannya dengan dirinya sendiri atau lingkungan sekitarnya.<sup>4</sup> Sedangkan *Mad'ū*, adalah masyarakat/khalayak/umat/objek/sasaran yang dituju dalam kegiatan dakwah. Jadi, perilaku *mad'ū* adalah segala perbuatan yang dilakukan oleh masyarakat/umat sebagai sasaran kegiatan dakwah dalam hubungannya dengan dirinya sendiri atau lingkungan sekitarnya.
4. Wahdah Islamiyah, suatu lembaga dakwah yang menganut paham Islamisasi modern.

#### ***D. Tujuan dan Kegunaan***

##### **1. Tujuan Penelitian**

Berikut ini merupakan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.
- b. Untuk mengetahui faktor pendukung dan faktor penghambat dalam implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

##### **2. Kegunaan Penelitian**

Berikut ini merupakan kegunaan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

###### **a. Secara Teoritis**

- 1) Penelitian ini diharapkan mampu memberikan dedikasi terhadap ilmu pengetahuan dan menjadi rujukan bagi peneliti maupun pembaca agar mampu memahami tentang implementasi komunikasi persuasif *dā'i*

---

<sup>4</sup><https://id.m.wikipedia.org/wiki/perilaku>, 05 Maret 2020.

dalam mengubah perilaku *mad'ū* khususnya di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

- 2) Sebagai referensi bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian lebih lanjut dalam bidang komunikasi dan dakwah.
- 3) Sebagai bahan masukan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya ilmu dakwah.

#### **b. Secara Praktis**

- 1) Penelitian ini diharapkan menjadi bahan evaluasi dan koreksi terhadap implementasi komunikasi persuasif *dā'i* agar mampu mengubah perilaku *mad'ū* sebagai tujuan utama dalam berdakwah.
- 2) Sebagai bahan pembelajaran bagi *dā'i* untuk mengetahui pentingnya implementasi komunikasi persuasif dalam mengubah perilaku *mad'ū*.

#### ***E. Garis-garis Besar Isi Skripsi***

**BAB I** merupakan pendahuluan yang mencakup tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, definisi operasional, tujuan dan kegunaan, serta diakhiri dengan garis-garis besar isi skripsi.

**BAB II** merupakan kajian pustaka yang meliputi kajian penelitian sebelumnya, kajian teoritis dan kerangka pikir.

**BAB III** merupakan bab yang memuat tentang metode penelitian yang terdiri dari jenis penelitian, pendekatan penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, instrumen penelitian, teknik pengumpulan data dan diakhiri dengan teknik analisis data.

**BAB IV** merupakan bab yang berisi gambaran umum objek penelitian seperti selayang pandang, kondisi wilayah dan keadaan anggota, struktur organisasi dan visi misi organisasi. Bab ini juga merupakan bab yang berisi tentang hasil penelitian.

**BAB V** merupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dan implikasi serta diakhiri daftar pustaka dan lampiran.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### *A. Kajian Penelitian Sebelumnya*

Bahwasanya kajian penelitian sebelumnya adalah salah satu hal yang sangat penting dalam sebuah penelitian ilmiah. Sebagaimana dalam skripsi ini yang merupakan satu bentuk penelaahan mengenai hasil penelitian yang telah ada sebelumnya yang mempunyai topik sama, serta untuk memberikan refleksi bahwa penelitian yang akan dilakukan bukan plagiat.

Oleh karena itu, dalam penulisan skripsi ini, penulis membutuhkan daftar bacaan yang bisa dijadikan sebagai referensi dalam penelitian. Adapun daftar bacaan yang dimaksud yakni berupa karya tulis ilmiah atau skripsi yang sudah ada, yakni sebagai berikut:

Skripsi yang ditulis oleh Hendri Afriyanto tahun 2017 dengan judul Komunikasi Persuasif *Dā'i* dan *Mad'ū* dalam Pemahaman Pesan Dakwah. Hasil dari penelitian ini adalah pemahaman pesan dakwah pada *mad'ū* majelis taklim Al-Hidayah dilakukan dalam beberapa tahapan, yang pertama *dā'i* melakukan pendekatan dengan jama'ah majelis taklim agar kenal dan tercipta hubungan yang harmonis dan akrab. Yang kedua *dā'i* menerapkan metode asosiasi, integrasi, *pay-off and fear-arousing*, dan *iching* agar jama'ah majelis taklim tertarik. Selanjutnya yang ketiga, *dā'i* melakukan diskusi dan tanya jawab pada akhir acara bersama dengan jama'ah. Yang keempat, selain melakukan komunikasi secara berkelompok, *dā'i* juga melakukan komunikasi secara individu diluar majelis taklim. Dan yang terakhir yakni adanya perubahan pada jama'ah (*mad'ū*) majelis taklim seperti pengetahuannya mengenai ilmu agama bertambah, rasa percaya dirinya meningkat, serta kualitas ibadahnya

meningkat. Skripsi yang ditulis oleh Hendri Afriyanto menitikberatkan pada penerapan komunikasi persuasif *dā'i* dan *mad'ū* dalam pemahaman pesan dakwah. Sedangkan penulis, menitikberatkan pada implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū*. Selain itu, lokasi penelitian juga berbeda. Sehingga segmentasi dan strategi ataupun metode yang digunakan pasti berbeda pula. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa, penelitian ini sangat berbeda dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis.

Skripsi yang ditulis oleh Anggun Ekawati tahun 2017 dengan judul Komunikasi Persuasif *Dā'i* kepada Masyarakat yang Berbeda Mazhab di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasanya langkah-langkah komunikasi persuasif yang ditempuh *dā'i* yakni yang pertama melakukan pendekatan dengan masyarakat, kedua mencari penyebab masyarakat tidak ingin shalat di Masjid Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur, ketiga memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbedaan mazhab, keempat setelah mengetahui penyebabnya *dā'i* pun melakukan pendekatan kepada tokoh masyarakat atau yang dianggap cukup berpengaruh mengenai masalah ini, kemudian *dā'i* mengajak masyarakat untuk ikut melakukan majelis ta'lim untuk menganalisis dan mendalami mengenai perbedaan mazhab secara lebih baik. Skripsi yang ditulis oleh Anggun Ekawati membahas tentang bagaimana memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbedaan mazhab, yang menyebabkan masyarakat tidak mau shalat di Masjid Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur. Dari hasil penelitian ini terlihat jelas perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, yakni bagaimana implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah

perilaku *mad'ū*. Sedangkan, skripsi ini membahas tentang perbedaan mazhab sehingga masyarakat tidak mau shalat di Masjid.

Skripsi yang ditulis oleh Mubasyaroh tahun 2017 dengan judul Strategi Dakwah Persuasif *Dā'i* dalam Mengubah Perilaku Masyarakat. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwasanya tujuan komunikasi dakwah yakni agar terbentuk struktur sosial yang diikuti dengan norma-norma sosial sehingga terbentuk perilaku masyarakat sebagai *mad'ū*. Dalam komunikasi dakwah persuasif perlu diperhatikan prinsip-prinsip dakwah persuasif yaitu *Qaūlan layyinan*, *Qaūlan maysūran*, *Qaūlan balīghah*, *Qaūlan ma'rūfah*, *Qaūlan karīma* serta langkah-langkah perubahan *mad'ū* yakni pemahaman, sikap, dan perilaku/perbuatan mereka. Dari hasil penelitian ini terlihat jelas perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis, yakni bagaimana implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū*. Sedangkan, penelitian ini membahas mengenai dakwah persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku masyarakat.

## **B. Kajian Teoritis**

### **1. Tinjauan Teori yang Digunakan**

Kajian teori yang digunakan adalah salah satu bagian yang sangat penting dalam sebuah penelitian ilmiah. Dalam penelitian kualitatif, teori yang telah ada digunakan sebagai sumber inspirasi dan pembanding. Teori bisa saja dan membantu untuk mendalami apa yang telah diketahui secara naluriah saat pertama, tapi lumrah atau bisa saja berubah seperti halnya teori sosial berubah.<sup>5</sup>

Maka dari itu, dalam penyusunan skripsi ini, penulis membutuhkan teori sebagai bahan dan pembanding saat penelitian nantinya. Adapun teori yang digunakan penulis adalah sebagai berikut:

---

<sup>5</sup>Madekhan, "Posisi dan Fungsi Teori dalam Penelitian Kualitatif", Reformasi: Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran, Vol.7 No. 2, 2018, h. 63.

### **a. Teori Mendapatkan Kepatuhan**

Mendapatkan kepatuhan (*gaining compliance*) merupakan kegiatan yang dilakukan atau agar mereka menghentikan pekerjaan yang tidak kita sukai. Teori sosial, disusun berdasarkan asumsi bahwa seseorang bekerja karena menginginkan suatu hal dari orang lain sebagai ganti untuk hal lainnya. Model ini mengarah pada kekuasaan. Atau dapat dikatakan, anda akan mendapatkan kepatuhan seseorang apabila anda mampu memberikan atau tidak memberikan apa yang mereka butuhkan dengan kemampuan atau kekuasaan yang anda miliki. Hasil penelitian Marwell dan Schmitt menghasilkan lima strategi umum yaitu, memberikan reward/hadiah (yakni dengan menjanjikan suatu hal); sanksi/ganjaran (termasuk ancaman); kemampuan (menunjukkan pengetahuan terhadap penghargaan); komitmen impersonal (misalnya daya tarik moral) dan; komitmen personal (misalnya utang).<sup>6</sup>

### **b. Teori Konstruktivisme**

Teori ini dikembangkan oleh Jesse Delia yang menyebutkan bahwa seseorang melakukan penafsiran dan beraksi berdasarkan abstrak atau imajinasi yang ada di pikirannya. Dalam teori ini, realitas didapatkan melalui proses penyaringan sebelumnya yakni dengan bagaimana cara seseorang melihat sesuatu.<sup>7</sup> Teori konstruktivisme disusun berdasarkan teori sebelumnya yakni “konstruksi pribadi” atau “konstruksi personal” oleh George Kelly menyebutkan bahwa seseorang dapat mengerti pengalamannya dengan mengklasifikasikan beragam kejadian berdasarkan persamaannya dan memisahkan beragam hal dengan perbedaannya.

---

<sup>6</sup>Morissan, *Teori Komunikasi: Individu hingga Massa* (Cet. I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2013), h. 161-163.

<sup>7</sup>Morissan, *Teori Komunikasi: Individu hingga Massa*, h. 166.

Teori konstruktivisme mengakui bahwa pembentukan individu memiliki latar belakang sosial, sehingga pembentukan individu diketahui melalui hubungan atau reaksi dengan individu lain. Pembentukan diri antara seseorang (*interpersonal construct*) sangat penting, karena bisa menuntun kita untuk memahami orang lain. Setiap orang mempunyai perbedaan dalam hal tingkat kesulitan dalam memandang orang lain.<sup>8</sup>

### **c. Teori Penilaian Sosial**

Teori penilaian sosial dirintis dan dikembangkan oleh Muzafer Sherif dan Carolyn Sherif. Dalam perkembangannya, Sherif secara analogis menganalisis cara-cara seseorang menilai pesan sosial.<sup>9</sup> Menurut Sherif seseorang merubah sikap karena hubungan tiga faktor yakni, sikap awal/asli audiens, pesan-pesan (atau pendapat orang lain), dan kredibilitas pesan.

Teori penilaian sosial menyebutkan bahwa dalam kesempatan pengenalan/pemahaman, orang melakukan perbandingan antara pesan dan dengan sikap atau sudut pandangnya saat itu. Pendapat-pendapat personal tidak bisa secara tepat digambarkan sebagai titik-titik di sepanjang sebuah rangkaian, karena derajat toleransi harus dipertimbangkan dalam penilaian. Asumsi dasar teori ini adalah bahwa orang membentuk situasi yang penting buat dirinya, tidak ditentukan oleh situasi lain. Pembentukan situasi terbagi atas aspek internal dan aspek eksternal. Aspek internal meliputi sikap, emosi, motif, pengaruh pengalaman masa lalu, dan sebagainya.

---

<sup>8</sup>Morissan, *Teori Komunikasi: Individu hingga Massa*, h. 169.

<sup>9</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi* (Cet. I; Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2019), h. 156.



## 2. Tinjauan Umum Dakwah

Dakwah menurut bahasa atau etimologi, berasal dari bahasa Arab, yaitu *da'a-yad'u-da'watan*, artinya mengajak, menyeru, memanggil.<sup>10</sup> Sedangkan berdasarkan terminologi dakwah yakni bagian yang hakikatnya berada pada menyeru, dorongan (motivasi), rangsangan serta bimbingan kepada orang lain agar menerima ajaran agama Islam dengan penuh kesadaran dan keikhlasan untuk kepentingannya sendiri bukan untuk kepentingan pengajaknya. Warson Munawir, menjelaskan bahwa dakwah artinya adalah memanggil (*to call*), mengundang (*to invite*), mengajak (*to summon*), menyeru (*to purpose*), mendorong (*to urge*), dan memohon (*to pray*).<sup>11</sup> Sedangkan orang yang menyeru atau mengajak disebut *dā'i*.

Adapun definisi mengenai dakwah secara istilah yakni menyeru umat manusia secara bijaksana menuju jalan yang lurus berdasarkan perintah Tuhan agar tercipta faedah serta kebahagiaan baik di dunia maupun di akhirat. Dakwah adalah panggilan Ilahi dan Rasul untuk menghidupkan manusia yang berkeseimbangan: seimbang ilmu dan imannya, seimbang amal dan ibadahnya, serta seimbang ikhtiar dan doanya.

Dakwah adalah sederetan kegiatan dan proses untuk mencapai suatu tujuan. Tujuan ini dilakukan untuk memberi petunjuk dan pedoman untuk keberlangsungan dakwah. Karena tanpa adanya tujuan yang jelas semua kegiatan dakwah hanya sia-sia. Apalagi dilihat dari sisi pendekatan sistem (sistem *approach*), tujuan dakwah adalah bagian dari unsur dakwah, yakni antara unsur dakwah yang satu dengan yang lain saling mempengaruhi, dan berhubungan.

---

<sup>10</sup>Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah* (Cet. II; Jakarta: Amzah, 2013), h. 1-2.

<sup>11</sup>Warson Munawir, *Kamus Al-Munawwir* (Bandung: Pustaka Progresif, 1997), h. 406.

Tujuan dakwah secara umum yaitu untuk merubah perilaku objek dakwah (*mad'ū*) sehingga mau menerima ajaran Islam dan menerapkannya dalam tatanan kehidupan sehari-hari, baik mengenai persoalan pribadi, keluarga hingga masyarakat sosial. Agar dalam menjalani kehidupan dilimpahkan keberkahan di dunia dan keberkahan di akhirat serta dibebaskan dari siksa api neraka.

Menurut Jamaluddin Kafie ada beberapa tujuan dakwah yakni:

- a. Tujuan hakiki dakwah adalah untuk mengajak atau menyeru manusia mengenal Tuhannya dan mempercayai-Nya serta melaksanakan apa yang diperintahkan-Nya dan menjauhi larangan-Nya.
- b. Tujuan umum seruan kepada umat manusia agar memegang teguh petunjuk Allah swt. dan Rasul-Nya agar diberikan kebahagiaan baik di dunia maupun di akhirat.
- c. Tujuan khusus dakwah yakni berusaha untuk membentuk tataran masyarakat Islam yang utuh serta ekstensif.
- d. Tujuan urgen dakwah yakni untuk melahirkan manusia yang berakhlak dan tercermin dalam kehidupan sehari-hari dan lingkungannya serta mampu mempengaruhi dan mengubah pola pikirnya.
- e. Tujuan insidental banyaknya masalah manusia, dengan dakwah diharapkan agar mampu mengurangi masalah manusia yakni dengan memberikan solusi atas masalah yang telah dihadapi oleh setiap golongan manusia di segala ruang dan waktu.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Jamaluddin Kafie, *Pengantar Ilmu Dakwah* (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010), h. 98.

Dengan demikian, jelas sekali bahwa dengan adanya tujuan dakwah tersebut maka akan menghasilkan satu bentuk pemahaman yang signifikan untuk terciptanya dakwah yang lebih berkualitas bagi masyarakat secara umum.

### 3. Tinjauan Umum *Dā'i*

#### a. Pengertian *Dā'i*

Dalam bahasa Arab Kata *dā'i* artinya orang yang mengajak. Di Indonesia, *dā'i* juga disebut dengan *muballigh*, ustadz, kyai, ajengan, tuan guru, *syāikh*, dan lain- lain. *Dā'i* yakni orang yang menyeru terhadap orang lain dengan menggunakan perkataan, perbuatan maupun tingkah laku baik secara langsung ataupun tidak langsung menuju keadaan yang lebih baik berdasarkan dalam al-Qur'an dan Sunnah atau menyeru kepada *amar ma'rūf nahi munkar*.<sup>13</sup>

Pengertian juru dakwah atau *dā'i* dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

- 1) Secara umum yakni setiap muslim ataupun muslimat yang melakukan dakwah sebagai salah satu kewajibannya sebagai penganut Islam, hal ini diterangkan dalam hadis "*Ballighu 'annī waluw āyah*".
- 2) Secara khusus yakni setiap muslim atau muslimat yang secara khusus mempelajari dan mendalami keahlian (*mutakhashshish–spesialis*) dalam bidang dakwah Islam, dengan sungguh-sungguh dan dengan *qudwah hasanah*.

Setiap orang yang melakukan kegiatan dakwah, haruslah mempunyai kepribadian yang baik sebagai seorang *dā'i*. Hal ini dikarenakan, seorang *dā'i* sebagai tokoh yang ditiru atau diteladani setiap tingkah laku dan perbuatannya. Maka, ia haruslah menjadi *Uswatun Hasanah* untuk masyarakatnya. *Dā'i* diibaratkan sebagai

---

<sup>13</sup>Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah*, h. 68.

*guide* atau yang memandu orang-orang agar diberikan keselamatan hidup baik di dunia maupun akhirat. Ia merupakan pemandu yang wajib paham dan mengerti tentang mana jalan yang dapat ditempuh dan mana jalan yang tidak dapat ditempuh oleh seorang muslim, sebelum memberikan petunjuk kepada orang lain.

Kedudukan *dā'i* di tengah masyarakat sangatlah penting, ia harus mampu berperan dan bertingkah laku yang seharusnya dilakukan oleh seorang pemimpin. Ia harus mampu membentuk hubungan komunikasi yang kuat antara dirinya dengan masyarakat. Ia harus mampu bertutur dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami masyarakatnya. sehingga, seorang *dā'i* dituntut untuk mengetahui pasti mengenai kondisi dan latar belakang masyarakat yang menjadi sasaran dakwahnya.

#### **b. Tugas dan Fungsi *Dā'i***

Meneruskan tugas Nabi Muhammad saw. merupakan tugas pokok seorang *dā'i* yakni untuk menyampaikan ajaran-ajaran Allah swt. yang banyak dijelaskan dalam al-Qur'an dan Sunnah. Tugas *dā'i* yakni untuk mengamalkan al-Qur'an dan Sunnah sebagai pedoman dan menuntun masyarakat dalam kehidupan sehari-harinya. Menjauhkan masyarakat pada ajaran-ajaran yang tidak sesuai dengan al-Qur'an dan Sunnah, menjauhkan masyarakat pada paham *animisme* dan *dinamisme* yang dilakukan secara turun-temurun dari nenek moyang mereka. Menjadi seorang *dā'i* bukanlah perkara yang mudah, karena harus mampu menerjemahkan al-Qur'an dan Sunnah kedalam bahasa yang bisa dan mudah dimengerti oleh masyarakat.

Kehadiran *dā'i* ditengah masyarakat memiliki fungsi yang cukup menentukan. Adapun fungsi *dā'i* yakni sebagai berikut.

- 1) Meluruskan akidah, kehadiran *dā'i* yakni untuk menguatkan keyakinan bahwa hanya Allah-lah Dzat yang Maha Kuasa lagi Maha Perkasa, tak ada

kekuatan pun yang bisa menandingi kekuatan dan kekuasaan Allah swt. semuanya tunduk dan patuh kepada Allah swt. tanpa terkecuali dengan keyakinan ini dapat meluruskan kembali masyarakat yang masih melakukan praktek-praktek syirik atau yang mendekatinya kepada jalan yang di ridhai Allah swt.

- 2) Memotivasi umat agar beribadah dengan baik dan benar, *dā'i* bertugas untuk memotivasi umat agar beribadah dengan baik dan benar sehingga timbul suatu keinginan untuk selalu belajar serta mengamalkan apa yang dipelajarinya.
- 3) Menegakkan *amar ma'rūf nahi munkar*, biasanya manusia lebih menyukai melakukan *amar ma'rūf* daripada melaksanakan *nahi munkar*. Melakukan *nahi munkar* sangat berat rasanya karena dikhawatirkan yang diingatkan merasa tersinggung atau marah, terlebih lagi orang yang lebih tinggi statusnya.
- 4) Menolak kebudayaan yang negatif, Islam tidak anti akan pembaharuan bahkan Islam mendorong umatnya untuk senantiasa modern dan tidak kaku akan teknologi. Akan tetapi Islam menanamkan pada umatnya untuk senantiasa berpegang pada nilai-nilai ajaran yang lurus dan di ridhai Allah swt. Dalam menanggapi perubahan sulit dan rumit tersebut seorang *dā'i* haruslah bisa mencermati dan memberikan solusi atau alternatif pemecahan di masyarakat agar masyarakat menerima akan perubahan-perubahan positif dan menangkal perubahan negatif. Sehingga, masyarakat akan teguh pada pendiriannya bahwa yang benar adalah benar dan yang salah tetap salah,

bukan masyarakat yang mudah terbawa oleh arus yang belum jelas arah dan tujuannya.

### c. Sifat-sifat *Dā'i*

Dalam berdakwah, seorang *dā'i* menginginkan kesuksesan, dakwah dapat dikatakan berhasil apabila ada perubahan dalam diri objek dakwah (*mad'ū*) baik dari sikap maupun perilaku yang kurang baik menjadi lebih baik, dari tidak mengenal dan paham mengenai ajaran Islam menjadi kenal dan memahami ajaran Islam. Kemampuan seorang *dā'i* tidaklah cukup, tetapi harus didukung dengan kepribadian seorang *dā'i* yakni berakhlak mulia yang menjadi faktor penting untuk kesuksesan dakwah.

Pada dasarnya, kepribadian seorang *dā'i* dalam kesehariannya harus mencerminkan dan mengamalkan pesan-pesan dakwah yang disampaikan. Apabila dalam berdakwah dia menyampaikan untuk senantiasa membaca al-Qur'an, maka *dā'i* terlebih dahulu harus melakukan hal tersebut. Jika terjadi kesenjangan mengenai perilaku kesehariannya dengan yang ia katakan maka objek dakwah tidak simpatik terhadap *dā'i*, bukan hanya dinilai kurang baik oleh masyarakat tapi Allah swt. bahkan akan mendapat murka Allah swt. sebagaimana firman-Nya dalam QS. Ash-Shāff: 2-3

يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٢﴾ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللَّهِ أَنْ تَقُولُوا مَا لَا تَفْعَلُونَ ﴿٣﴾

Terjemahnya: Wahai orang-orang yang beriman, kenapakah kamu mengatakan sesuatu yang tidak kamu kerjakan? Amat besar kebencian di sisi Allah bahwa kamu mengatakan apa-apa yang tidak kamu kerjakan.

Dakwah akan sulit diterima oleh *mad'ū* sampai kedalam kalbunya, apabila *dā'i* tidak menerapkan pesan-pesan dakwah yang disampaikan dalam kehidupannya. Karena pesan dakwah harus sampai ke kalbu *mad'ū* sehingga mereka melakukan

perubahan diri karena dorongan dari kalbu bukan paksaan ataupun lainnya bukan sekedar untuk diketahui dan dipahami oleh *mad'ū* melainkan harus dilaksanakan.

Untuk menjadi *dā'i* yang baik harus memiliki kredibilitas yang tinggi. Seseorang dengan kredibilitas tinggi merupakan seseorang yang memiliki pengetahuan di bidang yang akan dia sampaikan, memiliki jiwa yang tulus dan aktif, bangga akan pesan-pesan dan profesinya, berbudi luhur, serta memiliki status yang cukup meski tidak harus tinggi. Selain itu perlu sosok yang cerdas, simpatik kepada masyarakat, percaya diri, stabil emosinya, berani, semangat yang tinggi, penuh insiatif, tegas tetapi juga hati-hati, dan kreatif.

#### **d. Kompetensi Juru Dakwah**

Dalam menjalankan dakwah agar sukses seorang *dā'i* harus dibekali dengan kompetensi yang berhubungan dengannya. Adapun seorang *dā'i* harus memiliki kemampuan sebagai berikut:

- 1) Kemampuan berkomunikasi, dakwah dilakukan lebih dari satu orang sehingga terjadi proses komunikasi di dalamnya, yakni proses dimana *dā'i* selaku komunikator menyampaikan pesan kepada *mad'ū* selaku komunikan dan melakukan sesuai yang disampaikan oleh *dā'i*. Seorang *dā'i* harus memiliki kemampuan membaca dan paham mengenai latar belakang *mad'ū* untuk menyusun metode, pendekatan, serta media yang cocok diterapkan.
- 2) Kemampuan penguasaan diri, seorang *dā'i* harus memiliki sikap bijak, sabar, dan penuh kedewasaan. *Dā'i* tidak boleh bersikap sombong, angkuh, dan kaku karena akan menyebabkan *mad'ū* kurang simpatik sehingga tidak ingin dekat dengan *dā'i*.

- 3) Kemampuan pengetahuan psikologi, seorang *dā'i* diharapkan mempunyai pengetahuan tentang psikologi, dengan paham pengetahuan ini dia akan bisa bersikap bijaksana dan pantang menyerah dalam menghadapi *mad'ū* yang sikap dan kepribadiannya bermacam-macam.
- 4) Kemampuan pengetahuan kependidikan, sebagai seorang pendidik, *dā'i* harus menuntun masyarakat menjadi manusia yang bertanggung jawab pada dirinya sebagai hamba Allah serta pada orang lain sebagai sesama anggota masyarakat dengan meningkatkan dan mengembangkan kedewasaan mereka. Sebagai pendidik, *dā'i* harus paham mengenai ilmu-ilmu yang berhubungan dengan pendidikan baik mengenai metode, teknik maupun strateginya, agar tujuan dakwah mudah tercapai.
- 5) Kemampuan pengetahuan di bidang pengetahuan umum, seorang *dā'i* dituntut untuk membekali diri dengan pengetahuan karena pengetahuan dan latar belakang pendidikan masyarakat yang berbeda-beda dan agar *dā'i* tidak ketinggalan dan selangkah lebih maju dibanding masyarakatnya. seorang *dā'i* harus senantiasa *up to date* mengenai informasi apapun agar tidak diremehkan oleh masyarakat.
- 6) Kemampuan di bidang al-Qur'an, penguasaan di bidang al-Qur'an adalah sebuah kewajiban bagi seorang *dā'i*. Dalam hal ini baik dari segi membaca maupun pemahaman dan menginterpretasikan ayat-ayat al-Qur'an. Karena biasanya objek dakwah utamanya di daerah pedesaan sebelum mendengarkan nasehat atau pesan dakwah yang disampaikan oleh *dā'i* terlebih dahulu menilai bacaan al-Qur'an *dā'i* tersebut.



- 7) Kemampuan pengetahuan di bidang ilmu hadis, dengan adanya berbagai permasalahan dalam ilmu hadis maka, *dā'i* harus memiliki kompetensi di bidang hadis supaya dia tidak terbelenggu dan terjerumus pada hadis-hadis *Mardūd* (tidak bisa dijadikan sebagai panduan).
- 8) Kemampuan di bidang ilmu agama secara integral, *dā'i* sebagai subjek dakwah, diibaratkan sebagai orang yang tahu segala hal mengenai agama. Maka, keberadaan *dā'i* yang di cap sebagai orang serba tahu tentang agama, dan agar masyarakat simpatik dan menerima dakwahnya, *dā'i* harus memiliki kompetensi dari segi ilmu agama seluas-luasnya. Yaitu diantaranya bahasa Arab, ilmu *fiqh* (ilmu syariat Islam), ilmu tauhid (ilmu keimanan), ilmu akhlak (budi pekerti), ilmu tarikh (sejarah), ilmu tasawuf, dan ilmu-ilmu lainnya secara integral.

#### 4. Tinjauan Umum Mad'ū

Secara terminologi, *mad'ū* merupakan orang atau kelompok yang biasa disebut dengan jamaah yang mempelajari dan mendalami ajaran agama dari seorang *dā'i*, baik *mad'ū* itu orang dekat atau jauh, Muslim atau non-Muslim, laki-laki maupun perempuan. Seorang *mad'ū* dijadikan objek untuk transformasi pengetahuan yang dimiliki oleh *dā'i*.<sup>14</sup> *Mad'ū* merupakan sasaran dakwah bagi seorang *dā'i* yang bersifat personal, kolektif atau masyarakat umum. Masyarakat sebagai sasaran dakwah adalah salah satu unsur yang penting dalam proses dakwah maka dari itu persoalan masyarakat ini sebaiknya dipahami dan didalami dengan baik sebelum terjun langsung ke lapangan untuk berdakwah.

---

<sup>14</sup>Wahidin Saputra, *Pengantar Ilmu Dakwah* (Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2012), h. 279.

Tidak ada kesepakatan diantara peneliti dakwah mengenai jumlah dari rumpun *mad'ū*. Adapun beberapa pendapat yang bisa dihimpun yakni:<sup>15</sup>

- a. Di awal surah al-Baqarah, *mad'ū* dikelompokkan dalam tiga rumpun, yaitu: mukmin, kāfir, dan munāfiq. Mujahid berkata: “empat ayat diawal surah al-Baqarah mendeskripsikan tentang sifat orang mukmin, dua ayat mendeskripsikan sifat orang kāfir, dan tiga belas ayat berikutnya mendeskripsikan sifat orang munāfiq...”. dalam istilah M. Natsir, kelompok *mad'ū* ada tiga, yaitu “...kawan yang setia sehidup semati, dari awal sampai akhir; dan lawan yang secara terang-terangan memusuhinya dari awal sampai akhir; dan lawan yang bermain pura-pura menjadi kawan, sambil menunggu saat untuk menikam dari belakang...”
- b. Secara umum *mad'ū* menurut Imam Habīb Abdullah Haddād dapat dikelompokkan dalam delapan rumpun, yaitu:
  - 1) Para ulama
  - 2) Ahli zuhud dan ahli ibadah
  - 3) Penguasa dan pemerintah
  - 4) Kelompok ahli perniagaan, industri, dan sebagainya
  - 5) Fakir miskin dan orang lemah
  - 6) Anak, istri dan kaum hamba
  - 7) Orang awam yang taat dan yang berbuat maksiat
  - 8) Orang yang tidak beriman kepada Allah dan Rasul-Nya.

---

<sup>15</sup>M. Munir, *Metode Dakwah* (Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006), h. 105-109.

- c. Abdul Karīm Zaīdan dalam *Ushūl al-da'wah* mengelompokkan *mad'ū* dalam empat rumpun, yaitu: *Al-malā* (penguasa), *Jumhur al-nās* (mayoritas masyarakat), *Munāfiqūn*, dan Ahli maksiyat.
- d. Muhammad Abū al-Fath al Bayanuni mengelompokkan *mad'ū* dalam dua rumpun besar, yaitu: a) rumpun muslimun atau mukminun atau *ummat istijābah* (umat yang telah menerima dakwah), dan b) Non-Muslim atau *ummat dakwah* (umat yang perlu sampai kepada mereka dakwah Islam), *Umat istijābah* dibagi dalam tiga kelompok, yaitu: a) *Sābiqum bi al-khairāt* (orang yang saleh dan bertakwa), b) *Dzāliman linafsih* (orang fasik dan ahli maksiyat), c) *Muqtashid* (*mad'ū* yang labil keimanannya). Sedangkan *ummat da'wah* dibagi dalam empat kelompok, yaitu: a) Atheis, b) *Musyrikūn*, c) Ahli Kitab, d) *Munāfiqūn*.
- e. Said bin wahf al-Qaḥthāni melakukan pembagian hampir sama dengan al-Bayanuni, yaitu membagi *mad'ū* dengan kategori Muslim dan non-Muslim. *Mad'ū* dari rumpun Muslim dibagi dua, yaitu: a) Muslim yang cerdas dan siap menerima kebenaran, dan b) Muslim yang siap menerima kebenaran, tetapi mereka sering lalai dan kalah dengan hawa nafsu. Sedangkan non-Muslim, pembagiannya sama dengan al-Bayanuni, tetapi beliau tidak memasukkan munafik dalam kelompok non-Muslim.
- f. M. Bahri Ghazali mengelompokkan *mad'ū* berdasarkan tipologi dan klasifikasi masyarakat.

Berdasarkan tipologi, masyarakat dibagi dalam lima tipe, yaitu:

- 1) Tipe inovator, yakni masyarakat yang mempunyai keinginan keras pada setiap gejala sosial yang sifatnya membangun, bersifat agresif dan tergolong mempunyai kemampuan hati-hati dalam setiap langkah.
- 2) Tipe pelopor, yakni masyarakat yang pemilih dalam menerima hal-hal baru dan mempertimbangkan pembaruan bisa atau tidak membawa perubahan yang positif. Mereka mencari seorang pelopor untuk menerima ataupun menolak ide pembaharuan serta yang dapat mewakili untuk mencapai pembaharuan tersebut.
- 3) Tipe pengikut dini, yakni masyarakat sederhana yang kadang-kadang kurang siap untuk mengambil resiko dan biasanya lemah mental. Kelompok masyarakat ini biasanya merupakan kelompok kelas dua di masyarakatnya, mereka perlu seorang pelopor dalam mengambil tugas kemasyarakatan.
- 4) Tipe pengikut akhir, yakni masyarakat yang sangat hati-hati sehingga berdampak kepada anggota masyarakat yang skeptis terhadap sikap pembaharuan. Karena faktor kehati-hatian yang berlebihan, maka setiap gerakan pembaharuan membutuhkan waktu dan pendekatan yang tepat agar dapat masuk.
- 5) Tipe kolot, ciri-cirinya, tidak mau menerima pembaharuan sebelum mereka benar-benar terdesak oleh lingkungannya.

Sedangkan berdasarkan klasifikasi, masyarakat dapat dihampiri dengan dua pendekatan, yaitu:

- 1) Pendekatan kondisi sosial budaya, yang terbagi dalam masyarakat kota dan desa.

- 2) Pendekatan tingkat pemikiran, terbagi dalam dua kelompok, yaitu kelompok masyarakat maju (industri), dan kelompok masyarakat terbelakang.

Berdasarkan data-data rumpun *mad'ū* diatas, dapat dikelompokkan dengan lima tinjauan, yaitu:

- a. *Mad'ū* ditinjau dari segi penerimaan dan penolakan ajaran Islam, terbagi dua, yaitu Muslim dan non-Muslim.
- b. *Mad'ū* ditinjau dari segi tingkat pengalaman ajaran agamanya, terbagi tiga, *Dzāliman linafsih, muqtashid* dan *Sābiqum bi al-khairāt*.
- c. *Mad'ū* ditinjau dari tingkat pengetahuan agamanya, terbagi tiga, ulama, pembelajar dan awam.
- d. *Mad'ū* ditinjau dari struktur sosialnya, terbagi tiga; pemerintah (*Al-malā*), masyarakat maju (*Al-muttathīn*), dan terbelakang (*Al-mustad'afīn*).
- e. *Mad'ū* ditinjau dari prioritas dakwah, dimulai dari diri sendiri, keluarga, masyarakat, dst.

## 5. Tinjauan Umum Komunikasi

Komunikasi atau *communication* berasal dari bahasa Latin, yaitu *communicatus* yang berarti berbagi atau menjadi milik bersama. Menurut, Harold D. Lasswell, cara yang baik untuk mendeskripsikan komunikasi yakni dengan menjawab pertanyaan berikut: *Who, Says what, in which Channel, To Whom, With What Effect?* (siapa, mengatakan apa, dengan saluran apa, kepada siapa, dengan efek bagaimana?). Everett M. Rogers dan Lawrence Kincaid menyebutkan bahwa komunikasi merupakan suatu proses pertukaran informasi yang dilakukan oleh dua orang atau lebih antara satu dengan yang lain, sehingga terjadi saling pengertian yang mendalam. Sedangkan

menurut Berelson dan Steiner, komunikasi merupakan proses menyampaikan informasi, ide, emosi, keterampilan dan lain-lain dengan menggunakan simbol-simbol seperti gambar-gambar, angka-angka, kata-kata, dan lainnya.<sup>16</sup>

Adapun karakteristik komunikasi adalah sebagai berikut:

- a. Komunikasi suatu proses, komunikasi adalah rangkaian pekerjaan maupun kejadian yang dilakukan secara sistematis serta berhubungan satu dengan lainnya dalam jangka waktu tertentu.
- b. Komunikasi merupakan usaha yang terencana dan memiliki tujuan, komunikasi yaitu aktivitas yang dilaksanakan secara sadar, direncanakan, dan sesuai dengan maksud atau kemauan si komunikator.
- c. Komunikasi menuntut peran dan kerja sama antara komunikator dengan komunikan, proses komunikasi akan berjalan dengan lancar jika orang yang melakukan komunikasi baik dua orang maupun lebih turut ikut aktif terlibat dan memiliki perhatian yang sama dengan topik atau pesan yang dibahas atau dibicarakan.
- d. Komunikasi bersifat simbolis, yakni lambang seperti bahasa, yang digunakan dalam proses komunikasi.
- e. Komunikasi bersifat transaksional, dalam komunikasi terjadi dua aktivitas yakni memberi dan menerima. Kedua aktivitas tersebut harus dijalankan secara seimbang atau proporsional oleh orang yang melakukan komunikasi.
- f. Komunikasi menembus faktor ruang dan waktu, yakni seseorang dapat melakukan komunikasi dalam waktu dan tempat yang berbeda.

---

<sup>16</sup>Marhaeni Fajar, *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktik* (Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), h. 32.

Berikut ini merupakan tujuan dari komunikasi yakni:<sup>17</sup>

- a. Perubahan sikap (*attitude change*), setelah seorang penerima pesan (komunikasikan) menerima pesan kemudian ada perubahan sikap baik positif ataupun negatif. Dalam situasi atau kondisi apapun kita senantiasa berupaya untuk mempengaruhi orang lain agar bersikap positif sesuai dengan kemauan kita.
- b. Perubahan pendapat (*opinion change*), dengan komunikasi diharapkan melahirkan pemahaman. Pemahaman, merupakan keahlian memahami pesan secara tepat seperti yang diinginkan oleh penyampai pesan sehingga akan lahir pendapat yang berbeda-beda dari penerima pesan.
- c. Perubahan perilaku (*behaviour change*), perubahan perilaku ataupun tindakan seseorang merupakan tujuan dari komunikasi.
- d. Perubahan sosial (*social change*), membentuk dan menjalin hubungan dengan orang lain sehingga hubungan yang tercipta semakin baik. Dalam proses komunikasi yang efektif secara tidak langsung meningkatkan kadar hubungan interpersonal.

Selain itu, Onong Uchjana Effendy menyebutkan bahwa tujuan komunikasi yaitu:<sup>18</sup>

- a. Mengubah sikap (*to change the attitude*).
- b. Mengubah opini/pendapat/pandangan (*to change the opinion*).
- c. Mengubah perilaku (*to change the behavior*).

---

<sup>17</sup>Marhaeni Fajar, *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktik*, h. 60-61.

<sup>18</sup>Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* (Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2007), h. 55.

d. Mengubah masyarakat (*to change the society*).

Dalam komunikasi, ada lima hal yang harus terpenuhi yakni diantaranya, pertama, komunikator (orang yang menyampaikan pesan, dalam dakwah disebut dengan *dā'i*, *muballigh*, atau *khātib*). Komunikator adalah determinan akan kesuksesan komunikasi. Maka dari itu, komunikator harus terampil, memiliki banyak ide, dan mempunyai kreativitas yang tinggi. Komunikasi akan berhasil apabila komunikator mempunyai tiga hal penting yaitu:

- a. Kredibilitas atau kepercayaan diri yang tinggi, dari segi watak, emosi yang stabil, serta kemampuan dalam berpendapat. Hal ini yang sangat penting untuk dimiliki seorang komunikator. Dalam hal ini, Jalaluddin Rakhmat menyebutkan bahwa kemampuan komunikator dalam menyampaikan pesan akan membentuk kesan komunikan, dimana kepercayaan merupakan kesan komunikan mengenai komunikator yang berkaitan dengan karakter atau sikap.<sup>19</sup>
- b. Daya tarik seperti bahasa atau daerah yang sama, disukai, terkenal, kemampuan menyusun, dan merangkai materi pembahasan.
- c. Kekuatan, yakni memiliki pengaruh yang besar dan luas.

Umumnya orang akan lebih tertarik dengan orang yang memiliki pandangan sama dengan dirinya. Dengan prinsip kebersamaan ini akan menjadi salah satu faktor pendukung pada tercapainya komunikasi. Apabila komunikan merasa bahwa

---

<sup>19</sup>Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT Remadja Rosdakarya, 2005), h. 260.



komunikator memiliki sifat yang menarik maka akan timbul perasaan untuk terlibat dalam komunikasi yang diinginkan oleh keduanya.<sup>20</sup>

Kedua, komunikan (orang yang menerima pesan dalam dakwah disebut dengan *mad'ū* atau sasaran dakwah). Agar mendapatkan hasil yang baik dalam komunikasi, seorang komunikator harus mengetahui sebelumnya siapa lawan bicaranya. Mengenal komunikan sangatlah penting untuk menetapkan penyusunan materi dan penyampaian pesan dakwah, durasi, metode yang digunakan, bahasa serta pakaian yang dipakai.

Ketiga, *message* (pesan yang akan disampaikan, dalam dakwah yakni ajaran Islam yang harus dikuasai dan disusun sebaik mungkin). Komunikasi tidak dapat terlaksana jika pesan yang akan disampaikan tidak ada. Maka dari itu, bagaimana dakwah akan terlaksana jika tidak ada materi atau pesan dakwah yang akan disampaikan. Sehingga pesan dakwah harus disiapkan dengan sebaik mungkin.

Keempat, media (alat komunikasi, Nabi Muhammad saw. pernah berdakwah dengan mengirimkan surat kepada para raja), banyak alat yang dapat digunakan dalam berdakwah seperti, radio, televisi, telepon, handphone, internet, *e-mail*, koran, majalah, buku, kaset, CD, dan sebagainya.

Kelima, efek yakni tujuan atau keinginan yang akan dicapai melalui komunikasi, dalam dakwah yakni merubah hidup seseorang dari islami menjadi lebih islami lagi.

Ketika melakukan komunikasi, seorang komunikator pasti menginginkan keberhasilan. Maka dari itu, mampu melakukan komunikasi dengan baik haruslah dimiliki oleh seorang komunikator/*dā'i*. Nabi Muhammad saw. merupakan seorang

---

<sup>20</sup>Diastu Karlinda, "Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta" (Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, Yogyakarta, 2013). h. 23.

komunikator termasyhur yang sukses menyampaikan dakwah dengan sangat baik. Terdapat tiga poin penting yang harus diperhatikan oleh komunikator sehingga dakwah yang dilakukan sukses yaitu; *attention* (perhatian komunikan pada pesan dakwah yang disampaikan), *comprehension* (interpretasi pada pesan dakwah), dan *acceptance* (rekognisi pesan dakwah).

Ketika melakukan komunikasi tentu saja terdapat kendala ataupun hambatan sehingga komunikasi yang terjadi kurang efektif. Adapun beberapa hambatan dalam komunikasi yakni:<sup>21</sup>

- a. Hambatan dalam melakukan komunikasi, adapun kendala yang sering terjadi dalam proses komunikasi yakni, kendala dari pengirim pesan, kendala ketika menggunakan kode ataupun simbol, kendala pada media yang digunakan, kendala ketika menggunakan bahasa sandi, kendala dari penerima pesan, dan kendala ketika memberikan umpan balik.
- b. Hambatan fisik, contohnya: cuaca, gangguan alat komunikasi, dan lainnya.
- c. Hambatan semantik, kata-kata yang sering digunakan dalam berkomunikasi kadang-kadang memiliki makna ganda, pemberi pesan maupun penerima menggunakan bahasa yang tidak jelas dan berbelit-belit, atau menggunakan bahasa yang berbeda.
- d. Hambatan psikologis, hambatan psikologis dan sosial seringkali membuat jalannya komunikasi terganggu. Dalam kejadian ini komunikan masih syok dengan kejadian yang terjadi kepada mereka.

Dalam melakukan kegiatan komunikasi tentu ada hambatan yang menghambat proses komunikasi tersebut. Maka dari itu Gitosudarmo dan I Nyoman Sudita

---

<sup>21</sup>Marhaeni Fajar, *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktik*, h. 62-64.

menyebutkan ada beberapa cara untuk mengatasi hambatan tersebut, adapun hal yang dapat dilakukan untuk menghadapi dan mengatasi hambatan komunikasi yaitu<sup>22</sup>:

- a. Meningkatkan umpan balik, dijadikan tolak ukur mengenai pesan ataupun informasi yang telah disampaikan dapat diterima, dipahami dan dilaksanakan atau belum.
- b. Empati, dalam menyampaikan pesan harus melihat situasi dan kondisi komunikan.
- c. Pengulangan, untuk memastikan bahwa pesan telah sampai dan diterima atau belum.
- d. Dalam menyampaikan pesan hendaknya menggunakan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami oleh komunikan.
- e. Dalam menyampaikan pesan haruslah melihat waktu, apakah komunikan sudah siap menerima pesan tersebut atau belum.
- f. Menjadi pendengar yang baik, sehingga tercipta komunikasi yang efektif.
- g. Dalam menyampaikan pesan hendaklah memperhatikan isi pesan, bobotnya serta cara penyampaiannya.

## **6. Komunikasi Persuasif**

Komunikasi berasal dari bahasa latin, *communicatio (communis)* yang berarti sama. Ini bermakna jika seseorang melakukan komunikasi dengan orang lain, jadi harapannya yakni agar orang tersebut (komunikan) bersikap dan melakukan hal yang diinginkan oleh komunikator. Sehingga, komunikasi tidak hanya informatif, yakni supaya orang lain paham dan mengetahui mengenai hal yang dimaksud. Tetapi juga

---

<sup>22</sup>Indrito Gito Sudarmo dan I Nyoman Sudita, *Perilaku Keorganisasian* (Yogyakarta: BPFE, 2000), h. 216.

persuasif, yakni supaya orang lain mau menerima suatu paham atau keyakinan kemudian melakukan perbuatan sesuai dengan paham tersebut.<sup>23</sup>

Selain itu H.A.W.Widjaja menyebutkan bahwa Komunikasi persuasif merupakan upaya agar orang lain yakin dan mereka melakukan tindakan sesuai yang diinginkan oleh penyampai pesan (*persuader*) dengan mengajak tanpa adanya paksaan, ancaman, dan kekerasan.<sup>24</sup> Suranto A.W. juga turut menyampaikan pendapatnya bahwa dalam proses persuasif ini, orang ataupun sekelompok orang yang diajak dan dibujuk agar mereka mau mengubah sikapnya sesuai dengan pesan yang diterima dengan senang hati dan sukarela.<sup>25</sup>

Simons memberikan pengertian persuasif yakni sebagai komunikasi manusia yang disusun agar mempengaruhi orang lain untuk melakukan perubahan pada kepercayaan, nilai, atau sikap mereka.<sup>26</sup> Miller mendefinisikan persuasif sebagai suatu pesan untuk membentuk, memaksa, atau mengubah respon pihak-pihak lain. Sedangkan, Edwin P.Bettinghaus dalam buku *Persuasive Communications*, mendefinisikan komunikasi persuasif sebagai berikut:

*“In order to be persuasive in nature a communications must involve a conscious attempt by individuals to change the behaviour through the transmissions of some message.”*

---

<sup>23</sup>Ahmad Yani, *Bekal menjadi Khatib dan Mubalig* (Cet. I; Jakarta: Al-Qalam, 2005), h. 27.

<sup>24</sup>H.A.W.Widjaja, *Komunikasi: Komunikasi dan Hubungan Masyarakat* (Jakarta: Bumi Aksara, 2002), h. 67.

<sup>25</sup>Suranto A.W., *Komunikasi Perkantoran: Prinsip Komunikasi untuk Meningkatkan Kinerja Perkantoran* (Yogyakarta: Media Wacana, 2005), h. 116.

<sup>26</sup>Bambang Saiful Ma'arif, *Komunikasi Dakwah: Paradigma untuk Aksi* (Cet. I; Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2010), h. 16.

Ia menitik-tekankan pada proses komunikasi yang menggugah kesadaran penerima pesan. Dengan kata lain, supaya bersifat persuasif, seseorang yang secara sadar melakukan komunikasi dan berupaya menyampaikan pesan agar orang atau sekelompok orang mau mengubah perilakunya.<sup>27</sup> Komunikasi yang efektif mensyaratkan persuasif ada pada titik pusatnya karena untuk meyakinkan orang lain, baik sengaja maupun tidak sengaja, mengandalkan pada pertimbangan kondisi dan situasi yang mengitarinya. Dalam konteks ini, perlu dilihat tiga fungsi komunikasi persuasif, yakni a) membentuk sikap dan perilaku (*shapping attitude and behavior*); b) meneguhkan sikap dan perilaku (*reinforcing attitude and behavior*); c) mengubah sikap dan perilaku (*changing attitude and behavior*). Agar dapat melakukan perubahan perilaku, komunikator harus mengerti dan paham akan sikap komunikannya karena sikap dan perilaku komunikan saling terkait. Dalam artian, sikap sebagai faktor prediksi untuk lahirnya perilaku. Karena perilaku yang sesuai dan diharapkan dari penyampaian pesan tercipta karena adanya sikap yang baik dari komunikator.

Teknik komunikasi persuasif adalah teknik yang dilaksanakan supaya orang lain menerima dan memahami suatu paham atau keyakinan, melaksanakan suatu tindakan atau aktivitas lainnya. Teknik ini dilakukan secara pribadi sehingga komunikator mengetahui dan paham tentang latar belakang komunikan, kondisi fisik dan mental komunikan, lingkungan sekitar komunikan, dan respon komunikan secara langsung.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 67.

<sup>28</sup>Frieda Isyana Putri, dkk., “*Teknik-teknik Persuasif dalam Media Sosial (Studi Analisis Isi Kualitatif pada Akun Mentor Parenting Ayah Edy di YouTube)*”, *Jurnal Ilmu Komunikasi*, Jurusan Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Diponegoro, 2015. h. 61.

Littlejohn dan Jabusch yang dikutip oleh Joseph A.Devito menyebutkan bahwa ada beberapa prinsip persuasif yakni sebagai berikut.<sup>29</sup>

- a. Prinsip pemaparan selektif (selective exposure principle) *audiens* atau khalayak mengikuti dan paham dengan hukum ini, yang terdiri dari dua bagian yaitu:
  - 1) *Audiens* secara aktif mencari data yang mendukung pendapat, keputusan, nilai, kepercayaan dan perilaku mereka.
  - 2) *Audiens* secara aktif menghindari data atau informasi yang tidak sesuai dengan pendapat, nilai, sikap, dan perilaku mereka saat ini.
- b. Prinsip partisipasi khalayak persuasif, jika *audiens* ikut secara aktif dalam kegiatan maka persuasif akan berhasil. keterkaitannya, persuasif merupakan proses transaksional. Dalam hal ini mengaitkan antara komunikator maupun komunikan.
- c. Prinsip inokulasi, layaknya jarum suntik yang menyuntikkan sebagian kecil bakteri ke tubuh sehingga dapat membentuk kekebalan tubuh, menampilkan pro dan kontra lalu memaparkan kelemahan dan kemungkinan dengan kekebalan terhadap diri mereka dan kemungkinan atas serangan atas nilai kepercayaan mereka.
- d. Prinsip besaran perubahan, makin sulit tugasnya maka makin besar dan penting pula hal tersebut. Manusia berubah dengan proses yang bertahap. Maka itu, persuasif dimulai dari perubahan kecil dengan waktu yang cukup lama.

---

<sup>29</sup>Joseph A.Devito, *Komunikasi Antarmanusia* (Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2010), h. 447.

Menurut Devito ada tiga alasan utama melakukan komunikasi persuasif, yaitu:

- a. Memperkuat argumen dan bukti, dengan bukti yang ada dapat memperkuat argumen untuk selanjutnya tercipta kesimpulan. Refleksi membutuhkan alasan dan bukti yang kuat, baru, dan netral (tidak memihak).
- b. Daya tarik psikologis, difokuskan pada hal-hal yang menjadi alasan seseorang agar ingin berkembang, berubah, dan menguatkan sikap dan perilaku tertentu. Kekuasaan, pengaruh, pengakuan, kendali, rasa takut, dan ekonomi biasanya menjadi motif sasaran daya tarik psikologis. Dalam hal daya tarik psikologis, Larson menyebut dengan istilah premis yang membangkitkan emosi dan motivasi. Premis yang terkait dengan emosi dan motivasi diantaranya rasa takut, bersalah, marah, bangga, dan bahagia.
- c. Daya tarik kredibilitas, merujuk pada kemampuan persuasif *persuader*. Ini tergantung pada pandangan *persuadee* terhadap sikap *persuader*. Beberapa karakter yang biasanya menjadi daya tarik adalah *persuader* yang humoris, terbuka, serius, santai, sopan, ramah, dan berempati.

Selain itu, menurut Nothshine supaya *persuadee* ingin mengubah sikap, pandangan, dan perilaku ada beberapa faktor yang perlu ditinjau yakni:

- a. Kejelasan tujuan, komunikasi persuasif bertujuan mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku pendengar. Mengubah pendapat dapat dikaitkan pada aspek kognitif, yaitu hal-hal terkait kepercayaan (*belief*), ide, dan konsep, yaitu terjadi perubahan pikiran. Dia kemudian mengetahui jika pendapatnya keliru dan harus diperbaiki, sehingga pengetahuannya bertambah. Mengubah sikap berhubungan dengan aspek afektif, yakni misalnya pada tingkat emosional khalayak. Maka, tujuan komunikasi persuasif dalam

konteks ini yakni menyentuh hati, melahirkan perasaan tertentu, menyukai, dan setuju pada gagasan yang disampaikan.

- b. Kemampuan mencermati *persuadee*, sasaran komunikasi persuasif majemuk dan kompleks. Kemajemukan dan kekompleksan itu bisa dilihat dari personalitas demografis seperti jenis kelamin, umur, latar belakang ekonomi, sosial, pendidikan, perkawinan, dan sebagainya. Mengetahui latar belakang kehidupan *persuadee* sangat penting untuk dipelajari dan dipertimbangkan seksama sebelum melakukan komunikasi persuasif.

Menurut Simons, ada tiga fungsi utama komunikasi persuasif yaitu:<sup>30</sup>

- a. Fungsi kontrol, tujuan komunikasi persuasif berkaitan dengan fungsinya untuk suatu perubahan. Perubahan hanya akan berhasil jika persuasif bisa mengontrol atau mengendalikan perubahan. Jika komunikasi persuasif tidak menciptakan perubahan sikap, fungsi kontrol dianggap tidak berjalan. Memfungsikan komunikasi persuasif untuk mengendalikan *persuadee* dapat dilakukan dengan mengonstruksi pesan dan membentuk citra diri (*image*) supaya bisa mempengaruhi orang lain.
- b. Fungsi perlindungan konsumen, komunikasi persuasif membuat kita lebih selektif dalam menyeleksi pesan persuasif yang ada di sekitar kita. Setiap hari, sejak bangun tidur, kita dihadapkan dengan pesan persuasif melalui televisi, radio, surat kabar, dan bahkan *smartphone* yang saat ini sudah menjadi kebutuhan utama kita. Berita yang disiarkan menarik, iklan yang disusun profesional, isu atau gosip yang disajikan seperti sebenarnya, serta

---

<sup>30</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 70-72.



obrolan yang kita dapat dari teman, semua merupakan terpaan persuasif yang perlu kita seleksi sebaik mungkin.

- c. Fungsi pengetahuan, mempelajari komunikasi persuasif membuat kita memperoleh pengetahuan mengenai pentingnya dinamika psikologi persuasif dalam masyarakat. Peran persuasif dalam masyarakat yakni membahas bagaimana hubungan antara individu dengan pengaruh yang diciptakan oleh individu lain, kelompok, organisasi, lembaga tempat individu tersebut berbaur, juga dampak kolektifitas atas individu yang ditimbulkan. Fungsi ini akan menambah pemahaman kita tentang karakter dan kepribadian orang. Dengan demikian kita akan dapat memprediksi dan merumuskan strategi menghadapi berbagai kemungkinan kepribadian milik orang lain.

Berdasarkan fungsi komunikasi persuasif tersebut, Simons menyebutkan bahwa kerajinan dalam mendalami teknik persuasif yang dilakukan orang lain dalam membujuk akan meningkatkan keahlian dalam menyaring pesan persuasif. Kemampuan komunikasi persuasif membutuhkan prediksi pada kecondongan reaksi *persuadee*, juga mengerti dan memahami mengenai sifat dasar proses persuasif yang ada pada masyarakat.

Komunikasi persuasif mempunyai beberapa karakteristik khusus. Applbaum dan Anatol dalam *Strategic for Persuasive Communication* mengemukakan 8 karakteristik komunikasi persuasif, yakni sebagai berikut:<sup>31</sup>

- a. Semua situasi meliputi komunikasi simbolik, pengiriman dan penerimaan isyarat, yang melibatkan simbol, baik simbol verbal maupun nonverbal.

---

<sup>31</sup>Bambang Saiful Ma'arif, *Komunikasi Dakwah: Paradigma untuk Aksi*, h.17-19.

- b. Persuasif adalah satu aktivitas yang kompleks, bahkan semua komunikasi adalah satu aktivitas, sirkuler dan interaksi simbolik yakni setiap komunikator mempengaruhi perilaku yang lainnya.
- c. Kebanyakan komunikator berupaya agar menghidupkan kembali suatu tanggapan khusus dari audiens mereka. komunikator secara sadar dan sengaja berupaya menghidupkan kembali tanggapan tertentu, terutama sikap dan perilaku (*elicit a specific attitude and behavior*).
- d. Peran komunikator bisa diambil alih, jika dalam situasi persuasif.
- e. Melibatkan minimal dua orang atau kelompok.
- f. Persuasif selalu ada dalam segi kehidupan kita, kitalah yang menjadi sasaran dari usaha-usaha persuasif dari diri kita.
- g. Usaha untuk memersuasi tidak selalu langsung sukses, tetapi setelah mengamati persepsi seseorang lalu melihat nilai pada kredibilitas sumbernya.
- h. Pembujuk (*persuader*) dan terbujuk (*persuadee*) merespon kekuatan eksternal dan internal.

Kekuatan komunikasi persuasif ada pada daya ajakan dari pesan yang disampaikan, persuasif mengetengahkan daya tarik, baik yang bersifat logis ataupun emosi. Persuasif pada komunikasi dakwah diperlukan adanya ajakan logis (dengan melihat berbagai macam fakta dan kejadian yang terjadi) untuk di analisis agar menjadi materi dakwah yang pesannya bisa diterima akal sehat dan bisa melakukan suatu tindakan.

Menurut teori tindakan beralasan menyebutkan bahwa sikap berpengaruh pada perilaku melalui proses pengambilan keputusan. Terdapat tiga alasan terbentuknya

perilaku yakni, perilaku ditentukan oleh sikap spesifik terhadap perilaku bukan sikap secara umum, perilaku bukan hanya dipengaruhi oleh sikap yang timbul tapi juga norma subjektif, dan sikap dengan norma subjektif akan tercipta niat untuk melakukan tindakan tertentu.<sup>32</sup>

Alan Zarembo menyebutkan bahwa seorang komunikator bisa menjalankan persuasif bila dalam komunikasinya melakukan langkah-langkah berikut:

- a. *Influence others to consider changing behavior or attitude* (mempengaruhi orang lain agar memikirkan kembali perubahan perilaku atau sikap). Disini persoalannya tidak semata untuk mengubah sikap dan perilaku, tetapi lebih pada arah mempertimbangkan perubahannya sendiri. Dalam konteks dakwah, keinginan untuk berubah mengarah ke arah yang positif, atau dari keadaan yang sudah baik ke kondisi yang lebih baik.
- b. *Change behavior or attitude* (mengubah perilaku atau sikap). Tujuan komunikasi persuasif bukan semata untuk mempertimbangkan suatu perubahan, melainkan masuk pada tindakan nyata. Suatu perubahan dikatakan berhasil bila ia melahirkan tindakan konkret sesuai dengan maksud komunikatornya.
- c. *Get people to act* (menggerakkan manusia).
- d. *Reaffirm existing behavior or attitude* (meneguhkan suatu tindakan atau sikap yang ada).

Pemahaman *dā'i* tentang berbagai aspek *mad'ū* sangat penting karena yang menangkap dan memahami pesan dari *dā'i* adalah *mad'ū*. Jika pesan yang disampaikan *dā'i* diluar jangkauan pemikiran *mad'ū*, isi pesannya akan sulit dicerna oleh *mad'ū*.

---

<sup>32</sup>Fatma Laili Khoirun Nida, "Persuasi dalam Media Komunikasi Massa", *At-Tabayir*, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Kudus, Volume 2, Nomor 2, 2014. h. 83.

Untuk itu, *dā'i* perlu memiliki empat strategi persuasif, yakni: a) menjadikan diri-pribadi sosok yang kredibel; b) menggunakan logika yang sepadan dan layak dengan nalar *mad'ū*; c) menggunakan emosi; dan d) menggunakan bahasa pengungkapan secara tersembunyi (reservasi).

Menurut Onong U.Effendi agar komunikasi persuasif berhasil maka ada beberapa langkah yang harus diperhatikan yakni dikenal dengan tahapan A-A procedure atau *from attention to action procedure* melalui formula AIDDA singkatan dari *Attention* (perhatian), *Interest* (minat), *Desire* (hasrat), *Decision* (keputusan), dan *Action* (tindakan).<sup>33</sup> Dimana *attention* atau perhatian yakni dimana *persuader* harus mampu menarik perhatian *persuadee*, sehingga akan menimbulkan minat (*interest*) *persuadee*, kemudian setelah *persuadee* sudah berminat maka mereka akan tertarik dan memiliki hasrat (*desire*) untuk melakukan pesan tersebut, selanjutnya mereka akan mengambil keputusan mengenai pesan tersebut apakah mereka akan menerima atau menolak pesan tersebut, dan yang terakhir tahap pengaplikasian atau tindakan (*action*) yang merupakan hasil dari pesan yang disampaikan oleh *persuader*.

## 7. Strategi Dakwah

Agar kesuksesan dakwah Islam dapat dicapai dengan maksimal, maka faktor penunjang sangat dibutuhkan, yakni seperti strategi dakwah yang tepat agar dakwah Islam sampai kepada objek. Strategi dakwah terdiri dari metode, siasat, taktik, atau manuver yang digunakan dalam kegiatan dakwah.

Adapun strategi yang harus diperhatikan dalam berdakwah, yakni:

- a. Asas filosofis, asas ini membahas mengenai hal-hal yang berkaitan dengan tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan dakwah.

---

<sup>33</sup>Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004), h. 25.

- b. Asas kemampuan dan keahlian *dā'i* (*achievement and professionalis*), asas ini membahas tentang keahlian dan profesionalisme *dā'i* selaku subjek dakwah.
- c. Asas sosiologis, asas ini menyangkut hal-hal yang berhubungan tentang kondisi dan situasi objek dakwah. seperti situasi politik dan penguasa setempat, filosofis objek dakwah, mayoritas agama di suatu daerah, sosiokultural objek dakwah dan lainnya.
- d. Asas psikologis, asas ini berkaitan tentang kejiwaan manusia. Seorang *dā'i* merupakan manusia, begitupun objek dakwah mempunyai sifat yang berbeda-beda dan unik. Persoalan psikologis harus dipertimbangkan dan diperhatikan dalam melaksanakan aktivitas dakwah.
- e. Asas efektivitas dan efisiensi, yakni dalam berdakwah harus diupayakan agar dana, waktu, dan tenaga yang digunakan seimbang dan mendapatkan hasil yang maksimal.<sup>34</sup>

Dengan memperhatikan asas-asas tersebut, seorang *dā'i* hanya butuh menyusun dan menjalankan strategi dakwah yang sesuai dengan kondisi *mad'ū* selaku sasaran dakwah. Strategi pendekatan dakwah, telah dijelaskan di dalam QS. an-Nahl: 125, yakni:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْ لَهُم بِآيَاتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

Terjemahnya: serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang

---

<sup>34</sup>Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah*, h. 107.

tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.

Seperti yang telah dijelaskan dalam ayat diatas, terdapat tiga strategi dalam pelaksanaan aktivitas dakwah, yakni:

- a. Hikmah (kebijaksanaan), al-hikmah diartikan bijaksana, akal budi yang mulia, hati yang bersih, dada yang lapang, serta menarik perhatian orang kepada agama dan Tuhan.<sup>35</sup> Al-hikmah adalah keahlian dan ketepatan *dā'i* dalam menyeleksi dan menyeimbangkan teknik dakwah dengan kondisi objektif *mad'ū*. Yakni keahlian *dā'i* dalam menguraikan doktrin-doktrin Islam dan kenyataan yang ada dengan pendapat yang masuk akal serta bahasa yang komunikatif. Maka dari itu, al-hikmah sebagai sebuah metode yang menyatukan antara kompetensi teoritis dan praktis dalam berdakwah.
- b. *Maū'izah Ḥasanah* (nasihat-nasihat yang baik), merupakan pesan yang disampaikan yang berisikan unsur pendidikan, bimbingan, berita gembira, pengajaran, peringatan, kisah-kisah, pesan-pesan positif yang dapat menjadi tuntunan atau pedoman dalam hidup supaya mendapat keselamatan baik di dunia maupun di akhirat.<sup>36</sup> *Maū'izah Ḥasanah* berarti kata-kata yang sampai kepada hati dengan penuh kasih sayang dan sampai perasaan dengan penuh kelembutan, tidak membocorkan atau menceritakan kesalahan orang lain karena dengan kelembutan dalam menasehati biasanya bisa melunakkan hati yang keras dan menaklukkan kalbu yang liar, sehingga mudah menciptakan kebaikan dibandingkan dengan ancaman dan ganjaran.

---

<sup>35</sup>M. Munir, *Metode Dakwah*, h. 10.

<sup>36</sup>M. Munir, *Metode Dakwah*, h. 16.

c. *Mujādalah bil latī hiya ahsan* (diskusi dengan cara yang baik), al mujadalah adalah saling mengungkapkan argumen yang dilakukan oleh dua orang secara sinergis, dan tidak menciptakan perselisihan agar lawan menerima argumen yang disampaikan dan disertai alasan dan bukti yang kuat. Dimana pihak yang satu dengan lainnya saling menghormati dan menghargai pendapat masing-masing yang berdasar pada kebenaran, ikhlas menerima hukuman kebenaran dan mengakui kebenaran orang lain.<sup>37</sup>

Strategi pendekatan dakwah yang dilakukan oleh Nabi Muhammad saw. Ada lima yakni:

- a. Pendekatan personal (*Manhaj As-Sirri*), adalah dengan cara personal yakni dimana *dā'i* dan *mad'ū* saling bertatap muka jadi materi yang disampaikan langsung diterima dan umumnya reaksi *mad'ū* akan langsung diketahui.<sup>38</sup>
- b. Pendekatan pendidikan (*Manhaj al-ta'līm*), dakwah yang dilakukan oleh Nabi melalui pendidikan yang dilaksanakan sejalan dengan para sahabat yang masuk agama Islam.
- c. Pendekatan penawaran (*Manhaj Al-'ardh*), merupakan pendekatan yang dijalankan oleh Nabi yakni mengajak agar beriman kepada Allah dan mengeEsakan-Nya. Nabi menggunakan teknik yang tepat tanpa adanya paksaan jadi *mad'ū* saat menanggapi tidak merasa ditekan bahkan dia melakukannya secara sukarela karena lahir dari dalam hatinya dan dengan niat yang tulus.

---

<sup>37</sup>M. Munir, *Metode Dakwah*, h. 19.

<sup>38</sup>M. Munir, *Metode Dakwah*, h. 21.

- d. Pendekatan misi (*Manhaj Al-Bi'tsah*), yakni dengan mengirim para *dā'i* ke daerah atau tempat diluar tempat domisili. Dapat kita lihat saat ini, begitu banyaknya lembaga atau organisasi di bidang dakwah kemudian mengutus *dā'i* untuk disebar ke pelosok-pelosok atau daerah yang kurang *dā'i*-nya, selain itu umumnya daerah yang dituju pemahamannya masih mengenai ajaran Islam yang mendasar.
- e. Pendekatan diskusi (*Manhaj al-mujādalah*), seperti sekarang ini lazim dilaksanakan kegiatan seperti diskusi keagamaan, *dā'i* berperan sebagai narasumber sedangkan *mad'ū* sebagai pendengar.

Selain itu terdapat pula strategi pendekatan dakwah lainnya yang bisa dijalankan, yakni sebagai berikut:

- a. Pendekatan struktural, yakni mengembangkan dakwah dengan menempuh jalur struktural formal misalnya melalui pemerintahan. Hal ini yang pernah dilakukan oleh Prof.Dr.H.Amien Rais, dengan Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI).
- b. Pendekatan kultural, yakni mengembangkan dakwah dengan jalur kultural nonformal, seperti dengan mengembangkan masyarakat, sosial, kebudayaan, dan bentuk nonformal lainnya. Hal ini pernah dikembangkan oleh K.H.Abdurrahman Wahid dengan Nahdhatul Ulama (NU).

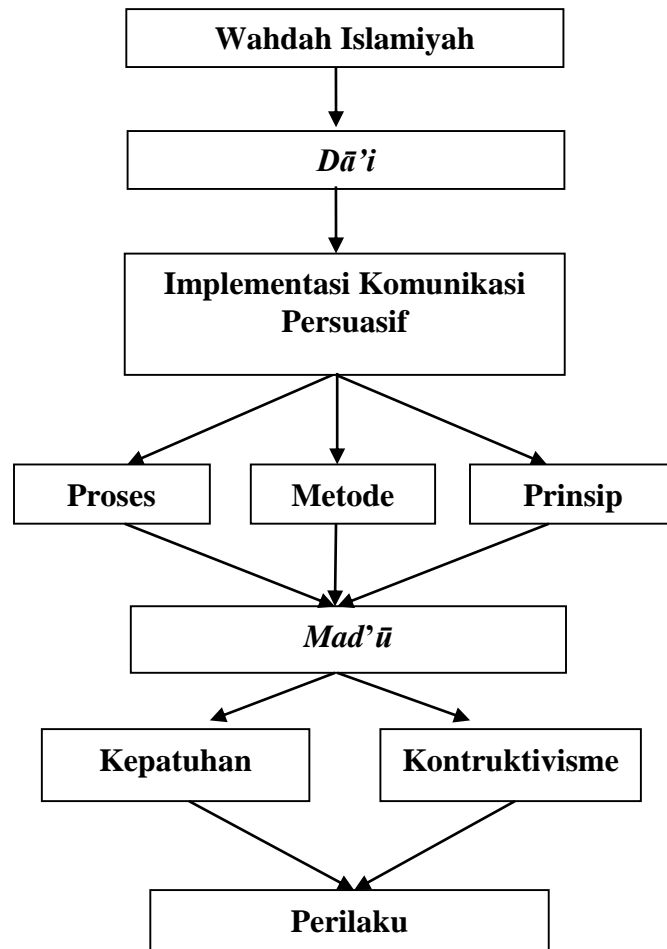
Dengan menerapkan strategi dakwah yang sesuai dengan kondisi *mad'ū* selaku sasaran dakwah, sehingga dakwah yang dicapai maksimal. Seorang *dā'i* akan mudah diterima selaku objek dakwah di tengah-tengah masyarakat. Maka, manifestasi dan deskripsi nilai-nilai Islam dalam kehidupan masyarakat akan berhasil dengan baik. Di era reformasi dan era globalisasi seperti saat ini, dibutuhkan implementasi dakwah



yang bisa mencapai dan dakwah yang dapat menjangkau dan mengimbangi kemajuan-kemajuan tersebut. sehingga, pengembangan dakwah harus dilakukan dengan berbagai strategi pendekatan.

### ***C. Kerangka Pikir***

Untuk membangun kesesuaian berfikir mengenai penelitian yang akan dilakukan ini, maka perlu digambarkan kerangka pikir yang merupakan landasan dalam melaksanakan penelitian ini sesuai dengan uraian sebelumnya, yakni bagaimana gambaran tentang komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* dalam hal ini anggota Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.



Dengan berdasar pada gambar skema di atas, maka akan memberikan satu bentuk pemahaman yang menunjukkan bahwa penelitian ini akan menganalisis tentang implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū*/ anggota Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Dalam hal ini bagaimana implementasi komunikasi persuasif yang mencakup proses, metode, dan prinsip komunikasi persuasif untuk mengubah perilaku dengan menerapkan teori kepatuhan dan kontruktivisme dalam mengubah perilaku *mad'ū*.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### ***A. Jenis Penelitian***

Bahwasanya jenis penelitian yang digunakan dalam skripsi ini merupakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yakni sebuah penelitian yang hasilnya berupa fakta tertulis ataupun lisan dari objek yang diamati/diteliti secara deskriptif (penggambaran/penguraian).<sup>39</sup>

##### ***B. Pendekatan Penelitian***

pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan menggunakan desain deskriptif. Pendekatan kualitatif ini merupakan pendekatan yang memfokuskan perhatian pada kaidah-kaidah umum yang menjadi dasar manifestasi suatu makna dari gejala-gejala sosial yang ada di masyarakat agar mendapatkan deskripsi umum tentang klasifikasi tertentu.<sup>40</sup>

Dalam konten penelitian ini sendiri, penulis menggunakan pendekatan fenomenologi, pendekatan psikologis, dan pendekatan komunikasi yaitu:

1. Pendekatan fenomenologi adalah ilmu yang mempelajari tentang sesuatu yang tampak (*phenomenon*). Sehingga, dalam penelitian mengenai cara penampakan dari apa saja merupakan fenomenologi. Dalam hal ini, fenomenologi adalah sebuah pendekatan yang dipusatkan pada analisis mengenai gejala/fenomena yang memenuhi kesadaran manusia.<sup>41</sup>

---

<sup>39</sup>Jalaluddin Rahmat, *Metode Penelitian Kualitatif* (Cet. I; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000), h. 15.

<sup>40</sup>Burhan Bungin, *Sosiologi Komunikasi: Teori, Paradigma, dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat* (Ed. 1; Cet. 6; Jakarta: Kencana Prenada Group, 2013), h. 306

<sup>41</sup>O. Hasbiyansyah, "Pendekatan Fenomenologi: Pengantar Praktik Penelitian dalam Ilmu Sosial dan Komunikasi", *Mediator*, Vol 9 No.1, 2008, h.166.

Pendekatan fenomenologi yang digunakan penulis yaitu agar lebih mudah memahami fenomena dan gejala yang ada di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone agar lebih mudah mendapatkan informasi.

2. Pendekatan psikologis atau ilmu jiwa adalah ilmu yang mempelajari tentang jiwa/rohani seseorang dengan mengamati gejala sikap ataupun tingkah lakunya.<sup>42</sup> Pendekatan psikologis yang digunakan penulis yaitu agar lebih mudah memahami kejiwaan atau tingkah laku manusia, khususnya pada anggota Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.
3. Pendekatan komunikasi adalah proses menyampaikan informasi, ide, keterampilan, emosi, dan lainnya dengan menggunakan simbol misalnya gambar, kata-kata, angka, dan sebagainya.<sup>43</sup> Pendekatan ini digunakan untuk menjalin hubungan dan memperoleh informasi dari narasumber.

### ***C. Lokasi Penelitian***

Adapun yang menjadi lokasi atau objek kajian dalam penelitian skripsi ini adalah Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

### ***D. Data dan Sumber Data***

Adapun yang menjadi data dan sumber data dalam penelitian ini mencakup data Primer dan data sekunder.

#### **1. Data Primer**

Data primer yakni berupa data kuantitatif maupun kualitatif yang didapatkan dari sumber utama (sumber asli). Data ini sering disebut pula sebagai data mentah (*raw*

---

<sup>42</sup>Abuddin Nata, *Metodologis Studi Islam* (Cet. VIII; Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), h. 50.

<sup>43</sup>Harjani Hefni, *Komunikasi Islam* (Ed. I; Cet. I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 5.

*data*) karena sesuai darimana data tersebut diperoleh.<sup>44</sup> Data primer yakni data yang didapatkan dari observasi (pengamatan), wawancara (tanya jawab), dan angket (daftar pertanyaan) yang didapatkan peneliti dari responden.

## **2. Data Sekunder**

Data sekunder yakni data yang didapat dari hasil pengamatan pihak lain yang sebelumnya telah melakukan penelitian lapangan, baik berupa data kuantitatif ataupun data kualitatif. Data ini disebut pula sebagai data eksternal.<sup>45</sup> Data sekunder pada penelitian ini berasal dari dokumentasi, data, atau profil lembaga Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

Adapun dalam menentukan informan atau narasumber, penulis menggunakan teknik sampling *snowball* (bola salju). Teknik sampling *snowball* (bola salju) yakni dengan mengangkat beberapa kasus lalu menghubungkan keterkaitan satu kasus dengan kasus yang lain atau dari satu orang dengan orang yang lain, kemudian mencari hubungan selanjutnya dengan proses yang sama, demikian seterusnya. Atau dapat dikatakan, metode dengan mengenali, memastikan, dan menetapkan sampel dalam suatu jaringan atau rantai hubungan yang menerus.<sup>46</sup>

### ***E. Instrumen Penelitian***

Dalam mengumpulkan data agar proses pengumpulan menjadi sistematis dan lebih mudah, maka diperlukan Instrumen penelitian sebagai alat bantu. Adapun instrumen penelitian yang akan digunakan peneliti adalah:

---

<sup>44</sup>Jalaluddin Rahmat, *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 122.

<sup>45</sup>Jalaluddin Rahmat, *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 121.

<sup>46</sup>Nina Nurdiani, “Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan”, *ComTech*, Vol. 5 No. 2, 2014, h. 1113.

- a. Pedoman observasi, yakni panduan saat melakukan pengamatan dan pencatatan suatu objek yang akan diteliti.<sup>47</sup>
- b. Panduan wawancara, yaitu berisi daftar pertanyaan yang akan disampaikan kepada objek penelitian sebagai narasumber. Narasumber yang dimaksud adalah anggota (kader) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.
- c. Alat dokumentasi, yakni pengumpulan data dengan melihat dokumen tertulis objek yang akan diteliti. Dokumentasi adalah catatan mengenai kejadian yang telah terjadi. Dokumen dapat berupa tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

**Tabel 1.1.** Instrumen Penelitian

No.	Dimensi	Indikator
1.	Komunikasi Persuasif	<ol style="list-style-type: none"> <li>a. Proses komunikasi persuasif mengacu pada model SMCR (<i>source, message, channel, receiver</i>) dari Shannon dan Weaver pada tahun 1949.</li> <li>b. Metode/teknik komunikasi persuasif oleh Effendy pada tahun 2004 yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, ganjaran, <i>red-herring</i>, dan tataan.</li> <li>c. Strategi komunikasi persuasif oleh Soleh Soemirat dan Asep Suryana pada tahun 2015 yaitu menetapkan penekanan tujuan persuasif,</li> </ol>

<sup>47</sup>Sukandarrumidi, *Metodologi Penelitian: Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula* (Cet. IV; Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012), h. 69.

		<p>pengenalan, dan kategorisasi objek, penguraian rencana dan memilih metode/teknik yang tepat.</p> <p>d. Dalam komunikasi persuasif diperlukan hukum/prinsip sebagai landasan pada paradigma komunikasi persuasif. Menurut Kevin Hogan (1997) terdapat sembilan hukum persuasif yaitu: hukum timbal-balik, hukum kontras, hukum pertemanan, hukum harapan, hukum asosiasi, hukum konsistensi, hukum kelangkaan, hukum kompromi, dan hukum kekuasaan.</p> <p>e. Teori penilaian sosial, menurutnya perubahan sikap individu terjadi karena interaksi tiga faktor, yaitu sikap awal/asli audiens, pesan-pesan (atau opini orang lain), dan kredibilitas pesan.</p>
2.	<p>Perubahan Perilaku <i>Mad'ū</i></p>	<p>Langkah-langkah perubahan perilaku menurut Alan Zaremba yakni:</p> <p>a. <i>Influence others to consider changing behavior or attitude</i> (mempengaruhi orang lain untuk mempertimbangkan perubahan perilaku atau sikap).</p> <p>b. <i>Change behavior or attitude</i> (mengubah perilaku atau sikap).</p>

		<p>c. <i>Get people to act</i> (menggerakkan manusia).</p> <p>d. <i>Reaffirm existing behavior or attitude</i> (meneguhkan suatu tindakan atau sikap yang ada).</p>
--	--	---

#### ***F. Teknik Pengumpulan Data***

Adapun yang menjadi teknik pengumpulan data dalam skripsi ini yang terdiri dari data primer maupun data sekunder dan untuk mengetahui variabel penelitian, maka peneliti menggunakan dua metode penelitian berikut, yakni:

1. Metode *field research* (lapangan), yakni salah satu metode penelitian dimana peneliti langsung ke objek penelitian untuk mengamati. Adapun teknik yang digunakan peneliti disini adalah observasi, dokumentasi dan wawancara, yakni sebagai berikut:
  - a. Observasi, yakni mengumpulkan data dengan turun langsung ke objek penelitian untuk melakukan pengamatan.
  - b. Dokumentasi, yakni mengumpulkan data dengan melihat dokumen atau catatan yang terkait dengan penelitian.
  - c. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data dengan cara bercakap-cakap ataupun berdiskusi dengan narasumber untuk mendapatkan informasi dan keterangan secara lisan yang berkaitan dengan objek penelitian.<sup>48</sup>
2. Metode *library research* (kepustakaan), yakni salah satu metode penelitian dimana peneliti mencari dan menelaah beberapa literatur/referensi yang berkaitan dengan objek penelitian untuk dijadikan konsep atau teori dalam pembahasan dan dilakukan dengan dua cara, yaitu:

---

<sup>48</sup>Jalaluddin Rahmat, *Metode Penelitian Kualitatif*, h. 28.



- a. Kutipan langsung yaitu mengutip langsung dari buku-buku tanpa mengubah redaksi huruf dan tanda bacanya.
- b. Kutipan tidak langsung yaitu kutipan yang berisi rangkuman dari buku-buku dengan menggunakan redaksi kata sendiri tanpa mengubah atau mengurangi makna dari sumber yang dikutip.<sup>49</sup>

Dalam mengelola data, data kualitatif yaitu data yang ditentukan dengan mengkualifikasikan data. Dalam penelitian ini akan menggunakan metode *field research* sedangkan *library research* hanya akan dipakai untuk memenuhi kajian pustaka.

### **G. Teknik Analisis Data**

Setelah data dikumpulkan langkah selanjutnya yakni mengolah dan menganalisis data. Dalam penelitian ini data akan dianalisis secara deskriptif kualitatif. Data berupa uraian yang diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi selanjutnya diolah dan dianalisis. Pada awal penelitian kualitatif, Biasanya peneliti akan melakukan studi *pre-eliminatory* untuk memverifikasi dan sebagai pembuktian awal bahwa fenomena yang diteliti itu benar-benar ada. Pada studi *pre-eliminatory*, peneliti telah melakukan wawancara dan lain sebagainya serta hasil dari aktivitas tersebut adalah data.

Pada saat peneliti melakukan pendekatan dan menjalin hubungan dengan narasumber penelitian, melakukan pengamatan, membuat catatan lapangan bahkan ketika berinteraksi dengan lingkungan sekitar subjek dan narasumber, itu semua adalah proses pengumpulan data yang hasilnya adalah data yang akan diolah. Adapun teknik pengolahan data sebagai berikut:

---

<sup>49</sup>Jalaluddin Rahmat, *Metode Penelitian Kualitatif*, h.27.

### **1. Reduksi Data (*Data Reduction*)**

Mereduksi data yakni dimana peneliti membuat rangkuman, menentukan hal-hal yang penting, menekankan pada hal-hal yang pokok dan menunjang penelitian, serta mencari tema dan polanya. Sehingga, data yang telah direduksi akan memberikan deskripsi yang lebih jelas dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan dan pengolahan data selanjutnya.<sup>50</sup>

### **2. Penyajian Data (*Data Display*)**

Penyajian data dalam penelitian kualitatif dilakukan dengan bentuk uraian singkat, hubungan antara kategori, bagan dan sejenisnya. Penyajian data akan mempermudah peneliti untuk memahami apa yang terjadi, kemudian merencanakan langkah kerja selanjutnya.

### **3. Penarikan Kesimpulan (*Conclusion Drawing/Verification*)**

Kesimpulan awal masih bersifat sementara (masih bersifat dugaan/hipotesa) dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung dugaan peneliti pada tahap pengumpulan selanjutnya, tetapi apabila kesimpulan awal tersebut didukung oleh bukti-bukti yang kuat dan konsisten pada pengumpulan data selanjutnya, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang meyakinkan/valid.<sup>51</sup>

Dengan demikian, penarikan kesimpulan tersebut akan memberikan sebuah dampak pemahaman yang benar tentang adanya satu bentuk penelitian yang akurat dengan berlandaskan pada sumber data penelitian yang valid.

---

<sup>50</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Cet. VIII; Bandung: Alfabeta, 2013), h. 92.

<sup>51</sup>Miles B. Matthew dan Huberman A. Michael, *Analisis Data Kualitatif*, Alih Bahasa (terjemahan) oleh Tjetjep R. Rohidi (t.c., Jakarta: UI-Press, 1992), h. 16-18.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. *Gambaran Umum Lokasi Penelitian*

##### 1. Selayang Pandang Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone

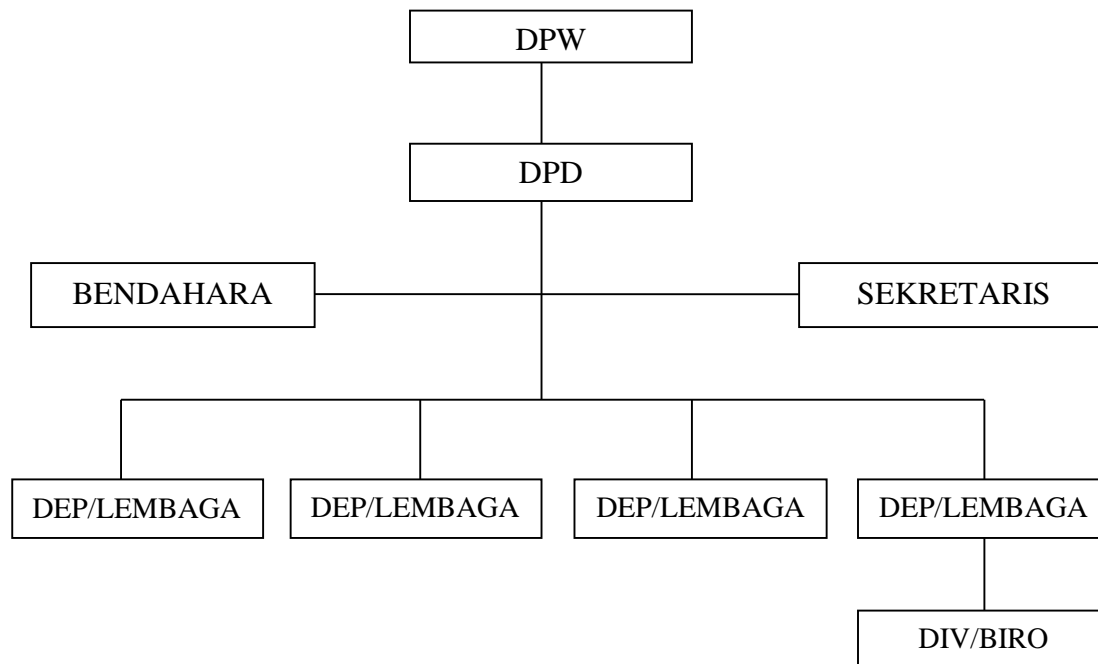
Latar belakang berdirinya Wahdah Islamiyah sebagaimana disebutkan dalam muqaddimah anggaran dasarnya adalah bahwasanya tujuan utama penciptaan manusia adalah hanya beribadah kepada Allah swt. satu-satunya. Oleh karena itu risalah Islam diturunkan kepada Rasulullah saw. untuk membebaskan manusia dari penghambaan kepada sesama makhluk menuju penghambaan hanya kepada Allah swt. untuk menjalankan tugas pembebasan tersebut Allah swt. telah memerintahkan Rasul-Nya dan para pengikutnya untuk menapaki jalan dakwah dengan penuh hikmah. Hanya saja dakwah kepada kebenaran akan dapat dikalahkan oleh dakwah kepada kebatilan jika tidak terorganisir dengan rapi.

Berdasarkan atas keyakinan dan kenyataan tersebut, maka harus dibentuk gerakan dakwah yang berdasarkan pada al-Qur'an dan as-Sunnah sesuai pemahaman ahlu sunnah wal jama'ah (*ash-shalaf shalih*). Oleh karena itu, maka pada hari Ahad Shafar 1423 H yang bertepatan dengan tanggal 14 April 2002 di Makassar didirikan organisasi kemasyarakatan yang diberi nama Wahdah Islamiyah. Organisasi ini berasaskan Islam yang merupakan gerakan dakwah dan *tarbiyah* Islamiyah yang berpedoman pada al-Qur'an dan as-Sunnah sesuai pemahaman ahlu sunnah wal jama'ah (*ash-shalaf shalih*).<sup>52</sup>

Adapun struktur organisasi dari Dewan Pimpinan Daerah (DPD) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone adalah sebagai berikut:

---

<sup>52</sup>Dokumentasi Anggaran Dasar Wahdah Islamiyah.



Dewan Pimpinan Daerah (DPD) dapat membentuk Dewan Penasehat Daerah (DPD) atas pertimbangan dan persetujuan Dewan Pimpinan Wilayah (DPW) jika dipandang perlu. Dewan Penasehat Daerah (DPD) sekurang-kurangnya berjumlah empat orang yang terdiri dari Ketua, Wakil Ketua (jika dibutuhkan), Sekretaris (jika dibutuhkan) dan Anggota-anggota. Dewan penasehat ini berasal dari anggota biasa dan atau anggota kehormatan organisasi yang memiliki pengaruh di masyarakat.

## 2. Kondisi Wilayah dan Anggota Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone

Dewan Pimpinan Daerah (DPD) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone hingga saat ini terdiri dari 34 orang *murobbī* dan *murabbiyah* sejumlah 141 orang. Alamat sekretariat DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone di Jalan Dr.Wahidin Sudirohusodo dengan jumlah kader 2.549 orang terdiri dari 510 orang *ikhwan* (laki-laki) dan 2039 orang *akhwat* (perempuan). Adapun *murobbī* alumni STIBA (Sekolah Tinggi Ilmu Islam dan Bahasa Arab) berjumlah 2 orang, lulusan *tadribbut duat*

berjumlah 2 orang, lulusan perguruan tinggi berjumlah 127 orang, dan alumni *tahfizul qur'an* berjumlah 2 orang.

DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone telah dilengkapi Sekolah dengan rincian 1 Sekolah TK/TPA, 1 Sekolah SD, 1 Sekolah SMP, dan 1 Sekolah SMA. Selain itu, DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone telah terdaftar legalitas Direktorat Jenderal Kesatuan Bangsa dan Politik Kementerian Dalam Negeri (KESBANGPOL). Telah dilengkapi sekretariat, markaz, usaha ekonomi, media dakwah, laziz, *ma'had tahfidz* atau rumah qur'an, 6 Masjid, serta 11 Dewan Pimpinan Cabang (DPC). Adapun musyawarah rutin atau pekanan dilakukan sekali dalam seminggu.

### **3. Struktur Organisasi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Struktur organisasi merupakan suatu susunan komponen- komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pembagian kerja dan pembagian fungsi atau kegiatan-kegiatan yang berbeda yang dikoordinasikan. Selain itu, struktur organisasi juga menunjukkan mengenai spesialisasi kerja, saluran perintah maupun penyampaian laporan.

Adapun struktur organisasi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone adalah:

#### **SUSUNAN PENGURUS**

#### **DEWAN PIMPINAN DAERAH WAHDAH ISLAMIYAH BONE**

**PERIODE 1438-1442 H/ 2016- 2021 M**

**(Reshuffle)**

Dewan Penasehat:

1. Drs. H. Ambo Dalle, M.M.

2. H. Hanafing

Ketua : Ervan Muhammad Arsyad

Wakil Ketua : Muh. Jamil Ismail, Lc.  
 Sekretaris : Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel.  
 Wakil Sekretaris : Erik Amrullah Arsyad, A.Md.  
 Bendahara : Hamdan, S.E., S.Pd.  
 Wakil Bendahara : H. Feryanto Hanafing, S.E.

A. Departemen Da'wah dan Pengembangan Daerah

- |                                   |                      |
|-----------------------------------|----------------------|
| 1. A.Tajuddin (Ketua)             | 5. Januar Nur Fajrin |
| 2. Husni Salam, S.T. (Sekretaris) | 6. Khairul Rijal     |
| 3. Amir                           | 7. Muh. Taqyuddin    |
| 4. Saldyanto                      |                      |

B. Departemen Kaderisasi

- |                                      |                 |
|--------------------------------------|-----------------|
| 1. A.Fadly Bachtiar, S.E. (Ketua)    | 4. Muh. Agustan |
| 2. Syamsul Bahri, S.Pd. (Sekretaris) | 5. Kiswanto     |
| 3. Arlin, S.Pd.                      | 6. Mastam       |

C. Departemen Humas dan Infokom

- |                                |               |
|--------------------------------|---------------|
| 1. A.Akbar karim, S.P. (Ketua) | 4. A.IIva n   |
| 2. Aris Bin Bahri (Sekretaris) | 5. Nasri      |
| 3. A.Yusran                    | 6. Asmarianto |

D. Departemen Ekonomi dan Pengembangan Usaha

- |                                |                 |
|--------------------------------|-----------------|
| 1. Muh. Natsir, S.T.(Ketua)    | 5. Ahmad Dahlan |
| 2. Andri Muhammad (Sekretaris) | 6. Dedi Astaman |
| 3. Zulfikar Juniardo           |                 |
| 4. Ruslan Amunir               |                 |

E. Departemen Pendidikan dan PSDM

- |  |                               |
|--|-------------------------------|
| 1. Ir.Abdul Rahim (Ketua)                    | 4. A.Mapparessa, S.Pd.        |
| 2. Ahmad Dhahir, S.Pd., M.Pd.I. (Sekretaris) | 5. Bustang Saing, S.Pd.       |
| 3. Shabiel Zakaria, S.Pd., M.Pd.             | 6. Irfani Sinfani, S.E., M.M. |

F. Departemen Sosial dan TPM

- |                                  |                             |
|----------------------------------|-----------------------------|
| 1. Syukur (Ketua)                | 6. Farham Aditya            |
| 2. Safaruddin, S.H. (Sekretaris) | 7. Sugianto Tahere, S.Pd.I. |
| 3. Burhanuddin Genda, S.K.M.     | 8. Burhanuddin Karim        |
| 4. A.Rudi Nansyah                | 9. Ali Suherman             |
| 5. Suparman                      |                             |

G. Lembaga Amil Zakat Infak dan Sedekah

- |                                    |                 |
|------------------------------------|-----------------|
| 1. Nasruddin, S.Pd.I. (Koord)      | 6. A.Nasaruddin |
| 2. Arman Ali, S.Pd.I. (Sekretaris) | 7. Amar         |
| 3. Fajar Gunawan, S. Ag.           | 8. Justang      |
| 4. Alpijai                         | 9. Firman       |
| 5. Burhan Idrus, S.E.              |                 |

H. Lembaga Pembinaan, Pengembangan dan Pendidikan Al-Qur'an

- |                            |                       |
|----------------------------|-----------------------|
| 1. Bustam, S.Pd.I. (Koord) | 5. Hesriadi           |
| 2. Jusrival (Sekretaris)   | 6. Agus Syam, S.Ag.   |
| 3. Masril, S.Ag.           | 7. Dodi Sisko Baskoro |
| 4. Dandi                   | 8. Arbain             |

I. Lembaga Pernikahan dan Pembinaan Keluarga Sakinah

- |                                      |                   |
|--------------------------------------|-------------------|
| 1. Alimuddin, S.Ag. (Koord)          | 5. Jajang Muliadi |
| 2. Didin Saefudin, S.E. (Sekretaris) | 6. Abd. Kadir     |

3. Muh. Damis, S.Pd.
4. Ramli, S.Pd.
7. Sultan, S.Pd.

J. Lembaga Koordinasi dan Pembinaan Da'i dan Murobbi

1. Ahmad Dhahir, S.Pd., M.Pd.(Koord)
2. Erik Amrullah, A.md. (Sekretaris)
3. Ervan Muhammad Arsyad
4. Muh. Jamil Ismail, Lc.
5. Ir.Abdul Rahim
6. A.Fadly Bachtiar, S.E.
7. A.Tajuddin

**4. Visi dan Misi Wahdah Islamiyah**

**a. Visi**

Visi utama Wahdah Islamiyah,yaitu:

”Wahdah Islamiyah Menjadi Ormas Islam Yang Eksis Secara Nasional Pada Tahun 1452 H/2030 M”

Eksis yang dimaksud dalam visi adalah:

- 1) Terbentuknya Dewan Pimpinan Wilayah (DPW) di semua Provinsi di Indonesia.
- 2) Terbentuknya DPD sebanyak minimal 80% dari jumlah kabupaten/kota di seluruh Indonesia.
- 3) Memiliki lembaga pendidikan minimal setingkat pendidikan dasar di DPD (kabupaten/kota).
- 4) Memiliki kader sebanyak 5% dari populasi Muslim yang berusia produktif (15-60 tahun) atau sebanyak 8.800.000 kader (*Catatan: angka mutlak dari 5% dialokasi kepada masing-masing DPW atau DPD sesuai kapasitas dan potensi pertumbuhannya*).

Proyeksi penduduk Indonesia tahun 2030= 296.405.100 jiwa.



Proyeksi umur produktif (15-60 thn) = 68,1 % atau 201.851.873 jiwa.

Proyeksi kader Wahdah Islamiyah 2030 = 8.800.000 orang.

- 5) Tersedianya 4 orang alumni Sekolah Tinggi Islam dan Bahasa Arab (Ma'had 'Aly Al Wahdah) dan sejenisnya (dalam dan luar negeri), 4 orang alumni *tadribuddu'at* dan 5 orang alumni perguruan tinggi dalam negeri dan luar negeri, serta 1 orang alumni tahfidzul Qur'an yang terlibat secara aktif dalam program Wahdah Islamiyah sesuai dengan bidangnya masing-masing di tiap DPD.
- 6) Keberadaan lembaga Wahdah Islamiyah dikenal dan diakui oleh masyarakat dan pemerintah setempat di tiap DPD. Dikenal dan diakui diukur dengan:
  - a) Adanya kemitraan yang ditandai dengan adanya MoU dengan pihak ketiga setidaknya-tidaknya dalam hal pengembangan dakwah, pendidikan, atau sosial.
  - b) Adanya legalitas dari Pemerintah.
- 7) Tersedianya sarana-sarana operasional dan sarana-sarana penunjang yang memadai. Setidaknya-tidaknya berupa kantor, Masjid, dan sarana pendidikan.
- 8) Memiliki unit usaha sebagai sumber dana-dana rutin.
- 9) Memiliki unit kesehatan sebagai bagian dari pelayanan masyarakat.
- 10) Memiliki media dakwah dan informasi.
- 11) Memiliki lembaga Amil Zakat, Infaq dan Sedekah.

#### **b. Misi**

Berdasarkan visi tersebut, maka misi Wahdah Islamiyah hingga tahun 2030 adalah sebagai berikut:

- 1) Menanamkan dan menyebarkan aqidah Islamiyah yang shahih kepada umat berdasarkan al-Qur'an dan as-Sunnah sesuai pemahaman ahlu sunnah wal jama'ah (*ash-shalaf shalih*).
- 2) Membangun persatuan umat dan ukhuwah Islamiyah yang dilandasi semangat ta'awun dan tanashuh.
- 3) Membentuk dan membina keluarga sakinah serta melahirkan generasi Islam yang rabbani dan menjadi pelopor dalam berbagai bidang kehidupan untuk mewujudkan masyarakat yang berkeadilan dan sejahtera.

#### **B. Implementasi Komunikasi Persuasif *Dā'i* dalam Mengubah Perilaku *Mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Untuk lebih memberikan validasi dan keakuratan data yang berkaitan dengan penelitian ini serta untuk menghindari subyektivitas penilaian dari observasi awal yang dilakukan oleh peneliti. Selanjutnya, peneliti melakukan wawancara terhadap mitra peneliti yang menjadi narasumber pada penelitian ini, guna mendapatkan hasil yang lebih dalam mengenai komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Mitra peneliti yang menjadi narasumber dalam penelitian ini adalah *dā'i* Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone yang terdiri dari Ketua, pengurus, serta anggota DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone.

Deskripsi yang berkenaan dengan hasil penelitian ini disusun berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone bahwa proses komunikasi persuasif diterapkan dan diimplementasikan oleh para *dā'i* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, proses komunikasi persuasif yang dimaksud disini adalah, metode, strategi, prinsip, serta unsur-unsur yang harus dipenuhi agar proses komunikasi persuasif dapat maksimal dan mampu mempengaruhi serta

mengubah sasaran dakwah. Hal tersebut terbukti dengan semakin banyaknya masyarakat yang bergabung di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone dan kualitas kader atau anggota Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone meningkat.

**a. Proses Komunikasi Persuasif di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Fungsi komunikasi persuasif yakni diantaranya, membentuk sikap dan perilaku, meneguhkan sikap dan perilaku, serta mengubah sikap dan perilaku. Ketiga fungsi ini diterapkan di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone yang dapat dilihat dalam proses dakwah dan pendekatan yang dilakukan terhadap objek dakwah. Untuk sampai pada tahap mengubah perilaku, *dā'i* harus memahami sikap *mad'ū* untuk mendukung keberhasilan dakwah, di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone selain berdakwah secara kelompok seperti majelis ta'lim, tabligh akbar, khutbah jumat, ceramah di Mesjid, dilakukan pula pendekatan secara individu yakni dengan dakwah *fardiyah*, mengenal lebih jauh mengenai latar belakang *mad'ū*, melakukan pendekatan profesi, menjalin silaturahmi yang baik, saling menjenguk ketika sakit, saling bertukar hadiah, serta memberikan solusi ketika *mad'ū* memiliki masalah (menjadi teman curhat yang baik).

Selain itu agar pesan yang disampaikan dapat mempengaruhi dan mengubah perilaku khalayak, pesan yang disampaikan oleh *dā'i* harus sejalan dengan sikap dan perilakunya. Karena *dā'i* sebagai petunjuk atau pemimpin harus mampu memberikan contoh dan teladan yang baik kepada *mad'ū*, selain itu mereka harus mampu menerapkan dan memahami pesan-pesan dakwah sebelum mereka menyeru atau mengajak orang lain untuk berbuat kebaikan dan menjauhi kemungkaran (*amar ma'rūf nahi munkar*).

Komunikasi akan terlaksana apabila unsur-unsurnya terpenuhi, adapun unsur-unsur komunikasi persuasif mengacu pada model SMCR (*source, message, channel,*

*receiver*) dari Shannon dan Weaver pada tahun 1949.<sup>53</sup> Begitupula dengan unsur-unsur yang harus ada dalam dakwah terdiri dari lima hal. Pertama, komunikator dalam dakwah disebut dengan *dā'i*, *muballigh*, atau *khātib*. Kedua, pesan atau materi dakwah. Ketiga, media yang digunakan dalam berdakwah (media dakwah). Keempat, orang yang menerima pesan dalam dakwah disebut sebagai *mad'ū*. Dan, kelima adalah respon atau tanggapan *mad'ū*. Adapun unsur-unsur yang harus terpenuhi dalam proses dakwah, yakni sebagai berikut.

### 1) Komunikator atau *Dā'i* selaku Penyampai Pesan Dakwah

Dakwah tidak akan terlaksana apabila orang yang akan berdakwah atau yang akan menyeru kepada kebaikan tidak ada. Keberadaan *dā'i* sangatlah penting, sebagai seorang teladan dan pemimpin, mereka harus menjadi *Uswatun Hasanah* bagi *mad'ū* khususnya dan masyarakat pada umumnya. Kemampuan, kecapakan, keterampilan, dan pengetahuan *dā'i* menjadi salah satu faktor penting dalam keberhasilan dakwah. Adapun keberadaan *dā'i* di tengah-tengah masyarakat yakni untuk meluruskan akidah, memotivasi umat untuk senantiasa beribadah dengan baik dan benar, menegakkan *amar ma'rūf nahi munkar*, dan menolak kebudayaan yang destruktif (mendorong umat untuk mengikuti perkembangan zaman tanpa melupakan nilai-nilai luhur dan di ridhai Allah swt).

Keberhasilan dakwah tidak semata ditentukan oleh kemampuan seorang *dā'i* namun, akhlak dan perilaku sehari-hari seorang *dā'i* tercermin dari pesan-pesan dakwah yang disampaikan. Pesan-pesan dakwah yang disampaikan harus sejalan dengan akhlak dan perilaku seorang *dā'i*. Karena dakwah yang dilakukan tanpa mengamalkan pesan-pesan dakwahnya akan sangat sulit diterima dan akan di cap buruk

---

<sup>53</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 128.

bukan hanya oleh *mad'ū* melainkan juga mendapat murka Allah swt. Selain itu, kompetensi sebagai juru dakwah bukan hanya dituntut untuk memiliki kemampuan di bidang ilmu agama saja namun, seorang *dā'i* harus dibekali kemampuan komunikasi, psikologi, dan kemampuan di bidang pengetahuan umum.

Berdasarkan hal ini Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Bagi kami di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, peran *dā'i* tentu sangat penting. Mereka adalah garda terdepan dalam mengajak kaum muslimin untuk kembali kepada ajaran Islam sesuai dengan nilai-nilai al-Qur'an dan Sunnah Rasulullah saw. Itulah sebabnya pembinaan dan pengembangan serta peningkatan kualitas dan kapasitas para *dā'i* di lingkup Wahdah Islamiyah menempati prioritas paling teratas.”<sup>54</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nasruddin, S.Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dalam hal ini *dā'i* memiliki peran penting untuk melanjutkan tongkat estafet dakwah atau ajaran Islam yang dibawa Rasulullah saw. yang dimana peran *dā'i* ini merupakan hal yang sangat dibutuhkan agar kemudian masyarakat mendapatkan pemahaman yang jelas dan sempurna tentang ajaran Islam itu sendiri. Dalam hal ini, Wahdah Islamiyah memiliki satu lembaga terkait yakni departemen dakwah dan kaderisasi, yang tentunya departemen kaderisasi mencetak kader-kader/*dā'i* untuk kemudian menyampaikan dakwah islamiyah dan bersinergi dengan departemen dakwah yang membuka lahan-lahan dakwah di kota atau di desa-desa ataupun pelosok. Dengan dua hal ini, dimana Wahdah Islamiyah kemudian membuat satu wadah yang disebut dengan diklat *dā'i* dan *khātib* atau pendidikan pelatihan *dā'i* dan *khātib* dan inilah yang nantinya di sebar di berbagai Masjid untuk membina dan mengajarkan al-Qur'an dengan menggunakan metode DIROSA (Pendidikan al-Qur'an untuk Orang Dewasa), sebagai metode dasar dalam membaca al-Qur'an. Kemudian *dā'i* yang di sebar untuk menyebarluaskan dakwah ini yang berawal dari mengajarkan dasar-dasar Islam dalam berbagai segmentasi usia mulai dari anak-anak, dewasa, hingga orang tua. Inilah peran Wahdah Islamiyah sejak tahun 2004 sampai sekarang, keberadaan Wahdah Islamiyah di Kabupaten Bone yang sebelumnya berbentuk yayasan tapi karena harapan masyarakat begitu besar agar pemahaman Islam

---

<sup>54</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

ini bisa menyeluruh maka dibentuklah pendidikan/diklat *dā'i/khātib* lebih spesifik diklat *dā'i* dan *murobbī*, karena *murobbī* dalam hal pembinaan secara intensif atau pekatan yang dikenal dengan *tarbiyah* inilah dalam setiap pekan ini memberikan pengetahuan yang berkesinambungan kepada masyarakat tidak hanya melalui mimbar dalam hal ini setiap Jumat yang materinya umum yang orangnya bisa berganti dan tidak memberikan satu pemahaman yang sempurna kepada masyarakat karena waktunya yang terbatas maka peran *dā'i* di Wahdah Islamiyah yang terus mengawali hal itu mereka membentuk kelompok kajian Islam yang disebut dengan KKI atau *khalaqah* yang dimana dalam terminologi disebutkan bahwa pengetahuan Islam lahir dari *khalaqah-khalaqah*, sejarah Kerajaan atau yang disebut Pesantren, namun sebelumnya disebut *khalaqah* yakni membuat kelompok belajar kecil di Masjid atau di masyarakat atau di perkampungan sehingga terbentuk satu komunitas dan mereka berupaya untuk menjaga ajaran Islam itu sendiri. Itulah peran *dā'i* Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone bukan hanya di bidang pendidikan tapi di bidang sosial, lingkungan hidup, bahkan kesehatan jadi menyentuh seluruh aspek kehidupan bukan hanya di bidang dakwah, sehingga masyarakat bisa paham ajaran Islam. Jika mereka tidak bisa tersentuh melalui dakwah bisa melalui pendidikan, jika tidak tersentuh melalui pendidikan bisa melalui kegiatan sosial atau kesehatan, maka kami di Wahdah Islamiyah mencoba mencari apa yang bisa mengajak masyarakat umum untuk ke ajaran Islam agar mereka tidak *phobia* dalam hal-hal yang belum mereka kenal lebih jauh.”<sup>55</sup>

## 2) Pesan Dakwah yang akan Disampaikan

Ketika *dā'i* sudah ada namun, tidak ada pesan atau hal yang ingin disampaikan maka kegiatan dakwah juga tidak akan terlaksana. Penyampaian dan pesan dakwah juga sangat menentukan keberhasilan dakwah. Maka dari itu, pesan dakwah yang disampaikan harus dimulai dari hal-hal atau ajaran-ajaran yang bersifat umum tidak langsung ke ajaran-ajaran yang mengandung perbedaan atau perdebatan.

Menurut Rakhmat, agar pesan berhasil diterima dan mengubah sikap komunikasi, ada beberapa hal yang dapat diterapkan, dapat berbentuk imbauan berupa imbauan rasional, emosional, takut, ganjaran, dan motivasional.<sup>56</sup> Imbauan rasional yakni meyakinkan orang lain dengan menyajikan bukti nyata yang dapat diterima oleh akal manusia. Imbauan takut yakni pesan berupa ancaman sehingga komunikasi merasa

---

<sup>55</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>56</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 207-208.

cemas dan resah dengan pesan tersebut (misalnya dengan adanya azab, dan neraka bagi orang yang mengingkari Allah swt. dan Rasulnya). Imbauan ganjaran yakni pesan yang menjanjikan kebahagiaan, atau sesuatu yang diinginkan (misalnya janji pahala dan adanya surga bagi orang yang menaati Allah swt. dan Rasulnya). Imbauan motivasi yakni pesan yang berisi tentang nasehat dan berhubungan dengan kondisi rohani seseorang.

Berdasarkan hal ini Ustadz Muh. Natsir, S.T. selaku Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dakwah yang disampaikan adalah dakwah yang ada kaitan dengan akidah, *fiqh*, dan masalah-masalah keislaman yang lainnya. Dan tentu hal itu juga disampaikan dilihat dari sisi *mad’ū* materi-materi yang disampaikan, kajian-kajian yang disampaikan itu biasanya disesuaikan dengan kondisi masyarakat yang ada. Biasanya dalam proses pembinaan kita tidak langsung masuk ke wilayah perbedaan, tapi kita cenderung ke arah yang umum, permasalahan-permasalahan ringan yang ada di masyarakat.”<sup>57</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Isi pesan dakwah diantaranya adalah lebih mengajak masyarakat kepada persatuan, lebih mengajak kepada perdamaian, dan yang terpenting adalah lebih fokus kepada persamaan adapun perbedaan dikecilkan atau berlapang dada. Karena ini mendasar kepada al-Qur’an dan as-Sunnah, jadi dakwah kita ini lebih kepada pesan-pesan al-Qur’an bagaimana kemudian masyarakat kita ini untuk lebih bisa bersatu, berdamai, dan berfokus pada persamaan.”<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

<sup>58</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

Lebih lanjut mengenai hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Secara umum konten-konten dakwah yang disampaikan menganut empat prinsip yakni, dakwah itu sendiri dimana dakwah secara khusus bagaimana menyeru dan mendorong kepada sesuatu atau menegaskan serta membela dengan maksud senantiasa menguatkan kita dalam *amar ma'rūf* dan mencegah kepada kemungkaran. Yang kedua, penguatan pesan dakwah di Wahdah Islamiyah yaitu nilai-nilai ilmu, bagaimana menanamkan kepada seorang *mad'ū* supaya cenderung atau senantiasa memiliki ilmu sebagai kekuatan dasar seorang Muslim dimana Rasulullah saw. bersabda: “barangsiapa yang ingin dimuliakan oleh Allah swt. maka dia akan dipahamkan oleh agama ini.” Prinsip yang ketiga, bagaimana mengajak orang-orang yang sudah berilmu untuk mengamalkan ilmunya sebagai sebuah bentuk nilai-nilai implementasi pengamalan kepada sesama dalam bentuk amal shaleh yang intinya memberikan kehangatan kepada sesama dengan memberikan manfaat, Rasulullah saw bersabda: “sebaik-baik manusia adalah yang paling bermanfaat kepada manusia lainnya.” Dan yang terakhir, pesan dakwah kita adalah masyarakat secara umum adalah bagaimana mengajak mereka untuk bersama-sama melakukan kegiatan ilmu di dalam pengokohan kebersamaan dalam *tarbiyah*, *tarbiyah* ini adalah bagaimana mendidik, mengembangkan, membingkai suatu bentuk personal Muslim supaya dia lebih terarah, terbentuk, dan prinsip-prinsip dalam kehidupannya itu lebih menjadikan nilai-nilai Islam sebagai filosofi kehidupan.”<sup>59</sup>

### 3) Media dalam Proses Penyampaian Dakwah

Setelah *dā'i* dan pesan dakwah telah terpenuhi maka selanjutnya dibutuhkan media sebagai penghubung untuk meneruskan pesan dakwah tersebut agar sampai ke objek dakwah. Penggunaan media yang tepat akan mempermudah proses penyampaian agar lebih efektif dan efisien sehingga dapat menunjang keberhasilan dakwah. Media dakwah terbagi atas dua yakni secara langsung dan tidak langsung. Penyampaian secara langsung yakni dengan komunikasi langsung dengan *mad'ū* tentu hal ini memiliki peluang cukup besar untuk mempengaruhi karena antara *dā'i* dan *mad'ū*

---

<sup>59</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.



dapat saling mempengaruhi secara langsung. *Dā'i* juga dapat menerima respon dari *mad'ū* secara langsung.

Namun, tak dapat dipungkiri penyampaian dakwah secara langsung terhambat dengan kesibukan baik dari *dā'i* maupun *mad'ū* sehingga dibutuhkan media penyampaian dakwah secara tidak langsung (elektronik). Penggunaan media elektronik khususnya di media sosial (jejaring sosial) sangat membantu dan mendukung kelancaran dakwah serta untuk terus mengingatkan *mad'ū* untuk terus taat dan beribadah kepada Allah swt. apalagi saat ini di masa pandemi seluruh kegiatan dakwah dialihkan secara *online* di Wahdah Islamiyah khususnya *tarbiyah*, kajian, dan tabligh akbar dialihkan secara *online* melalui aplikasi zoom, whatsapp, serta media sosial lainnya.

Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dalam pelaksanaan dakwah ada beberapa media dakwah yang digunakan yakni diantaranya:

- a) Dakwah umum (tabligh akbar, seminar agama dan *daurah syar'iyah*) media ini digunakan untuk mengumpulkan dan mengajak para *mad'ū* untuk mendengarkan seruan dakwah dengan tema-tema yang sesuai keadaan, setelah itu mereka direkrut, diajak untuk belajar Islam secara intensif dalam kelompok-kelompok kecil dengan pertemuan sekali sepekan. Alhamdulillah dakwah dengan media ini sangat efektif dalam mengajak seseorang untuk belajar agama dan terlibat dalam dakwah.
- b) Dakwah khusus (*Tarbiyah*, DIROSA) media inilah yang digunakan untuk mengajarkan kepada *mad'ū* yang telah direkrut melalui tabligh akbar dan *daurah syar'iyah* tentang belajar Islam secara intensif, ketika *mad'ū* sudah fasih membaca al-Qur'an maka mereka langsung di arahkan untuk *tarbiyah*, dan apabila *mad'ū* belum bisa baca al-Qur'an atau masih terbata-bata dalam membaca al-Qur'an maka akan diarahkan untuk DIROSA (Metode Belajar membaca al-Qur'an khusus orang Dewasa sistem klasikal 20x pertemuan dijamin bisa baca al-Qur'an) metode DIROSA ini hanya dikenal lingkungan Wahdah Islamiyah.

- c) Dakwah *fardiyah*, dakwah dengan metode pendekatan kepada *person*, hal ini disampaikan kepada orang-orang terdekat, seperti teman, sahabat, keluarga, kerabat dan kenalan.”<sup>60</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Muh. Natsir, S.T. selaku Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Untuk media yang digunakan ada beberapa pilihan untuk di masa pandemi, kita lebih banyak pakai media elektronik, dan media sosial. Selain itu, sebelum masa pandemi kita bisa langsung dakwah ke masyarakat. Dakwah dengan pembinaan ta’lim, pembinaan secara DIROSA, dan *tarbiyah* secara *offline*.”<sup>61</sup>

Lebih lanjut mengenai hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Sebelum pandemi kita sudah pakai secara *online* berupa *streaming* di youtube dengan channel Wahdah TV, selain kita *offline* yakni berupa ta’lim- ta’lim di Mesjid. Penggunaannya lebih terjangkau, mudah diterima di masyarakat karena selain ada *offline* ada juga *online*. Apalagi di masa pandemi lebih banyak digunakan *online* dengan menggunakan media via zoom, dan ini yang paling banyak digunakan. Dan, alhamdulillah tingkat efektivitasnya sangat tinggi apalagi memang zamannya dimana kita tidak banyak keluar dari Rumah dengan keadaan yang ada.”<sup>62</sup>

#### **4) Penerima Pesan (Komunikan/Mad’ū)**

Meskipun *dā’i*, pesan dakwah, dan media telah ada namun, tak ada penerima pesan (*mad’ū*) maka kegiatan dakwah juga tidak akan berlangsung. Latar belakang pendidikan dan lingkungan *mad’ū* juga sangat mempengaruhi keberhasilan kegiatan

---

<sup>60</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>61</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

<sup>62</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan Al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

dakwah. Menurut Mar'at, komunikasi persuasif akan efektif jika antara *persuader* dan *persuadee* ada persamaan persepsi dan kepribadian. Persepsi merupakan kunci perubahan sikap. Sebelum menentukan sikap, *persuadee* terlebih dahulu melakukan pengamatan terhadap objek sikap yang dihadapinya. Kemampuan individu mempersepsi akan mengarahkan ia pada pengalaman tertentu yang pada akhirnya menjadi sikap. Persepsi *persuadee* terhadap diri *persuader* dan pesannya akan menentukan efektif-tidaknya komunikasi persuasif.<sup>63</sup>

Dalam Wahdah Islamiyah *dā'i* dan pesan dakwah yang disampaikan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh masyarakat atau sasaran dakwah sehingga masyarakat simpatik. Selain itu, *dā'i* juga melakukan kegiatan-kegiatan sosial yang memberikan dampak langsung kepada masyarakat seperti pemberian bantuan terhadap korban bencana ataupun musibah lainnya.

Berdasarkan hal ini Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa, “Alhamdulillah sejauh ini objek dakwah memberikan respon yang sangat baik terhadap pesan yang disampaikan para *dā'i* Wahdah Islamiyah.”<sup>64</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nasruddin, S. Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Alhamdulillah sebagian besar mereka simpatik dengan dakwah Wahdah Islamiyah dari berbagai sisi, ada yang simpatik dengan al-Qur'an karena kebutuhan mendasar masyarakat adalah mereka ingin belajar mengaji, dan kami di Wahdah Islamiyah tidak mengenakan tarif sama sekali. Kami memberikan pelayanan sesuai kemampuan kami, dimanapun ketika ada

---

<sup>63</sup> Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 249.

<sup>64</sup> Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

masyarakat yang meminta mungkin daerahnya sulit terjangkau, kami upayakan karena kami memiliki tenaga-tenaga pengajar al-Qur'an yang lahir dari diklat atau pelatihan. Ada juga dari sisi sosial, karena kami membawa diri sebagai seorang *dā'i* maka kami menyebarkan dakwah melalui kegiatan sosial. Ada simpatik dari sisi kunjungan ketika ada yang tertimpa musibah, bencana alam, dan sebagainya. Dari sisi remaja, kita adakan *outbon*, kegiatan-kegiatan alam dan sebagainya. Secara menyeluruh tentu bervariasi. Tapi alhamdulillah respon *mad'ū* terhadap Wahdah Islamiyah cukup baik, dan tentu ini merupakan satu kepercayaan yang harus kami jaga.”<sup>65</sup>

#### **b. Metode Komunikasi Persuasif di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Setelah unsur-unsur dakwah telah terpenuhi, maka tahap selanjutnya dalam berdakwah diperlukan metode ataupun teknik komunikasi persuasif agar pesan dakwah yang disampaikan dapat diterima atau dipahami oleh objek dakwah (*mad'ū*). Metode dalam berdakwah sangat penting, karena dengan metode dapat ditentukan langkah-langkah ataupun teknik yang dilakukan untuk menunjang keberhasilan dakwah.

Dari hasil wawancara tersebut dapat diketahui metode atau teknik komunikasi persuasif yang diterapkan di Wahdah Islamiyah sejalan dengan teknik tataan dan teknik integrasi dalam metode komunikasi persuasif. Teknik tataan (*icing technique*) adalah usaha menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar, enak dilihat, enak dibaca, agar orang cenderung mengikuti saran pesan tersebut.<sup>66</sup> Sedangkan teknik asosiasi adalah menyatukan diri komunikator dengan diri komunikan menggunakan kata-kata verbal yang menyatakan kesatuan. Contoh kata “kita”, bukan “saya” atau “kami” “kita” berarti saya dan anda.<sup>67</sup>

Metode komunikasi yang dilakukan di Wahdah Islamiyah yakni model pembinaan *tarbiyah*. Yakni dengan membentuk kelompok-kelompok kecil kemudian

---

<sup>65</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>66</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 282.

<sup>67</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 280.

mengutus seorang *dā'i* untuk membina secara khusus. Proses pembinaan ini dilakukan secara terus menerus dan berkesinambungan sehingga sangat komunikatif, efektif dan efisien. Selain itu dilakukan pula pembinaan secara personal atau dakwah *fardiyah* yaitu dengan mempererat tali silaturahmi, ataupun dengan pendekatan profesi serta melihat latar belakang *mad'ū*. Adapun metode atau teknik komunikasi persuasif yang di terapkan oleh para *dā'i* Wahdah Islamiyah Kabupaten bone, adalah sesuai yang disampaikan oleh Ustadz Muh. Natsir, S.T. selaku Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Metode komunikasi di lembaga Wahdah Islamiyah kita lebih kental dengan model pembinaan *tarbiyah*. Jadi, pembinaan itu modelnya dibuat dalam bentuk beberapa kelompok, dari kelompok yang terbentuk kita mengamanahkan seorang *dā'i* untuk membina secara khusus. Model pembinaannya itu berkesinambungan sehingga model komunikasinya kontinyu dan kita rasa model pembinaan seperti itu, adalah model yang sangat komunikatif, efisien, sehingga pembinaan bisa berjalan dengan baik.”<sup>68</sup>

Lebih lanjut beliau menambahkan bahwa selain pendekatan kelompok dilakukan pula pendekatan secara individu seperti silaturahmi, ataupun pendekatan profesi atau melihat latar belakang profesi *mad'ū*, beliau menyampaikan bahwa,

“Selain pembinaan kelompok kita juga biasanya pembinaan secara personal yah tentu dengan cara mempererat tali silaturahmi, kunjungan, dengan melakukan komunikasi yang temanya mungkin tentang perkembangan Islam.”<sup>69</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Pada prinsip dasarnya memang, terutama pada konten dakwah *fardiyah* ada beberapa poin-poin yang berkaitan dengan prinsip-prinsip komunikasi

---

<sup>68</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

<sup>69</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

persuasif yang harus kita jalankan. Yang pertama yaitu, *dā'i* itu sendiri bagaimana konten keilmuannya *tsaqafahnya*, pengetahuannya, kemudian dari sisi intristik kepribadiannya dalam bentuk *uswah* apakah memang layak dijadikan *qudwah*. Kemudian dari sisi keikhlasannya dalam menyampaikan pesan-pesan moral, tentu seorang *dā'i* harus bersabar dan *ihtisāb* dalam melakukan pendekatan kepada *mad'ū*. Kemudian dia juga harus optimis dan *tsiqah* kepada Allah swt. dan tentu secara umum mereka harus memiliki pemahaman yang mendalam sebagai seorang guru, *murobbī*, seorang juru dakwah. Yang kedua, dari sisi materi dakwah dan teknik penyampaiannya tentu kita mengatakan pada penyampaian materi mereka harus membutuhkan *etape-etape* dakwah mereka harus menyampaikannya sesuai *fiqh-fiqh* dakwah, *fiqh* yang humanis, *fiqh* yang menyejukkan, penyampaian dakwah yang tidak monoton, penyampaian dakwah yang dinamis, penyampaian dakwah yang stabil sehingga para *mad'ū* secara persuasif melakukan pendekatan melakukan penguatan-penguatan secara baik. Kemudian yang ketiga, tentu kita mengatakan secara persuasif dibutuhkan pula lingkungan dakwah yang sangat mempengaruhi target-target dakwah kita kedepannya dimana inti daripada lingkungan itu harus senantiasa menjadikan kita mengenalkan pola kedisiplinan, pemberian contoh yang baik, pola bagaimana mengedukasi *mad'ū* sehingga tertarik dan bisa mengambil peran yang baik di dalam membekali dirinya ilmu-ilmu atau dasar-dasar pemahaman tentang agama Islam.<sup>70</sup>

### c. Strategi Komunikasi Persuasif di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone

Selain metode atau teknik komunikasi persuasif yang diperlukan agar pesan dakwah yang disampaikan dapat diterima atau dipahami oleh objek dakwah (*mad'ū*) harus ada pula strategi komunikasi persuasif agar proses dakwah berlangsung secara maksimal. Peran dan fungsi *dā'i* sangatlah berpengaruh dalam perumusan strategi dan keberhasilan dakwah. Selain sebagai peta, strategi juga harus menunjukkan bagaimana taktik dalam pelaksanaannya untuk mencapai tujuan.

Di dalam komunikasi persuasif terdapat langkah strategi efektif komunikasi, mulai dari menetapkan spesifikasi tujuan persuasi, identifikasi dan kategorisasi sasaran, perumusan strategi dan pemilihan metode yang tepat.<sup>71</sup> Strategi tersebut diterapkan pula di Wahdah Islamiyah dimana tujuan persuasi yakni untuk mengajak

---

<sup>70</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>71</sup> Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 289.

kepada kebaikan dan mencegah keburukan, dimana *mad'ū* yang telah mengenal dan mengetahui ajaran Islam lebih dikuatkan, diperdalam, dan membantu untuk terus *istiqāmah*.

Tahap kategorisasi dilihat berdasarkan latar belakang objek dakwah melalui proses *tarbiyah* dan DIROSA dilakukan pendekatan profesi dan jenjang usia sehingga dilakukan pemetaan *mad'ū*, misalnya *tarbiyah* khusus kelompok pelajar dan mahasiswa serta *tarbiyah* untuk kelompok Ibu-Ibu karena pesan dan cara penyampaian pesan dakwah jelas berbeda. Selain itu pemetaan *mad'ū* juga dilakukan dilakukan dengan melihat seberapa lama seorang *mad'ū* mengikuti *tarbiyah*, seperti dalam kutipan wawancara terdapat tiga tingkatan atau tahapan dalam *tarbiyah* yakni *marhālah ta'rifiyah*, *marhālah takwiniyah*, dan *marhālah tanfidziyah*. Dalam tahap perumusan strategi dan pemilihan metode yakni dengan dilakukannya pendekatan baik pendekatan individu (dakwah *fardiyah*) maupun kelompok.

Adapun strategi komunikasi persuasif yang di terapkan oleh para *dā'i* Wahdah Islamiyah Kabupaten bone, adalah sesuai yang disampaikan oleh Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Strategi komunikasi persuasif yang kita kenal, yang kita terapkan yakni secara komunikasi *fardiyah* maksudnya itu perorang kita ajak komunikasi untuk taat kepada Allah dan Rasul-Nya. Dan tentunya ini lebih efektif, kenapa? Karena yang kita ajak itu dari kalangan keluarga, teman-teman kita, dan juga masyarakat yang kita kenal misalnya bertemu di Masjid, di Toko atau tempat lainnya. Yang kedua secara umum, maksudnya lebih dari satu orang yakni dikumpulkan di satu tempat yang dengannya komunikasinya dalam jumlah atau skala yang besar dan biasanya seperti ini memakai mikrofon atau pengeras suara agar lebih jelas didengarkan oleh beberapa orang.”<sup>72</sup>

---

<sup>72</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Selain kemampuan dan skill berbicara yang terus diasah melalui pelatihan berkala. Para dā’i juga dibekali dengan wawasan tentang psikologi dakwah.”<sup>73</sup>

Selain itu menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Adapun strategi komunikasi persuasif yang dibangun di lembaga Wahdah Islamiyah telah diterapkan dalam *tarbiyah*, bagaimana menghadapi *mad’ū* dari segala lapisan segmen dakwah serta lamanya *tarbiyah*. Untuk ini dibagi menjadi tiga tingkatan atau tahapan dalam *tarbiyah* yang dikenal dengan istilah *marhālah*.

a) *Marhālah ta’rifiyah*, *mad’ū* yang baru bergabung (baru direkrut) diajarkan tentang dasar-dasar *dienul* Islam, keutamaan ilmu syar’i, diajarkan tentang akidah yang lurus, dan adab serta ditumbuhkan padanya sikap bermuamalah dengan cara Islam. Belum diberi amanah dalam dakwah serta masih butuh perhatian khusus untuk menjaga *istiqāmah mad’ū*.

b) *Marhālah takwiniyah*, *mad’ū* yang usia *tarbiyah*nya di atas 2 tahun sudah diajarkan tentang pentingnya *amal jamā’i*, berorganisasi, diberi amanah dan tanggung jawab moral terhadap sebuah amanah dakwah, diajarkan menyampaikan dakwah dan ditumbuhkan sikap mujahadah padanya.

c) *Marhālah tanfidziyah*, *marhālah* tertinggi dalam *tarbiyah* dimana usia *tarbiyah* di atas 10 tahun, memiliki komitmen yang tinggi dalam berlembaga, sudah mendapat amanah sebagai pemimpin dalam lembaga dan memiliki tanggung jawab yang lebih luas, memiliki sikap *mujahīd* yang mampu berkorban harta dan jiwanya untuk Islam.”<sup>74</sup>

#### **d. Prinsip Komunikasi Persuasif di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Di dalam berdakwah selain metode dan strategi komunikasi persuasif, tentu saja diperlukan pula prinsip komunikasi persuasif untuk mendukung pelaksanaan proses

---

<sup>73</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>74</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.



dakwah, begitupun di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone terdapat prinsip-prinsip komunikasi persuasif. Dalam hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz A.Mapparessa, S.Pd., M.Pd. selaku anggota Departemen Pendidikan dan PSDM DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Di Wahdah Islamiyah prinsip komunikasi persuasif yang digunakan yakni prinsip *tanashuh* dan *tafāhum*.”<sup>75</sup>

*Tanashuh* berasal dari bahasa arab yang artinya saling menasehati,<sup>76</sup> tentu saja hal ini sangat dibutuhkan dalam berdakwah. Dimana bukan hanya semata *dā'i* yang terus memberikan nasihat tetapi antara *dā'i* dengan *mad'ū* saling memberi masukan agar komunikasi yang terjadi bukan hanya satu arah, tapi dua arah atau bahkan banyak arah. Sedangkan, *tafāhum* artinya saling memahami, hal ini tentu tak kalah penting karena dengan saling memahami akan tercipta hubungan yang erat antara *dā'i* dengan *mad'ū*. Prinsip *tanashuh* dan *tafāhum* yakni sikap saling menasehati dan saling memahami diharapkan dapat memberikan respon dan umpan balik yang baik dari *mad'ū*. Sehingga, pesan dakwah yang disampaikan dapat diterima dan mempengaruhi serta mengubah perilaku *mad'ū*.

Selain itu menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Prinsip komunikasi persuasif yang diterapkan di Wahdah Islamiyah adalah meningkatkan kepedulian *murobbī* terhadap *mutorabbī*, dengan melakukan kegiatan berupa *ziyārah akhawiyah*, yaitu mengunjungi *mad'ū* secara berkala, menjenguknya apabila sakit, melakukan mabit serta buka puasa sunnah

---

<sup>75</sup>A.Mapparessa, Wawancara dengan Anggota Departemen Pendidikan dan PSDM Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 26 Januari 2021.

<sup>76</sup>Mokhammad Ainur Rofiq, dkk, “*Peran Ulama dalam Sosialisasi Pengembangan Perbankan Syariah*”, Seminar Nasional dan Call for Paper'.Manajemen, Akuntansi dan Perbankan, 2018, h. 1265.

bersama untuk meningkatkan pembinaan *ruhiyah* serta senantiasa melibatkan *mad'ū* dalam setiap kegiatan, sebab kebanyakan dari para *mad'ū* ingin berpartisipasi dalam dakwah, mereka ingin punya andil dalam setiap kegiatan dakwah dan prinsip ini sangat efektif untuk membantu mereka *istiqāmah* dalam dakwah.”<sup>77</sup>

Selain itu menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Di dalam kegiatan dakwah persuasif memang ada pendekatan inti yang tidak boleh kita lupakan sama sekali, yaitu pendekatan *fardiyah* ini menjadi pendekatan yang inti terutama dalam hal penguatan intrapersonal. Bagaimana pendekatan secara intrapersonal maupun pendekatan secara interpersonal. Tentu didalamnya ada kaidah-kaidah, yang pertama kita harus menguatkan *attention* (perhatian) dari peserta dakwah kemudian dari *attention* itu pengalihan perhatian itu dapat menimbulkan *interest* (ketertarikan) dari interest itu ada *decide* (minat) yakni tumbuh minat dari pendekatan- pendekatan *interest* itu tumbuh keinginan untuk bergabung, tumbuh keinginan untuk melakukan sesuatu, tumbuh keinginan untuk belajar kemudian setelah itu ada *decision* mereka bisa mengambil keputusan saya jadi tidak, saya harus melakukannya tidak, saya betul-betul harus memutuskannya melakukan hal- hal yang sifatnya positif. Kemudian yang terakhir ada istilahnya *action* mereka melakukan kegiatannya melalui beberapa kegiatan secara formal maupun nonformal di dalam melakukan aksi-aksi dalam pembelajaran dakwah itu. Makanya dalam prinsip ini sering disingkat AIDDA (*attention, interest, decide, decision, dan action*).”<sup>78</sup>

Dalam prinsip komunikasi persuasif terdapat sembilan hukum persuasi yakni hukum timbal-balik, hukum kontras, hukum pertemanan, hukum harapan, hukum asosiasi, hukum konsistensi, hukum kelangkaan, hukum kompromi, dan hukum kekuasaan. Enam prinsip diantaranya diterapkan di Wahdah Islamiyah yang pertama hukum timbal balik, yakni adanya interaksi karena proses persuasif tidak akan berhasil tanpa adanya aksi dan reaksi (proses interaksi antara *mad'ū* dengan *dā'i* Wahdah Islamiyah).

---

<sup>77</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>78</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

Kedua, hukum pertemanan yang berkaitan dengan kesamaan yakni ketika seseorang ingin melakukan sesuatu jika menggunakan pendekatan “sama rasa sama rata” (sebelum *dā’i* menyerukan pesan-pesan dakwah, ia sendiri telah menerapkannya yang tercermin dalam akhlak dan perilakunya, selain itu ketika ada kegiatan sosial *dā’i* berada paling depan dan turun langsung bersama-sama dengan *mad’ū*). Ketiga, hukum harapan karena dengan harapan cenderung menggerakkan orang untuk berbuat sesuatu (harapan untuk bersama-sama mendekatkan diri dan beribadah semata kepada Allah swt.).

Keempat, hukum asosiasi yakni manusia pada dasarnya dalam mengambil keputusan selalu memerlukan referensi, baik bersifat internal maupun eksternal (*dā’i* sebagai seorang pemimpin dan penunjuk jalan harus mampu menjadi contoh atau teladan yang baik untuk *mad’ū*). Kelima, hukum kompromi yakni kecenderungan menyetujui usul, atau jasa yang dipandang dapat diterima oleh mayoritas masyarakat atau kelompok sesama individu (mayoritas masyarakat beragama Islam dakwah dan pesan dakwah yang disampaikan merupakan hal yang dibutuhkan masyarakat untuk menjalani kehidupan sehari-hari).

Keenam, hukum kekuasaan yakni orang yang mempunyai kekuasaan atau wewenang, kekuatan, atau keahlian lebih besar menjadi aspek yang mendukung tercapainya komunikasi persuasif yang efektif (dalam dakwah *dā’i* Wahdah Islamiyah berusaha untuk menyelaraskan pemikiran dengan para tokoh-tokoh terkemuka dan tokoh agama setempat untuk kelancaran dakwah).<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h. 270-274.

#### **e. Alasan *Mad'ū* ingin Mengubah Sifat/Perilaku**

Setelah semua unsur-unsur dakwah, penerapan metode atau teknik komunikasi persuasif, strategi komunikasi persuasif, serta prinsip komunikasi persuasif terpenuhi maka, selanjutnya adalah tahap keputusan dari *mad'ū* apakah mereka mau dan menerima pesan dakwah tersebut serta mengubah perilaku mereka atau tidak. Dalam proses perubahan perilaku *mad'ū* tentu ada beberapa faktor yang mendasari perubahan perilaku tersebut. Sikap tidak terbentuk dengan sendirinya, tetapi dengan berbagai proses seiring dengan pengalaman yang didapat selama berinteraksi dengan individu lain. Interaksi dengan individu lain memberi ruang terhadap perubahan dan peneguhan sikap.

Dalam interaksi sosial, reaksi individu menciptakan pola sikap tertentu terhadap berbagai objek psikologis yang dihadapinya. Menurut Jean Piaget seorang psikolog asal Swiss, melalui teori perkembangan kognitif menyebutkan bahwa seorang individu dalam hidupnya akan selalu berinteraksi dengan lingkungan. Lingkungan yang baik (misalnya senantiasa beribadah dan mendekatkan diri kepada Allah swt.) akan membawa pengaruh yang baik pula terhadap orang-orang dalam lingkungan tersebut, begitupun sebaliknya. Hal ini diterapkan pula di Wahdah Islamiyah yakni *dā'i* sebagai seorang *Uswatun Hasanah* yang senantiasa menyeru kepada kebaikan dan memberikan contoh dan teladan melalui akhlak dan perilakunya sehingga *mad'ū* simpatik dan tergugah dengan apa yang disampaikan oleh *dā'i*.

Berdasarkan hal tersebut peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Hal-hal yang mendasari perubahan perilaku *mad'ū* yakni budaya dan tradisi, latar belakang pendidikan serta pemahaman dasar yang mereka miliki.”<sup>80</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Hal-hal yang mendasari perubahan perilaku atau sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah adalah, pertama kesadaran dari para *mad'ū* untuk mengamalkan ilmu syar'i yang telah mereka pelajari dari para *murobbi*-nya. Kedua, Keinginan hijrah dari para *mad'ū* dari belum paham ilmu syar'i sehingga mereka berusaha keras untuk belajar memahami ilmu syar'i.”<sup>81</sup>

Lebih lanjut, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nasruddin, S.Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Baik yang pertama, kembali kepada *dā'i*-nya jadi perubahan *mad'ū* itu kembali kepada *dā'i* sebagai sosok atau teladan. Bahwa seorang *dā'i* itu bukan hanya pandai berimprovisasi, berargumentasi, beretorika, tapi dia menjadi teladan. Jadi, yang paling utama itu memang keteladanan, masyarakat itu akan simpatik dengan dakwah atau ajaran yang kita bawa, sesuatu yang dibawa dengan dibarengi dengan akhlak yang baik, keteladanan, saya rasa itu yang paling mendasar bahwa *mad'ū* akan simpatik dengan keteladanan. Keteladanan dalam hal ini bukan hanya bentuk lisan, tapi dalam bentuk penampilan, *style*, kemudian juga melihat latar belakang seorang *dā'i*. Tentu masyarakat menjadikan *dā'i* sebagai cermin lebar yang senantiasa akan mereka tatap yang diperhatikan dari segala sisi baik dari cara berbicara, sikapnya, kehidupan sehari-hari, keluarganya, dan ini tentu sangat berpengaruh kepada *mad'ū*. Sehingga mereka menanamkan rasa simpatik mereka kepada Wahdah Islamiyah. Dan ini, secara spesifik bahwa semua *dā'i* di Wahdah Islamiyah harus memperhatikan hal ini dari tutur kata, kemudian perbuatan, penampilan, dan juga penampilan sangat berpengaruh karena masyarakat melihat apa yang nampak dari pandangan pertama. Dan inilah yang paling utama akhlak, adab termasuk adab komunikasi, tanpa melihat dari fisik tetapi tetap melihat

---

<sup>80</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>81</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

kedudukan mereka. Jika mereka adalah orang terpondang bagaimana kita memperlakukan mereka sesuai dengan kedudukan dan posisi mereka.”<sup>82</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Muh. Natsir, S.T. selaku Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Ini yang merupakan target dari proses pembinaan kita yang ada di Wahdah. Artinya kita maksimalkan binaan-binaan dalam kelompok-kelompok *tarbiyah* itu, memiliki kecakapan-kecakapan artinya pemahaman Islam yang baik itu yang nantinya menghasilkan akhlak yang baik. Karena yang kita sampaikan dalam proses *tarbiyah* itu ada kaitannya dengan al-Qur’an dan Sunnah Rasulullah saw. jadi harapan kita, ketika mereka sering disampaikan atau diperdengarkan ayat-ayat Allah swt. disebutkan hadis-hadis Rasulullah saw. dan begitu juga ketika disampaikan kisah-kisah para sahabat harapannya pembinaan ini kontinyu dan seperti itu maka mereka nanti diharapkan dapat memiliki akhlak seperti Rasulullah dan Sahabat.”<sup>83</sup>

#### **f. Proses Perubahan Perilaku *Mad’ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

Adapun langkah-langkah dalam perubahan perilaku menurut Alan Zaremba terdiri atas empat tahap yakni *influence others to consider changing behavior or attitude* (mempengaruhi orang lain untuk mempertimbangkan perubahan perilaku atau sikap), *change behavior or attitude* (mengubah perilaku atau sikap), *get people to act* (menggerakkan manusia), *reaffirm existing behavior or attitude* (meneguhkan suatu tindakan atau sikap yang ada).<sup>84</sup>

Hal ini berlaku pula di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone dimana setelah disampaikan pesan dakwah diharapkan ada perubahan sikap ataupun perilaku *mad’ū* dan mampu *istiqāmah* atau meneguhkan tindakan atau perubahan tersebut. Dalam hal

---

<sup>82</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>83</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

<sup>84</sup>Bambang Saiful Ma’arif, *Komunikasi Dakwah: Paradigma untuk Aksi*, h. 19.

ini bukan hanya untuk mengubah sikap dan perilaku, tetapi lebih pada arah mempertimbangkan perubahannya sendiri.

Proses perubahan perilaku dan sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah tidaklah mudah dan membutuhkan waktu yang lama. Sehingga dibutuhkan kesabaran dan keuletan seorang *dā'i* dalam menyampaikan pesan-pesan dakwah. Peran *dā'i* sangatlah penting kemampuan berkomunikasi, pengetahuan yang dimiliki, serta pengalaman seorang *dā'i* sangat berpengaruh dalam keberhasilan dakwah.

Maka *dā'i* harus dibekali dengan pengetahuan dan keterampilan dan juga *dā'i* harus mampu mengamalkan pesan-pesan dakwah yang disampaikannya agar masyarakat simpatik dan menerima pesan dakwah tersebut. Selain itu, keberhasilan dakwah ditunjang pula dengan pesan dakwah yang disampaikan, media dakwah, latar belakang *mad'ū*, serta dengan penggunaan metode/ teknik, strategi, dan prinsip- prinsip komunikasi persuasif.

**1) *Influence Others to Consider Changing Behavior or Attitude*  
(Mempengaruhi Orang Lain untuk Mempertimbangkan  
Perubahan Perilaku atau Sikap)**

Dalam konteks dakwah, yakni keinginan untuk berubah kearah yang positif, atau dari kondisi yang sudah baik ke kondisi yang lebih baik lagi. Dalam hal ini, *dā'i* yang bertindak sebagai seorang guru, sebagai orang yang dijadikan sebagai sebuah cermin lebar dituntut untuk menjadi seorang teladan yang baik, karena dengan sikap dan perilaku yang baik serta mengamalkan pesan-pesan dakwah dalam kehidupannya agar menjadi nilai lebih dan dipandang baik serta mendapatkan respon yang baik oleh *mad'ū* sehingga pola pikirnya berubah dan melakukan pertimbangan untuk suatu perubahan.

Berdasarkan hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Para *dā'i* harus memperhatikan berbagai aspek tersebut lalu berdakwah dengan melakukan pendekatan yang sesuai dengan kondisi tersebut.”<sup>85</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dalam mempengaruhi untuk mengubah perilaku *mad'ū* yakni dengan memberikan Keteladanan yang baik kepada *mutorabbī* dan menumbuhkan Kedekatan dan ikatan emosional antara *murobbī* dan *mutorabbī* sehingga para *mad'ū* sangat mudah menerima arahan dan bimbingan dari para *murobbī*.”<sup>86</sup>

Lebih lanjut, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Jadi dalam memengaruhi perilaku ini alhamdulillah sangat bermanfaat karena tentu masyarakat yang mengalami perubahan setelah tersampaikan pesan-pesan agama ini dia tidak hanya merasakan untuk dirinya saja, tapi dia juga kembali untuk berdakwah dan menyampaikan ke keluarganya. *Subhanallah*, ternyata perubahan bukan hanya terjadi pada dirinya tapi bisa mentransfer itu dengan izin Allah swt. kepada keluarganya. Bukan hanya itu juga bisa terlibat langsung dalam berdakwah.”<sup>87</sup>

---

<sup>85</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>86</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>87</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.



Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Tentu seorang *dā'i* harus memiliki spesifikasi dan klasifikasi tersendiri dalam melakukan perubahan itu. Misalnya dalam poin akhlak dalam menempuh kegiatan dakwah itu. Ada beberapa *etape* yang harus dilakukan *dā'i* untuk mempengaruhi perilaku *mad'ū*. Yang pertama, *dā'i* betul-betul merepresentasikan sebagai seorang *qudwah* sebagai seseorang yang bisa di contoh, di dalam falsafah bugis diistilahkan “*toddopuli getteng lempu ada tongeng taro ada taro gau*” bagaimana di dalam melakukan pernyataan kita betul-betul harus kukuh dan tanpa “*tedeng aling-aling*” tidak plin-plan sehingga betul-betul kita menjadi *uswah* yang baik. Bukankah Rasulullah saw. diutus untuk menyempurnakan akhlak yang mulia. Yang kedua, dalam mempengaruhi *mad'ū* tentu seorang *dā'i* harus ikhlas tentu dalam mengokohkan penyampaian kita kepada *mad'ū* prinsip utama yakni prinsip keikhlasan. Kemudian selanjutnya, sabar dan tabah dalam menghadapi objek dakwah itu karena terkadang objek dakwah yang baru itu mereka masih melihat, mencermati, ada saja yang bisa berubah pikiran. Saya kira *etape-etape* kesabaran dalam diri seorang *dā'i* sangat dibutuhkan. Kemudian yang terakhir bagaimana menjaga daripada hak-hak *ukhuwah* yang ada pada diri seorang *mad'ū* sehingga betul-betul terjadi konektivitas yang positif, hubungan timbal balik yang humanis antara *dā'i* dan *mad'ū*.”<sup>88</sup>

## 2) *Change Behavior or Attitude* (Mengubah Perilaku atau Sikap)

Setelah proses mempengaruhi *mad'ū* dilakukan yakni dengan penyampaian pesan-pesan dakwah yang mampu menggugah hati serta dengan dilakukan beberapa pendekatan oleh *dā'i* Wahdah Islamiyah, selanjutnya adalah tahap mengubah perilaku ataupun sikap *mad'ū*. Tujuan komunikasi persuasif bukan semata untuk mempertimbangkan suatu perubahan, melainkan masuk pada tindakan nyata. Suatu perubahan dikatakan berhasil bila ia melahirkan tindakan konkret sesuai dengan maksud komunikatornya. Ketika *mad'ū* sudah bersimpatik dan terbuka kepada *dā'i* maka tugas selanjutnya yakni dengan membangun komunikasi yang lebih intensif dan

---

<sup>88</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

terus mengingatkan akan pesan-pesan dakwah dan memberikan contoh atau menjadi teladan yang baik sehingga hati dan kalbu *mad'ū* terketuk dan mau melakukan perubahan secara ikhlas dari hati bukan paksaan ataupun ancaman.

Menyangkut hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Melalui *tarbiyah* yang baik dan efektif, maka para *murobbī/dā'i* Senantiasa memberikan bimbingan dan arahan tentang konsep pembinaan al-Qur'an secara perlahan-lahan kepada *mad'ū* seperti yang dicontohkan oleh Rasulullah ketika mentarbiyah para sahabat. Yaitu dengan menanamkan karakteristik *tarbiyah* kepada *mad'ū*.”<sup>89</sup>

Selain itu, dalam hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Para *dā'i* harus berdakwah tanpa kenal lelah dan senantiasa menyadari posisi dan kebutuhan ummat akan keberadaan mereka.”<sup>90</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nasruddin, S.Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Bagaimana *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* yang pertama intensitas, artinya komunikasi yang intens komunikasi memang dilakukan minimal setiap hari. Misalnya dengan sapaan, menanyakan kabarnya dan keluarga, dan di doakan. Kemudian yang kedua, melangkah kepada ziarah atau silaturahmi atau mengunjungi. Hal ini sangat memberikan pengaruh yang berkesan. Kemudian ada bentuk pemberian atau hadiah, yang biasanya diberikan yaitu buku dimana mereka perlu perbaikan misalnya mereka perlu perbaikan akhlak kita beri buku tentang akhlak, mereka perlu perbaikan membaca al-Qur'an kita berikan

---

<sup>89</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>90</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

motivasi-motivasi dan buku tentang al-Qur'an, serta yang lain dengan hal-hal ini akan lebih mudah diterima dan akan mengubah dalam artian ke hal yang positif."<sup>91</sup>

### 3) *Get People to Act (Menggerakkan Manusia)*

Setelah tahap mengubah perilaku dilakukan maka, tahap selanjutnya yakni menggerakkan *mad'ū* agar pesan dakwah yang didapatnya bukan hanya sampai pada dirinya namun, juga diteruskan kepada orang lain. Setelah *mad'ū* melakukan perubahan maka selanjutnya dituntun untuk melakukan gerakan sosial atau kepedulian kepada sesama agar dakwah tidak berhenti pada dirinya saja. Di Wahdah Islamiyah dalam proses *tarbiyah* memang telah diperkenalkan akan amal *jamā'i* yakni perbuatan atau amal yang dilakukan secara berkelompok atau melibatkan banyak orang. Sehingga apabila ada bencana ataupun musibah yang menimpa maka *mad'ū* dengan sigap melakukan dan mengumpulkan donasi dan bantuan.

Menyangkut hal ini peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz Muh. Natsir, S.T. selaku Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dalam proses pembinaan di kelompok-kelompok *tarbiyah* itu memang biasa disampaikan tentang *amal jamā'i*, pentingnya kegiatan-kegiatan yang sifatnya sosial, dan biasanya teman-teman yang sudah lama *tarbiyah* jiwa-jiwa sosialnya mulai muncul, kepekaan terhadap masyarakat, apa-apa yang terjadi di sekitarnya itu mulai tumbuh. Jadi, ketika ada imbauan atau arahan untuk melakukan pergerakan, penggalangan dana, bantuan, dan sebagainya maka itu teman-teman atau kader-kader di Wahdah Islamiyah bisa cepat tanggap dan kita di pengurusan ada dibentuk departemen sosial. Jadi, teman-teman yang ada disitu betul-betul melakukan pergerakan untuk terjun langsung ke lapangan.”<sup>92</sup>

---

<sup>91</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>92</sup>Muh. Natsir, Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri, 19 Januari 2021.

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Sebenarnya mudah saja dalam melakukan aktivitas-aktivitas keseharian kita, kita berprinsip pada ilmu, kemudian kegiatan *amaliyah*. Karena pada dasarnya ilmu yang tinggi, ilmu yang berat, ilmu yang padat tetapi tidak dibarengi dengan *amaliyah* tentu menjadi hampa pada presisi daripada seseorang posisi dari hamba itu sendiri. Kemudian, ada prinsip-prinsip dalam menggerakkan itu prinsip pertama, kita memberi keteladanan sebelum melakukan kegiatan *amaliyah* itu. Seorang guru/*dā'i* dia harus betul-betul menjadi terdepan dalam melakukan kegiatan *amaliyah* sehingga menjadi contoh. Kemudian, mengikat hati sebelum menjelaskan kita mengambil beberapa persepsi kebaikan, kita menjelaskan tentang nilai-nilai keindahan di dalam kebersamaan baru kita memasukkan konten materinya. Kemudian prinsip selanjutnya, kita bisa mengenalkan sebelum memberikan beban, jangan dulu memberikan beban kepada *mad'ū* sebelum kita menjelaskan, sebelum kita menjelaskan secara detail tentang pembebanan itu, bagaimana kita menghormati sumber dari perintah, hakikat dari perintah, kemudian bagaimana hakikat dalam konteks pengetahuan dan bagaimana etika dalam menerima tugas untuk sekelumit daripada pembebanan itu, kita berikan dulu pengenalan-pengenalannya. Kalau mereka sudah terbiasa dengan pola-pola, konsep yang matang maka dengan sendirinya gerbong mereka bergerak, kenapa? Karena sudah dilandasi niat yang ikhlas, amal yang harus terus digerakkan sebagai bentuk amal *jariyah* mereka tentunya, dan secara partisipatif mereka sebagai makhluk sosial mereka membutuhkan interaksi dan kemanfaatan yang banyak dari hasil interaksi tersebut.”<sup>93</sup>

Selain itu dalam hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz A.Mapparessa, S. Pd., M.Pd. selaku anggota Departemen Pendidikan dan PSDM DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Melibatkan kegiatan amal *jamā'i* baik yang sifatnya kegiatan umum maupun khusus.”<sup>94</sup>

---

<sup>93</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>94</sup>A.Mapparessa, Wawancara dengan Anggota Departemen Pendidikan dan PSDM Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 26 Januari 2021.

#### **4) *Reaffirm Existing Behavior or Attitude* (Meneguhkan Suatu Tindakan atau Sikap yang Ada)**

Tahap terakhir dalam proses perubahan perilaku yakni tahap peneguhan (*istiqāmah*) perilaku atau sikap *mad'ū* dengan perubahan positif yang telah dibentuk. Tahap peneguhan sikap (*istiqāmah*) di Wahdah Islamiyah dilakukan dengan terus membina dan memantau *mad'ū* melalui *tarbiyah* selain itu juga dalam pemberian tugas dan amanah kepada *mad'ū* diberikan kemudahan yakni sebelum penugasan diberikan pemahaman ataupun edukasi mengenai tugas yang akan diembannya tersebut sehingga *mad'ū* tidak merasa terbebani dan melakukannya secara sukarela. Dan juga dilakukan pembinaan pribadi yakni dengan menyentuh unsur pada diri *mad'ū* yakni unsur *ruhiyah*, unsur *aqliyah*, dan *jazadiyah*.

Menyangkut hal ini, peneliti melakukan wawancara dengan Ustadz A.Tajuddin, S.Pd. selaku Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Ini juga punya prinsip-prinsip dasar yang pertama untuk meneguhkan perilaku, selalu berprinsip dalam penugasan atau pembelajaran mereka harus secara bertahap, tidak boleh secara terporsir tenaganya, pikirannya, bebannya sehingga nantinya dia bisa *jumūd*, dia bisa berpikir yang tidak dinamis bahkan membebani psikologisnya jadi segala sesuatunya harus dilakukan secara bertahap tidak dilakukan secara sporadis/spontan. Kemudian prinsip kedua, memudahkan bukan menyulitkan, *etape-etape* dakwah untuk menguatkan pengaruh itu teruslah pada prinsip-prinsip yang memudahkan, perkenalkan mereka dengan *amal-amal* yang nilainya tinggi tetapi pada prinsipnya mudah dilakukan, perkenalkan mereka pada kewajiban-kewajiban yang sesungguhnya hal-hal yang mendasar yang harus dilakukan oleh seorang muslim tapi, buat mereka melakukan secara bertahap, secara *istimbroliyah* sedikit tetapi berkelanjutan. Misalnya melakukan penguatan dengan pola sedekah, meskipun sedikit tetapi itu rutin maka permudalah mereka. Begitupula dengan *etape* mengajarnya dalam pengajian atau dalam sebuah kelompok *tarbiyah*, tentu kita memulai dengan materi-materi yang mudah, kemudian pertengahan, kemudian materi-materi yang sifatnya ada sedikit butuh yang namanya analisis atau penajaman-penajaman. Kemudian prinsip selanjutnya, memberikan pendidikan yang baik bukan menelanjangi mereka, bukan mendikte mereka, bukan sekedar menguji coba pemahaman mereka, tapi betul-betul kita coba untuk mendidik,

bagaimana Rasulullah saw. pada awal- awal berdakwah sikap beliau, *etape* beliau, akhlak beliau menyatu padu dalam sebuah integritas ilmu dan pengalaman, sehingga buah daripada pendekatannya kepada Abu Bakar, Umar kemudian Alī bin Abī Thālib beserta dengan sahabat-sahabat terutama 10 sahabat yang dijamin masuk surga itu berbuah dengan nilai-nilai keemasan sehingga generasi-generasi awal yang tumbuh melalui *khalaqah-khalaqah*, melalui *tarbiyah* Rasulullah betul-betul menjadi *etape* kehidupan *goal era* atau era-era keemasan betul-betul menjadikan pemandu daripada nilai-nilai atau wujud daripada kebersamaan dan kebersahajaan berdasarkan nilai-nilai Islam yang utuh, konkret, damai, dan sempurna.”<sup>95</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Maka inilah kami sampaikan bahwa kita melakukan metode dengan bimbingan atau pembinaan bukan hanya sekedar mengajar, tapi betul-betul ada bimbingan dan pembinaan setiap pekan, dan itu berlanjut terus menerus dibuatkan dalam satu grup, bahkan setiap hari diingatkan, diarahkan, dinasehatkan tentang pentingnya *keistiqāmah*-an dalam menjalankan perintah-perintah Allah swt. bahwa bimbingan, pembinaan setiap pekan di dalam grupnya setiap hari diarahkan bagaimana shalat berjamaahnya, bagaimana bacaan al-Qur’annya, bagaimana sedekahnya, bagaimana berbuat baik kepada orang tua dan hal-hal bermanfaat lainnya yang diperintahkan dalam Islam.”<sup>96</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Dengan melakukan pembinaan pribadi kepada para *mad’ū*, dengan menyentuh unsur pada diri *mad’ū*, unsur *ruhiyahnya*, unsur *aqliyah* dan *jazadiyahnya* melalui program *tarbiyah* yang senantiasa menumbuhkan dan mengembangkan unsur-unsur tersebut yang sejalan dengan tujuan *syar’iyah*, misalnya melakukan shalat berjama’ah bersama, *mabit* bersama, *Tahsinul Qirā’ah* secara

---

<sup>95</sup>A.Tajuddin, Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah dan Pengembangan Daerah DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>96</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur’an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

bersama, dan *tarbiyah jazadiyah* misalnya olahraga bersama dan kerja bakti secara bersama.”<sup>97</sup>

#### **g. Penerapan Teori Komunikasi Persuasif di Wahdah Islamiyah**

Teori yang digunakan peneliti yakni teori mendapatkan kepatuhan, teori konstruktivisme, dan teori penilaian sosial. Teori mendapatkan kepatuhan disusun berdasarkan asumsi bahwa orang bertindak untuk mendapatkan sesuatu dari orang lain sebagai pertukaran bagi hal lainnya. Model ini memiliki orientasi pada kekuasaan. Dengan kata lain, anda akan memperoleh kepatuhan mereka jika anda memiliki sumber daya yang cukup untuk memberikan atau tidak memberikan sesuatu yang mereka inginkan.<sup>98</sup>

Dalam hal ini di Wahdah Islamiyah teori ini diterapkan di pesan dakwah dan penyampaiannya. Dimana mereka menyampaikan pesan dakwah yang diinginkan oleh masyarakat seperti, mengajarkan al-Qur’an dan dasar-dasar pedoman kehidupan sehari-hari sesuai dengan ajaran Islam. Selain itu, penyampaiannya yang lemah lembut, tanpa kekerasan, dan dengan menggunakan berbagai pendekatan baik individu maupun kelompok.

Teori konstruktivisme menyatakan bahwa individu melakukan interpretasi dan bertindak menurut berbagai konseptual yang ada dalam pikirannya. Menurut teori ini, realitas tidak menunjukkan dirinya dalam bentuknya yang kasar tetapi harus di saring terlebih dahulu melalui bagaimana cara seseorang melihat sesuatu.<sup>99</sup> Artinya teori ini menjelaskan bahwa interpretasi atau penafsiran dengan melalui penyaringan terlebih dahulu. Maka, dari itu di Wahdah Islamiyah para *dā’i* harus memiliki kredibilitas atau

---

<sup>97</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>98</sup>Morissan, *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*, h. 161-163.

<sup>99</sup> Morissan, *Teori Komunikasi: Individu Hingga Massa*, h. 166.

kepercayaan diri yang tinggi, keterampilan berkomunikasi atau menjalin silaturahmi, serta pengetahuan agama maupun pengetahuan umum agar mampu memotivasi dan mengubah perilaku *mad'ū*. Karena perilaku seorang *dā'i* akan diamati, dilihat, dan akan diterapkan serta masyarakat akan simpatik apabila sudah melewati tahapan seleksi dan penyaringan sikap oleh masyarakat.

Teori penilaian sosial menyatakan bahwa dalam sebuah momen persepsi, orang membandingkan pesan dengan sikap atau sudut pandangnya saat itu. Asumsi dasar teori ini adalah bahwa orang membentuk situasi yang penting buat dirinya, tidak ditentukan oleh situasi lain.<sup>100</sup> Di Wahdah Islamiyah pesan dan penyampaian pesan sangat di prioritaskan. Hal ini dapat dilihat dengan terus dilaksanakannya berbagai pelatihan *dā'i/khātib* untuk menunjang kualitas para penyampai pesan. Dengan pesan dan penyampai pesan yang baik maka, akan mampu mengubah persepsi dan perilaku objek dakwah. Selain itu *dā'i* juga untuk mengamalkan pesan- pesan yang disampaikan dalam kehidupan sehari-harinya agar antara perbuatan dan perkataan seorang *dā'i* berkesinambungan.

### **C. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Implementasi Komunikasi Persuasif Dā'i dalam Mengubah Perilaku Mad'ū di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone**

#### **1. Faktor Pendukung**

Meskipun ada begitu banyak tantangan berat yang dihadapi, tetapi para *dā'i* tak pernah menyerah dan putus asa dalam menyebarkan dakwah. Solusinya adalah para *dā'i* tak pernah berhenti belajar dan beramal serta berbenah tanpa henti. selain hambatan yang cukup banyak, di sisi lain sebenarnya juga cukup banyak faktor

---

<sup>100</sup>Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, h.156.



pendukung yang dianugerahkan oleh Allah kepada para *dā'i* di Wahdah Islamiyah. Selain kecenderungan semakin banyak ummat Islam yang merasakan pentingnya kembali ke jalan Allah swt.

Adapun dalam menghadapi tantangan tersebut, ada beberapa faktor pendukung kesuksesan pelaksanaan dakwah di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone yakni sebagai berikut.

- a. Kecakapan, kapasitas, pengalaman, serta latar belakang pendidikan seorang *dā'i*. Yakni dengan keberadaan para kader dakwah yang siap berdakwah dengan gigih dan tanpa pamrih. Selain itu, terus dilakukan berbagai pelatihan *dā'i* atau *khātib* untuk mencetak *dā'i* yang berkualitas dan mampu menyebarkan dakwah.
- b. Membuka ta'lim sampai ke kecamatan. Yakni berupa penugasan kepada *dā'i* untuk menyebarkan dakwah di pelosok.
- c. Pemerintah daerah setempat. Yakni dengan bantuan perijinan dan bantuan dana sehingga saat ini mampu dibangun pondok pesantren, Madrasah Ibtidayyah (MI), dan banyak bantuan lainnya.
- d. Dengan adanya metode membaca al-Qur'an DIROSA yang sudah tersebar sampai ke pelosok, banyak menarik perhatian dan disukai, serta mudah dipahami oleh masyarakat, bukan saja berskala lokal tapi sudah berbasis nasional.
- e. Membuka forum kerja sama dengan ormas- ormas yang ada. Dengan tetap menghargai perbedaan *Manhaj* tanpa ada saling singgung-menyinggung. Karena pada dasarnya tujuan kita adalah sama, yakni sama-sama beribadah kepada Allah swt.

Hal tersebut disampaikan oleh Ustadz Nasruddin, S. Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Diantaranya solusi yang paling mudah melalui telekomunikasi sekarang ini melalui whatsApp, facebook, hampir kalau dilihat di persentase mungkin 90% masyarakat muslim itu pengguna media sosial. Maka tadi, ketika kita berhadapan secara langsung butuh waktu untuk merubah mereka namun melalui telekomunikasi hari ini media lebih membantu dan membuka wawasan mereka apalagi ditambah televisi dan hal-hal lain. Selanjutnya melakukan pendekatan kepada tokoh agama, menjalin komunikasi, silaturahmi, mencari kesamaannya, dan kemudian mencoba memberi pemahaman mengenai perbedaan-perbedaan. Kemudian berikutnya bagaimana bisa bersinergi dengan pemerintah, karena terkadang pemerintah itu mereka kemudian melihat dari kebijakan pemerintah. Misalnya seorang *dā'i* yang belum mendapatkan rekomendasi dari pemerintah karena dikhawatirkan juga jangan sampai membawa ajaran yang tidak sesuai. Maka inilah pentingnya latar belakang pendidikan seorang *dā'i* mereka harus mempunyai legalitas apalagi mereka mempunyai *basic* pendidikan agama, ini menjadi nilai tambah masyarakat, pemerintah maupun tokoh agama.”<sup>101</sup>

Lebih lanjut beliau menyampaikan mengenai faktor pendukung kesuksesan dakwah di Wahdah Islamiyah yakni,

“Yang pertama tentu kapasitas seorang *dā'i* latar belakang pendidikan ini sangat menunjang kesuksesan dakwah karena mereka sudah mampu berinteraksi dengan masyarakat. kemudian, pengalaman seorang *dā'i* karena tanpa ditunjang dengan pengalaman akan sulit menghadapi karakter *mad'ū* yang berbeda-beda, lingkungan yang berbeda, mental *dā'i* betul-betul diuji saat bersentuhan langsung dengan masyarakat ketika sudah di dakwahi namun belum berubah kemudian kita juga ikut down, berhenti berdakwah. Kita di Wahdah Islamiyah itu di evaluasi, ketika dalam kurun waktu tertentu *mad'ū* belum berubah maka dialihkan ke yang lain. Kemudian selanjutnya yakni segala sesuatu akan lebih mudah jika di topang dengan dana. Karena dalam berdakwah butuh nafas panjang, *dā'i* memerlukan akomodasi untuk dirinya, keluarganya dan juga mungkin menggunakan media. Kemudian berikutnya, bagaimana interaksi terhadap sesama tidak boleh putus karena apabila sudah tidak berjalan maka ini tanda-tanda dakwah akan berhenti. Baik interaksi antara *dā'i* dengan *dā'i* maupun antara *dā'i* dengan *mad'ū*.”<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>102</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

Selain itu, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Adapun solusinya menjalin komunikasi membentuk kerja sama, bahwasanya selama kita sama-sama bersyahadat maka kita adalah sama yaitu Islam dan kita menuju kepada Allah dan Rasul-Nya untuk kembali kepada Allah swt. menuju surga. Menjalni komunikasi, melakukan pendekatan untuk bersama- sama berjalan dalam dakwah tanpa saling singgung-menyinggung. Dan intinya banyak membuka forum untuk bisa fokus ke persamaan dan menyampingkan perbedaan.”<sup>103</sup>

Lebih lanjut mengenai hal tersebut beliau menyampaikan bahwa,

“Tentu perilaku masyarakat kita majemuk ada yang ekstrimisme, ada yang pertengahan, ada juga yang sangat lembek. Makanya, bagaimana kita bisa menggalang semua ini supaya mereka tetap bersatu padu dalam mengamalkan agama Islam yang disebut dengan ‘*ummatan washatan*’ mengajak bukan kepada keagamaan saja kita ada sunatan massal, ada pengobatan ruqyah syar’iyah, ada lingkungan sosial/kerja bakti, ada ransum membawakan makanan keluarga pasien di Rumah Sakit, donor darah dan lainnya. Banyak memberikan kebaikan kepada masyarakat dapat diterima dengan baik dan dapat mengubah perilakunya Insya Allah.”<sup>104</sup>

Lebih lanjut mengenai hal tersebut beliau menyampaikan bahwa,

“Tentu faktor pendukung yakni pemerintah melihat kerja-kerja kita dalam dakwah dan sosial ini tentu pemerintah tidak menghambat justru mendukungnya. Bahkan, memberikan legalitas, bantuan dan Alhamdulillah kita punya Pesantren, Sekolah dari tingkat TK, SD, SMP, SMK dan termasuk pondok tahfidz tentu ini sangat membantu. Termasuk faktor pendukung yakni kami punya metode DIROSA (pendidikan al-Qur'an untuk orang dewasa) dan ini sudah tersebar dimana-mana, jangankan standar lokal ini sudah me- nasional dan sudah sampai di pelosok-pelosok desa dan ini sangat mudah diterima dan juga merupakan salah satu faktor pendukung yang besar.”<sup>105</sup>

---

<sup>103</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>104</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>105</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

Selain itu, dalam hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Selain hambatan yang cukup banyak, di sisi lain sebenarnya juga cukup banyak faktor pendukung yang dianugerahkan oleh Allah swt. kepada para *dā'i* Wahdah Islamiyah. Selain kecenderungan semakin banyak ummat Islam yang merasakan pentingnya kembali ke jalan Allah, keberadaan para kader dakwah yang siap berdakwah dengan gigih dan tanpa pamrih adalah beberapa faktor pendukung utama yang patut kita syukuri.”<sup>106</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Solusinya adalah dituntut peran *dā'i* untuk lebih memberikan pemahaman agama yang lurus kepada *mad'ū* dengan membuka majelis ta'lim dengan tema tentang akidah dan *manhaj*.<sup>107</sup>

Lebih lanjut beliau menyampaikan mengenai faktor pendukung dakwah di Wahdah Islamiyah yakni,

“Faktor sumber daya manusia dengan tingkat pendidikan *mad'ū* diatas rata-rata sehingga *mad'ū* mudah di beri pemahaman agama, semangat belajar yang tinggi tentang ilmu *syar'i* dari para *mad'ū* juga menjadi faktor pendukung suksesnya dakwah di lembaga Wahdah Islamiyah. Selain itu, faktor sarana dan prasarana, dengan banyaknya media dakwah saat ini memudahkan para *dā'i* untuk mengarahkan dan membimbing *mad'ū* dalam menuntut ilmu *syar'i*.<sup>108</sup>

---

<sup>106</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>107</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

<sup>108</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

## 2. Faktor Penghambat

Meskipun unsur-unsur dakwah, strategi, metode, serta berbagai pendekatan telah terpenuhi, tak dapat dipungkiri masih banyak hambatan dan tantangan yang di hadapi para *dā'i* di Wahdah Islamiyah dalam berdakwah di masyarakat khususnya di Kabupaten Bone. Hambatan yang dihadapi cukup banyak baik dari eksternal maupun internal. Adapun hambatan yang sering ditemui para *dā'i* dalam berdakwah yakni sebagai berikut.

- a. Masih banyaknya masyarakat yang terkungkung dengan budaya dan paham nenek moyang, serta banyaknya bid'ah yang masih sulit ditinggalkan masyarakat.
- b. Adanya ormas lain yg tdk sevisi misi budaya dan tradisi , latar belakang pendidikan serta pemahaman dasar yang mereka miliki berbeda.
- c. Sikap mental seorang *dā'i* dan sudah merasa cukup dengan ilmunya, sehingga *dā'i* tidak mengembangkan ilmu, menambah wawasan, serta meng-update diri sesuai dengan tuntunan zaman.
- d. Keluarga dan lingkungan sosial, serta latar belakang *mad'ū*.
- e. Ketersediaan dana, dana disini merupakan sumbangan dari donatur.
- f. Rasio antara jumlah *dā'i* yang siap untuk berdakwah dan jumlah ummat yang butuh dakwah yang masih jauh dari kata ideal. Yakni jumlah *dā'i* masih sangat sedikit bila dibanding dengan besarnya kebutuhan.

Hal tersebut disampaikan oleh Ustadz Nasruddin, S.Pd. selaku Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Yang pertama bahwa hambatan yang ada itu dari pemahaman yang turun temurun yang mereka pahami sebelumnya yang kita mencoba agar memberi pemahaman tentang ajaran Islam yang sebenarnya tentu ini adalah proses yang panjang untuk memberi pemahaman untuk merubah mereka dari kebiasaan-

kebiasaan sebelumnya mungkin saja masih tercampur antara kebiasaan dengan tuntunan Islam ini salah satu bentuk hambatan. Kemudian hambatan berikutnya bahwa, *mad'ū* atau masyarakat itu mereka sudah merasa cukup dengan satu ajaran artinya kita tidak mengkhususkan ajaran dalam hal ini apa yang sudah mereka lakukan selama ini, ketika datang seruan yang mencoba untuk memahamkan mereka dan kemudian mereka sudah merasa simpatik dengan beberapa tokoh yang mereka tokohkan. Misalnya ada tokoh yang dikenal di masyarakat itu sebagai seorang ulama artinya ketika mereka sudah kuat disitu mereka susah untuk dialihkan.”<sup>109</sup>

Lebih lanjut beliau menyampaikan mengenai faktor penghambat kesuksesan dakwah Wahdah Islamiyah yakni,

“yang pertama bahwa latar pendidikan *mad'ū*, kalau *mad'ū* ini belum mendapatkan informasi tentang ajaran Islam yang lebih jelas. kemudian, dari lingkungan yang sudah membentuk komunitas sehingga sulit masuk untuk memberikan pemahaman dan perubahan. Kemudian dari sisi keluarga, karena dari sisi lingkungan keluarga itu tidak semua sama. Mungkin salah satu anggota keluarga mau berubah namun yang lain belum siap menerima perubahan itu.”<sup>110</sup>

Lebih lanjut beliau menyampaikan bahwa,

“Faktor penghambat dalam kesuksesan dakwah yang pertama yakni sikap mental seorang *dā'i*, hal ini memiliki pengaruh yang besar. Karena *dā'i* yang kuat mentalnya, jiwanya kuat walau memiliki keterbatasan di pengetahuan tapi dia akan terus meng- *upgrade* dirinya. Kemudian, *dā'i* merasa cukup dengan metode yang dia miliki, tidak mengikuti perkembangan zaman, apalagi sekarang zaman virtual jadi kalau kita tertinggal, kita tidak bisa memanfaatkan hal yang ada yah, *mad'ū* juga tidak bisa mendapatkan maksimal. Kemudian, faktor ekonomi karena tidak dapat dipungkiri aktivis dakwah butuh dana dan kembali ke mentalnya, jika dari awal dia tidak dapat menetapkan dirinya sebagai seorang yang siap untuk menerima segala bentuk tantangan, maka kami di Wahdah Islamiyah memiliki komitmen berinfak komitmen sesuai kemampuan kita untuk mendanai keberlangsungan dakwah itu.”<sup>111</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Bustam, S.Pd.I. selaku Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan

---

<sup>109</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>110</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

<sup>111</sup>Nasruddin, Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di Kantor WIZ Bone, 20 Januari 2021.

Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Hambatannya tentu kita ketahui di Bone sudah banyak ormas, ormas ini dan ormas itu dengan metode yang berbeda bahkan dengan *manhaj* yang berbeda-beda tentu ini juga hambatan. Apalagi di kalangan masyarakat kita budaya atau adat yang di jalankan di tengah-tengah mereka tanpa mereka sadari ada yang bertentangan dengan ajaran Islam baik itu al-Qur'an maupun as-Sunnah. Maka kita datang dengan cara yang dapat mereka pahami yang dapat mereka terima, agar mereka tidak lari Islam, agar mereka tidak lari dari syariat Islam.”<sup>112</sup>

Selain itu, dalam hal ini peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Ervan Muhammad Arsyad selaku Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Faktor penghambat ada beberapa. Di antaranya adalah rasio antara jumlah *dā'i* yang siap untuk berdakwah dan jumlah umat yang butuh dakwah yang masih jauh dari ideal, jumlah ini masih sangat sedikit bila dibanding besarnya kebutuhan.”<sup>113</sup>

Selain itu, menyangkut hal ini, peneliti juga melakukan wawancara dengan Ustadz Nur Ramadhan Sudjadi, S.Kel. selaku Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, beliau menyampaikan bahwa,

“Masih banyak perbedaan pemahaman agama ditengah-tengah masyarakat, dan masih tinggi keterikatan kultural dalam melaksanakan ibadah sehingga agak sulit untuk memberikan pemahaman yang sesuai al-Qur'an dan Sunnah sesuai pemahaman para *Salafus shalih*. Selain itu, perilaku *mad'ū* sebagian masih terikat dengan tradisi budaya dalam beragama yang dianut oleh keluarga besar mereka, sehingga mereka terkadang masih mempraktekkan ritual peribadatan yang masih melekat unsur-unsur budaya di dalamnya.”<sup>114</sup>

---

<sup>112</sup>Bustam, Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>113</sup>Ervan Muhammad Arsyad, Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 25 Januari 2021.

<sup>114</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.

Lebih lanjut beliau menyampaikan mengenai faktor yang menjadi penghambat dakwah di Wahdah Islamiyah yakni,

“Pertama, faktor lingkungan dimana *mad'ū* masih kental dengan tradisi budaya setempat. Kedua, masih ada tokoh masyarakat yang menjadi panutan di tengah-tengah masyarakat. Dan yang terakhir, faktor pekerjaan yang terkadang lebih menyita waktu *mad'ū* daripada waktu untuk mengkaji ilmu agama.”<sup>115</sup>

---

<sup>115</sup>Nur Ramadhan Sudjadi, Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, di WhatsApp, 4 Februari 2021.



## BAB V

### PENUTUP

#### **A. Kesimpulan**

Setelah peneliti melakukan analisis terhadap data-data yang telah didapat dari lapangan, peneliti akan memaparkan kesimpulan dari hasil penelitian yang merupakan jawaban dari rumusan masalah. Berikut kesimpulan yang dapat ditarik dari hasil penelitian:

#### **1. Implementasi Komunikasi Persuasif**

Seperti halnya dalam komunikasi, unsur-unsur yang harus ada dalam dakwah terdiri dari lima hal. Pertama, komunikator dalam dakwah disebut dengan *dā'i*, *muballigh*, atau *khātib*. Kedua, pesan atau materi dakwah. Ketiga, media yang digunakan dalam berdakwah (media dakwah). Keempat, orang yang menerima pesan dalam dakwah disebut sebagai *mad'ū*. Kelima, umpan balik (*feedback*) atau respon terhadap pesan dakwah.

Dalam dakwah, peran *dā'i* sangatlah penting karena dakwah tidak dapat terlaksana tanpa adanya seorang *dā'i*. Begitupula di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone, *dā'i* memiliki peran yang sangat penting. Peningkatan kualitas *dā'i* di lingkup Wahdah Islamiyah dilakukan dengan adanya departemen dakwah dan kaderisasi yang bertujuan mencetak kader-kader/*dā'i* untuk melanjutkan tongkat estafet dakwah Wahdah Islamiyah. Selain itu, dilakukan pula pelatihan *dā'i/ khātib*, yang selanjutnya disebar ke daerah atau pelosok dan ditugaskan untuk mengajarkan al-Qur'an dengan menggunakan metode DIROSA (Pendidikan al-Qur'an untuk Orang Dewasa).

Metode komunikasi persuasif Wahdah Islamiyah yakni dengan dakwah *fardiyah*, yaitu dari *dā'i* itu sendiri bagaimana keilmuannya, kepribadiannya (layak atau tidak untuk di teladani), keikhlasannya dalam menyampaikan pesan-pesan dakwah, sabar

dalam melakukan pendekatan kepada *mad'ū*, optimis kepada Allah swt. Serta pemahaman dan pengalaman sebagai seorang guru atau *murobbī* dan juru dakwah. Dari sisi materi dan teknik penyampaian materi yakni menyesuaikan dengan *fiqh* dakwah, *fiqh* yang humanis, penyampaian dakwah yang tidak monoton, dinamis, stabil, sehingga para *mad'ū* juga melakukan pendekatan dan penguatan yang baik. Selain itu, lingkungan juga sangat mempengaruhi target-target kedepannya, senantiasa mengenalkan pola-pola kedisiplinan, pemberian contoh yang baik, mengedukasi sehingga *mad'ū* tertarik dan turut mengambil peran.

Adapun yang mempengaruhi perubahan perilaku yakni hal yang sering dilihat *mad'ū* terhadap *dā'i* atau keteladanan seorang *dā'i*, selain *da'i* menyampaikan pesan dakwah kepada *mad'ū* mereka juga mengerjakannya, sehingga *mad'ū* termotivasi. Yang kedua, yakni dengan menyampaikan dakwah dengan lemah lembut sehingga dakwah dapat diterima dengan baik sehingga mampu mengubah perilaku *mad'ū*. Selain itu, komitmen kepribadian *mad'ū* itu sendiri, yakni bagaimana visi misi dalam memaknai kehidupannya.

## **2. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat**

### **a. Faktor Pendukung**

Adapun faktor pendukung kesuksesan dakwah para *dā'i* Wahdah Islamiyah yakni diantaranya. Pertama, kecakapan, kapasitas, pengalaman, serta latar belakang pendidikan seorang *dā'i*. Yakni dengan keberadaan para kader dakwah yang siap berdakwah dengan gigih dan tanpa pamrih. Kedua, membuka ta'lim sampai ke kecamatan. Yakni berupa penugasan kepada *dā'i* untuk menyebarkan dakwah di pelosok. Ketiga, pemerintah daerah setempat. Yakni dengan bantuan perijinan dan bantuan dana sehingga saat ini mampu dibangun pondok pesantren, Madrasah

Ibtidayyah (MI), dan banyak bantuan lainnya. Keempat, dengan adanya metode membaca al-Qur'an DIROSA yang sudah tersebar sampai ke pelosok, banyak menarik perhatian dan disukai, serta mudah dipahami oleh masyarakat, bukan saja berskala lokal tapi sudah berbasis nasional. Kelima, membuka forum kerja sama dengan ormas-ormas yang ada. Dengan tetap menghargai perbedaan *manhaj* tanpa ada saling singgung-menyinggung. Karena pada dasarnya tujuan kita adalah sama, yakni sama-sama beribadah kepada Allah swt.

#### **b. Faktor Penghambat**

Adapun faktor penghambat atau tantangan para *dā'i* Wahdah Islamiyah dalam berdakwah yakni diantaranya. Pertama, masih banyaknya masyarakat yang terkungkung dengan budaya dan paham nenek moyang, serta banyaknya bid'ah yang masih sulit ditinggalkan masyarakat. Kedua, adanya ormas lain yg tdk sevisi misi budaya dan tradisi, latar belakang pendidikan serta pemahaman dasar yang mereka miliki berbeda. Ketiga, sikap mental seorang *dā'i* dan sudah merasa cukup dengan ilmunya, sehingga *dā'i* tidak mengembangkan ilmu, menambah wawasan, serta meng-update diri sesuai dengan tuntunan zaman. Keempat, keluarga dan lingkungan sosial, serta latar belakang *mad'ū*. Kelima, ketersediaan dana, dan yang terakhir yakni rasio antara jumlah *dā'i* yang siap untuk berdakwah dan jumlah umat yang butuh dakwah yang masih jauh dari kata ideal.

#### ***B. Implikasi***

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti mengenai implementasi komunikasi persuasif *dā'i* dalam mengubah perilaku *mad'ū* studi fenomenologi Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. Maka tanpa mengurangi rasa hormat kami sebagai peneliti memberikan implikasi sebagai berikut:

1. Sebaiknya para *dā'i* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone terus mengupdate diri, menambah pengetahuan baik dibidang ilmu dakwah, ilmu agama maupun pengetahuan umum. Agar para *dā'i* dapat terus berinovasi dan sesuai dengan tuntutan atau perkembangan zaman.
2. Sebaiknya ada donatur tetap sehingga proses dakwah dapat terus berlangsung sehingga masyarakat khususnya di Kabupaten Bone semakin paham dan mendalami ilmu agama.

## DAFTAR PUSTAKA

- Amin, Samsul Munir. *Ilmu Dakwah*. Cet. II; Jakarta: Amzah, 2013.
- Arsyad, Ervan Muhammad. Wawancara dengan Ketua DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di WhatsApp. 25 Januari 2021.
- Aziz, Ali. *Edisi revisi Ilmu Dakwah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- A. Mapparessa. Wawancara dengan Anggota Departemen Pendidikan dan PSDM Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di WhatsApp. 26 Januari 2021.
- A. Tajuddin. Wawancara dengan Ketua Departemen Dakwah Pengembangan DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di WhatsApp. 25 Januari 2021.
- Bungin, Burhan. *Sosiologi Komunikasi: Teori, Paradigma, dan Diskursus Teknologi Komunikasi di Masyarakat*. Ed. 1; Cet. 6; Jakarta: Kencana Prenada Group, 2013.
- Bustam. Wawancara dengan Ketua Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan al-Qur'an (LP3Q) DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di WhatsApp. 25 Januari 2021.
- Effendy ,Onong Uchjana. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2004.
- Effendy, Onong Uchjana. *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2007.
- Fajar, Marhaeni. *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktik*. Cet. I; Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Hasbiyansyah, O. "Pendekatan Fenomenologi: Pengantar Praktik Penelitian dalam Ilmu Sosial dan Komunikasi". *Mediator* Vol 9 No.1. 2008.
- Hefni, Harjani. *Komunikasi Islam*. Ed. I; Cet. I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Hendri, Ezi. *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*. Cet. I; Bandung: PT Remaja Rosdakarya Offset, 2019.
- [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Komunikasi\\_Persuasif](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Komunikasi_Persuasif). 05 Maret 2020.
- <https://id.m.wikipedia.org/wiki/perilaku>. 05 Maret 2020.
- Ismail, Ilyas dan Prio Hotman. *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama dan Peradaban Islam*. Cet. I; Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011.
- Joseph,A. Devito. *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2010.

- Kafie, Jamaluddin. *Pengantar Ilmu Dakwah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2010.
- Karlinda, Diastu. “Teknik Komunikasi Persuasif untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta”. Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, 2013.
- Madekhan. “*Posisi dan Fungsi Teori dalam Penelitian Kualitatif*”. *Reforma: Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran* Vol.7 No. 2. 2018.
- Ma’arif, Bambang Saiful. *Komunikasi Dakwah: Paradigma untuk Aksi*. Cet. I; Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2010.
- Matthew, Miles B. dan Huberman A. Michael. *Analisis Data Kualitatif*, Alih Bahasa (terjemahan) oleh Tjetjep R. Rohidi. t.c., Jakarta: UI-Press, 1992.
- Morissan. *Teori Komunikasi: Individu hingga Massa*. Cet. I; Jakarta: Prenadamedia Group, 2013.
- Munawir, Warson. *Kamus Al-Munawwir*. Bandung: Pustaka Progresif, 1997.
- Munir, M. *Metode Dakwah*. Cet. II; Jakarta: Kencana, 2006.
- Nasruddin. Wawancara dengan Ketua Lembaga Amil Zakat (WIZ) Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di Kantor WIZ Bone. 20 Januari 2021.
- Nata, Abuddin. *Metodologis Studi Islam*. Cet. VIII; Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2003.
- Natsir, Muh. Wawancara dengan Ketua Departemen Ekonomi dan Usaha Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di Jalan Lapawawoi Kr.Sigeri. 19 Januari 2021.
- Nida, Fatma Laili Khoirun. “*Persuasi dalam Media Komunikasi Massa*”. *At-Tabsyir. Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam STAIN Kudus*. Volume 2, Nomor 2. 2014.
- Nurdiani, Nina. “Teknik Sampling Snowball dalam Penelitian Lapangan”. *ComTech: Vol. 5 No. 2*. 2014.
- Putri, Frieda Isyana, dkk. *Teknik-teknik Persuasif dalam Media Sosial (Studi Analisis Isi Kualitatif pada Akun Mentor Parenting Ayah Edy di YouTube)* *Jurnal Ilmu Komunikasi*. Jurusan Ilmu Komunikasi. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Diponegoro, 2015.
- Rahmat, Jalaluddin. *Metode Penelitian Kualitatif*. Cet. I; Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT Remadja Rosdakarya, 2005.

- Rofiq, Mokhammad Ainur dk. “*Peran Ulama dalam Sosialisasi Pengembangan Perbankan Syariah*”. Seminar Nasional dan Call for Paper’.Manajemen, Akuntansi dan Perbankan, 2018.
- Sadullah, Uyoh dkk. *Paedagogik “Ilmu Mendidik”*. Cet. I; Jakarta: Alfabeta, 2010.
- Saputra, Wahidin. *Pengantar Ilmu Dakwah*. Cet. II; Jakarta: Rajawali Pers, 2012.
- Sudarmo, Indrito Gito dan I Nyoman Sudita. *Perilaku Keorganisasian*. Yogyakarta: BPFE, 2000.
- Sudjadi, Nur Ramadhan. Wawancara dengan Sekretaris DPD Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone. di WhatsApp. 4 Februari 2021.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Cet. VIII; Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sukandarrumidi. *Metodologi Penelitian, Petunjuk Praktis untuk Peneliti Pemula*. Cet. IV; Yogyakarta: Gadjah Mada University Press, 2012.
- Soyomukti, Nurani. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Cet. I; Jogjakarta: Ar- Ruzz Media, 2010.
- W., Suranto A. *Komunikasi Perkantoran: Prinsip Komunikasi untuk Meningkatkan Kinerja Perkantoran*. Yogyakarta: Media Wacana, 2005.
- W.Widjaja.H.A. *Komunikasi: Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara, 2002.
- Yani, Ahmad. *Bekal Menjadi Khatib dan Mubalig*. Cet. I; Jakarta: Al-Qalam, 2005.

## LAMPIRAN-LAMPIRAN

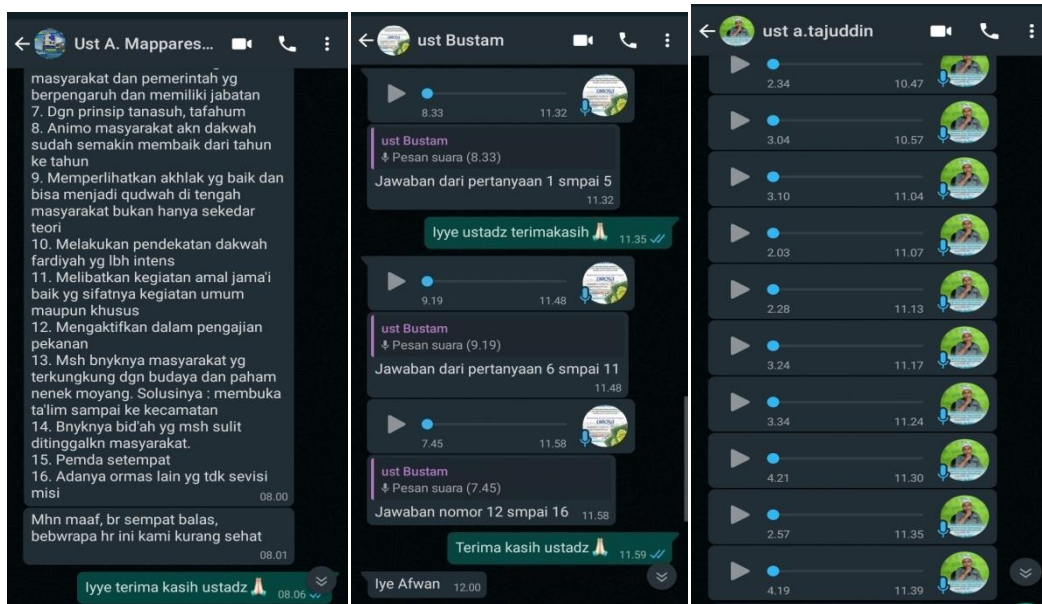
### A. Daftar Pertanyaan

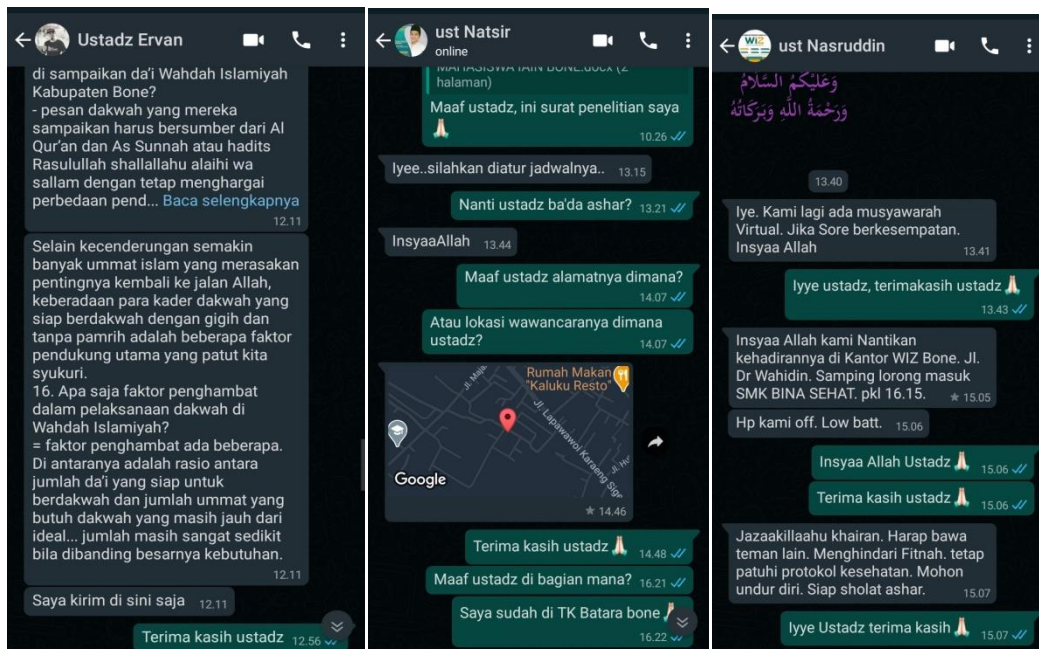
1. Bagaimana peran *dā'i* selaku pengirim pesan terhadap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
2. Bagaimana isi pesan yang di sampaikan *dā'i* kepada *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
3. Media apa yang digunakan dan seberapa efektif penggunaannya di lingkup Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
4. Bagaimana respon *mad'ū* selaku penerima terhadap pesan yang disampaikan oleh *dā'i* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
5. Bagaimana metode/teknik komunikasi persuasif *dā'i* terhadap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
6. Bagaimana strategi komunikasi persuasif *dā'i* terhadap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
7. Bagaimana prinsip komunikasi persuasif *dā'i* terhadap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
8. Hal-hal apa saja yang mendasari perubahan perilaku atau sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
9. Bagaimana *dā'i* dalam memengaruhi perubahan perilaku atau sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
10. Bagaimana *dā'i* dalam mengubah perilaku atau sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?
11. Bagaimana *dā'i* dalam menggerakkan *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?



12. Bagaimana *dā'i* dalam meneguhkan perubahan perilaku atau sikap *mad'ū* di Wahdah Islamiyah Kabupaten Bone?

### B. Dokumentasi





## RIWAYAT HIDUP



Penulis yang diberikan nama lengkap Nur Asmi, dengan NIM.03.17.2076, Fakultas Ushuluddin dan Dakwah, Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) kelompok 4 (empat), dilahirkan di Desa Bulumpare Kecamatan Awangpone Kabupaten Bone pada tanggal 20 Maret 1999, penulis merupakan anak ke tujuh dari sembilan bersaudara dari pasangan Darwis dan Dasma. Menyelesaikan pendidikan sekolah dasar di SD Inpres 3/77 Bulumpare tahun 2010, menengah pertama di SMP Negeri 3 Awangpone pada tahun 2014, menengah atas di SMA Negeri 1 Awangpone pada program Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) pada tahun 2017, pendidikan strata satu (S1) ditempuh di Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI), Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (FUD) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone (2021).

Pegalaman organisasi sejak memasuki dunia perkuliahan dimulai dengan ikut sertanya penulis dalam organisasi Dewan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ushuluddin dan Dakwah (DEMA-FUD) dan Himpunan Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (HM-PS KPI) Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Bone.