

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Profil

KH. Hasan Bayhaqi merupakan seorang ulama besar yang lahir di Nagara, Kabupaten Hulu Sungai Selatan, pada tanggal 8 Juli 1946. Beliau diketahui merupakan keturunan keenam dari ulama besar Kalimantan Selatan, yaitu Syekh Muhammad Arsyad Al-Banjari. Beliau merupakan anak kesebelas dari dua belas bersaudara, pasangan H. Umar bin Marhasan dan Hj. Intan binti Tukacil.¹



Gambar 4 1, KH. Hasan Bayhaqi (Dokumentasi Peneliti)

Pendidikan agama beliau ditempuh di berbagai pondok pesantren terkemuka di Pulau Jawa. Pada tahun 1960 hingga 1963, beliau

¹ Wawancara Bersama KH. Hasan Bayhaqi, 30 Januari 2026

menempuh pendidikan di Pondok Pesantren Tebuireng, Jombang, Jawa Timur. Selanjutnya, beliau melanjutkan pendidikan di Pondok Pesantren Lirboyo, Kediri, Jawa Timur, hingga 1966.

Dalam kehidupan keluarga, KH. Hasan Bayhaqi pertama kali menikah dengan Hj. Kartinah binti Jamadar. Setelah istri pertama beliau wafat, KH. Hasan Bayhaqi kemudian menikah dengan Rolini Ratmi binti Imran, yang hingga saat ini mendampingi beliau.

Perjalanan dakwah dimulai pada tahun 1983 setelah menjalani masa tirakat yang cukup panjang. Hingga saat ini, terhitung kurang lebih 43 tahun KH. Hasan Bayhaqi aktif berdakwah di tengah masyarakat.

Sebagai bagian dari aktivitas dakwahnya, KH. Hasan Bayhaqi mendirikan Majelis Ta'lim Maulana pada tahun 1985.² Majelis ini merupakan lembaga pendidikan Islam nonformal yang berfokus pada pengajaran ilmu tasawuf, tauhid, dan tafsir, serta pembinaan amaliah keagamaan bagi masyarakat. Kegiatan pengajian dilaksanakan secara rutin setiap hari Selasa, Jumat, dan Minggu pagi. Majelis Ta'lim Maulana terbuka untuk seluruh lapisan masyarakat, khususnya warga Banjarmasin dan sekitarnya, tanpa membedakan latar belakang pendidikan, profesi, jenis kelamin, maupun riwayat hidup jamaah. Melalui kegiatan tersebut, jamaah diajak untuk memperdalam pemahaman agama, meningkatkan kualitas pengamalan ajaran Islam,

² Wawancara Bersama KH. Hasan Bayhaqi, 30 Januari 2026.

serta membentuk kehidupan yang senantiasa berada di jalan yang diridhai Allah SWT.

Kegiatan Majelis Ta'lim Maulana dilaksanakan langsung di kediaman KH. Hasan Bayhaqi yang beralamat di Jalan Belitung Darat Gang AA RT 25 No. 27, Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Selain berfungsi sebagai tempat tinggal, rumah beliau juga menjadi pusat kegiatan dakwah dan pembinaan jamaah.



Gambar 4 2, Kediaman KH. Hasan Bayhaqi sekaligus tempat kegiatan Majelis Taklim Maulana (Dokumentasi Peneliti)

Berbeda dengan sebagian majelis lainnya, Majelis Ta'lim Maulana tidak memiliki struktur kepanitiaan yang formal. Seluruh kegiatan berjalan atas dasar kesukarelaan jamaah yang membantu apabila terdapat kegiatan tertentu, seperti peringatan Maulid Nabi Muhammad

SAW dan kegiatan keagamaan lainnya.³ Hal tersebut sebagaimana disampaikan langsung oleh KH. Hasan Bayhaqi berikut ini:

”kada bepanitiaan aku, bila majelis bepanitiaan supaya ikam tahu lah, kebanyakan aturan, ada kena nang meambil kesempatan meintai ini, nya kada tahu, harus be password harus be catat dulu anggota, disini sukarela..bepadah aja.., orang parkir aja bayar di majelis dimana aja, disini kada bayar.”

Materi yang disampaikan dalam pengajian juga cukup beragam. Dalam bidang tafsir, KH. Hasan Bayhaqi menggunakan kitab Tafsir Jalalain dengan pembahasan yang dikaitkan pada hikmah dan nilai-nilai tasawuf. Selain itu, materi tasawuf dan makrifat juga disampaikan melalui kajian kitab Al-Hikam karya Ibnu Athaillah Al-Iskandari. Dalam beberapa kesempatan, beliau juga menggunakan kitab-kitab lain seperti Ad-Durrun Nafis, Fatturrahman, serta kitab Amal Makrifat sebagai rujukan dalam menyampaikan materi pengajian. Melalui kajian tersebut, jamaah tidak hanya memperoleh pemahaman syariat, tetapi juga diajak untuk memperdalam aspek spiritual dan pengenalan diri kepada Allah SWT.⁴

Kegiatan pengajian di Majelis Ta’lim Maulana sendiri dilaksanakan secara rutin dengan jadwal, waktu, materi pembelajaran, serta kitab kajian yang berbeda pada setiap pertemuan. Adapun rincian kegiatan pengajian tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

³ Wawancara bersama KH. Hasan Bayhaqi, 30 Januari 2026

⁴ Wawancara bersama KH. Hasan Bayhaqi, 16 Maret 2026

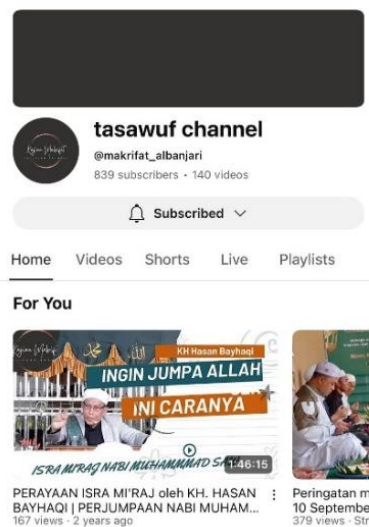
Tabel 4 1, Jadwal Kegiatan Majelis Ta'lim Maulana

Hari	Waktu	Pembelajaran	Kitab
Selasa	2.30 - Ashar	Tafsir	Tafsir Jalalain
Jum'at	2.30 - Ashar	Tasawuf	Al-Hikam Al-iskandari
Minggu	9 - 10 Pagi	Tafsir	Tafsir Jalalain

(Sumber: Hasil wawancara dengan KH. Hasan Bayhaqi)

2. Konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi

Channel YouTube bernama Tasawuf Channel pertama kali dibuat pada tanggal 3 Januari 2023. Kanal ini dikelola secara langsung oleh anak keempat KH. Hasan Bayhaqi yang bernama Ahadiannor⁵. Adapun konten ceramah pertama KH. Hasan Bayhaqi diunggah pada tanggal 11 Januari 2023 dan Video terakhir diunggah pada 7 November 2025. Hingga saat ini, kanal tersebut telah memiliki sekitar 839 *subscribers* dengan total 140 video.



Gambar 4 3 Saluran konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi (Tasawuf Channel) (Sumber : Youtube)

⁵ Wawancara bersama KH. Hasan Bayhaqi, 16 Maret 2026

Dalam proses pengambilan video ceramah, KH. Hasan Bayhaqi tidak memiliki tim khusus untuk dokumentasi. Seluruh proses perekaman video yang diunggah di Tasawuf Channel dilakukan sendiri oleh Ahadiannor dengan memanfaatkan handphone pribadi sebagai alat perekam dan tripod sebagai penyangga handphone selama proses perekaman berlangsung.

Sebelum ceramah dimulai, kegiatan terlebih dahulu diawali dengan pembacaan Surah Al-Fatihah secara bersama-sama, kemudian dilanjutkan dengan pembacaan Shalawat Wahidiyah, pembacaan Al-Fatihah kembali, dzikir Jalalah, Doa Sandaran Alif, serta Shalawat Adadiyah. Setelah rangkaian pembacaan tersebut selesai, jamaah kembali membaca Al-Fatihah sebelum memasuki inti ceramah. Adapun pada bagian penutup, kegiatan diakhiri dengan pembacaan Al-Fatihah dan doa bersama, kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan salat Ashar berjamaah.

A. Hasil Uji

1. Hasil Uji Reliabilitas Antar-Coder

Sebelum memaparkan temuan kuantitatif, peneliti melakukan pengujian reliabilitas untuk memastikan data yang diperoleh objektif dan bebas dari bias subjektif peneliti. Pengujian dilakukan terhadap 15 unit analisis yang dinilai secara independen oleh *Coder 1* (C1) dan *Coder 2* (C2).

Dari total 15 unit analisis, tercatat bahwa seluruh keputusan pengodean antara C1 dan C2 memiliki kesamaan mutlak ($C1 = C2$) di setiap baris data. Dengan demikian, perhitungan menggunakan Formula Holsti adalah sebagai berikut:

$$R = \frac{2M}{N_1 + N_2}$$

$$R = \frac{2(15)}{15 + 15}$$

$$R = \frac{30}{30} = 1,00$$

Keterangan:

- R = Nilai koefisien reliabilitas
- M = Jumlah kode yang disepakati bersama (15)
- N1 = Jumlah total unit yang dikodekan Coder 1 (15)
- N2 = Jumlah total unit yang dikodekan Coder 2 (15).

Interpretasi Reliabilitas:

Nilai koefisien Holsti sebesar **1,00 (kesepakatan 100%)** menunjukkan tingkat reliabilitas yang sempurna (jauh di atas standar minimal sebesar 0,70 atau 80%). Hal ini membuktikan bahwa *Codingbook* (Panduan Koding) yang disusun telah dipahami secara ajek dan seragam oleh kedua pengode, sehingga data dalam tabulasi di bawah ini memiliki tingkat validitas dan objektivitas yang sangat tinggi.

2. Bagian Distribusi Frekuensi (Hasil Pengolahan Data)

Berikut adalah visualisasi data hasil pengodean dari 15 unit analisis yang bersumber dari 5 video kajian YouTube:

Tabel 4 2, Distribusi Frekuensi Teknik Komunikasi Persuasif

Kode	Teknik Komunikasi Persuasif	Frekuensi (f)	Persentase (%)
01	Teknik Asosiasi	2	13,3%
02	Teknik Integrasi	2	13,3%
03	Teknik Ganjaran (<i>Pay Off</i>)	3	20,0%
04	Teknik Menakut- nakuti (<i>Fear Arousing</i>)	3	20,0%
05	Teknik <i>Red-Herring</i>	2	13,3%
06	Teknik Tataan (<i>Icing</i>)	3	20,0%
-	Total	15	100%

Tabel 4 3. Distribusi Frekuensi Berdasarkan Sumber Video

Sumber Video	Kode 01	Kode 02	Kode 03	Kode 04	Kode 05	Kode 06	Total Unit
Video 1	0	0	0	0	1	0	1
Video 2	0	1	0	1	0	0	2
Video 3	0	1	0	1	0	1	3
Video 4	2	0	2	1	1	0	6
Video 5	0	0	1	0	0	2	3
Total	2	2	3	3	2	3	15

Berdasarkan data tabel koding pada tabel 4.3 di simpulkan Video 1 sebanyak 1 unit, Video 2 sebanyak 2 unit, Video 3 sebanyak 3 unit, Video 4 sebanyak 6 unit, dan Video 5 sebanyak 3 unit).

3. Deskripsi dan Interpretasi Data Hasil Analisis Isi

Berdasarkan data tabulasi di atas, dapat ditarik beberapa kesimpulan deskriptif mengenai karakteristik komunikasi persuasif Tuan Guru dalam ceramahnya:

- b. Keseimbangan tiga teknik dominan :** Dalam 15 unit analisis yang diteliti, terdapat tiga teknik yang paling sering muncul secara seimbang (masing-masing 3 kali atau 20%), yaitu Teknik Ganjaran (03), Pembangkitan Rasa Takut (04), dan Teknik Tataan (06). Hal ini menunjukkan karakteristik penceramah yang cenderung menyeimbangkan antara pemberian motivasi/janji pahala syurga, peringatan keras terkait dosa/azab kubur, serta penghalusan estetis terhadap materi keagamaan yang berat.
- c. Karakteristik Video 4 (Persuasi Tinggi) :** Video 4 memiliki variasi teknik komunikasi yang paling kaya (muncul 4 teknik berbeda) dengan frekuensi unit terbanyak (6 unit). Penceramah secara intensif menggunakan Teknik Asosiasi dengan membawa nama tokoh populer (seperti Imam Simpli dan Zainal Abidin) dikombinasikan dengan janji keuntungan berlipat (*Pay Off*) melalui amalan selawat.

d. Penggunaan Teknik Tataan (*Icing*) di video 5 : Video 5 menonjol dalam penggunaan Teknik Tataan (06). Di sini penceramah banyak membungkus ajaran ketauhidan dan makrifat yang berat (materi tentang zat, sifat, dan asma) serta fenomena musibah menggunakan bahasa metafora dan eufemisme agar lebih mudah diterima oleh perasaan batiniah jamaah.

B. Teknik Komunikasi Persuasif

1. Teknik Asosiasi

Teknik Asosiasi adalah menyajikan pesan dengan menumpangkannya pada objek, tren, figur, atau peristiwa yang menarik perhatian (seperti tokoh populer atau tempat suci) untuk memperkuat pesan. Berikut adalah tabel penerapan teknik asosiasi dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi :

Tabel 4 4 Temuan Teknik Asosiasi

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan Indikator Panduan)
Video 4 26 Okt 2025	22:53 - 23:02	"60 orang membawa haji muridnya Imam Sibli ini muridnya Zainal Abidin buyutnya Rasulullah cucunya Husein".	Menggunakan nama tokoh populer: Mengaitkan ajaran tentang diterimanya amal dengan figur sejarah Islam seperti Imam Sibli dan Zainal Abidin.
Video 4 26 Okt 2025	16:43 - 17:07	"...itu mun kena bagi kita ber keuntungan sudah di Madinah di Makkah orang gunakan... meng qhadda keliling, juhur 4 rakaat ashar 4 rakaat magrib 3 rakaat	Mengaitkan dengan objek/peristiwa: Menggunakan kemuliaan kota Makkah dan Madinah sebagai simbol atau metafora "keuntungan" spiritual yang besar.

		isya 4 rakaat subuh 2 rakaat, sebab dimadinah sekali sembahyang juhur 1000 kali dapat".	
Video 1 31 Agt 2025	1:02:56 - 1:03:06	"dari banjar jar sidin ke batavia dulu dari batavia ke Singapore dari Singapore ke bumbai dari Mumbai ke Abu Dhabi. hanya ke Jeddah.".	Mengaitkan dengan peristiwa/perjalanan: Menggunakan rute perjalanan internasional populer untuk mengasosiasikan perjuangan ibadah di masa lalu dengan konteks modern.
Video 2 21 Sep 2025	44:02 - 44:38	"...di situ ada pang tapak di bumi dia untuk bumi kelihatan... inilah dipakai Nabi Musa waktu belah laut".	Menggunakan figur dan peristiwa besar: Menumpangkan pesan tentang kekuatan ayat Al-Qur'an pada peristiwa mukjizat Nabi Musa yang sangat populer bagi publik.
Video 5 2 Nov 2025	57:01 - 57:15	"Abdullah bin Azis tu jadi gubernur di Yaman diangkatnya Rasulullah, Um bin Jabali pas sudah diangkat jadi gubernur".	Menggunakan nama tokoh dan jabatan: Mengasosiasikan konsep amanah kepemimpinan dengan figur sejarah seperti Abdullah bin Azis dan konteks wilayah Yaman.

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, Teknik Asosiasi paling sering digunakan oleh KH. Hasan Bayhaqi melalui penyebutan tokoh-tokoh agama besar (seperti Sahabat Abu Bakar, Imam Sibli, dan Nabi-Nabi) serta tempat-tempat suci untuk memberikan bobot otoritas dan daya tarik pada materi makrifatullah yang disampaikan.

2. Teknik Integrasi

Teknik Integrasi didefinisikan sebagai upaya komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan agar merasa berada di "perahu" yang sama. Indikator utamanya adalah penggunaan

kata ganti inklusif seperti "Kita" atau "Kami", serta menyamakan nasib atau latar belakang. Berikut adalah tabel penerapan Teknik integrasi dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi :

Tabel 4 5 Temuan Teknik Integrasi

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan Indikator Panduan)
Video 1 31 Agt 2025	23:28 - 23:35	"karena apa karena kadada amun kita ni alhamdulillah untung umat Rasulullah untung banar pian kadada biar susah kayak papa aja kadada mungkin susah kita ni."	Menyamakan nasib: Menggunakan kata "kita" untuk merangkul audiens dalam situasi sulit (seperti masalah pajak) namun tetap merasa beruntung bersama.
Video 2 21 Sep 2025	15:48 - 15:57	"umur kita ini sambil sehari sambil panjang..."	Penggunaan kata ganti inklusif: Penceramah menyatukan dirinya dengan jamaah dalam menyikapi proses penuaan yang dialami bersama.
Video 3 28 Sep 2025	1:16:22 - 1:16:30	"karena saluran jadi kita maran hidup kita biar susah..."	Menurunkan ego/status: Penceramah memasukkan dirinya sendiri ("kita") ke dalam kelompok orang yang harus memperbaiki diri dengan selawat dan zikir.
Video 4 26 Okt 2025	6:51 - 6:58	"bilang yaa tasalah tarus kita ini ada tiga faktor tadi. banyak selawat banyak zikir banyak istigfar..."	Menurunkan ego/status: Penceramah memasukkan dirinya sendiri ("kita") ke dalam kelompok orang yang harus memperbaiki diri dengan selawat dan zikir.
Video 5 2 Nov 2025	0:23 - 0:36	"cuman kadang kalanya kita nanti kita ini asal	Membangun kesamaan latar belakang: Menyatakan

		seorang aja ..."	bahwa penceramah dan audiens pada hakikatnya berasal dari sumber yang sama, menghilangkan jarak sosial.
--	--	------------------	---

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, KH. Hasan Bayhaqi secara konsisten menggunakan teknik ini untuk menghilangkan sekat antara seorang guru dan murid. Dengan sering menggunakan kata "kita". penceramah memposisikan dirinya bukan sebagai orang yang paling benar, melainkan sebagai bagian dari jamaah yang sama-sama berjuang menghadapi permasalahan hidup dan urusan akhirat. Hal ini sesuai dengan indikator "menurunkan ego" agar setara dengan audiens.

3. Teknik Ganjaran (*Pay Off*)

Teknik Ganjaran (*Pay Off*) adalah upaya mempengaruhi komunikasi dengan cara memberikan iming-iming, keuntungan, hadiah, atau harapan solusi yang menguntungkan di masa depan. Indikator utamanya mencakup janji kebahagiaan, kesuksesan (dunia maupun akhirat), atau keuntungan materi/spiritual. Berikut adalah tabel penerapan teknik ganjaran dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi :

Tabel 4 6 Temuan Teknik Ganjaran (*Pay Off*)

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan Indikator Panduan)
Video 2 31 Agt 2025	1:23:25 - 1:23:41	"siapa aja sembahyang 40 waktu berjemaah di masjidku 40 waktu wajib atasnya surga"	Memberikan harapan kesuksesan/ kebahagiaan : Menjanjikan "surga" sebagai ganjaran mutlak bagi yang

		diharapkan... diwajibkan surga."	beribadah di tempat tertentu.
Video 2 21 Sep 2025	0:00 - 0:08	"Dan aku masukkan ke dalam surga sungainya tetap mengalir sebagai pahala dari Allah. Dan pada Allah ada pahala sempurna itu ya Tuhan."	Menjanjikan hadiah/Keuntungan : Menggunakan metafora "sungai yang mengalir" sebagai bentuk keuntungan materiil spiritual di akhirat.
Video 2 28 Sep 2025	55:06 - 55:15	"insyaallah umur di panjang Allah Taala... tapi ada kita ni ngelihat kek kalau pendera nyengek kaling bisa."	Memberikan Harapan Kebahagiaan/Keberhasilan : Menjanjikan ganjaran berupa perpanjangan umur (keberuntungan di dunia) bagi orang yang berbuat baik.
Video 4 26 Okt 2025	29:22 - 29:32	"sekali kita berselawat 10 kali Allah 1000 kali 1000 kali... Jadi Rasulullah..."	Menjanjikan Keuntungan berlipat : Menggunakan kata kunci "keuntungan" melalui pelipatgandaan pahala (bonus spiritual) hingga 1000 kali lipat.
Video 5 2 Nov 2025	1:12:56 - 1:13:17	"hasil shalawat sampean baca... hasil Quran sampai baca ya isi Quran. Nah, di mana di surga..."	Menjanjikan Ganjaran/bonus : Menunjukkan bahwa amalan harian akan membuahkan "hasil" nyata berupa tempat di surga (istana).

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, KH. Hasan Bayhaqi secara konsisten menggunakan konsep pahala (reward) dan surga sebagai bentuk ganjaran utama untuk memotivasi jamaah. Teknik ini sering kali dikaitkan dengan amalan spesifik seperti selawat, zikir, atau ibadah di tempat suci (Makkah/Madinah) untuk memberikan rasa "pasti berhasil" bagi para pendengarnya.

4. Teknik Menakut-nakuti (*Fear Arousing*)

Teknik Pembangkitan Rasa Takut (*Fear Arousing*) adalah upaya mempengaruhi audiens dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi buruk, bahaya, atau hukuman jika tidak mengikuti pesan yang disampaikan. . Berikut adalah tabel penerapan teknik Menakut-nakuti (*Fear Arousing*) dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi:

Tabel 4 7 Temuan Teknik Menakut-nakuti (*Fear Arousing*)

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan Indikator Panduan)
Video 1 31 Agt 2025	35:41 - 35:58	"kemiskinan mendatangkan 10 kekufuran bisa menjal diri bisa mencinta bisa menipu ini ya sem jangan sekali-kali ditinggalkan "	Menggambarkan konsekuensi buruk: Memberikan peringatan keras bahwa kemiskinan bisa membawa pada kekufuran dan penipuan jika kewajiban agama ditinggalkan..
Video 2 21 Sep 2025	29:15 - 29:23	"anak pulang itu ngarannya, fitnah kubur dari Allah Taala sudah seorang ajab kubur karena seorang kada taat dengan Tuhan ditambah fitnah kubur tu pulang nang mana itu anak harta.."	Menggambarkan hukuman: Menggunakan ancaman "azab kubur" dan "fitnah kubur" sebagai konsekuensi bagi orang yang tidak bertuhan atau lalai.
Video 3 28 Sep 2025	28:04 - 28:14	"di mana aja bibinian paling banyak tapi ahli neraka ... di sini hibak aja tapi kenapa yang 23 ahli neraka"	Kalimat peringatan keras: Menakut-nakuti audiens dengan ancaman menjadi "ahli neraka" meskipun sering menghadiri ceramah atau berzikir jika tidak dibarengi niat yang benar.
Video 4 26 Okt 2025	15:06 - 15:14	"maka kafir nyata jar Rasulullah nautubillah jadi	Ancaman/Bahaya: Menyebutkan risiko menjadi "kafir" sebagai konsekuensi buruk bagi

		jar orang sepalih wahini kita menghormati waktu jar sembahyang tidak ada salat"	mereka yang tidak menghormati waktu salat.
Video 5 2 Nov 2025	1:00:08 - 1:00:14	"masuk di kubur disiksa Allah Taala ada siksaan "	Menggambarkan hukuman: Secara eksplisit menggambarkan adanya "siksaan Allah" di dalam kubur sebagai bentuk ancaman agar audiens menjauhi

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, KH. Hasan Bayhaqi menggunakan kata kunci seperti "siksaan", "neraka", dan "azab" untuk membangkitkan rasa takut. Teknik ini digunakan untuk memberikan tekanan emosional kepada jamaah agar mereka konsisten dalam menjalankan ibadah (khususnya salat) dan menjaga ketakwaan, dengan menekankan bahwa kelalaian akan berujung pada penyesalan dan hukuman di alam kubur maupun akhirat.

5. Teknik *Red-Herring*

Teknik *Red Herring* adalah upaya untuk mengalihkan fokus perdebatan atau argumen yang lemah ke topik atau aspek lain yang lebih dikuasai oleh komunikator agar terlihat menang. Indikator utamanya mencakup mengubah topik secara halus, melakukan *whataboutism* (menyerang balik dengan isu lain), atau menghindari pertanyaan inti dengan menyoroti hal lain. Berikut adalah tabel penerapan teknik *Red-Herring* dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi:

Tabel 4.8 Temuan Teknik Red-Herring

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan Indikator Panduan)
Video 1 31 Agt 2025	15:01 - 15:15	"makin banyak musibah hidup ni makin dekat dengan Allah Taala kenapa itu salah satu sayangny Allah Taala bagi kita salah satu kecintaan Allah bagi kita"	Menghindari isu inti: Alih-alih menjawab alasan logis terjadinya penderitaan, penceramah mengalihkan fokus ke aspek emosional ("sayang" dan "cinta") untuk menutup kelemahan argumen tentang musibah.
Video 2 21 Sep 2025	12:55 - 13:12	"semen ada jua jar alhamdulillah jar ku cuman onkos motornya aja duluah"	Mengubah topik secara halus: Saat sedang membahas rencana besar pengadaan semen/pembangunan, penceramah mengalihkan fokus pembicaraan ke detail sepele mengenai "ongkos motor".
Video 2 28 Sep 2025	50:45 - 51:03	"maka itu manusia ini amun kada bisa ilmu batin sombongnya setengah mati amunnya sugih komersilnya setengah mati, komersilnya setengah mati amunnya alim liati ja, ada orang alalak betasmiahan anak membari 500 wan tuan guru mbahnya targetku kada seini ja targetku sejuta jar"	Whataboutism: Untuk menguatkan argumennya tentang kerendahan hati, penceramah mengalihkan fokus dengan menyerang perilaku "guru lain" yang dianggap komersial dan mata duitan.
Video 4 26 Okt 2025	18:20 - 18:29	"kita mikir apa aja si uang bukan segala-galanya bujur tu tapi kenyataannya hidup segala semuanya pakai uang"	Pengalihan fokus argumen: Penceramah awalnya membahas bahwa uang bukan segalanya, namun segera mengalihkan fokus pada "kenyataan praktis" bahwa hidup butuh uang untuk memenangkan

			argumen di depan jamaah.
Video 5 2 Nov 2025	22:56 - 23:14	"Cuma kita mencari nang mana garing musibah..nang ,mana garing mehapus dosa nang mana garing meangkat derajat, kita sorang itu bukan siksa ya Allah darajat Allah meangkat derajat "	Menyoroti aspek lain: Menghindari perdebatan mengenai "siksa" atau "penderitaan" fisik yang sulit diterima dengan mengalihkan fokus sepenuhnya pada konsep spiritual "pengangkatan derajat".

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian, teknik ini digunakan KH. Hasan Bayhaqi untuk mengamankan posisi argumen saat menghadapi tema-tema yang berat (seperti penderitaan atau kemiskinan). Dengan mengalihkan perhatian audiens ke aspek-aspek seperti "Cinta Tuhan" atau "Kekurangan Pihak Lain", penceramah berhasil menjaga kepercayaan jamaah tanpa harus menjelaskan kerumitan masalah di topik utama tersebut.

6. Teknik Tataan (*Icing*)

Teknik Tataan (*Icing*) adalah upaya komunikator untuk mengemas atau membungkus pesan (terutama yang berat atau keras) dengan pilihan kata yang indah, eufemisme (penghalusan), atau gaya bahasa puitis agar lebih mudah diterima dan menenangkan bagi pendengar. Berikut adalah tabel penerapan teknik Tataan (*Icing*) dari 5 video konten ceramah KH. Hasan Bayhaqi:

Tabel 4.9 Temuan Teknik Tataan (*Icing*)

Video	Time Stamp (Menit)	Kutipan Verbatim	Penjelasan (Berdasarkan
-------	--------------------	------------------	-------------------------

			Indikator Panduan)
Video 1 31 Agt 2025	15:01 - 15:15	"makin banyak musibah hidup ni makin dekat dengan Allah Taala kenapa itu salah satu sayangnya Allah Taala bagi kita salah satu kecintaan Allah bagi kita "	Eufemisme/ Penghalusan : Membungkus realitas "musibah" yang keras dengan diksi "sayangnya Allah" dan "kecintaan Allah" agar pendengar merasa tenang dalam penderitaan.
Video 2 21 Sep 2025	0:00 - 0:08	"Dan aku masukkan ke dalam surga sungainya tetap mengalir sebagai pahala dari Allah. Dan pada Allah ada pahala sempurna itu ya Tuhan."	Gaya Bahasa persuasif-Estetis: Menggunakan gambaran visual yang indah ("sungai mengalir") untuk mengemas pesan tentang pahala akhirat agar terasa lebih manis dan menarik.
Video 3 28 Sep 2025	6:59 - 7:14	"Paling mudah itu dipoyangkan... semuaan penonton terpesona dengan kisah dalang padahal dalang ampun kisah dalang nang memainkan akan wayang tapi diuliak modelnya didusta tapi orang asik pas."	Analogi Indah: Menggunakan analogi seni "Wayang dan Dalang" untuk memperhalus konsep teologis yang berat tentang takdir, sehingga pesan tersebut menjadi "asik" dan mudah diterima publik.
Video 4 26 Okt 2025	16:43 - 16:52	"...itu mun kena bagi kita ber keuntungan sudah di Madinah di Makkah orang gunakan... meng qhadda keliling"	Pilihan Kata Manis (Icing): Menggunakan kata "enak" dan "keuntungan" untuk membungkus kewajiban ibadah di tempat suci agar terdengar seperti sebuah kesempatan yang sangat menyenangkan.
Video 5 2 Nov 2025	22:56 - 23:14	"Cuma kita mencari nang mana garing musibah..nang ,mana garing mehapus dosa nang mana garing meangkat derajat,	Eufemisme (Penghalusan Kata): Secara eksplisit mengganti kata "sakit" atau "siksa" dengan redaksi "mengangkat derajat" agar musibah fisik terasa lebih mulia

		kita sorang itu bukan siksa ya Allah derajat Allah mengangkat derajat"	dan bermartabat bagi yang mengalaminya.
--	--	---	--

(Sumber: Data Olahan Peneliti)

Berdasarkan hasil temuan penelitian. KH. Hasan Bayhaqi dalam video-video ini sangat mahir menggunakan teknik *Icing* untuk mempercantik pesan spiritual. Hal-hal yang secara lahiriah tampak buruk (sakit, musibah, kematian) ditata ulang menggunakan diksi yang estetik dan emosional-positif (seperti "cinta", "sayang", atau "derajat") sehingga jamaah tidak merasa terancam, melainkan merasa dihormati dan diberikan "tantangan" mulia oleh Tuhan.

C. Respon Jamaah

1. Respon Jamaah Terhadap Teknik Komunikasi Persuasif

Respons jamaah terhadap teknik persuasi yang digunakan penceramah menunjukkan tingkat penerimaan yang sangat tinggi, yang berujung pada perubahan perilaku ibadah, ketenangan batin, dan loyalitas jangka panjang. Berikut adalah rincian respons tersebut berdasarkan sumber yang tersedia:

a. Respons terhadap Penggunaan Contoh Sehari-hari (Teknik Asosiasi/Integrasi)

Penceramah kerap menyampaikan materi dengan menggunakan bahasa yang sederhana serta memberikan contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari. Pola penyampaian tersebut membuat materi dakwah lebih mudah

dipahami dan diingat oleh jamaah. Meskipun sebagian jamaah mengakui bahwa faktor usia terkadang menyebabkan mereka lupa secara alami, pesan-pesan yang disampaikan tetap mudah melekat dalam ingatan mereka. Selain itu, jamaah menilai bahwa contoh-contoh yang diberikan sangat sesuai dengan kondisi dan pengalaman hidup yang mereka alami, sehingga materi dakwah terasa relevan, mudah diterima, dan memberikan kenyamanan dalam mengikuti pengajian. Sebagaimana yang disampaikan oleh responden 4 :

"Mudah aja pang, tapi ngaranya manusia ni lah kadang" lupa, tapi banyak masuknya jua kita nih".⁶

b. Respons terhadap Pemberian Harapan dan Solusi (Teknik Ganjaran/*Pay Off*)

Ketika penceramah menjelaskan pahala atau manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan suatu amalan, jamaah menunjukkan respons yang positif dengan adanya kemauan untuk mengamalkan ajaran tersebut dalam kehidupan sehari-hari. Penjelasan mengenai ganjaran yang akan diperoleh mampu menumbuhkan motivasi bagi jamaah untuk melaksanakan berbagai ibadah sunah secara mandiri di rumah, seperti shalat tasbih, shalat hajat, dan shalat tahajud, meskipun mereka menyadari bahwa pelaksanaannya belum selalu dapat dilakukan secara sempurna. Selain itu, penyampaian tersebut

⁶ Hasil Wawancara dengan Jamaah Aliyatul Hulqi, 16 Maret 2026.

juga mendorong jamaah untuk melakukan introspeksi diri serta berupaya meningkatkan kualitas ibadah yang mereka jalankan, sehingga terjadi perubahan perilaku ke arah yang lebih baik dalam kehidupan keagamaan sehari-hari. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 4 :

"Amalan tu kan banyak ya, kaya sembahyang sembahyang kaya sunat, habis magrib, sunat magrib, sunat hajat, sembahyang tasbih, ini pang yang diingat akan tiap malam tu nah... klo tahajud tu kan kadang terlenu kita guring".⁷

c. Respons terhadap Materi Tasawuf dan Kedekatan Emosional (Teknik Tataan/*Icing*)

Penceramah menyampaikan materi-materi yang bersifat mendalam, seperti pembahasan mengenai tasawuf halus, dengan pendekatan yang menyejukkan dan mudah diterima oleh jamaah. Cara penyampaian tersebut menimbulkan respons positif berupa munculnya rasa damai, tenang, dan kestabilan emosional dalam diri jamaah. Mereka merasa lebih mampu menghadapi berbagai ujian kehidupan, seperti kesulitan ekonomi maupun kehilangan anggota keluarga, tanpa mengalami kesedihan atau rasa sakit hati yang berlebihan. Selain itu, pesan-pesan mengenai pentingnya mengenal jati diri turut mendorong jamaah untuk lebih sabar, tidak mudah mengeluh, serta memiliki sikap yang lebih menghargai

⁷ Hasil Wawancara dengan Jamaah Aliyatul Hulqi, 16 Maret 2026.

sesama sebagai bagian dari penghayatan terhadap hubungan dengan Sang Pencipta. Sebagaimana yang disampaikan oleh responden 2 :

"Jadi lalu rasa ada hasilnya ada amalannya, ada buahnya, ada hasil, hati ni kadada lagi merasa ibarat klo ada masalah hidup kadada lagi sakit hati, garing kah kada beduit kah model kada tepikir, mati laki mati anak kadada lagi sakit hati."⁸

d. Respons terhadap Bimbingan Praktik Langsung

Salah satu aspek yang memperoleh respons sangat positif dari jamaah adalah metode dakwah yang memadukan penyampaian materi secara teoritis dengan pembimbingan praktik secara langsung. Jamaah menilai bahwa pendekatan tersebut menjadi keunggulan tersendiri dibandingkan dengan majelis lain, karena penceramah tidak hanya menyampaikan ajaran secara lisan, tetapi juga memberikan tuntunan secara langsung terhadap pelaksanaan amalan hingga jamaah mampu menghafal dan mengamalkannya secara mandiri di rumah. Efektivitas metode tersebut tercermin dari tingginya tingkat loyalitas jamaah yang tetap konsisten mengikuti pengajian selama kurang lebih 20 hingga 25 tahun tanpa memiliki keinginan untuk berpindah ke majelis lain. Secara keseluruhan, penerapan berbagai teknik komunikasi persuasif oleh penceramah berhasil membangun kepercayaan yang kuat di kalangan jamaah.

⁸ Hasil Wawancara dengan Jamaah Masiah, 16 Maret 20256.

Mereka merasakan bahwa materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan batin mereka serta terbukti memberikan manfaat yang nyata dalam kehidupan sehari-hari. Sebagaimana yang disampaikan oleh responden 1 :

"Disini pang sudah nang lebihnya dilain kada kurang dihati, disini pang sudah rasa cukup lawan pemikiran... Jadi lalu rasa ada hasilnya ada amalannya, ada buahnya, ada hasil."⁹

2. Respon Secara Umum

a. Karakteristik Dakwah

Karakteristik dakwah yang disampaikan oleh penceramah menunjukkan ciri khas yang kuat melalui perpaduan antara pendalaman aspek spiritual dan pemberian bimbingan yang bersifat praktis. Perpaduan tersebut kemudian membentuk pengalaman keagamaan yang mendalam dan mendorong loyalitas jamaah yang telah bertahan selama puluhan tahun.

Salah satu karakteristik utama dakwah tersebut adalah penekanannya pada aspek praktik (*amaliyah*), sehingga dakwah tidak hanya berhenti pada penyampaian teori atau pengetahuan semata. Penceramah tidak hanya mengajak jamaah untuk beribadah, tetapi juga memberikan tuntunan secara langsung mengenai tata cara pelaksanaan berbagai shalat sunah, seperti shalat tasbih, shalat hajat, dan shalat taubat. Dengan adanya bimbingan tersebut, jamaah mampu

⁹ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

menghafal dan mengamalkannya secara mandiri di rumah. Karakteristik ini menjadi pembeda dengan majelis lain yang dinilai lebih banyak menyampaikan ilmu tanpa memberikan panduan praktik secara rinci. Sebagaimana yang disampaikan oleh responden 1 :

"Sidin ni selajur mempraktek akan, membari ilmunya selajur di praktek akan jadi bujur-bujur paham...".¹⁰

Selain itu, materi dakwah yang disampaikan berfokus pada konsep tasawuf halus, yaitu pembahasan mengenai upaya mengenal diri sebagai jalan untuk mengenal Tuhan. Materi tersebut memberikan pengalaman batin yang mendalam bagi jamaah sehingga mereka merasakan ketenangan, kedamaian, dan kesabaran dalam menghadapi berbagai ujian kehidupan. Pemahaman tasawuf yang diperoleh juga berkontribusi terhadap meningkatnya ketahanan psikologis jamaah. Mereka mengaku lebih mampu mengendalikan emosi dan tidak lagi terlalu larut dalam kesedihan ketika menghadapi persoalan ekonomi maupun musibah kehilangan anggota keluarga.

Dalam penyampaian pesan dakwah, penceramah juga menerapkan berbagai teknik komunikasi persuasif yang disesuaikan dengan kondisi dan kebutuhan jamaah. Penggunaan teknik asosiasi dan integrasi tampak melalui penyampaian materi dengan bahasa yang sederhana serta disertai contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari, sehingga pesan yang disampaikan lebih mudah dipahami

¹⁰ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026

dan dirasakan relevansinya oleh jamaah. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

”Mudah hati asaku, iih mudah asaku, mudah jakanya anu kada tungku aku disini, nyaman aja ketu nah”.¹¹

Selain itu, penerapan teknik ganjaran (*pay off*) dilakukan dengan memberikan motivasi melalui penjelasan mengenai pahala dan manfaat dari suatu ibadah, yang kemudian mendorong jamaah untuk mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari. Adapun teknik tataan (*icing*) digunakan untuk menyampaikan materi yang bersifat mendalam dengan cara yang menyejukkan dan mudah diterima, sehingga jamaah tetap merasa nyaman meskipun pembahasannya berkaitan dengan tasawuf yang cukup kompleks.

Karakteristik dakwah yang konsisten, menyentuh aspek emosional, dan memberikan tuntunan praktis tersebut pada akhirnya melahirkan pengalaman yang positif bagi jamaah. Hal ini terlihat dari tingginya tingkat loyalitas jamaah, di mana sebagian besar tetap mengikuti pengajian selama sekitar 20 hingga 25 tahun tanpa keinginan untuk berpindah ke majelis lain karena merasa telah menemukan kecocokan yang tidak mereka peroleh di tempat lain. Sebagaimana yang disampaikan oleh responden 1 :

¹¹ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

"Lawas klo sudah kita 25 tahun sudah ada, 25 tahun ada sudah, kada kemana mana lagi tu nah, mengikuti pengajian disini ja kadada kelain-kelain".¹²

Selain itu, dakwah yang diterima juga membawa perubahan perilaku dalam kehidupan sehari-hari, seperti meningkatnya kebiasaan melaksanakan shalat dhuha, shalat tahajud, serta memperbanyak dzikir dan shalawat. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 2 :

"Amalan tu kan banyak ya, kaya sembahyang sembahyang kaya sunat, habis magrib, sunat magrib, sunat hajat, sembahyang tasbih... mun sembahyang duha tu alhamdulillah ingat aja tiap hari".¹³

Dampak positif tersebut bahkan meluas ke lingkungan keluarga, karena berbagai nasihat yang diperoleh dari penceramah turut dijadikan pedoman dalam membimbing anak-anak agar memiliki perilaku yang lebih baik.

Secara keseluruhan, dakwah tersebut dinilai berhasil karena mampu mengubah konsep-konsep keagamaan yang bersifat abstrak menjadi amalan yang nyata dan memberikan ketenangan batin. Kondisi ini pada akhirnya menciptakan ikatan emosional yang kuat antara penceramah dan jamaah serta membentuk pengalaman keagamaan yang bermakna dan berkelanjutan.

¹² Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

¹³ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rosita, 16 Maret 2026.

b. Amalan Ibadah Yang Diterapkan

Amalan ibadah yang dijalankan oleh jamaah merupakan wujud nyata dari metode dakwah yang tidak hanya menekankan aspek teoritis, tetapi juga mengedepankan praktik secara langsung. Amalan-amalan tersebut tidak sekadar menjadi rutinitas keagamaan, melainkan telah menjadi bagian dari pengalaman spiritual yang memberikan pengaruh mendalam terhadap kehidupan emosional dan religius jamaah selama bertahun-tahun.

Dalam kehidupan sehari-hari, jamaah secara konsisten mengamalkan berbagai ibadah sunah yang diajarkan secara rinci oleh penceramah, baik ketika mengikuti kegiatan di majelis maupun secara mandiri di rumah. Amalan tersebut meliputi pelaksanaan shalat tasbih, shalat hajat, shalat taubat, shalat dhuha, shalat tahajud, serta shalat sunah ba'diyah Magrib. Selain itu, jamaah juga dibiasakan untuk memperbanyak amalan lisan berupa dzikir, istighfar, dan shalawat. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 3 :

"Yang nyatanya dzikir, sholawat, istigfar paling banyak ya shalawat (hitungannya dan waktu pengerjaannya dimana aja waktu kadada berketentuan)".¹⁴

Bahkan, sebagian jamaah terdorong untuk membaca shalawat dalam jumlah yang banyak sebagai bentuk konsistensi dalam beribadah. Bagi jamaah yang memiliki keterbatasan fisik, penceramah menganjurkan

¹⁴ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rosita, 16 Maret 2026.

agar mereka memperbanyak membaca Al-Qur'an sebagai salah satu bentuk ibadah yang dapat terus dilakukan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

"Sidin mamadahakan misal kada tapi kuat lagi sembahyang sunat ada aritan batis ni sakit, mengaji al-quran, banyaki mengaji alquran mun sholat kada tapi kawa lagi ada aritan, sholawat tu banyaki sudahnya beberapa puluh ribu".¹⁵

Penerapan berbagai amalan tersebut tidak terlepas dari karakteristik dakwah yang diterapkan oleh penceramah. Berbeda dengan sebagian majelis lain yang lebih menitik beratkan pada penyampaian materi secara teoritis, penceramah memberikan bimbingan secara langsung terhadap praktik amaliah yang diajarkan. Dengan demikian, jamaah tidak hanya memperoleh pengetahuan, tetapi juga mampu menghafal dan melaksanakan amalan tersebut secara mandiri di rumah. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

"Sidin ni selajur mempraktek akan, membari ilmunya selajur di praktek akan jadi bujur" paham, hapal jadinya lalu bisa dirumah mengerjakan, disini disini dicontoh akan sidin lalu dirumah dipraktek akan".¹⁶

Selain itu responden 2 juga menyampaikan :

"Sidin mempraktek akan ada guru lain ilmunya aja, disini mempraktek akan membimbing amaliyah nya... ada di lain menyuruh ini

¹⁵ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

¹⁶ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

menyuruh ini, memadahakan aja kada menggawi... disini langsung menggawi".¹⁷

Selain itu, penggunaan teknik komunikasi persuasif berupa teknik ganjaran (*pay off*) melalui penjelasan mengenai pahala dan manfaat dari suatu amalan terbukti mampu meningkatkan antusiasme jamaah untuk mengamalkannya. Penyampaian materi yang menggunakan bahasa sederhana serta disertai contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari juga membuat pesan dakwah lebih mudah dipahami dan diterima oleh jamaah.

Amalan-amalan yang diterapkan tersebut memberikan pengalaman spiritual dan psikologis yang mendalam bagi para jamaah. Mereka merasakan ketenangan batin, kedamaian, serta kestabilan emosional dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Melalui pemahaman tasawuf halus yang dipadukan dengan pembiasaan ibadah secara rutin, jamaah merasa lebih kuat dalam menghadapi berbagai ujian kehidupan. Mereka mengaku tidak lagi mudah larut dalam kesedihan atau merasa terpuruk ketika menghadapi kesulitan ekonomi maupun musibah berupa kehilangan anggota keluarga, seperti suami atau anak. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1:

"Hati ni kadada lagi merasa ibarat klo ada masalah hidup kadada lagi sakit hati, garing kah kada beduit kah model kada tepikir, mati laki mati anak kadada lagi sakit hati".¹⁸

¹⁷ Hasil Wawancara dengan Jamaah Masiah, 16 Maret 2026.

Pengaruh positif dari amalan dan nasihat yang diterima juga dirasakan dalam lingkungan keluarga, terutama dalam membimbing anak-anak agar memiliki perilaku yang lebih baik. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

"Kaya misal anak-anak tu kada tapi mau sekolah dahulu tu... alhamdulillah tenang hati tu, mbahnya mau, hakun berubah ketu nah".¹⁹

Pengalaman positif yang dirasakan melalui pelaksanaan amalan tersebut pada akhirnya melahirkan tingkat loyalitas yang tinggi terhadap majelis. Jamaah merasakan bahwa ilmu yang disampaikan oleh penceramah sangat sesuai dengan kebutuhan mereka dan memberikan manfaat yang nyata dalam kehidupan. Perasaan kecocokan tersebut membuat mereka tidak memiliki keinginan untuk berpindah ke majelis lain. Loyalitas tersebut tercermin dari kehadiran jamaah yang tetap konsisten mengikuti pengajian selama kurang lebih 20 hingga 25 tahun. Bagi mereka, dakwah yang disampaikan tidak hanya berhenti pada penyampaian lisan, tetapi menghasilkan amalan nyata yang dapat diterapkan dan dirasakan manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari.

c. Dampak dan Perubahan Diri

Dampak dan perubahan diri yang dialami oleh jamaah menunjukkan efektivitas dakwah yang dilakukan oleh penceramah. Perubahan tersebut tidak hanya terlihat pada peningkatan pemahaman keagamaan, tetapi juga mencakup transformasi psikologis, perubahan

¹⁸ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

¹⁹ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

perilaku ibadah sehari-hari, hingga meningkatnya kemampuan jamaah dalam menghadapi berbagai persoalan hidup.

Salah satu dampak yang paling banyak dirasakan oleh jamaah adalah munculnya ketenangan dan kedamaian batin setelah mengikuti pengajian. Hal ini berkaitan dengan materi tasawuf halus yang disampaikan oleh penceramah, yang mengajak jamaah untuk mengenali hakikat diri sebagai jalan untuk lebih mengenal Tuhan. Pemahaman tersebut mendorong jamaah untuk menjadi pribadi yang lebih sabar, tidak mudah mengeluh, serta lebih berhati-hati dalam bersikap terhadap sesama. Selain itu, dampak yang lebih mendalam terlihat pada meningkatnya ketahanan emosional jamaah. Mereka mengaku lebih mampu mengendalikan perasaan dan tidak lagi mudah terpuruk ketika menghadapi berbagai ujian kehidupan, seperti sakit, kesulitan ekonomi, maupun musibah kehilangan anggota keluarga, baik suami maupun anak.

Dakwah yang menekankan aspek praktik atau amaliyah juga menghasilkan perubahan nyata dalam kebiasaan beribadah jamaah. Berbagai ibadah sunah yang sebelumnya belum dilakukan secara rutin, seperti shalat dhuha, shalat hajat, shalat tasbih, dan shalat taubat, kemudian menjadi bagian dari amalan yang dilaksanakan secara mandiri dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, terjadi peningkatan dalam pelaksanaan amalan lisan, seperti membaca shalawat, istighfar, dan dzikir. Jamaah tidak hanya mengetahui keutamaan amalan tersebut, tetapi juga

terdorong untuk mengamalkannya secara konsisten tanpa merasa terbebani.

Pengaruh positif dari dakwah tersebut juga dirasakan dalam lingkungan keluarga. Pengalaman dan nasihat yang diperoleh dari majelis menjadi pedoman bagi jamaah dalam menghadapi berbagai persoalan rumah tangga dan mendidik anak-anak mereka. Salah seorang jamaah mengungkapkan bahwa nasihat yang diperoleh dari penceramah membantunya membimbing anak yang sebelumnya enggan melanjutkan pendidikan. Melalui doa serta penerapan nasihat tersebut, anaknya akhirnya bersedia berubah dan kembali bersekolah, sehingga memberikan ketenangan dan kebahagiaan bagi orang tua. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

”Kaya misal anak-anak tu kada tapi mau sekolah dahulu tu, kaya handak begawi aja, aku handak menyuruh lanjut akan, alhamdulillah tenang hati tu,mbahnya mau, hakun berubah ketu nah”.²⁰

Perubahan diri yang dialami oleh jamaah tidak terlepas dari kemampuan penceramah dalam menyampaikan pesan yang sesuai dengan pengalaman dan kondisi kehidupan mereka. Melalui penggunaan bahasa yang sederhana serta contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari, pesan dakwah menjadi lebih mudah dipahami, diingat, dan diterapkan dalam kehidupan nyata. Selain itu, penceramah tidak hanya menyampaikan materi secara teoritis, tetapi juga memberikan bimbingan

²⁰ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

praktik secara langsung, sehingga jamaah dapat merasakan manfaat yang nyata dari setiap pengajian yang diikuti. Keberadaan hasil yang dapat dirasakan secara langsung inilah yang membuat perubahan tersebut mampu bertahan dalam jangka waktu yang panjang.

Secara keseluruhan, dampak dakwah yang dirasakan oleh jamaah telah melahirkan tingkat loyalitas yang tinggi terhadap majelis. Jamaah merasa telah menemukan kesesuaian dengan materi dan metode penyampaian yang diberikan oleh penceramah. Mereka memandang bahwa ilmu yang diperoleh tidak hanya menambah pengetahuan agama, tetapi juga memberikan perubahan nyata dalam cara memandang diri sendiri serta dalam menghadapi berbagai ujian kehidupan. Oleh karena itu, banyak jamaah yang tetap setia mengikuti pengajian selama puluhan tahun dan merasa kehilangan apabila harus meninggalkan majelis tersebut.

d. Etika Hubungan Sosial

Etika dan hubungan sosial yang terbentuk dalam konteks dakwah ini berlandaskan pada pemahaman spiritual yang mendalam, khususnya melalui ajaran tasawuf yang menekankan pentingnya mengenal diri sendiri sebagai jalan untuk mengenal Tuhan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 3 :

"Siapa kita ni mengenal sebenarnya jadi jar sidin amun kita kenal diri kita ni siapa jadi kita kada mudah mengeluh".²¹

²¹ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rosita, 16 Maret 2026.

Salah satu nilai yang ditekankan dalam dakwah ini adalah pentingnya menjaga hubungan dengan sesama melalui kesadaran untuk tidak menyakiti orang lain. Penceramah mengajarkan bahwa tindakan menyakiti sesama pada hakikatnya sama dengan menyakiti diri sendiri dan merupakan bentuk yang bertentangan dengan hubungan manusia dengan Allah. Pemahaman tersebut mendorong jamaah untuk lebih mampu mengendalikan diri, tidak mudah mengeluh, serta lebih berhati-hati dalam bertindak dan berinteraksi agar tidak melukai perasaan orang lain. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

"Rasa damai hati, rasanya tu rasa tenang, kada mudah mengeluh".²²

Dengan demikian, pengenalan terhadap jati diri tidak hanya memberikan dampak spiritual, tetapi juga membentuk kesadaran etis dalam kehidupan sosial.

Pengalaman para jamaah menunjukkan bahwa nilai-nilai yang diperoleh dari dakwah tersebut juga memberikan pengaruh yang nyata terhadap hubungan dalam keluarga. Berbagai nasihat yang disampaikan oleh penceramah dijadikan pedoman dalam menghadapi persoalan rumah tangga dan mendidik anak-anak. Salah seorang jamaah mengungkapkan bahwa petuah yang diterimanya membantu dalam membimbing anak yang sebelumnya tidak memiliki keinginan untuk melanjutkan pendidikan. Melalui kesabaran, doa, serta penerapan nilai-nilai yang diajarkan, anak tersebut pada akhirnya mengalami perubahan dan bersedia kembali

²² Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

bersekolah. Selain itu, jamaah juga berupaya menerapkan ajaran yang diperoleh secara bertahap dalam kehidupan sehari-hari sebagai bentuk pengendalian diri dan upaya menjaga sikap serta perilaku dalam berinteraksi dengan lingkungan sekitar.

Hubungan sosial yang terjalin antara penceramah dan jamaah juga didukung oleh pola komunikasi yang bersifat inklusif. Penceramah berusaha membangun kedekatan dengan jamaah melalui penggunaan bahasa yang sederhana dan mudah dipahami, serta memanfaatkan ungkapan yang mencerminkan kebersamaan, seperti penggunaan kata ganti yang bersifat kolektif. Pendekatan tersebut membuat jamaah merasa memiliki kedekatan dengan penceramah dan memandang dirinya sebagai bagian dari komunitas yang sama. Selain itu, penyampaian pesan yang disertai contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari membuat nilai-nilai etika dan moral yang diajarkan menjadi lebih mudah diterima serta sesuai dengan pengalaman hidup jamaah.

Hubungan sosial yang harmonis tersebut pada akhirnya melahirkan ikatan komunitas yang kuat dan berlangsung dalam jangka waktu yang panjang. Jamaah merasakan adanya kesesuaian pemikiran dan kedekatan batin dengan penceramah sehingga mereka tidak merasa perlu mencari majelis lain. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 3 :

”Kada lagi guru kelain, kada kepengen jauh-jauh ketu nah, kada kemana-mana lagi, disini aja”.²³

²³ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rosita, 16 Maret 2026.

Loyalitas yang ditunjukkan melalui keikutsertaan dalam pengajian selama kurang lebih dua hingga dua puluh lima tahun mencerminkan terbangunnya hubungan yang stabil antara guru dan murid. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 2 :

"Lawas klo sdh kita 25 tahu sudah ada, 25 tahun ada sudah, kada kemana mana lagi tu nah, mengikuti pengajian disini ja kdd kelain-kelain, asa ketuju pas, asa anu dihati tu nah sdh asa cocok dihati".²⁴

Bagi para jamaah, majelis tidak hanya berfungsi sebagai tempat memperoleh ilmu agama, tetapi juga menjadi ruang spiritual yang memberikan ketenangan dan kenyamanan batin.

Secara keseluruhan, etika yang berkembang dalam dakwah ini tidak hanya dipahami sebagai seperangkat aturan atau norma sosial semata, melainkan sebagai manifestasi dari kedalaman spiritual yang dimiliki seseorang. Melalui proses pengenalan diri yang dibimbing oleh penceramah, jamaah memperoleh kesadaran bahwa hubungan dengan sesama manusia memiliki keterkaitan erat dengan hubungan mereka kepada Allah. Kesadaran tersebut kemudian mendorong terbentuknya hubungan sosial yang lebih harmonis, baik dalam lingkungan keluarga maupun dalam kehidupan bermasyarakat.

e. Loyalitas Jamaah

Loyalitas jamaah dalam majelis ini merupakan fenomena yang terbentuk dalam jangka waktu yang panjang dan dipengaruhi oleh

²⁴ Hasil Wawancara dengan Jamaah Masiah, 16 Maret 2026.

kesesuaian batin, efektivitas metode dakwah, serta manfaat nyata yang dirasakan dalam kehidupan sehari-hari. Loyalitas tersebut tidak hanya tercermin dari kehadiran yang konsisten, tetapi juga dari keterikatan emosional dan spiritual yang kuat antara jamaah dengan penceramah serta majelis yang mereka ikuti.

Tingginya loyalitas jamaah terlihat dari keikutsertaan mereka dalam pengajian secara rutin selama kurang lebih 20 hingga 25 tahun. Selama kurun waktu tersebut, sebagian besar jamaah tidak memiliki keinginan untuk berpindah ke majelis lain. Mereka merasa telah menemukan tempat belajar yang sesuai dengan kebutuhan spiritual dan tidak merasa perlu mencari guru atau lingkungan pengajian yang berbeda. Kondisi ini menunjukkan adanya hubungan yang erat dan berkesinambungan antara jamaah dengan majelis yang mereka ikuti.

Salah satu faktor utama yang mendukung terbentuknya loyalitas tersebut adalah adanya perasaan cocok secara batin terhadap materi dan metode dakwah yang disampaikan. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 2 :

”Disini pang sudah nang lebihnya dilain asa kurang dihati, disini pang sudah rasa cocok lwn pemikiran tentang kaya sidin meajari tasawuf klo sidin ni”.²⁵

Jamaah merasakan bahwa ilmu yang diberikan sesuai dengan kebutuhan mereka dan mampu menyentuh sisi terdalam dari pengalaman

²⁵ Hasil Wawancara dengan Jamaah Masiah, 16 Maret 2026.

hidup yang mereka alami. Kesesuaian tersebut menghadirkan rasa nyaman, damai, dan ketenangan batin yang membuat jamaah merasa terdorong untuk terus menghadiri pengajian. Pengalaman emosional yang positif tersebut bahkan membuat sebagian jamaah tetap berusaha hadir meskipun kondisi fisik mereka sedang kurang baik. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 1 :

"Sidin mamadahakan misal kada tapi kuat lagi sembahyang sunat ada aritan batis ni sakit, mengaji al-quran, banyaki mengaji alquran mun sholat kada tapi kawa lagi ada aritan, sholawat tu banyaki sudahnya beberapa puluh ribu".²⁶

Loyalitas jamaah juga dibangun atas dasar manfaat nyata yang diperoleh dari dakwah yang bersifat amaliyah. Penceramah tidak hanya menyampaikan materi secara teoritis, tetapi juga membimbing jamaah untuk mempraktikkan berbagai amalan secara langsung hingga mereka mampu melaksanakannya secara mandiri di rumah. Sebagaimana yang disampaikan oleh Responden 5 :

"Klo sidin membimbing seberataan kaya hajat, tasbih, taubat klo taubat digawi aja pang hari-hari... nah klo tasbihnya ni kadang-kadang digawi dirumah, mun ada waktunya aja tu"²⁷

Selain itu Responden 3 juga menyampaikan :

"Yang nyatanya dzikir, sholawat, istigfar paling banyak ya shalawat".²⁸

²⁶ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rahmah, 16 Maret 2026.

²⁷ Hasil Wawancara dengan Jamaah Hamdanah, 16 Maret 2026.

Melalui pendekatan tersebut, jamaah merasakan adanya hasil yang konkret dari setiap pengajian yang diikuti. Berbagai ajaran yang diperoleh terbukti membantu mereka dalam menghadapi berbagai persoalan kehidupan, termasuk kesulitan ekonomi maupun musibah kehilangan anggota keluarga, sehingga mereka memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola emosi dan menerima kenyataan hidup.

Selain itu, materi dakwah yang berfokus pada pembahasan tasawuf halus menjadi daya tarik tersendiri yang memperkuat keterikatan jamaah terhadap majelis. Pembahasan mengenai pengenalan diri sebagai jalan untuk mengenal Tuhan memberikan pengalaman spiritual yang mendalam bagi para jamaah. Meskipun materi yang disampaikan tergolong cukup mendalam, penggunaan contoh-contoh yang dekat dengan kehidupan sehari-hari membuat pesan tersebut lebih mudah dipahami, diingat, dan diterapkan dalam kehidupan nyata. Hal ini menyebabkan jamaah tetap tertarik untuk mengikuti pengajian meskipun sebagian besar telah memasuki usia lanjut.

Kuatnya loyalitas jamaah juga tidak terlepas dari penerapan teknik komunikasi persuasif oleh penceramah. Melalui teknik integrasi, penceramah mampu membangun kedekatan dengan jamaah sehingga tercipta perasaan kebersamaan dan kesetaraan yang memperkuat ikatan emosional di antara mereka. Di samping itu, penerapan teknik ganjaran (*pay off*) melalui penjelasan mengenai pahala dan manfaat dari suatu

²⁸ Hasil Wawancara dengan Jamaah Rosita, 16 Maret 2026.

amalan memberikan motivasi kepada jamaah untuk terus menghadiri pengajian serta mengamalkan ajaran yang telah diterima.

Secara keseluruhan, loyalitas jamaah dalam Majelis Taklim Maulana tidak hanya dapat dipahami sebagai kebiasaan menghadiri pengajian secara rutin, tetapi merupakan hasil dari pengalaman spiritual dan pengalaman praktis yang memberikan kepuasan batin bagi para jamaah. Pengalaman tersebut membuat mereka merasakan adanya manfaat yang nyata dalam kehidupan, sehingga majelis dipandang sebagai ruang spiritual yang memberikan ketenangan, kenyamanan, dan makna yang mendalam dalam perjalanan keagamaan mereka.

B. Pembahasan

1. Interpretasi Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah diperoleh, data dari analisis isi ceramah dan wawancara dengan jamaah menunjukkan gambaran yang komprehensif mengenai efektivitas dakwah KH. Hasan Bayhaqi.

Pertama, data frekuensi menunjukkan adanya keseimbangan dalam penggunaan teknik komunikasi persuasif. Tiga teknik yang paling dominan, yaitu teknik ganjaran, teknik menakut-nakuti, dan teknik tataan, masing-masing memiliki persentase sebesar 20%. Temuan ini mengindikasikan bahwa KH. Hasan Bayhaqi tidak hanya memotivasi jamaah melalui janji pahala dan kebaikan, tetapi juga memberikan

peringatan sebagai bentuk kontrol sosial serta menyampaikan materi dakwah dengan bahasa yang menarik dan estetik.

Kedua, materi mengenai tasawuf dan makrifat yang tergolong kompleks dan mendalam dikemas melalui teknik tataan (*icing*) dengan menggunakan metafora dan eufemisme. Penggunaan diksi seperti mengganti istilah “musibah” atau “sakit” menjadi “pengangkatan derajat” menunjukkan upaya penceramah dalam menyampaikan pesan dengan bahasa yang lebih halus sehingga lebih mudah diterima oleh jamaah.

Ketiga, penerapan teknik integrasi terlihat dari penggunaan kata ganti “kita” secara konsisten dalam ceramah. Penggunaan kata tersebut menunjukkan bahwa penceramah memosisikan dirinya sejajar dengan jamaah, bukan sebagai pihak yang merasa paling benar, sehingga tercipta kedekatan emosional dan rasa kebersamaan yang kuat.

Keempat, hasil wawancara menunjukkan adanya dampak nyata dari penerapan teknik-teknik persuasif tersebut, yaitu munculnya ketenangan batin dan meningkatnya pelaksanaan ibadah sunah, seperti shalat tasbih, shalat hajat, dan shalat tahajud di kalangan jamaah.

Kelima, adanya jamaah yang tetap mengikuti majelis selama 20 hingga 25 tahun menunjukkan tingginya tingkat loyalitas jamaah. Hal ini dapat diinterpretasikan sebagai keberhasilan KH. Hasan Bayhaqi dalam membangun kepercayaan, kedekatan emosional, dan kesesuaian

pemahaman melalui penggunaan teknik komunikasi persuasif yang efektif.

Hasil penelitian tersebut juga secara langsung menjawab tujuan penelitian yang telah ditetapkan. Pada tujuan pertama, yaitu untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh KH. Hasan Bayhaqi, penelitian berhasil mengidentifikasi bahwa beliau menerapkan seluruh teknik komunikasi persuasif menurut teori Onong Uchjana Effendy²⁹, yakni teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, menakut-nakuti, *red-herring*, dan tataan secara bervariasi dalam aktivitas dakwahnya.³⁰ Data distribusi frekuensi memberikan bukti empiris mengenai teknik yang digunakan serta menunjukkan teknik yang paling dominan.

Pada tujuan kedua, yaitu untuk mengetahui respons jamaah terhadap penggunaan teknik komunikasi persuasif tersebut, hasil penelitian menunjukkan bahwa jamaah memberikan respons yang sangat positif. Temuan dari wawancara membuktikan bahwa pesan-pesan persuasif yang disampaikan tidak hanya dipahami pada aspek kognitif, tetapi juga diinternalisasi dalam kehidupan sehari-hari yang ditunjukkan melalui perubahan perilaku keagamaan serta loyalitas yang tinggi terhadap Majelis Taklim Maulana.

Secara keseluruhan, hasil penelitian ini menegaskan bahwa penggunaan teknik komunikasi persuasif yang tepat dan bervariasi

²⁹ Afdhal dkk., *Pengantar Ilmu Komunikasi*, 2023, 57–58.

³⁰ Yasha Langitta Setiawan dkk., *Komunikasi Persuasif dan Negosiasi* (Padang: CV. Gita Lentera, 2024), 138–39.

menjadi salah satu faktor utama yang mendukung efektivitas dakwah KH. Hasan Bayhaqi dalam memengaruhi sikap, pemahaman, dan perilaku jamaahnya.

2. Keterkaitan dengan teori

Hasil penelitian menunjukkan adanya tingkat kesesuaian yang tinggi antara praktik dakwah KH. Hasan Bayhaqi dengan teori komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Onong Uchjana Effendy.³¹ Temuan penelitian membuktikan bahwa keenam teknik komunikasi persuasif yang dijelaskan dalam teori tersebut diterapkan secara nyata dalam aktivitas ceramah beliau.³²

Pertama, teknik asosiasi yang menurut teori merupakan upaya mengaitkan pesan dengan objek, tokoh, atau peristiwa yang menarik perhatian, ditemukan dalam ceramah KH. Hasan Bayhaqi melalui penyebutan nama tokoh-tokoh yang memiliki otoritas dan pengaruh, seperti Imam Sibli dan Zainal Abidin, guna memperkuat pesan yang disampaikan.

Kedua, teknik integrasi yang menekankan pada upaya komunikator untuk menyatukan diri dengan komunikan melalui penggunaan kata-kata yang bersifat inklusif juga tampak dalam ceramah beliau. Penggunaan kata ganti “kita” secara konsisten menunjukkan adanya upaya untuk menghilangkan jarak antara penceramah dan jamaah sehingga tercipta kedekatan emosional.

³¹ Afdhal Afdhal dkk., *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Padang: CV. Gita Lentera, 2023), 57–

³² Setiawan dkk., *Komunikasi Persuasif dan Negosiasi*, 2024, 138–39.

Ketiga, teknik ganjaran (*pay off*) yang berorientasi pada pemberian harapan atau keuntungan tertentu ditemukan sebagai salah satu teknik yang dominan digunakan, dengan persentase sebesar 20%. Dalam konteks dakwah, teknik ini diwujudkan melalui janji mengenai pahala, keberkahan, dan balasan surga bagi jamaah yang melaksanakan ajaran agama.

Keempat, teknik menakut-nakuti (*fear arousing*) yang bertujuan memengaruhi khalayak melalui ancaman atau konsekuensi negatif juga digunakan dengan persentase yang sama, yaitu 20%. Teknik ini diwujudkan melalui penyampaian peringatan mengenai azab kubur dan siksa Allah bagi mereka yang mengabaikan perintah agama.

Kelima, teknik *red-herring* yang dalam teori dipahami sebagai pengalihan pembahasan menuju aspek yang lebih dikuasai oleh komunikator juga ditemukan dalam penelitian ini. KH. Hasan Bayhaqi mengalihkan pembahasan mengenai penderitaan hidup atau musibah ke dimensi spiritual, seperti kasih sayang dan cinta Allah kepada hamba-Nya.

Keenam, teknik tataan (*icing*) yang berfungsi mengemas pesan agar lebih menarik dan mudah diterima, digunakan untuk menyampaikan materi tasawuf dan makrifat yang bersifat kompleks melalui analogi dan perumpamaan yang sederhana, seperti analogi “Wayang dan Dalang”.

Berdasarkan temuan tersebut, penelitian ini secara tegas mendukung teori komunikasi persuasif Onong Uchjana Effendy.³³ Bukti empiris yang diperoleh dari analisis terhadap 15 unit data menunjukkan bahwa kategori-kategori teknik komunikasi persuasif dalam teori tersebut mampu mengklasifikasikan fenomena komunikasi dalam dakwah KH. Hasan Bayhaqi secara tepat, yang diperkuat dengan tingkat reliabilitas sebesar 1,00.

Selain mengonfirmasi teori, penelitian ini juga memberikan perluasan terhadap penerapan teori komunikasi persuasif dalam konteks dakwah Islam. Pertama, penelitian menunjukkan adanya transformasi konsep ganjaran dan ancaman dari aspek material menuju aspek transendental. Jika dalam konteks komunikasi umum teknik ganjaran sering dikaitkan dengan keuntungan material, maka dalam dakwah teknik tersebut diwujudkan dalam bentuk pahala, keberkahan, dan nilai-nilai spiritual.

Kedua, penelitian ini memperlihatkan bahwa teknik tataan (*icing*) memiliki peran penting dalam menyederhanakan materi-materi teologis yang kompleks, seperti tasawuf dan makrifat, sehingga dapat dipahami oleh masyarakat awam tanpa mengurangi substansi ajaran yang disampaikan.

Ketiga, temuan penelitian menunjukkan bahwa penggunaan teknik komunikasi persuasif dalam dakwah tidak hanya menghasilkan

³³ Afdhal dkk., *Pengantar Ilmu Komunikasi*, 2023, 57–58.

perubahan sikap yang bersifat sementara, tetapi juga mampu membangun loyalitas jangka panjang jamaah, bahkan hingga 20–25 tahun, serta melahirkan transformasi psikologis berupa ketenangan batin yang mendalam.

Secara keseluruhan, penelitian ini tidak hanya memvalidasi teori komunikasi persuasif Onong Uchjana Effendy,³⁴ tetapi juga memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian komunikasi dakwah, khususnya mengenai efektivitas penerapan teknik-teknik persuasif dalam membentuk perubahan sikap, perilaku, dan loyalitas jamaah di lingkungan majelis taklim.

3. Perbandingan dengan penelitian terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Raina Alfita mengenai *Teknik Komunikasi Persuasif dalam Dakwah KH. Hasan Bayhaqi Banjarmasin* memiliki sejumlah persamaan dan perbedaan dengan beberapa penelitian terdahulu yang relevan.

Pertama, jika dibandingkan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hairul Hatami³⁵ (2023) berjudul *Komunikasi Dakwah Persuasif KH. Husaini Hanafi di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani Kota Balikpapan*, kedua penelitian sama-sama mengkaji komunikasi persuasif dalam kegiatan dakwah dan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Namun, penelitian ini secara khusus berfokus pada enam teknik komunikasi persuasif menurut teori Onong Uchjana

³⁴ Setiawan dkk., *Komunikasi Persuasif dan Negosiasi*, 2024, 138–39.

³⁵ Hatami, "Komunikasi Dakwah Persuasif KH. Husaini Hanafi Di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani Kota Balikpapan."

Effendy³⁶, sedangkan penelitian Hairul Hatami³⁷ lebih menitik beratkan pada proses komunikasi dakwah secara umum dengan menggunakan teori disonansi kognitif dan teori respons kognitif. Selain itu, perbedaan juga terletak pada subjek penelitian, yaitu KH. Husaini Hanafi di Balikpapan dan KH. Hasan Bayhaqi di Banjarmasin.

Kedua, penelitian ini juga memiliki keterkaitan dengan penelitian Najwa Nida Maulida³⁸ (2025) yang berjudul *Strategi Komunikasi Dakwah Ilham Humaidi Melalui Channel YouTube Syima Sabilal Muhtadin*. Persamaan keduanya terletak pada kajian mengenai komunikasi dakwah dengan pendekatan penelitian kualitatif. Adapun perbedaannya terletak pada fokus penelitian dan landasan teori yang digunakan. Penelitian Raina Alfita berfokus pada teknik komunikasi persuasif yang diterapkan secara langsung kepada jamaah dengan menggunakan teori Onong Uchjana Effendy,³⁹ sedangkan penelitian Najwa Nida Maulida⁴⁰ menitikberatkan pada strategi komunikasi dakwah melalui media YouTube dengan menggunakan teori komunikasi Harold D. Lasswell.

³⁶ Setiawan dkk., *Komunikasi Persuasif dan Negosiasi*, 2024, 138=139.

³⁷ Hatami, "Komunikasi Dakwah Persuasif KH. Husaini Hanafi Di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani Kota Balikpapan."

³⁸ "Strategi Komunikasi Dakwah Ustadz Ilham Humaidi Melalui Channel Youtube Syima Sabilal Muhtadin - IDR UIN Antasari Banjarmasin."

³⁹ Afdhal dkk., *Pengantar Ilmu Komunikasi*, 2023, 57–58.

⁴⁰ "Strategi Komunikasi Dakwah Ustadz Ilham Humaidi Melalui Channel Youtube Syima Sabilal Muhtadin - IDR UIN Antasari Banjarmasin."

Ketiga, dibandingkan dengan penelitian Jum'ah⁴¹ (2022) yang berjudul *Teknik Komunikasi Persuasif Ustadzah Nor Laili Safitri dalam Kegiatan Kajian Islam Khusus Muslimah Banatusshofa Banjarmasin*, kedua penelitian memiliki kesamaan dalam tema, yaitu membahas teknik komunikasi persuasif dalam dakwah dan menggunakan metode penelitian lapangan dengan pendekatan kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Perbedaannya terletak pada subjek dan sasaran penelitian. Penelitian Jum'ah berfokus pada seorang ustadzah dengan jamaah khusus muslimah, sedangkan penelitian ini meneliti seorang tuan guru dengan jamaah yang bersifat umum di Majelis Taklim Maulana.

Keempat, penelitian ini juga dapat dibandingkan dengan penelitian Nurul Komariah⁴² (2025) yang berjudul *Teknik Humor dalam Dakwah di Channel YouTube Ustadz Abara Masrawi*. Kedua penelitian sama-sama mengkaji teknik dalam penyampaian dakwah dan menggunakan pendekatan penelitian kualitatif. Akan tetapi, fokus kajian keduanya berbeda. Penelitian Raina Alfita memusatkan perhatian pada teknik komunikasi persuasif, sedangkan penelitian Nurul Komariah menelaah penggunaan teknik humor, seperti ironi, *puns*, dan parodi dalam penyampaian ceramah.

Secara metodologis, penelitian Raina Alfita memiliki karakteristik yang membedakannya dari penelitian-penelitian terdahulu, yaitu

⁴¹ JUM'AH, "Teknik Komunikasi Persuasif Ustadzah nor Laili Safitri Dalam Kegiatan Kajian Islam Khusus Muslimah Banatusshofa Banjarmasin."

⁴² Komariah, "Teknik Humor Dalam Dakwah Di Channel Youtube Ustadz Abara Masrawi."

dengan mengombinasikan analisis isi kualitatif terhadap teks ceramah yang diunggah melalui media YouTube dan penelitian lapangan melalui wawancara mendalam untuk mengetahui respons jamaah terhadap penerapan teknik komunikasi persuasif tersebut. Pendekatan ini memungkinkan penelitian tidak hanya mengidentifikasi bentuk-bentuk teknik persuasi yang digunakan, tetapi juga menganalisis dampaknya terhadap pemahaman, perilaku, dan loyalitas jamaah.

Tabel Perbandingan Penelitian sebelumnya

Berikut adalah tabel perbandingan antara penelitian Raina Alfita (2026) dengan beberapa penelitian terdahulu yang relevan berdasarkan sumber-sumber yang tersedia:

Tabel 4.10 Perbandingan dengan penelitian sebelumnya

NO	Peneliti (Tahun)	Judul Penelitian	Subjek/ Sampel	Fokus Utama/Teori	Metode Penelitian
1.	Raina Alfita (2026)	Teknik Komunikasi Persuasif dalam Dakwah KH. Hasan Bayhaqi	KH. Hasan Bayhaqi & 5 jamaah aktif di Banjarmasin	Enam teknik persuasi Onong Uchjana Effendy (asosiasi, integrasi, ganjaran, menakut-nakuti, tataan, <i>red-herring</i>)	Kualitatif: Gabungan analisis isi teks (YouTube) dan penelitian lapangan
2.	Hairul Hatami (2023)	Komunikasi Dakwah Persuasif KH. Husaini Hanafi di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani Kota Balikpapan	KH. Husaini Hanafi di Balikpapan	Proses persuasi umum, teori disonansi kognitif, dan respon kognitif	Kualitatif deskriptif (lapangan)
3.	Najwa Nida Maulida (2025)	Strategi Komunikasi Dakwah Ilham Humaidi Melalui Channel	Ilham Humaidi (Media YouTube)	Strategi komunikasi menggunakan teori Harold D. Lasswell	Kualitatif

		Youtube Syima Sabilal Muhtadin			
4.	Jum'ah (2022)	Teknik Komunikasi Persuasif Ustadzah Nor Laili Safitri dalam Kegiatan Kajian Islam Khusus Muslimah Banatusshofa Banjarmasin	Ustadzah Nor Laili Safitri & jamaah khusus muslimah	Teknik persuasi dalam kajian khusus perempuan	Kualitatif (penelitian lapangan)
5.	Nurul Komariah (2025)	Teknik Humor dalam Dakwah di Channel Youtube Abara Masrawi	Ustadz Abara Masrawi (Media YouTube)	Penggunaan teknik humor (ironi, <i>puns</i> , parodi, <i>history</i>)	Kualitatif Deskriptif

(Sumber : Data Penelitian)

4. Implikasi Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penelitian ini memiliki beberapa implikasi, baik dari segi pengembangan ilmu pengetahuan, manfaat praktis bagi masyarakat, maupun kontribusinya terhadap pengelolaan institusi dakwah.

a. Implikasi terhadap Pengembangan Ilmu Pengetahuan (Akademis)

Penelitian ini memberikan kontribusi teoretis dalam pengembangan kajian ilmu komunikasi dan dakwah. Pertama, penelitian ini menghadirkan bukti empiris mengenai penerapan enam teknik komunikasi persuasif, yaitu teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, menakut-nakuti, tataan, dan *red-herring* dalam konteks dakwah Islam di lingkungan majelis taklim. Temuan tersebut

memperkaya kajian komunikasi dakwah, khususnya terkait efektivitas penggunaan teknik persuasi dalam penyampaian pesan keagamaan.

Kedua, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai referensi ilmiah bagi mahasiswa dan akademisi, terutama di bidang Komunikasi dan Penyiaran Islam, dalam memahami strategi komunikasi yang efektif untuk membangun pemahaman dan penerimaan jamaah terhadap pesan dakwah.

Ketiga, penelitian ini turut memperkaya literatur mengenai praktik komunikasi dakwah di Kalimantan Selatan, khususnya yang berkaitan dengan pola komunikasi antara penceramah dan jamaah yang didominasi oleh kelompok usia dewasa hingga lanjut usia.

Selain itu, penelitian ini juga dapat menjadi landasan bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengembangkan kajian komunikasi persuasif dengan menggunakan teori, metode, maupun objek penelitian yang berbeda.

b. Manfaat Praktis bagi Masyarakat

Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan manfaat bagi masyarakat dalam memahami bagaimana teknik komunikasi yang digunakan oleh penceramah dapat mempermudah penerimaan pesan-pesan keagamaan. Pemahaman tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap pentingnya metode penyampaian dakwah yang efektif.

Penelitian ini juga menunjukkan bahwa penerapan teknik komunikasi persuasif mampu memberikan dampak positif terhadap kondisi psikologis dan perilaku keagamaan jamaah. Hal tersebut terlihat dari munculnya ketenangan batin serta meningkatnya pelaksanaan ibadah sunah, seperti shalat tasbih, shalat hajat, shalat tahajud, dan kegiatan dzikir.

Di samping itu, nasihat-nasihat yang disampaikan melalui teknik komunikasi yang tepat dapat menjadi pedoman bagi jamaah dalam membina keluarga serta membimbing perilaku anak-anak ke arah yang lebih baik. Pemahaman keagamaan yang diperoleh juga mendorong terbentuknya hubungan sosial yang lebih harmonis melalui ajaran tasawuf yang menekankan pentingnya mengenal diri sendiri dan menjaga hubungan baik dengan sesama.

c. Manfaat bagi Institusi Dakwah dan Pengelolaan Majelis Taklim

Dalam konteks kelembagaan, penelitian ini dapat menjadi bahan evaluasi bagi para da'i atau penceramah dalam meningkatkan efektivitas penyampaian dakwah agar lebih menarik, komunikatif, dan mudah dipahami oleh jamaah.

Selain itu, hasil penelitian ini dapat menjadi rekomendasi bagi pengelola majelis taklim untuk terus mengembangkan kegiatan dakwah yang bersifat persuasif dan komunikatif sehingga tercipta suasana pengajian yang nyaman dan kondusif bagi jamaah.

Penelitian ini juga menunjukkan pentingnya pemanfaatan media digital, seperti YouTube, sebagai sarana dokumentasi sekaligus media untuk memperluas jangkauan pesan dakwah kepada masyarakat yang lebih luas.

Lebih lanjut, temuan mengenai tingginya loyalitas jamaah memberikan gambaran bagi pengelola lembaga pendidikan keagamaan nonformal, seperti majelis taklim, mengenai pentingnya pendekatan spiritual dan praktik keagamaan yang berkesinambungan dalam membangun hubungan jangka panjang dengan jamaah.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan kontribusi tidak hanya pada pengembangan teori komunikasi dakwah, tetapi juga pada praktik penyelenggaraan dakwah yang lebih efektif, adaptif, dan berorientasi pada kebutuhan masyarakat serta keberlangsungan institusi dakwah.