

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Komunikasi secara sederhana dapat dimaknai sebagai proses penyampaian informasi atau pesan oleh seorang komunikator kepada komunikan melalui sarana tertentu dengan tujuan dan dampak tertentu pula.¹ Dalam ilmu komunikasi kita mengetahui tentang komunikasi persuasif, yaitu komunikasi yang menitikberatkan pada psikologis mad'u yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikan, sehingga dapat memenuhi harapan yang sesuai dengan apa yang diinginkan komunikator yang pada akhirnya pesan yang diterima oleh komunikan dapat merubah sikap dan perilaku mereka. Dakwah merupakan bagian dari kegiatan komunikasi, dakwah sejatinya ialah komunikasi yang dilakukan oleh da'i dengan menekankan penyampaian berupa pesan keIslaman agar mad'u mau menerima, memahami serta melaksanakannya.

Pondasi da'i dalam menyampaikan pesan keIslaman termaktup dalam firman Allah swt. Q.S. an-Nahl/16: 125:

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

Artinya: 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.²

¹ Asep Samsul M. Romli, *Komunikasi Dakwah, Pendekatan Praktis*, 2013, h. 6.

² Quran Kemenag

Dalam Tafsir Al- Munir, seorang da'i dapat memahami metodologi dakwah yaitu bil hikmah (dengan perkataan yang kuat, tepat, menyentuh dan berkesan), mauizah hasanah (dengan nasihat dan pelajaran yang efektif serta berkesan dalam hati mereka) dan berdebatlah (dengan bentuk debat yang paling baik).³ Jika di lihat secara seksama ketiga metode dakwah itu sangat berkaitan erat dan sejalan dengan pendekatan dakwah persuasif. Melihat kepada dakwah yang berbasis *bil hikmah*, sifat al-hikmah merupakan perpaduan antara unsur-unsur *al-kibrāh* (pengetahuan), *al-miran* (latihan), dan *al-tajribah* (pengalaman)⁴, yang artinya menggunakan standar pengetahuan sebagai ujung tombak perjuangan disertai cara yang baik sehingga mad'u dapat mudah mengerti dan memahami ilmu agama secara mendalam. Pembinaan masyarakat yang Islami adalah tujuan yang sebenarnya yang ingin diraih dalam kegiatan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh para da'i. Pesan dakwah yang disampaikan diharap dapat membina sikap masyarakat menuju arah yang lebih tinggi lagi baik, secara individual (untuk diri sendiri) atau publik (untuk masyarakat).

Komunikasi dakwah persuasif dalam konteks yang sebenarnya harus dilakukan oleh orang-orang yang memiliki pengetahuan yang baik dalam agama dan ahli di bidangnya. Dakwah harus tetap dilaksanakan terlepas kepada siapa seorang da'i memberikan pesan dakwah kepada seseorang. Sebagai pesan yang berisikan nilai-nilai dalam Islam, seperti iman (keyakinan), ibadah, serta akhlak (moral) yang memperjuangkan pengalamannya dalam sepanjang rentang waktu

³ Wahbah Az-Zuhali, *Tafsir Al-Munir Jilid 7* (Jakarta: Gema Insani, 2016), h. 511.

⁴ Nurhidayat Muh. said, "Dakwah Tabligh" 16, Metode dakwah (studi al-qur'an surah an-nahl ayat 125) (2015): h. 79.

kehidupan seseorang di tengah masyarakat. Hal itu dapat kita perhatikan pada sosok Ulama kharismatik asal Balikpapan yaitu K.H. Husaini Hanafi dimana beliau selaku da'i dengan menggunakan memadukan metode komunikasi dakwah dengan pendekatan persuasif kemudian mengajarkan pemahaman Islam.

Tujuan dari dakwah KH. Husaini Hanafi yang tidak saja hanya ingin memberikan pemahaman atas nilai-nilai keIslaman, tujuan utama dalam Komunikasi Dakwah yaitu dengan memberikan efek psikologis sehingga sasaran dakwah berubah pada pemikiran serta melanjutkannya dengan tindakan yang telah di arahkan melalui pesan-pesan yang telah dikemas dengan pendekatan persuasif. Dalam hal ini mengamalkan

Puluhan orang, ratusan orang ikut berhadir sehingga saat ini menjelma menjadi pusat dakwah atau pembinaan umat di kota Balikpapan. Proses komunikasi yang dilakukan oleh KH Husaini Hanafi dalam setiap kajian yang beliau laksanakan antara beliau sebagai da'i dan para mad'u yang hadir merupakan faktor fundamental dalam menciptakan sebuah wadah yang bekerja secara efektif. Oleh sebab itu da'i dituntut dapat memberikan pendekatan persuasif kepada komunikan agar terjadi sebuah korelasi yang baik antara da'i dan mad'u dalam mendalami setiap pesan dakwah yang telah diberikan.

Ketertarikan penulis muncul sebagai bentuk dari antusiasme dan keinginan kuat antara Da'i dan Jama'ah (mad'u) dalam menyebarkan, membangun serta memberi pondasi yang kuat pada agama Islam, oleh karenanya muncullah keinginan untuk meneliti tentang bagaimana Komunikasi Dakwah Persuasif KH

Husaini Hanafi pada Mad'u di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani, Kota Balikpapan.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana proses Komunikasi Dakwah Persuasif yang dilakukan KH Husaini Hanafi pada Mad'u di Majelis Taklim Nafahattur Rabbani?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu:

1. Mengetahui proses Komunikasi Dakwah Persuasif yang dilakukan Da'I (KH. Husaini Hanafi) dalam Majelis Taklim Nafahattur Rabbani.

D. Signifikansi Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Untuk memperkaya wawasan mengenai proses komunikasi yang melihat interaksi komunikasi kelompok atas keefektifitasan proses komunikasi yang timbul dari sikap dan perilaku

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi kebutuhan pemahaman mengenai Komunikasi Dakwah Persuasif serta menjadi referensi secara akademik untuk Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi khususnya jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam.

E. Definisi Operasional

1. Komunikasi Dakwah

Komunikasi dakwah merupakan sebuah komunikasi yang mengirimkan pesan dengan nilai-nilai keIslaman. Nilai-nilai keIslaman disini berupa pelajaran

tentang Habluminallah dan Habluminannas serta bagaimana menjalani kehidupan sehari-hari berdasarkan pada sumber hukum tertinggi dalam Islam yaitu Al-Qur'an dan As-Sunnah. Seorang yang mengirimkan pesan atau disini K.H. Husaini Hanafi memiliki tujuan yaitu menginginkan adanya perubahan pada persuade atau Mad'u setelah menerima pesan dakwah yang telah disampaikan. Perubahan pada pemahaman, yang mempengaruhi sikap, pikiran, perilaku serta presentasinya di masyarakat.

2. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif merupakan satu dari pendekatan dalam ilmu komunikasi yang dijelaskan dalam bidang studi tersebut. Komunikasi persuasif secara khusus akan menyoroti bagaimana persuade menerima, merespon serta mengelola pesan yang disampaikan oleh persuader. Bagaimana persuade mengelola itu jadi sebuah titik keberhasilan dari komunikasi persuasif ini. Komunikasi persuasif secara sederhana adalah komunikasi yang membujuk atau mengarahkan orang lain.

Komunikasi persuasif dalam skripsi ini akan membahas bagaimana K.H. Husaini Hanafi akan mempengaruhi kebiasaan Mad'u dengan memahami, mengajarkan serta memberikan respon terbaik sehingga terbentuknya perubahan yang sesuai dengan kehendak dari persuader.

3. Mad'u

Mad'u merupakan salah satu dari unsur Komunikasi Dakwah. Dalam komunikasi umum Mad'u disebut sebagai komunikan yang bertugas menerima pesan dari komunikator. Dalam pendekatan persuasif disebut sebagai Persuader.

Mad'u dalam Skripsi ini adalah jamaah dari Majelis Taklim Nafahattur Rabbani yang aktif dalam selama tahun 2022.

4. Majelis Taklim Nafahattur Rabbani

Majelis Taklim Nafahattur Rabbani merupakan lembaga keagamaan yang didirikan di Kota Balikpapan, tepatnya di Kelurahan Manggar Baru Kecamatan Balikpapan Timur. Didirikan oleh KH. Husaini Hanafi yang diresmikan oleh Wakil Wali Kota Balikpapan yaitu Bapak Rizal Efendi SE. pada 26 Februari 2010.

F. Penelitian Terdahulu

Sebelum melakukan penelitian, peneliti telah menganalisis karya tulis ilmiah yang berkaitan dengan penelitian yang akan dijalankan oleh peneliti. Penelitian terdahulu merupakan usaha dari peneliti untuk mencari referensi dan juga perbandingan riset yang berkaitan dengan apa yang akan diteliti. Adapun beberapa dari penelitian terdahulu dengan pokok kajian relevan pada penelitian peneliti, sebagai berikut:

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul	Metode	Hasil
1.	Hendri Arfiyanto 2018	Komunikasi Persuasif Da'I dan Mad'u dalam pemahaman pesan dakwah (Studi di Majelis Ta'lim Al-Hidayah Kelurahan Waydadi, Sukarame, Bandar Lampung)	Metode Kualitatif Deskriptif	<ul style="list-style-type: none"> • Upaya Da'I dalam menggunakan metode komunikasi persuasif sangat membantu dalam pemahaman pesan dakwah • Metode Komunikasi Persuasif menjadi metode yang efektif dalam pemahaman pesan dakwah.
2.	Anggun Ekawati 2017	Komunikasi Persuasif Da'I kepada masyarakat yang berbeda mazhab di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur		<ul style="list-style-type: none"> • Timbulnya model pengaruh timbal balik (<i>Reciprocal Influence Model</i>) • Perbedaan yang timbul karena saling ikut ikutan
3.	Rokhmad Joko Santoso 2020	Komunikasi Persuasif dalam penyampaian Dakwah pada <i>Channel Youtube CakNun.com</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Komunikasi persuasif menjadi Teknik penyampaian dengan engagement yang cukup tinggi

Dalam hal ini ada persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu.

Adapun persamaan dan perbedaannya sebagai berikut:

Tabel 1.2 Perbandingan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Peneliti

No.	Penulis	Judul	Perbedaan	Persamaan
1.	Hendri Arfiyanti 2018	Komunikasi Persuasif Da'i dan Mad'u dalam pemahaman pesan dakwah (Studi di Majelis Ta'lim Al-Hidayah Kelurahan Waydadi, Sukarame, Bandar Lampung)	Subjek penelitian: Merupakan Staf pengajar atau guru yang ada di Majelis Taklim Al-Hidayah	Fokus penelitian: Berfokus pada proses Komunikasi Da'i yang menggunakan pendekatan Persuasif
2.	Anggun Ekawati 2017	Komunikasi Persuasif Da'i kepada masyarakat yang berbeda mazhab di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur	Subjek Penelitian: Merupakan Masyarakat yang berbeda Mazhab	Fokus Penelitian : Berfokus pada penerapan Komunikasi Persuasif yang sesuai dengan nilai-nilai yang dianut dalam Masyarakat yang Majemuk
3.	Rokhmad Joko Santoso 2020	Komunikasi Persuasif dalam penyampaian Dakwah pada <i>Channel Youtube CakNun.com</i>	Alat yang digunakan adalah Media Sosial tidak secara langsung	Fokus Penelitian: Pada isi pesan Dakwah dan persesuaian isi dengan Mad'u yang cakupan luas

G. Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan skripsi ini, peneliti membagi atas beberapa bab. Pada tiap-tiap bab dibagi atas beberapa sub yang saling berkaitan, dengan maksud agar mudah untuk dipahami. Adapun sistematika pembahasan penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memuat latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu, dan sistematika pembahasan.

BAB II : KAJIAN TEORI

Bab ini akan membahas tentang definisi, pengertian dan teori yang terdapat didalam penelitian ini.

BAB III : METODE PENELITIAN

Di dalam bab ini membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian, objek penelitian, jenis dan sumber data, tahap-tahap penelitian, Teknik pengumpulan data dari pihak-pihak terkait, Teknik analisis data dan Teknik pemeriksaan keabsahan data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini memuat tentang setting penelitian, penyajian data, analisis data dan pembahasannya.

BAB V : PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran