

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara yang memiliki berbagai macam agama. Salah satu agama yang dianut oleh masyarakat pada umumnya ialah Islam. Ajaran Islam lebih intens mendekatkan diri kepada Allah SWT. Dalam sehari-hari tidak lupa berdoa dan beribadah sesuai perintah-Nya. Serta Islam dibawa oleh para Rasul-Rasul Allah yang disempurnakan oleh Rasul terakhir yakni Baginda Rasul Muhammad SAW.

Islam memang seharusnya hadir di bumi untuk membentuk manusia agar bersikap taqwa kepada Allah SWT. Manusia pada dasarnya memiliki akal dan nafsu secara berdampingan. Kedamaian itu hadir dengan adanya Islam yang dapat mengontrol perilaku semua umat manusia. Islam juga dikatakan agama yang dinamis dengan artian agama yang dapat menyesuaikan diri dan kondisi seiring perkembangan zaman.

Agama Islam adalah agama yang baik, maka tidak sulit dalam mengamalkan ajarannya. Perbuatan menyebarkan ajaran Islam merupakan pengertian umum dari dakwah, yaitu menyerukan kepada jalan yang baik untuk setiap orang. Secara istilah, dakwah adalah mendorong manusia berbuat baik serta mengingatkan sesama untuk berbuat kebaikan, dan mencegah perilaku buruk. Dasar

ajaran Islam berasal dari Al-Qur'an dan Hadist. Maka dalam dakwah memuat isi pesan ilmu pengetahuan seperti Akidah Akhlak, Fiqih, dan lain sebagainya.¹

Dalam dakwah ada yang disebut *Da'i* sebagai (pendakwah) dan *Mad'u* sebagai (penerima dakwah). Tugas seorang *da'i* tidak luput dari menyebarkan pesan dakwah, yang berisikan banyak ilmu pengetahuan tentang Islam. *Da'i* juga berperan membuat para *mad'u* dapat mengerti pada pesan dakwah. Penyampaian pesan yang efektif, dapat dilihat dari segi gaya bahasa atau pemilihan kosa kata para *da'i* agar dapat menarik perhatian para *mad'u*. *Da'i* tidak hanya pandai dalam berkomunikasi, tetapi perlu memiliki strategi di dalam komunikasi. Adanya strategi dalam komunikasi dapat membuat proses dakwah menjadi efektif dan efisien dalam pelaksanaannya. Strategi komunikasi yang di gunakan semua para *da'i* adalah Komunikasi Persuasif.

Persuasif sebagai suatu teknik memengaruhi komunikator kepada komunikan dengan memanfaatkan data, fakta psikologis, serta sosiologis.² Persuasif dapat mengubah sikap orang lain dengan cara penyampaian menarik dan isi pesan yang tepat. Upaya sadar dalam mengubah cara berpikir, cara bertindak seseorang melalui manipulasi motif tujuan dianggap sebagai komunikasi persuasif. Manipulasi motif tujuan di sini bukanlah hal yang negatif. Sebaliknya, itu adalah kerangka untuk mengubah pola pikir atau pikiran subjek komunikasi.

¹ Enung Asmaya, *Dai Sejuk Dalam Masyarakat Majemuk* (Jakarta: Hikmah, 2003), hal.28.

² Devito J A, *Komunikasi Antarmanusia* (Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2010), hal. 7.

Hal ini memiliki arti penting istilah dakwah dan persuasif, khususnya upaya mengubah seseorang melalui jalan pikiran dan perilaku.³

Maka dakwah dan persuasif dapat disatukan untuk keberhasilan penyampaian pesan-pesan para *da'i* untuk *mad'u*. Dakwah persuasif adalah dakwah yang disebarluaskan oleh *da'i* dengan kepribadian baik, memahami kondisi psikis *mad'u*, dan terampil dalam mengelola materi dakwah perpaduan yang tepat untuk menyentuh emosi dan akal para *mad'u* saat mendengarkan pesan persuasif dari *da'i*.⁴ Maka pesan yang disampaikan dapat menyadarkan dan meyakinkan *mad'u* serta memotivasi diri untuk berubah sesuai pesan dakwah oleh *da'i* dalam keadaan sadar tanpa paksaan. Saat ini pun sarana untuk menyebarkan pesan dakwah persuasif oleh *da'i* tidak hanya bertemu secara langsung dengan para *mad'u*. Karena dakwah dapat dilakukan secara tatap muka atau membuat video untuk disebarluaskan kepada khalayak ramai melalui media sosial.

Pada zaman modern saat ini yang menggunakan media sosial internet, dari semua kalangan usia. Dimulai anak usia dini dalam pengawasan orang tuanya, remaja yang beranjak dewasa, hingga orang tua lanjut usia adalah pengguna media sosial internet. Para pengguna memiliki kebebasan untuk mengakses semua mereka inginkan, ataupun yang mereka belum ketahui. Media sosial internet juga dapat menguntungkan banyak orang, karena dapat memberikan banyak informasi dari seluruh dunia maupun luar ataupun dalam negeri.

³ Jalaludin Rahmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), hal. 14.

⁴ Nurdin Pakaya, *Pengantar Ilmu Komunikasi* (Gorontalo: Sultan Amai Press, 2009), hal. 97.

Para *da'i* juga diuntungkan dengan adanya media sosial internet, karena memudahkan dalam berdakwah untuk menyalurkan pengetahuan ilmu agama Islam yang dapat disebarluaskan kepada banyak orang. Saat ini pesan dakwah sudah banyak tersebar di media sosial, dan disukai oleh berbagai kalangan usia, tidak hanya orang tua saja banyak juga dari anak – anak muda yang menyukai pesan dakwah tersebut. Dari banyaknya macam *platform* dalam media sosial yang paling disukai oleh para pengguna media sosial internet adalah Youtube.

Youtube merupakan sebuah media audio visual yang menampilkan rekaman video, gambar, serta suara diakses dengan jaringan internet. Youtube juga berisikan berbagai macam video, ada video berita terkini, video edukasi, video hiburan, dan lain sebagainya dengan judul yang menarik yang membuat penasaran para penonton. Youtube memiliki banyak fitur-fitur didalamnya diantaranya, Akun Youtube adalah tempat mengunggah video dengan menggunakan email untuk masuk ke dalam akun. Selain akun ada yang namanya *Channel* atau saluran pemilik akun untuk melihat hasil unggahan video dan melihat orang yang menonton serta menyukai video tersebut. Pada *platform* youtube sepertiga dari satu miliar pengguna youtube menghabiskan waktu selama berjam-jam untuk menonton video.

Salah satu pendakwah atau *Da'i* yang terkenal dan menggunakan media sosial Youtube adalah Ustadz Handy Bonny. Ustadz Handy Bonny bekerja sama dengan *channel* Youtube Lensa Hijrah. *Channel* Lensa Hijrah salah satu saluran yang memuat pesan dakwah untuk ditonton oleh khalayak ramai. Pada *channel* tersebut banyak menyajikan video-video dakwah dengan berbagai macam topik

serta judul-judul yang sangat menarik dari kajian beberapa Ustadz, salah satunya ialah Ustadz Handy Bonny.

Ustadz Handy Bonny dikenal dengan sebutan Ustadz Kekinian, karena beliau berdakwah memakai bahasa yang ringan, gaul, dan pastinya dapat dimengerti para *mad'u*. Ustadz Bonny memiliki banyak pengetahuan agama Islam dan juga memiliki keterampilan untuk mengerti keadaan objek atau penerima dakwah. Maka dalam menyampaikan pesan dakwah, beliau memakai persuasif untuk menyentuh rasional dan emosional para *mad'u* untuk mengarahkan dalam bertindak memperbaiki diri kearah yang lebih baik dengan keadaan sadar tanpa paksaan.

Dari penjabaran diatas, penulis menjadi tertarik dengan dakwah persuasif Ustadz Handy Bonny yang dapat menarik perhatian para *mad'u* melalui media sosial youtube. Dengan berdasarkan latar belakang masalah diatas, penulis mengangkat skripsi dengan judul **“Dakwah Persuasif Ustadz Handy Bonny Pada *Channel* Youtube Lensa Hijrah”**.

B. Rumusan Masalah

Untuk memperjelas permasalahan dan mempermudah data, maka fokus masalah dalam penelitian ini adalah Bagaimana Dakwah Persuasif Ustadz Handy Bonny Pada *Channel* Youtube Lensa Hijrah?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan batasan dan fokus masalah diatas, maka tujuan dalam penelitian ini, yaitu untuk mengetahui Dakwah Persuasif Ustadz Handy Bonny Pada *Channel* Youtube Lensa Hijrah.

D. Signifikansi Penelitian

Hasil dari Penelitian ini diharapkan berguna :

1. Secara Teoritis
 - a. Secara teoritis dapat dijadikan sebagai sumber penelitian dakwah persuasif.
 - b. Menambah pemahaman dalam penelitian dan diharapkan dapat menambah khazanah perpustakaan bagi Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam di Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi khususnya mengenai Dakwah Persuasif.
2. Secara Praktis
 - a. Bagi para penggiat dakwah seperti *Da'i* konsekuensi dari penelitian ini adalah sebuah prosedur dalam menyampaikan pesan dakwah, agar mampu memberikan dampak dan menggugah sensasi khalayak ramai dalam memperbaiki diri.
 - b. Bagi penulis dapat memotivasi diri untuk segera menyelesaikan penelitian yang sedang dikaji dan memberikan wawasan keilmuan dalam Dakwah Persuasif.

E. Definisi Operasional/istilah

1. Pengertian Dakwah

Dakwah adalah tindakan dalam mendorong manusia agar berbuat baik dan mengarahkan manusia untuk menghindari dalam melakukan hal-hal yang dilarang Allah SWT. Kebahagiaan di akhirat akan menjadi pahala buat manusia yang menghindari hal-hal yang buruk. Jadi dakwah yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kegiatan dakwah yang diajarkan oleh Ustadz Handy Bonny.

2. Dakwah Persuasif

Dakwah Persuasif adalah kegiatan menyebarkan ajaran agama Islam dengan cara mempengaruhi para penerima dakwah yang berkaitan dengan kondisi psikis mereka, agar dapat diterima dengan mudah dan hadir keinginan untuk berubah mengikuti isi pesan dakwah yang diajarkan. Dakwah persuasif yang dimaksud oleh peneliti ialah cara berdakwah dengan pendekatan persuasif Ustadz Handy Bonny yang bertujuan mempengaruhi para *mad'u* agar merasa yakin saat mendengar pesan dakwah tersebut, dan membujuk *mad'u* untuk berubah kearah yang lebih baik. Dengan melihat kalimat persuasif Ustadz Handy Bonny yang sesuai dengan metode komunikasi persuasif.

3. Video Dakwah Ustadz Handy Bonny

Video adalah rekaman yang dapat menampilkan suara serta gambar visual bergerak yang berisikan pesan berupa fakta bersifat informasi bertujuan untuk mengedukasi. Video dakwah Ustadz Handy Bonny yang dimaksud oleh peneliti adalah video dakwah Ustadz Bonny terdapat dalam *Channel* Youtube Lensa Hijrah.

F. Penelitian Terdahulu

Peneliti mengkaji beberapa penelitian terdahulu, sebagai bahan perbandingan untuk menghindari kesamaan dalam penelitian peneliti. Berikut penelitian terdahulu yang terkait atau hampir sama dengan peneliti sebagai berikut:

Pertama, skripsi berjudul *“Dakwah Persuasif Pada Masyarakat Marjinal Di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung”* oleh Bisri Mustofa Mahasiswa Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam UIN Raden Intan Lampung tahun 2018. Persamaan penelitian diatas dengan peneliti, yaitu sama dalam objek penelitian adalah Dakwah Persuasif. Perbedaan penelitian ini dengan peneliti terletak pada Jenis Penelitian Lapangan (*Field Research*).

Kedua, skripsi berjudul *“Komunikasi Persuasif Dalam Konten Youtube Analisa Channel : Self Love Day 1-7 (Analisis Hermeneutika Gadamer)”* oleh Septiana Sofkhatin Mahasiswi Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam IAIN Purwokerto tahun 2021. Persamaan penelitian di atas dengan peneliti terletak pada jenis pendekatan penelitian. Perbedaan penelitian ini dengan peneliti adalah subjek dan objek serta analisis yang digunakan.

Ketiga, skripsi berjudul *“Komunikasi Dakwah Persuasif Ustadz “Gapleh” Berbasis Youtube”* oleh Alvia Umairoch Mahasiswi Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam UIN Antasari Banjarmasin tahun 2021. Persamaan penelitian diatas dengan peneliti terletak pada pendekatan kualitatif dan jenis penelitian riset

kepuustakaan (*library research*). Sedangkan perbedaannya dalam penelitian terletak pada *channel* youtube yang diteliti.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan yang dirancang dalam penulisan skripsi ini dalam lima bab, diantaranya sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN, yang memuat tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN TEORI, yang membahas tentang tinjauan dakwah persuasif yaitu pengertian dakwah, dakwah persuasif, dan youtube.

BAB III METODE PENELITIAN, yang memuat tentang pendekatan dan jenis penelitian, data dan sumber data, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN, yang membahas tentang dakwah persuasif Ustadz Handy Bonny pada *Channel* Youtube Lensa Hijrah.

BAB V PENUTUP, sebagai akhir dari penelitian bab ini terdiri dari kesimpulan dan saran.