

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian, seperti yang diuraikan dalam bab sebelumnya, menunjukkan bahwa K.H. Abdullah Gymnastiar menggunakan teknik persuasif saat menyampaikan dakwahnya melalui media YouTube Channel Aa Gym Official. Beliau menggunakan teknik ini untuk melancarkan penyampaian dakwahnya dan menarik perhatian mad'u, sehingga mad'u dapat melakukan apa yang disampaikannya dengan kesadaran diri mad'u itu sendiri.

Pada situasi ini, K.H. Abdullah Gymnastiar dapat membuat hubungan antara dakwah dan realitas sosial melalui (teknik asosiasi), agar memberikan kesadaran dengan kalimat yang menimbulkan kecemasan melalui (teknik fear arousing), dikemas dengan kalimat yang menarik dan indah melalui (teknik tataan), dikuatkan oleh pengalaman pribadi (teknik integrasi), dan didukung dengan sebuah reward (teknik ganjaran). Tetapi, bagaimanapun tidak dapat menghindari argumen yang lemah dan menunjukkan perdebatan (teknik red-herring). Namun, dakwah

akan menjadi lebih hidup dan tidak monoton jika digunakan keenam teknik komunikasi persuasif tersebut.

B. Saran

Peneliti menyadari bahwa pada penelitian ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan kepada peneliti selanjutnya untuk mengembangkan penelitian ini, yang tentunya akan mengacu pada temuan saat ini dan dengan harapan penelitian berikutnya dapat meneliti lebih dalam lagi mengenai dakwah persuasif.

Studi ini berfokus pada teori Onong Uchjana Effendy tentang teknik komunikasi persuasif, yang mencakup teknik asosiasi, integrasi, pembangkitan rasa takut, ganjaran, dan tataan. Sebagai hasilnya, penulis mengharapkan agar peneliti selanjutnya dapat menemukan, mengembangkan dan menyempurnakan penelitian teknik persuasif.