

**KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMAHAMI PERBEDAAN
MAZHAB MASYARAKAT DI DUSUN VIII DESA BANDAR SETIA
KECAMTAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG**

SKRIPSI

Diajukan untuk melengkapi Tugas-tugas Dan
Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar Sarjana
Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

Oleh:

**NAZIFAH RAHMI SIREGAR
NIM : 0603154066**

Program Studi : Ilmu Komunikasi



**FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**



**KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMAHAMI PERBEDAAN
MAZHAB MASYARAKAT DI DUSUN VIII DESA BANDAR SETIA
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Memperoleh Gelar Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

Nazifah Rahmi Siregar

NIM : 0603154066

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Irwansyah, M.Ag

NIP. 196110161992031001

Dr. Nursapia Harahap, MA

NIP.19711041997032002

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2019**



**KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMAHAMI PERBEDAAN
MAZHAB MASYARAKAT DI DUSUN VIII DESA BANDAR SETIA
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Fakultas Ilmu Sosial Jurusan Ilmu Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Untuk Memenuhi Salah Satu
Persyaratan Memperoleh Gelar Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)**

Nazifah Rahmi Siregar

NIM : 0603154066

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Irwansyah, M.Ag

Dr. Nursapia Harahap, MA

NIP. 196110161992031001

NIP.19711041997032002

Ketua Prodi Ilmu Komunikasi

Dr. Hasan Sazali, MA

NIP: 19760222007011018

**PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2019

HALAMAN PERSETUJUAN

**KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM MEMAHAMI PERBEDAAN
MAZHAB MASYARAKAT DI DUSUN VIII DESA BANDAR SETIA
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN KABUPATEN DELI SERDANG**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat
Untuk Mencapai Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom) Dalam Fakultas
Ilmu Sosial**

DIAJUKAN OLEH :

**NAZIFAH RAHMI SIREGAR
NIM. 0603154066**

TELAH DISETUJUI OLEH :

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

**Dr. Irwansyah, M.Ag
NIP : 196110161992031001**

**Dr. Nursapia Harahap, MA
NIP : 197711041997032002**

MOTTO

إِنَّ هَذِهِ أُمَّتُكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَأَنَا رَبُّكُمْ فَاعْبُدُونِ

Artinya : “*Sesungguhnya (agama tauhid) ini adalah agama kamu semua, agama yang satu dan Aku adalah Tuhanmu, Maka Sembahlah Aku.*” (Q.S. Al-Anbiya’ {21}:92)

PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan Alhamdulillah, skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Orang Tua sebagai tanda bakti dan rasa terimakasih, saya persembahkan karya ini kepada yang tercinta Ayah Najarulla Siregar dan Ibu Nahriannur Sihombing, yang telah memberikan kasih sayang, semangat dan cinta kasih yang tidak mungkin dapat terbalas hanya dengan selembar kertas yang bertuliskan persembahan. Semoga ini menjadi langkah awal yang untuk membuat Ayah dan Ibu bahagia. Terimakasih Ayah dan Ibu yang tak pernah henti dalam menyematkan segala kebaikan untukku di sela-sela do'anya.
2. Abangku Azwar Mansyah Siregar, S.Kom, Kakak (Ipar) Izmi Pratiwi Siregar, S.Pd, dan Adik-adikku Muhammad Abduh Siregar, Amira Husna Siregar terimakasih kalian adalah salah satu dari sekian banyak alasan untuk semangat kesuksesanku dan Terimakasih atas doa saudara-saudara yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu.
3. Bapak dan Ibu Dosen FIS yang telah memberikan bimbingan selama kuliah dan dalam penyusunan Skripsi ini.
4. Sahabat-sahabat seperjuanganku Fikriyah Habibi Hrp, Rosyidatul Irbah Gultom, Emia Pepayosa Surbakti, Lia Mardiah, Dede Zelviana Fitri, dan Nurul Hidayah yang saling memberikan semangat serta teman-teman Humas dan Jurnalistik angkatan 2015 yang selalu kompak.

5. Almamter tercinta Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial UIN Sumatera Utara Medan yang memberikan kesempatan peneliti untuk menimba ilmu dan memperluas pengetahuan.

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Nazifah Rahmi Siregar
Nim : 0603154066
Tempat/Tgl Lahir : Medan, 05 Maret 1997
Pekerjaan : Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial UIN SU Medan
Alamat : Jalan Swadaya I Gg. Mesjid No. 522 Desa Bandar Setia
Kab. Deli Serdang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul “*Komunikasi Persuasif Da’i dalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang*” benar-benar merupakan hasil karya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dan ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya.

Apabila terjadi kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, sepenuhnya menjadi tanggungjawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya.

Medan, 02 Oktober 2019

Yang membuat pernyataan

Nazifah Rahmi Siregar

NIM. 0603154066

ABSTRAK

Nama : Nazifah Rahmi Siregar

Nim : 0603154066

Judul Skripsi : Komunikasi Persuasif Da'i dalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

Tahun : 2019

Komunikasi persuasif adalah “komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator”. Komunikasi persuasif yang dimaksud dalam skripsi ini adalah komunikasi yang dilakukan komunikator (Da'i) untuk mempengaruhi sikap, perilaku, atau keyakinan komunikan (Mad'u) yang berbeda mazhab untuk menjadi lebih baik sesuai yang diharapkan oleh Da'i. penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi dan kendala komunikasi persuasif Da'i dalam memberikan pemahaman perbedaan mazhab masyarakat Dusun VIII. Hasil penelitian menunjukkan sebagian dari masyarakat sudah memperlihatkan respon positif yaitu tidak lagi mempermasalahkan tentang hal-hal mengenai perbedaan mazhab dan mampu menciptakan hidup rukun dan saling toleran terhadap sesama walaupun berbeda mazhab.

Kata Kunci: Komunikasi Persuasif, Da'i, Mazhab.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, karena atas kuasanya dan ridha-Nya lah penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Sholawat serta salam semoga tercurah kepada Rasulullah SAW, yang menjadi inspiratory bagi setiap muslim dan sang revolusioner sejati dalam Islam. Juga kepada Orang Tua dan Anaknya, para sahabatnya serta orang-orang yang mengikuti jejak langkahnya. Adapun penulisan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.kom) Jurusan Ilmu Komunikasi (IKOM) pada Fakultas Ilmu Sosial UIN SU Medan.

Sebelumnya penulis mengucapkan *jazakumullah khairan katsiran* kepada kedua Orang Tua tercinta, dengan curahan cinta dan kasih sayang, kerja kerasnya, serta doa yang selalu tiada henti-hentinya, telah mengantarkan penulis menyelesaikan pendidikan SI di Fakultas Ilmu Sosial UIN SU Medan, semoga Allah selalu menjaga dan melimpahkan ridha-Nya kepada mereka. Aamiin.

Dalam penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang sangat berjasa. Untuk itu rasa terima kasih penulis sampaikan kepada berbagai pihak diantaranya :

1. Kepada Prof. Dr. Saidurrahman, MA selaku Rektor UIN Sumatera Utara Medan dan Wakil Rektor I, II, Dan III UIN serta segenap jajarannya yang telah memberikan kemudahan sehingga penulis dapat belajar dengan baik sampai akhirnya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

2. Kepada Dekan Fakultas Ilmu Sosial Bapak Prof. Dr. Ahmad Qorib, MA beserta staf dan jajarannya yang telah memberikan kesempatan untuk penulis meraih gelar sarjana di Fakultas Ilmu Sosial UIN SU Medan.
3. Terimakasih penulis ucapkan kepada Dosen Pembimbing I Bapak Dr. Irwansyah, M.Ag dan Dosen Pembimbing II Ibu Dr. Nursapia Harahap, MA yang telah meluangkan waktunya guna memberikan bimbingan, bantuan, pengarahan, serta perbaikan terhadap penulisan skripsi ini.
4. Terimakasih penulis ucapkan kepada Ketua Jurusan Ilmu Komunikasi Bapak Dr. Hasan Sazali, MA dan Sekretaris Jurusan Ilmu Komunikasi Ibu Dr. Nursapia Harahap, MA yang telah memberikan kemudahan dalam pengurusan administrasi sehingga skripsi ini selesai.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta segenap Civitas Akademika Fakultas Ilmu Sosial UIN Sumatera Utara Medan yang selama ini telah mendidik & memberikan Ilmunya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan studi di Fakultas Ilmu Sosial UIN SU Medan.
6. Kepala Dusun dan Warga Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang
7. Terimakasih kepada sahabat seperjuangan yaitu Fikriyah Habibi Hrp, Rosyidatul Irbah Gultom, Lia Mardiah, Emia Pepayosa Surbakti, Dede Zelviana Fitri, dan Nurul Hidayah yang selalu mendukung dan memberikan motivasi dan terimakasih kepada Keluarga Besar Ilmu

Komunikasi Humas angkatan 2015 Fakultas Ilmu Sosial yang telah banyak memberikan bantuan berupa tenaga, pikiran dan selalu mewarnai hari-hari penulis dengan canda tawa yang telah memberikan semangat kepada penulis. Semoga Allah membalas semua kebaikan yang mereka perbuat kepada penulis.

8. Kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan karya ilmiah ini, semoga Allah SWT memberikan Rahmat dan Hidayahnya kepada kita semua. Aamiin.

Kepada mereka semua tidak ada sesuatu yang dapat penulis berikan sebagai imbalan, kecuali do'a semoga Allah selalu membimbing langkah hidup mereka dan membalas kebaikan mereka dengan balasan yang lebih banyak dan lebih baik.

Skripsi yang kecil ini dibuat dengan usaha maksimal dari keterbatasan kemampuan yang dimiliki penulis. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih banyak kesalahan dan kekurangan baik dari segi isi maupun tulisan. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat peneliti harapkan demi kesempurnaan di masa yang akan datang.

Akhirnya dengan segala kesadaran dan kerendahan hati penulis berharap semoga skripsi sederhana ini dapat bermanfaat bagi peneliti khususnya dan pembaca pada umumnya. Kesempurnaan hanya milik Allah SWT, hanya KepadaMULah kami menyembah dan hanya kepadaMULah kami meminta pertolongan.

Medan, 10 Oktober 2019

Peneliti

Nazifah Rahmi Siregar

DAFTAR ISI

MOTTO	i
PERSEMBAHAN	ii
SURAT PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR TABEL	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Batasan Istilah	6
F. Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORITIS	11
A. Komunikasi Persuasif	11
1. Pengertian Komunikasi Persuasif.....	11
2. Prinsip dan Tujuan Komunikasi Persuasif.....	15
3. Teknik Komunikasi Persuasif	16
4. Ciri-ciri Komunikasi Persuasif.....	19
5. Faktor Pendukung dan penghambat Komunikasi Persuasi.....	20
6. Teori-teori Komunikasi Persuasif	23

B. Peran Da'i.....	26
1. Pengertian Da'i.....	26
2. Tugas dan Kewajiban Da'i	27
3. Kepribadian Seorang Da'i	30
4. Kompetensi Da'i.....	37
C. Perbedaan Mazhab.....	39
1. Sejarah Masuk Islam ke Indonesia	39
2. Perkembangan Mazhab Fiqh di Indonesia	40
3. Perselisihan Antar Mazhab di Indonesia	42
4. Hikmah dan Pengaruh perbedaan Mazhab	43
5. Membangun Kerukunan Umat Islam Berbeda Mazhab	45
D. Kajian Terdahulu	49
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	52
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	52
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	53
C. Informan Penelitian	56
D. Tahap-tahap Penelitian	57
E. Teknik Pengumpulan Data	58
F. Teknik Analisis Data	61
G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data	63

BAB IV HASIL PENELITIAN	65
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	65
1. Profil Desa Bandar Setia Kab. Deli Serdang	65
2. Kondisi Geografis dan Batas Administrasi Desa Bandar Setia Kab. Deli Serdang	68
3. Kondisi Demografis Desa Bandar Setia Kab. Deli Serdang	69
4. Kondisi Sosial Keagamaan di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kab. Deli Serdang	72
B. Komunikasi Persuasif Da' idalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang	73
1. Strategi Komunikasi Persuasif Da' idalam Mengurangi Perbedaan Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli serdang	74
2. Interaksi Da' idan Masyarakat dalam Proses Dakwah di Dusun VIII.	78
3. Kendala Komunikasi Persuasif Da' ipada Masyarakat yang Berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kec. Percut Sei Tuan Kab. Deli Serdang	79
4. Model dan Teknik Persuasif pada Masyarakat yang Berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia	82
5. Faktor Pendukung dan Penghambat Komunikasi Persuasif Da' idan Mad' ud alam Meningkatkan Pemahaman Perbedaan Mazhab Di Dusun VIII Desa Bandar Setia	84

BAB V PENUTUP	86
A. Kesimpulan	86
B. Saran	88
DAFTAR PUSTAKA	89
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Jadwal Kegiatan dan Waktu Penelitian	55
Tabel 2. Rincian Penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang menurut Agama yang dianut	70
Tabel 3. Rincian Penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang Menurut Tingkat Pendidikan	71
Tabel 4. Rincian Penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang Menurut Tingkat Pekerjaan	71

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Komunikasi merupakan tindakan yang melaksanakan kontak antara pengirim dan penerima, dengan bantuan pesan, pengirim, dan penerima memiliki beberapa pengalaman bersama yang memberi arti pada pesan dan simbol yang dikirim oleh pengirim, dan diterima serta ditafsirkan oleh penerima (Aw, 2010, p. 3). Disamping itu menurut Everett M. Rogers, komunikasi adalah proses yang didalamnya terdapat suatu gagasan yang dikirimkan dari sumber kepada penerima dengan tujuan untuk mengubah perilakunya. Kehidupan sehari-hari kita dipengaruhi oleh komunikasi kita sendiri dengan orang lain, bahkan oleh pesan yang berasal dari orang yang kita tidak tahu.

Kompleksnya suatu komunikasi, maka Little John mengatakan, komunikasi adalah sesuatu yang sulit untuk didefinisikan. Sementara itu, menurut ensiklopedia berbahasa Indonesia, komunikasi adalah suatu proses penyampaian pesan (ide, gagasan) dari satu pihak lain, agar terjadi saling mempengaruhi diantara keduanya (Onong, 2003, p. 59-60).

Berbicara konteks keilmuan, kita mengenal adanya komunikasi verbal, nonverbal dan persuasif, yaitu komunikasi verbal yang dapat diartikan sebagai pertukaran makna melalui bahasa atau kata-kata. Bahasa dapat didefinisikan sebagai seperangkat kata yang telah disusun berstruktur sehingga menjadi himpunan kalimat yang mengandung makna (Cangara, 2007, p. 99).

Sedangkan, Komunikasi nonverbal adalah setiap informasi atau emosi yang dikomunikasikan tanpa menggunakan kata-kata atau nonlinguistic. Komunikasi nonverbal tercermin melalui perilaku-perilaku seperti mimik, muka, gerak tubuh, ekspresi wajah, gerakan otot maupun komunikasi tubuh lainnya (Budyatna, 2011, p. 110). Dan komunikasi persuasif yaitu komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya sehingga bisa bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikatornya. Menurut K. Anderson, komunikasi persuasif didefinisikan sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan merubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan (Effendy, 1990, p. 90).

Berhasil tidaknya suatu komunikasi tergantung dari lima elemen dasar, bagaimana komunikator bisa mempengaruhi komunikannya, sehingga bisa bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikator, bahkan bisa merubah sikap dan perilaku dari komunikan tersebut. Namun, komunikator, pesan, dan saluran yang akan bisa merubah sikap dan perilaku komunikannya.

Da'i dalam perspektif ilmu komunikasi dapat dikategorikan sebagai komunikator yang bertuga menyebarkan dan menyampaikan informasi-informasi dari sumber (*source*) melalui saluran yang sesuai (*channel*) pada komunikan (*receiver*). Untuk menjadi komunikator yang baik dituntut adanya kompetensi kredibilitas yang tinggi yaitu suatu tingkat kepercayaan yang tinggi pada komunikannya. Komunikator yang baik adalah mampu menyampaikan informasi atau pesan (*message*) kepada komunikan sesuai dengan yang diinginkan. Komunikasi persuasif sering digunakan para da'i

dalam melaksanakan dakwahnya. Dengan tujuan dapat merubah pola pikir, sikap dan perilaku mad'u kearah yang lebih baik lagi. Termasuk dalam menyikapi perbedaan pemahaman mazhab (Tasmara, 1997, p. 9).

Mazhab dalam bahasa arab yang berarti jalan yang dilalui dan dilewati, sesuatu yang menjadi tujuan seseorang. Sesuatu di katakan mazhab bagi seseorang jika cara atau jalan tersebut menjadi ciri khasnya, menurut ulama yang dinamakan mazhab adalah metode (*manhaj*) yang dibentuk melalui pemikiran dan penelitian, kemudian orang menjalaninya menjadikan pedoman yang jelas batasan-batasannya, bagian-bagiannya dan di bangun atas dasar prinsip kaidah. Menurut Huzaemah Tahido Yanggo bisa juga berarti *al-ra'yu* yang artinya pendapat. Secara terminologis pengertian mazhab menurut Huzaemah adalah pokok pikiran atau dasar yang digunakan oleh imam Mujtahid dalam memecahkan masalah, atau mengistinbatkan hukum islam (Yanggo, 1997, p. 32)

Arti mazhab yang dipahami secara umum dalam masyarakat adalah perbedaan dalam memahami cabang dari hakikat penerapan Islam dan kehidupan. Kita dapat melihat perbedaan sarana, pola, serta cara dakwah menuju Islam sebagai aliran yang beragam. Tujuannya sama namun jalan untuk menuju ke tujuan beragam. Banyak sebab yang memunculkan perbedaan cara. Pengaruh lingkungan dan budaya dapat memberikan pengaruh yang besar.

Melihat problematika antara umat Islam yang sering terjadi, tentunya memerlukan komunikasi yang baik. Artinya tingkat komunikasi serorang da'i terhadap mad'u berpengaruh terhadap kerukunan umat Islam. Kebulatan tekad mencapai tujuan harus terjalin dengan indah, harus ada aturan yang sama-sama disenangi, pola dan hubungan kerjasama yang baik.

Penelitian ini dilaksanakan di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang, alasan yang mendasar bagi peneliti untuk melakukan penelitian di Dusun VIII karena masyarakatnya sangat kompleks dengan adanya keberagaman suku seperti, Batak, Jawa, Padang dan lainnya. Walaupun semua penduduk disana muslim. Akan tetapi, masih banyak permasalahan penduduk dalam membina kerukunan sesama muslim yang berbeda mazhab.

Apalagi mayoritas dari mereka tidak pernah menempuh pendidikan dalam bidang Agama Islam bahkan ada yang tidak bersekolah. Dalam artian, mereka belum pernah mempelajari ilmu agama baik sekilas ataupun secara mendalam, dengan kata lain hanya ikut-ikutan semata.

Warga muslim di Dusun VIII yang jumlahnya tidak sedikit akan tetapi satu satunya Mushollah yang berada di Dusun VIII ini sepi jama'ah, mereka lebih memilih sholat di Masjid yang berada di Dusun lain. Dari hal ini lh da'i merasakan adanya benih-benih konflik yang akan tumbuh diantara sesama muslim yang berbeda mazhab ini. Namun seiring berjalannya waktu, Mushollah yang dahulunya sepi jama'ah kini mulai ada peningkatan jama'ah. Maka dari realita tersebut peneliti merasa tertarik untuk mengkaji tentang

“Komunikasi Persuasif Da’i Dalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang”.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Strategi Komunikasi Persuasif Da’i dalam mengurangi pemahaman perbedaan mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang ?
2. Apa Kendala yang dihadapi Komunikasi Persuasif Da’i pada masyarakat yang berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui strategi Komunikasi Persuasif Da’i dalam mengurangi pemahaman perbedaan mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia.
2. Untuk mengetahui kendala yang dihadapi komunikasi persuasif da’i pada Masyarakat yang berbeda mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah serta tujuan penelitian yang telah dipaparkan di atas maka, peneliti memberikan manfaat :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi sebagai khazanah ilmu pengetahuan keunggulan dari terapan komunikasi persuasif da'i kepada masyarakat yang berbeda mazhab di dusun VIII Desa Bandar Setia. Selain itu tulisan ini juga diharapkan dapat menjadi sarana untuk mengembangkan minat dan tradisi ilmiah, baik bagi penulis sendiri maupun kalangan akademis pada umumnya, baik untuk proyek penelitian yang sama dan sejenis maupun sifatnya yang berbeda untuk masa yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan berguna bagi :

- a. Masyarakat Dusun VIII dalam menambah wawasan berfikir secara kritis dan analisis dalam menyikapi kondisi lingkungan masyarakat yang beragam dan diharapkan dapat menumbuhkan pemahaman dalam berkomunikasi.
- b. Jurusan/Prodi : Penelitian ini dapat menambahkan koleksi kajian tentang komunikasi persuasif da'i kepada masyarakat yang berbeda mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.
- c. Peneliti : Dapat menambah pengalaman dan keterampilan tentang cara membuat karya ilmiah yang berkenaan dengan komunikasi persuasif da'i kepada masyarakat yang berbeda mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

E. Batasan Istilah

Judul merupakan gambaran pokok dari suatu karangan ilmiah. Untuk mempermudah dan memperjelas dalam mengikuti pembahasan ini, penulis merasa perlu untuk membahas beberapa istilah yang dianggap penting agar tidak terjadi salah pengertian dan salah penafsiran terhadap judul penelitian ini. Adapun istilah-istilah yang perlu penulis jelaskan adalah sebagai berikut:

1. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah proses mempengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang bisa bertindak seperti atas kehendaknya sendiri (Rakhmat, 1988, p. 14). Komunikasi persuasif yang dimaksud dalam penelitian ini adalah proses penyampaian pesan-pesan yang dilakukan secara persuasif oleh Da'i di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang dalam rangka memberikan pemahaman kepada masyarakat tentang perbedaan Mazhab di Dusun VIII. Adapun istilah komunikasi persuasif tersebut dibatasi pada kredibilitas komunikator, prinsip dan tujuan komunikasi persuasif, ciri-ciri komunikasi persuasif, teknik komunikasi persuasif.

2. Da'i

Kata *da'i* berasal dari bahasa arab bentuk *mudzakar* (laki-laki) yang berarti orang yang mengajak, kalau *muanas* (perempuan) disebut *Da'iyah* (Enjang AS dan, 2009, p. 73). Sedangkan dalam kamus besar bahasa Indonesia, "*da'i* adalah orang yang pekerjaannya berdakwah, pendakwah". Melalui kegiatan dakwah para *da'i* menyebarkan ajaran Islam. Dengan

kata lain, *da'i* adalah seorang yang mengajak kepada orang lain baik secara langsung atau tidak langsung, melalui lisan, tulisan, atau perbuatan untuk mengamalkan ajaran-ajaran Islam atau menyebarkan ajaran Islam, melakukan upaya perubahan kearah kondisi yang lebih baik menurut Islam.

3. Mazhab

Menurut bahasa Mazhab berarti “jalan atau tempat yang dilalui, kata mazhab juga berarti pendirian atau *al-Mu'taqad*”. Menurut istilah para faqih mazhab mempunyai dua pengertian yaitu :

- a. Pendapat salah seorang imam Mujtahid tentang hukum suatu masalah.
- b. Kaidah-kaidah *istinbath* yang dirumuskan oleh seorang imam (Hasan, 2002, p. 86).

Kedua pengertian diatas dapat disimpulkan, bahwa pengertian mazhab adalah “hasil ijtihad seorang imam (*mujtahid mutlaq mustaqil*) tentang hukum suatu masalah atau tentang kaidah-kaidah *istinbath*.” Mazhab yang dimaksud oleh penulis disini sebuah metodologi fiqh khusus yang dijalani oleh seorang fiqh mujtahid, yang berbeda dengan ahli fiqh lain, yang menghantarkannya memilih sejumlah hukum dalam kawasan ilmu *furu'*.

Menegaskan uraian tersebut maka yang dimaksud judul adalah komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *da'i* dengan tujuan mempengaruhi mad'u dalam hal pemahaman perbedaan mazhab oleh masing-masing mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan diperlukan untuk memudahkan dan mengarahkan penelitian ini, yang isinya sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Penulis mulai dengan pendahuluan yang merupakan Bab I, yaitu terdiri atas; Latar Belakang Masalah, Rumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian, Batasan Istilah, Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Selanjutnya penulis menempatkan komunikasi persuasif da'i dan perbedaan mazhab pada bab berikut ini, yakni meliputi : Komunikasi Persuasi; Komunikasi Persuasif, Prinsip dan Tujuan Komunikasi Persuasif, Teori-teori Komunikasi Persuasif, Ciri-ciri Komunikasi Persuasif. Peran Da'i; Pengertian Da'i, Tugas dan Kewajiban Da'i, Kepribadian Seorang Da'i, Kompetensi Da'i. Perbedaan Mazhab; Sejarah Masuk Islam ke Indonesia, Perkembangan Mazhab Fiqh Indonesia, Perselisihan Antar Mazhab Di Indonesia, Hikmah dan Pengaruh Perbedaan Mazhab, Membangun Kerukunan Umat Muslim Berbeda Mazhab.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ke-tiga ini penulis menempatkan metodologi penelitian pada bab berikut ini, yakni meliputi: Pendekatan dan Jenis Penelitian, Lokasi dan Waktu Penelitian, Informan Penelitian,

Tahap-tahap Penelitian, Teknik Pengumpulan Data, Teknik Analisis Data, Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Pada bab ke-empat ini, mencakup tentang Gambaran Umum Lokasi Penelitian, Strategi Komunikasi Persuasif Da'i dalam mengurangi Pemahaman Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia, Interaksi Da'i dan Masyarakat dalam Proses Dakwah di Dusun VIII, Hambatan Komunikasi Persuasif Da'i dalam meningkatkan Pemahaman Perbedaan Mazhab Masyarakat Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang, Model dan Teknik Persuasif Pada Masyarakat yang berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

BAB V PENUTUP

Kesimpulan dan Saran.

BAB II

LANDASAN TEORITIS

A. Komunikasi Persuasif

1. Pengertian Komunikasi Persuasif

Istilah “*persuasi*” atau dalam bahasa Inggris “*persuasion*”, berasal dari kata latin *persuasion*, yang secara harfiah berarti hal membujuk, mengajak, atau meyakinkan (Deddy, 2008, p. 77). Dalam ilmu komunikasi, kita mengenal adanya komunikasi persuasif, yaitu komunikasi yang bersifat mempengaruhi audience atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan komunikator.

De Vito menjelaskan dalam buku antar manusia sebagai berikut : Pembicara persuasif mempertengahan pembicaraan yang sifatnya memperkuat, memberikan ilustrasi, dan menyodorkan informasi kepada khalaya. Akan tetapi tujuan pokoknya adalah menguatkan atau mengubah sikap dan perilaku, sehingga penggunaan fakta, dan himbauan motivasional harus bersifat memperkuat tujuan persuasifnya (Deddy, 2008, p. 78).

Menurut K. Anderson, komunikasi persuasif didefinisikan sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan. Yang dikehendaki dalam komunikasi persuasif adalah perubahan perilaku, keyakinan, dan sikap yang lebih mantap seolah-olah perubahan tersebut bukan atas kehendak komunikator akan tetapi justru atas kehendak komunikan sendiri.

Komunikasi persuasif menggunakan informasi tentang situasi psikologis dan sosiologis serta kebudayaan dari komunikan untuk mempengaruhinya dan mencapai perwujudan dari yang diinginkan oleh *message*. Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar komunikasi kita menjadi persuasif atau bisa mempengaruhi orang lain, yaitu :

- a. Komunikator, Agar komunikasi yang dilakukan oleh komunikator menjadi persuasif, maka komunikator harus mempunyai kredibilitas yang tinggi. Yang dimaksud dengan kredibilitas disini adalah komunikator yang mempunyai pengetahuan, terutama tentang apa yang disampaikannya.
- b. Pesan, adalah hal-hal yang disampaikan oleh pengirim kepada penerima, yang bertujuan agar komunikan melakukan hal-hal yang disampaikan dalam pesan tersebut.
- c. Saluran, adalah media atau sarana yang digunakan supaya pesan dapat disampaikan oleh komunikator kepada komunikan. Supaya komunikasi bisa persuasif, maka media atau saluran yang digunakan harus tepat. Saluran atau media harus dipertimbangkan karakteristik kelompok sasaran, baik budaya, bahasa, kebiasaan, maupun tingkat pendidikan, dan lain-lain.
- d. Penerima, orang-orang yang menerima pesan dari komunikator, yang biasa disebut dengan komunikan. Dalam berkomunikasi, khalayak sasaran komunikasi juga perlu menjadi perhatian. Bagaimana karakteristik kelompok sasaran, baik budaya, bahasa, kebiasaan,

maupun tingkat pendidikan, dan lain-lain, sangat dibutuhkan dalam memformulasikan pesan yang akan disampaikan (Deddy, 2008, p. 80)

Dalam kehidupan sehari-hari komunikasi persuasif sangat banyak digunakan. Seperti iklan, ceramah, himbauan, dan sebagainya. Dalam konteks komunikasi antarpribadi (*interpersonal communication*) komunikasi persuasif juga banyak digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Ada tiga alat utama yang biasa digunakan untuk melakukan komunikasi persuasif yaitu : sikap (*attitude*), kepercayaan (*believe*), dan perilaku (*behaviors*) (Asmara, 1997, p. 11).

Menurut Ronald L. Applebaum dan Karl W.E. Atenol (1974) dalam Malik dan Irianta, adalah “persuasi adalah proses komunikasi yang kompleks ketika individu atau kelompok mengungkapkan pesan baik secara sengaja atau tidak sengaja, melalui cara verbal dan nonverbal untuk memperoleh respon tertentu dari individu atau kelompok lain (Effendy, 1990, p. 37).

Para ahli komunikasi sering kali menekankan bahwa komunikasi persuasif adalah kegiatan psikologi (Rahmat, 2008, p. 18). Penekanan ini bertujuan untuk mengadakan perbedaan antara persuasif dan koersif. Pada prinsipnya tujuan persuasi dan koersi adalah sama. Yakni untuk mengubah opini, sikap, dan perilaku. Hanya saja terdapat perbedaan pada teknik penyampaian pesan antara keduanya. Pada komunikasi persuasif penyampaian pesan dilakukan dengan cara membujuk, merayu, meyakinkan, mengiming-iming dan sebagainya, sehingga terjadi kesadaran untuk berubah pada diri komunikan yang terjadi secara suka rela tanpa adanya paksaan. Sedangkan

pada komunikasi koersif perubahan opini, sikap, dan perilaku terjadi dengan perasaan terpaksa dan tidak senang karena adanya ancaman dari komunikator. Efek dari koersif ini akan berdampak timbulnya rasa tidak senang, rasa benci, bahkan mungkin rasa dendam. Sedangkan efek dari komunikasi persuasif adalah kesadaran, kerelaan, dan perasaan senang.

Persuasi merupakan bagian dari kehidupan kita setiap hari, maka usaha memahami dan menguasai persuasi baik secara teoritis maupun praktis merupakan kebutuhan yang tidak dapat ditunda. Menurut Joseph A. Haro dalam bukunya *Speaking Persuasively* persuasi adalah kenyataan yang tidak dapat dinafikan dalam kehidupan sehari-hari. Lebih jelasnya lagi menurutnya :
“Anda hidup dalam sebuah dunia yang sarat dengan kata, anda digempur terus oleh pesan-pesan yang dirancang untuk mempengaruhi anda, para pemasang iklan menganjutkan anda untuk membeli produk-produk mereka. Para pengkhotbah menekankan perlunya mengubah cara hidup anda. Para instruktur berusaha membujuk anda untuk memilih studi yang sesuai dengan keahlian anda. Para pengusaha menjajakan anda untuk memilih jasa produk mereka. Sebaliknya anda juga berusaha sebisa mungkin meyakinkan orang tua agar meminjamkan anda kendaraan keluarga. Anda juga membujuk teman kencan anda supaya bertindak sesuai harapan anda. (Haro dan Irianta, 1981, p. 3)

2. Prinsip dan Tujuan Komunikasi Prsuasif

Ada empat prinsip dasar dalam komunikasi persuasif yang dapat menentukan efektivitas dan keberhasilan komunikasinya, yakni sebagai berikut :

- a. Prinsip pemaparan yang selektif (*the selective exposure principle*).
Prinsip ini menyatakan bahwa pada dasarnya audiens akan mengikuti hukum pemaparan selektif, yang menegaskan bahwa audiens akan secara aktif mencari informasi yang sesuai dan mendukung opini, keyakinan, nilai, keputusan dan perilaku mereka, dan sebaliknya audiens akan menolak atau menghindari informasi-informasi yang berlawanan dengan opini, kepercayaan, sikap. Nilai, dan perilaku mereka.
- b. Prinsip partisipasi audiens (*the audience participation principle*).
Prinsip ini menyatakan bahwa daya persuasif suatu komunikasi akan semakin besar manakala audiens berpartisipasi secara aktif dalam proses komunikasi tersebut. Bentuk partisipasi bisa dalam berbagai bentuk aktivitas, seperti dalam menentukan tema dalam persentasi, membuat slogan, dan lain-lain.
- c. Prinsip suntikan (*the inoculation principle*).
Aundies telah memiliki pendapat dan keyakinan tertentu, maka pembicaraan komunikasi persuasif biasanya dimulai dengan memberi pembenaran dan dukungan atas keyakinan dan pengetahuan yang dimiliki audiens.

- d. Prinsip perubahan (*the magnitude of change principle*). Prinsip ini menyatakan bahwa semakin besar, semakin cepat, dan semakin penting perubahan yang ingin dicapai, maka seorang da'i mempunyai tugas dan kerja yang lebih besar, serta komunikasi yang dilakukan membutuhkan perjuangan yang lebih besar (James G. Bobbins, 2006, p. 16).

Sedangkan tujuan komunikasi persuasif yang dianggap penting ada dua, yaitu :

- a. Mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*) audiens.
- b. Mendorong audiens melakukan sesuatu/ memiliki tingkah laku (*behavior*) tertentu yang diharapkan (James G. Bobbins, 2006, p. 21).

3. Teknik Komunikasi Persuasif

Salah satu faktor pendukung yang sangat penting agar terwujudnya tujuan dan sasaran komunikasi persuasif adalah penggunaan teknik yang relevan, sistematis dan sesuai dengan situasi dan kondisi komunikan. Teknik komunikasi persuasif adalah suatu cara yang ditempuh oleh komunikator dalam melaksanakan tugasnya, yakni mengubah sikap dan tingkah laku komunikan baik melalui lisan, tulisan maupun tindakan. Dengan demikian, maka komunikan bersedia melakukan sesuatu dengan senang hati, suka rela dan tanpa dipaksa oleh siapa pun. Kesiediaan itu timbul dari komunikan sebagai akibat terdapatnya dorongan atau rangsangan tertentu yang menyenangkan.

Komunikasi persuasif, sebagai salah satu metode komunikasi sosial, dalam penerapannya menggunakan beberapa teknik. Effendy menyebutkan sedikitnya terdapat lima teknik yang termasuk ke dalam kategori persuasif, yaitu teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran (*pay off technique*), teknik tatahan (*icing technique*), dan teknik *red-hearing*. Terhadap kelima teknik tersebut, dapat diberi penjelasan sebagai berikut.

a. Teknik Asosiasi

Teknik *asosiasi* adalah teknik penyampaian pesan komunikasi dengan cara menempatkan pada satu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian komunikan (Effendy, 1992, p. 22). Sebagai contoh, seorang Da'i yang hendak menyampaikan pesan Al-Qur'an tentang akibat buruk yang akan dialami oleh orang-orang yang melakukan kerusakan di muka bumi, maka secara persuasif ia dapat mengasosiasikannya dengan berbagai bencana alam, seperti banjir atau gempa bumi yang banyak terjadi dan menarik perhatian audiens saat pesan tersebut disampaikan.

b. Teknik Integrasi

Teknik integrasi adalah teknik yang menyampaikan pesan dengan cara mengikut sertakan komunikan dengan sesuatu kegiatan atau usaha dengan maksud menumbuhkan pengertian. Contoh metode integrasi ini adalah penggunaan kata 'kita' bukan perkataan 'saya' atau 'kami' ketika berkomunikasi dengan komunikan (Effendy, 1992, p. 23).

c. Teknik Ganjaran (*pay off technique*)

Teknik ganjaran adalah kegiatan untuk mempengaruhi komunikan dengan cara mengiming-imingi hal yang menguntungkan atau menjanjikan akan harapan bagi komunikan. Teknik ini sering dipertentangkan dengan teknik membangkitkan rasa takut (*fear arousing technique*), yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi buruk. Jadi kalau *pay off technique* menggambarkan ganjaran (*rewarding*), maka *fear arousing technique* menunjukkan hukuman (*punishment*) (Effendy, 1992, p. 23).

d. Teknik Tataan (*Icing Technique*)

Teknik tataan adalah persuasi dengan jalan menegakkan kebangkitan emosi (*emotional appeals*). Dengan teknik ini, pesan ditata atau disusun sedemikian rupa agar dapat disampaikan lebih menarik perhatian dan minat komunikan (Effendy, 1992, p. 24). Contoh dari teknik ini adalah pesan-pesan Islam yang disampaikan melalui kemasan sinetron, kesenian, dan sebagainya.

e. Teknik *Red-Herring*

Istilah *red-herring* diambil dari sejenis ikan yang mempunyai kebiasaan untuk membuat gerak-gerik tipu ketika diburu oleh binatang lain atau manusia (Effendy, 1992, p. 24). Berdasarkan analogi tersebut, maka *red-herring* dalam persuasif adalah cara mengelakkan dengan argumentasi dari bagian-bagian yang lemah untuk kemudian dialihkan sedikit demi sedikit kepada bagian-bagian yang dikuasai. Misalnya, ketika seorang

dosen ditanya oleh mahasiswa tentang masalah yang rumit menyangkut mata kuliah yang diajarkan. Dikarenakan dosen tidak mampu menjawab masalah yang terkait maka dosen tersebut mengalihkan jawaban dengan persoalan yang kurang relevan, namun dikuasainya.

4. Ciri-ciri Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif sebagai salah satu jalan memanfaatkan atau menggunakan data dan fakta psikologis dan sosiologi dari komunikasi yang hendak dipengaruhi komunikasi persuasi memiliki ciri-ciri, yaitu :

- a. Kejelasan tujuan
- b. Memikirkan secara cermat orang yang dihadapi
- c. Memilih strategi komunikasi yang tepat (Effendy, 1990, p. 39).

Berdasarkan ciri-ciri tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

- a. Kejelasan tujuan. Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku.
- b. Memikirkan secara cermat orang yang dihadapi. Sasaran persuasi memiliki keragaman yang cukup kompleks. Keragaman tersebut dapat dilihat dari karakteristik demografis, jenis kelamin, level pekerjaan, suku bangsa hingga gaya hidup.
- c. Memilih strategi komunikasi yang tepat. Strategi komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi (Effendy, 1990, p. 40).

5. Faktor Pendukung dan Penghambat Komunikasi Persuasif

Dalam sebuah komunikasi tentulah terdapat faktor-faktor pendukung komunikasi sehingga berjalan efektif, akan tetapi ada juga beberapa faktor penghambat komunikasi yang menyebabkan komunikasi persuasif tersebut tidak dapat berjalan dengan baik.

Adapun faktor pendukung komunikasi interpersonal antara lain :

- a. Bila ditinjau dari komponen komunikator, adalah :
 - 1) Kepercayaan kepada komunikator (*source credibility*).
 - 2) Daya tarik komunikator (*source attractiveness*).
- b. Bila ditinjau dari komponen-komponen komunikan, adalah :
 - 1) Ia dapat benar-benar mengerti pesan komunikasi
 - 2) Pada saat itu ia mengambil keputusan, ia sadar bahwa keputusan itu sesuai dengan tujuan.
 - 3) Pada saat ia mengambil keputusan, ia sadar bahwa keputusan itu bersangkutan dengan kepentingan pribadinya.
 - 4) Ia mampu untuk menempatkannya baik secara mental maupun secara fisik.

Akan tetapi masih ada faktor pendukung komunikasi persuasif lainnya, yaitu :

- a. Mendengarkan

Mendengarkan komunikasi harus dilakukan dengan pikiran dan hati serta segenap indra yang diarahkan kepada si pendengar.

b. Pernyataan

Komunikasi pada hakikatnya kegiatan menyatakan suatu gagasan (isi hati dan pikiran) dan menerima umpan balik yang berarti menafsirkan pernyataan tentang gagasan orang lain.

c. Keterbukaan

Orang yang senantiasa tumbuh, sesuai dengan zaman adalah orang yang terbuka untuk menerima masukan dari orang lain, merenungkan dengan serius, dan mengubah diri bila perubahan dianggap sebagai pertumbuhan ke arah tujuan.

d. Kepekaan

Kepekaan adalah kemahiran membaca badan, komunikasi yang tidak diucapkan dengan kata-kata.

e. Umpan balik

Sebuah komunikasi baru bernama timbal balik lalu pesan yang dikirim, yakni mendapat tanggapan yang dikirim kembali (Effendy, 1990, p. 41)

Adapun faktor penghambat komunikasi sehingga tidak berjalan dengan baik antara lain :

- a. Kurangnya perencanaan dalam komunikasi
- b. Perbedaan persepsi
- c. Perbedaan harapan
- d. Kondisi fisik atau mental yang kurang baik
- e. Pesan yang tidak jelas

- f. Prasangka yang buruk
- g. Transmisi yang kurang baik
- h. Penilaian atau evaluasi yang premature
- i. Tidak adanya kepercayaan
- j. Adanya ancaman
- k. Perbedaan status, pengetahuan bahasa
- l. Distorsi (Effendy, 1990, p. 42)

Faktor penghambat komunikasi ini mungkin dapat dikatakan sebagai lawan dari faktor pendukung komunikasi diatas. Bilamana di dalam komunikasi ini kurang adanya perencanaan, perbedaan persepsi dan harapan yang samar serta ada ancaman menyebabkan komunikasi tersebut menjadi rusak dan tidak dapat berjalan dengan efektif sesuai dengan yang diharapkan oleh kedua pihak.

Selain itu terjadinya suatu hambatan dalam komunikasi menurut Phil Astrid.S. Susanto adalah :

- a. Perbedaan dalam status, pengalaman dan tugas
- b. Prasangka-prasangka
- c. Kepentingan pribadi yang bertentangan dengan pihak lain
- d. Tantangan terhadap perubahan
- e. Keinginan untuk membantah dan menolak daripada mengerti
- f. Menjauhi apa yang dianjurkan dan tidak mencari jawaban
- g. Perbedaan dalam bahasa (Susanto, 1998, p. 89).

Berdasarkan beberapa faktor penghambat di atas sebagaimana dikemukakan oleh para ahli, intinya dapat dikatakan bahwa jika disebut sebagai faktor penghambat maka ada pula faktor pendukung. Bilamana dalam komunikasi ini terdapat perbedaan-perbedaan baik itu persepsi, status, budaya, bahasa, dan sebagainya menyebabkan komunikasi itu menjadi rusak dan tidak dapat berlangsung secara efektif sebagaimana diharapkan oleh komunikator dan komunikan (da'i dan mad'u).

6. Teori-teori Komunikasi Persuasif

Pawit M. Yusuf membahas teori-teori komunikasi persuasif kontekstual. Di sini akan, dikemukakan empat teori, yaitu *Inoculation Theory*, *Rank's Model*, *Source Credibility Theory*, dan *Reinforcement Theory* (Yusuf, 2009, p. 108.122)

a. Inoculation Theory

Teori Inokulasi diungkapkan pertama kali oleh Willian McGuine pada tahun (1961). Teori ini menjelaskan bahwa kehidupan manusia selalu dihadapkan keyakinan-keyakinan, sikap, dan perilakunya. Sehingga manusia pada umumnya rentan terhadap perubahan yang disebabkan oleh pengaruh luar tersebut. Namun, sebagaimana tubuh yang juga rentan terhadap infeksi atau penyakit, manusia dapat diberikan imunisasi atau proses kekebalan (West, 2007, p. 85). Suplai informasi kepada penerima dilakukan sebelum komunikasi terjadi, dengan harapan informasi yang dikirimkannya mampu membuat penerima lebih resisten terhadap persuasi (Yusuf, 2009, p. 110).

Sebagaimana telah dikemukakan di atas, untuk lebih memudahkan dalam memahami teori Inokulasi ini, analogi yang diberikan adalah kekebalan tubuh manusia. Tubuh manusia pada dasarnya adalah rentan terhadap penyakit yang datangnya dari luar, akan tetapi pemberian imunisasi (suntikan kekebalan) kedalam tubuh seseorang dapat menjadikannya lebih kebal terhadap penyakit-penyakit yang mungkin datang menyerang. Dengan kata lain, seseorang yang memiliki keyakinan-keyakinan dasar kuat tentang sesuatu, maka ia memiliki resistensi yang kuat pula terhadap persuasif. Imunitas (kekebalan) seseorang dapat ditingkatkan dengan memberikan pengetahuan-pengetahuan atau argumen-argumen yang dipersiapkan untuk mengantisipasi kemungkinan pengaruh yang datang dari luar. Seseorang yang tidak diberikan informasi tentang perubahan tersebut. Ibarat tubuh yang sudah atau sering diberikan imunisasi (kuman yang telah dilemahkan), akan lebih kebal terhadap serangan penyakit.

Berdasarkan teori Inokulasi ini, maka dapat diketahui bahwa jika seseorang persuader hendak mempengaruhi orang lain, ia terlebih dahulu harus mempersiapkan argument-argumen yang akan diberikan oleh komunikan manakala dilakukan persuasi.

b. *Rank's Model*

Lengkapya disebut dengan *Rank's Model of Persuasion*. Teori ini dikembangkan oleh Hugh Rank pada tahun 1976. Teori ini menegaskan bahwa *persuaders* (orang-orang yang melakukan persuasi) menggunakan

dua strategi utama guna mencapai tujuan-tujuannya. Dua strategi ini secara baik disusun kedalam dua skema, yaitu *intensify* (pemerkuatan, pengintensifan) dan *downplay* (pengurangan) (Yusuf, 2009, p. 112).

Rank's Model of Persuasion ini memberikan penjelasan kepada seseorang *persuaders* bahwa dalam melakukan persuasi terhadap orang lain, ia harus memperkuat atau mengintensifkan pesan-pesan yang disampaikannya dengan cara menonjolkan kelebihan, dan mengurangi kekuatan pesan-pesan lain yang datangnya dari luar dengan cara menonjolkan kekurangan-kekurangan dan kelemahannya. Sebagai contoh, seorang penjual produk tertentu yang hendak melakukan persuasi kepada orang lain agar membelinya, maka ia dapat menempuh dua cara secara bersamaan, yakni mengungkapkan kelebihan-kelebihan produk yang ia miliki kepada calon konsumennya dan mengungkapkan kelemahan-kelemahan atau kekurangan produk lain yang menjadi pesaingnya. Dengan demikian, calon konsumen akan dengan sendirinya memutuskan untuk menerima produk yang ia tawarkan dibandingkan produk lain.

c. *Source Credibility Theory*

Teori ini dikembangkan oleh Hovland, Janis, dan Kelly tahun 1953. Teori ini menjelaskan bahwa seseorang dimungkinkan lebih mudah dibujuk (dipersuasi) jika sumber-sumber persuasinya (bisa komunikator itu sendiri) memiliki kredibilitas yang cukup. Cukup mudah untuk memahami teori ini dalam konteks kasus. Kita biasanya akan lebih percaya

dan cenderung menerima dengan baik pesan-pesan yang disampaikan oleh orang-orang yang memiliki kredibilitas dibidangnya (Yusuf, 2009, p. 114). Tidaklah sulit mencari contoh dalam kehidupan sehari-hari untuk menjelaskan teori ini. Sebagai contoh, tentu kita akan lebih percaya kepada anjuran dokter tentang obat tertentu daripada hanya seorang sales obat-obatan. Hal ini terjadi karena kita memandang bahwa dokter jauh lebih memiliki kredibilitas (keahlian dan pengalaman dalam bidang medis) dibanding seorang sales atau penjual obat.

d. *Reinforcement Theory*

Reinforcement Theory atau teori penguatan ini dikembangkan oleh Hovland, Janis, dan Kelly pada tahun 1967. Teori ini menjelaskan bahwa faktor penguatan (*reinforcement*) bisa mengubah pandangan dan sikap seseorang. Bentuk penguatan itu, seperti pemberian perhatian (*attention*), pemahaman (*comprehension*), dan dukungan penerimaan (*acceptance*). Sebelum pendapat atau pandangan baru diadopsi, audiens biasanya mempertimbangkan aspek atensi, komprehensi, dan akseptasi (perhatian, pemahaman, dan kedudukan penerimaan) (Yusuf, 2009, p. 118).

B. Peran Da'i

1. Pengertian Da'i

Da'i dapat diartikan sebagai seorang *guide* atau pemnadu terhadap orang-orang yang ingin mendapat keselamatan hidup dunia dan akhirat. Dalam hal ini da'i adalah seorang petunjuk jalan yang harus mengerti dan memahami terlebih dahulu mana jalan yang boleh dilalui oleh seorang

muslim, sebelum ia memberi petunjuk jalan kepada orang lain. Ini menyebabkan kedudukan seorang da'i di tengah masyarakat menempati posisi penting. Ia adalah seorang pemuka (pelopor) yang selalu diteladani oleh masyarakat di sekitarnya.

Segala perbuatan dan tingkah laku dari seseorang da'i akan dijadikan tolak ukur oleh masyarakatnya. Da'i akan berperan sebagai seorang pemimpin ditengah masyarakat walau tidak pernah dinobatkan secara resmi sebagai pemimpin. Kemunculan da'i sebagai pemimpin adalah kemunculan atas pengakuan masyarakat yang tumbuh secara bertahap. Oleh karena itu, seorang da'i harus selalu sadar bahwa segala tingkah lakunya selalu dijadikan tolak ukur oleh masyarakatnya sehingga ia harus memiliki kepribadian yang baik.

2. Tugas dan Kewajiban Da'i

Jika kita hayati dengan seksama memang banyak sekali tugas dan kewajiban menjadi seorang da'i, apalagi da'i yang profesional karena ia akan berhadapan dengan perkembangan zaman yang sangat pesat. Menurut Syeikh Ali Mahfuz sebagaimana yang dikutip oleh Alwisral Imam Zaidillah ada beberapa tugas dan kewajiban yang harus dimiliki oleh seorang da'i antara lain :

- a. Sesungguhnya kewajiban yang pertama atas da'i ialah berilmu dengan Al-Qur'an. Yang dimaksud dengannya ialah pendalaman padanya, dihadapkan segala sesuatu kepada kandungannya karena dia merupakan petunjuk dan pengajaran. Dan demikian juga halnya

sunnah dan apa-apa yang telah sah dari semua ucapan Rasul dan sejarah kehidupannya dan sejarah kehidupan khulafaurrasyidin dan sejarah kehidupan kaum salaf yang shaleh.

- b. Mengamalkan ilmunya, perbuatan tidak membohongi perkataannya, dan juga tidak menyalahi zahirnya dan bathinnya. Bahkan dia menyuruh sesuatu apa-apa yang tidak ada, dia sebagai orang pertama melakukannya dan juga melarang sesuatu, kalau tidak dia sebagai orang pertama meninggalkannya, agar berfaedah pengajarannya dan mendatangkan hasil.
- c. Penyantun dan berlapang dada, maka kesempurnaan sesuatu itu terletak pada sifat penyantun dan kelembutan ucapan merupakan alat pembuka hati, maka dari kesemuanya itu akan memberikan daya mampu untuk menghilangkan penyakit-penyakit jiwa dari hati.
- d. Keberanian, itu berarti seseorang tidak takut dalam menyatakan kebenaran dan tidak akan terambil (terangkat) pertolongan Allah karena celaan orang yang mencela. Hal ini sesuai dengan Hadist dari Ubadah Bin Shammat r.a. berkata ia : *kami berjanji terhadap rasul, bahwa kami akan mengatakan keberadaan dimanapun kami berada, dan kami tidak merasa takut terhadap celaan orang yang mencela selagi dalam urusan kepada Allah.*
- e. Bersih diri dan tidak silau pandang terhadap apa yang ada pada tangan orang lain. Maka barang siapa yang tidak tergiuur terhadap

apa-apa yang ada pada tangan orang lain, berate dia paling terkaya dari orang banyak. Maka dia akan tetap sebagai penghulu yang disayangi lagi terhormat juga akan jadi pemberi yang akan berguna dengan sebab demikian. Manakala sifat-sifat itu dijauhkan atau masih tergiur terhadap apa yang ada pada tangan manusia lain, maka pasti orang akan menukar agamanya dengan dunia.

- f. Berilmu dengan keadaan umat penerima dakwah, sehubungan tugas-tugas mereka, adat istiadat, tabiat-tabiat yang berlaku dalam negeri mereka, akhlak mereka atau segala apa yang berkembang pada kebiasaan masyarakat mereka (Imam Zaidallah, 2002, p. 38 39).

Menurut imam Ahmad Mustafa Al-Maraghi, wajib bagi orang yang melaksanakan dakwah memenuhi syarat-syarat tertentu agar dapat melaksanakan kewajibannya dengan lebih baik, dan bisa menjadi contoh yang lebih baik lagi akan menjadi panutan dalam ilmu dan amalnya :

- a. Hendaklah alim (mengetahui) dalam bidang Al-Qur'an dan Sunnah dan sejarah kehidupan Rasul Saw dan Khulafaurrasyidin r.a.
- b. Hendaklah ia mengetahui (pandai membaca) situasi umat yang diberi dakwah, baik dalam urusan bakat, watak, dan akhlak mereka atau ringkasnya mengetahui kehidupan mereka.
- c. Hendaklah mengetahui bahasa ummat yang dituju oleh dakwahnya Rasulullah sendiri memerintahkan sebagian sahabatnya agar mengetahui bahasa Ibrani, karena beliaupun perlu berdialog

dengan orang-orang Yahudi yang menjadi tetangga beliau untuk mengetahui hakikat keadaan mereka.

- d. Mengetahui agama, aliran dan mazhab-mazhab ummat dan dengan demikian akan memudahkan juru dakwah mengetahui kebatilan-kebatilan yang terkandung padanya dan tidak akan sulit baginya memenuhi ajakan kebenaran yang di dengungkan oleh orang lain, sekalipun orang tersebut telah mengajaknya (Imam Zaidallah, 2002, p. 40).

3. Kepribadian Seorang Da'i

Adapun kredibilitas yang dimiliki da'i tidaklah tumbuh dengan sendirinya, melainkan harus dibina dan terus dikembangkan. Seorang da'i yang berkredibilitas tinggi adalah seseorang yang mempunyai kompetensi di bidang yang ingin ia sebarkan, mempunyai jiwa yang tulus dalam beraktifitas, senang terhadap pesan-pesan yang ia miliki, berbudi luhur serta mempunyai status yang cukup walau tidak harus tinggi. Dari sana berarti seorang da'i yang ingin memiliki kredibilitas yang tinggi harus berupaya membentuk dirinya dengan sungguh-sungguh (Abda, 1994, p. 68). Dari penjelasan diatas, menunjukkan bahwa diantara aspek yang mampu membangun kredibilitas adalah aspek yang berkaitan dengan kepribadian, sebuah sifat hakiki seorang da'i (Enjang AS dan, 2009, p. 76).

Kepribadian yang harus dimiliki oleh seorang da'i terbagi menjadi dua yaitu kepribadian yang bersifat ruhaniah dan jasmaniah. Adapun penjabarannya adalah sebagai berikut :

a. Kepribadian yang Bersifat Rohaniah

Kriteria kepribadian yang sangat baik sangat menentukan keberhasilan dakwah, karena pada hakikatnya berdakwah tidak hanya menyampaikan teori, tapi juga harus memberikan teladan bagi umat. Keteladanan jauh lebih besar pengaruhnya daripada kata-kata, hal ini sejalan dengan ungkapan hikmah “kenyataan itu lebih menjelaskan dari ucapan.” Klasifikasi kepribadian da'i yang bersifat rohaniah mencakup sifat, sikap, dan kemampuan diri pribadi da'i. ketiga masalah tersebut mencakup keseluruhan kepribadian yang harus dimiliki (Lalu Muchsin Effendi, 2009, p. 90).

1) Sifat-sifat Da'i

a) Beriman dan Bertakwa kepada Allah SWT.

Yaitu takwa dengan sebenar-benarnya taqwa, mengimani dan mengikuti aturan-aturan-Nya, melaksanakan segala perintah-Nya dan menjauhi segala larangan-Nya. Sifat dasar da'i ini dijelaskan Allah SWT dalam Al-Qura'an :

أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلَا تَعْقِلُونَ

“Apakah kamu menyuruh manusia berbuat kebaikan padahal kamu lupa terhadap dirimu sendiri sedangkan kamu sendiri membaca

kitab Tuhan. Apakah kamu tidak berpikir.” (QS. Al-Baqarah. 2 : 44)(Departemen, 2000, p. 7).

b) Ahli Taubat

Sifat taubat dalam diri da'I, berarti ia harus mampu untuk lebih menjaga atau takut untuk berbuat maksiat atau dosa dibandingkan orang-orang yang menjadi mad'u-nya. Jika ia hendaklah ia bergegas untuk bertaubat dan menyesali atas perbuatannya dengan mengikuti panggilan Ilahi.

c) Ahli Ibadah

Seorang da'i adalah mereka yang selalu beribadah kepada Allah dalam setiap gerakan, perbuatan atau perkataan dimanapun dan kapanpun. Dan segala ibadahnya ditujukan dan diperuntukkan hanya kepada Allah, dan ukan karena manusia (riya).

d) Amanah dan Shiddiq

Amanah (percaya) dan Shiddiq (jujur) adalah sifat uatam yang harus dimiliki seseorang da'i sebelum sifat-sifat yang lain, karena ia merupakan sifat yang dimiliki oleh seluruh Nabi dan Rasul.

e) Pandai Bersyukur

Orang-orang yang bersyukur adalah orang yang merasakan karunia Allah dalam dirinya, sehingga perbuatan dan

ungkapannya merupakan realisasi dari rasa kesyukuran tersebut.

f) Tulus Ikhlas dan Tidak Mementingkan Pribadi

Apa yang dilakukan seorang da'i merupakan bagian dari perhatiannya kepada umat, ia menginginkan umat beriman dan selamat dunia akhirat.

g) Ramah dan Penuh Pengertian

Yaitu menunjukkan sikap hormat dan menghargai siapa pun.

h) Tawadhu' (Rendah Hati)

Rendah hati bukanlah merasa rendah diri (merasa terhina disbanding derajat orang lain), tawadhu' dalam hal ini adalah sopan dalam pergaulan, tidak sombong, tidak suka menghinakan, dan mencela orang lain.

i) Sederhana dan Jujur

Kesederhanaan adalah merupakan pangkal keberhasilan dakwah, dalam kehidupan sehari-hari selalu ekonomis dalam memenuhi kebutuhan. Sederhana disini adalah tidak bermegah-megahan, angkuh dan sebagainya, sehingga dengan sifat sederhana ini orang tidak merasa segan dan takut kepadanya.

j) Tidak Memiliki Sifat Egois

Ego adalah suatu watak yang menonjolkan keakuan, angkuh dalam pergaulan, merasa diri paling hebat, terhormat, dan lain-lain. Sifat ini benar-benar harus dihindari oleh da'i. Orang yang

mempunyai sifat ego hanya akan mementingkan dirinya sendiri, maka bagaimana mungkin seorang da'i akan dapat bergaul dan memengaruhi orang lain jika ia sendiri tidak peduli dengan orang lain.

k) Sabar dan Tawakal

Yaitu sikap pasrah dan menyerahkan segala sesuatu kepada Allah setelah berusaha secara maksimal.

2) Sikap Seorang Da'i

Sikap dan tingkah laku da'i merupakan salah satu faktor penunjang keberhasilan dakwah, masyarakat sebagai suatu komunitas sosial lebih cenderung menilai karakter dan tabi'at seseorang dari pola tingkah laku keseharian yang dapat dilihat dan didengar. Memang benar ungkapan para ulama bahwa "lihatlah apa yang dikatakan bukan dan jangan melihat siapa (orang) yang mengatakan." Namun, alangkah baiknya jika tingkah laku dan sikap da'i juga merupakan cerminan dari perkataannya (Lalu Muchsin Effendi, 2009, p. 97). Diantara sikap-sikap ideal yang harus dimiliki oleh seorang da'i adalah :

a) Berakhlak Mulia

Dalam kata lain memiliki budi pekerti yang mulia dalam seluruh perkataan dan perbuatannya. Rasulullah Saw sendiri diutus tidak lain untuk memperbaiki moralitas umat manusia.

b) Menjadi teladan atau figur, kreatif, inovatif, dan memotivasi secara positif.

c) Disiplin dan Bijaksana

Menepati seluruh norma agama dan masyarakat dan melakukan sesuatu penuh pemikiran dan pertimbangan yang matang.

d) Wara' dan Berwibawa

Sikap wara' adalah menjauhkan perbuatan-perbuatan yang kurang berguna dan mengindahkan amal shaleh, sikap ini dapat menimbulkan kewibawaan seseorang da'i. sebab kewibawaan merupakan faktor yang mempengaruhi seseorang untuk percaya menerima suatu ajakan.

e) Berpandangan Luas

Artinya berwawasan luas dan menghindari sikap licik.

f) Berpengetahuan Cukup

Dalam arti memiliki pengetahuan yang memadai mengenai segala hal yang berhubungan dengan dakwahnya. Untuk menjadikan pesan dakwah sampai secara tepat kepada mad'u, seorang da'i juga harus memiliki pengetahuan yang memadai tentang semua hal yang berhubungan dengan mad'u baik bahasa, tradisi, psikologis, budaya, dan emosional mad'u.

b. Kepribadian yang Bersifat Jasmani

1) Sehat Jasmani

Segala aktivitas yang dilakukan manusia sebuah barang tertentu akan optimal bila dikerjakan dalam keadaan sehat, termasuk aktivitas dakwah.

2) Berpakaian Necis dan Pantas (Estetis dan Etis)

Berpakaian yang dipandang baik menurut agama dan masyarakat (Asmuni, 1983, p. 35.48)

Dalam psikologi dakwah, Achmad Mubarok menambahkan bahwa seorang da'i juga harus memiliki beberapa kemampun. Diantaranya :

1) Kemampuan Berkomunikasi

Dakwah dalam mengkomunikasikan pesan kepada mad'u. komunikasi dapat dilakukan dengan lisan, tulisan, atau perbuatan, dengan kata-kata atau dengan bahasa perbuatan, komunikasi dapat berhasil manakala pesan dakwah itu dipahami oleh mad'u dan pesan dakwah tersebut mudah dipahami bila disampaikan sesuai dengan cara berpikir mad'u.

2) Pemberani

Dalam tingkatan tertentu seorang da'i adalah pemimpin masyarakat. Kapasitas kepemimpinan seorang da'i boleh sekurang-kurangnya hanya dalam bidang keagamaan, tapi tidak menutup kemungkinan untuk menjalankan fungsi-fungsi kepemimpinan dalam bidang sosial, ilmu pengetahuan, kebudayaan, ekonomi,

bahkan mungkin militer. Daya tarik kepemimpinan seseorang antara lain terletak pada keberaniannya. Keberanian diperlukan da'i untuk menyuarakan kebenaran manakala ia dihadapkan pada berbagai tantangan.

4. Kompetensi Da'i

Kompetensi da'i merupakan kemampuan dan kecakapan yang harus dimiliki oleh seorang da'i dan agar ia mampu bekerja dan melaksanakan tugasnya dengan sebaik-baiknya, sebagai pembangun dan pengembang masyarakat Islam. Kompetensi ini merupakan kumpulan dari:

a. Kekuatan Intelektual (Wawasan Keilmuan)

Dalam pandangan ulama besar dunia, Yusuf Al-Qardhawi, seorang da'i perlu melengkapi diri dengan tiga senjata, yaitu senjata iman (silah al-iman), akhlak mulia (al-akhlak al-karim), ilmu pengetahuan dan wawasan. Senjata iman dan akhlak disebut Qardhawi sebagai bekal spiritual. Jadi, secara umum seorang da'i harus melengkapi diri dengan dua bekal, bekal spiritual dan intelektual sekaligus. Menurut Qardhawi ada enam wawasan intelektual yang perlu dimiliki seorang da'i. Pertama, wawasan Islam, meliputi Al-Qur'an, assunnah, fiqh dan ushul fiqh, teologi, tasawuf, dan nizham Islam. Kedua, wawasan sejarah, dari periode klasik, pertengahan dan modern. Ketiga, sastra dan bahasa. Keempat, ilmu-ilmu sosial (social science) dan humaniora, meliputi sosiologi, antropologi, psikologi, filsafat, dan etika. Kelima, wawasan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Keenam, wawasan perkembangan-perkembangan dunia kontemporer, meliputi perkembangan agama mazhab-mazhab pemikiran, serta perkembangan peradaban Islam Kontemporer.

b. Kekuatan Moral (Akhlak Da'i)

Disamping wawasan dan kekuatan intelektual seperti ditekankan Qardhawi diatas, Sayyid Quthub menekankan tiga kekuatan lain yang juga penting dan wajib dimiliki oleh seorang da'i dan aktivitas pergerakan Islam, yaitu kekuatan moral (*quwwah al-akhlak*), dan kekuatan spiritual (*quwwah al-'aqidah wa 'al-ibadah*), dan kekuatan perjuangan (*quwwah al-jihad*). Kedua kekuatan yang disebut terakhir ini, yakni kekuatan iman dan jihad diidentifikasi oleh Musthafa Masyhur sebagai karakter dan ciri dakwah pergerakan (dakwah harakah).

Dengan merujuk kepada da'i pertama, yaitu Rasulullah Saw, dan da'i generasi tabi'in seperti Imam Hasan al-Bashri pakar ilmu dakwah, Abu Bakar Zakri menegaskan bahwa da'i harus melengkapi diri dengan ilmu dan sifat-sifat mulia atau akhlak yang terpuji.

c. Kekuatan Spiritual

Selain kekuatan intelektual dan moral, da'i memerlukan kekuatan lain yang dinamakan kekuatan spiritual (*spiritual power*). Kekuatan spiritual bersumber dari tiga kekuatan pokok, yaitu: iman, ibadah, dan taqwa.

C. PerbedaanMazhab

1. Sejarah Masuk Islam ke Indonesia

Menurut sebagian ahli sejarah, agama masuk ke Indonesia pada tahun 17 Hijriah atau 638 Masehi. Catatan ini berbeda dengan penulis-penulis Belanda yang mengatakan, bahwa agama Islam masuk ke Indonesia baru sekitar abad ke-13 Masehi. Mungkin hal ini sengaja dengan tujuan memperkecil peranan agama Islam masuk ke Indonesia.

Perlu diketahui terlebih dahulu, bahwa jauh sebelum Nabi Muhammad Saw lahir, yaitu sebelum tahun 571 M, orang-orang Persi dan India sudah banyak berada di Indonesia, khususnya di daerah-daerah pantai rute perjalanan dagang antara Persi dan India dengan Tiongkok.

Pada tahun 17 H, kaum muslimin dibawah pimpinan Khalifah Umar bin Khattab menguasai Persia, sesudah mengadakan pertempuran di Qadisiyah dan Madain. Orang-orang Persia sesudah itu berbondong-bondong masuk Islam. Hal ini berpengaruh kepada orang-orang Persia yang ada di pantai Persia sehingga mereka menyesuaikan diri mereka dengan situasi yang terjadi di Negeri mereka dan berbondog-bondong pula masuk Islam. Dengan demikian masuk pulalah agama Islam di Indonesia (Hasan, 2002, p. 107.108).

Terdapat lagi keterangan dari sumber India, pada tahun 1956 Masehi, kedutaan besar India di Jakarta mengeluarkan buku yang berjudul "*Islam di India dan hubungan-hubungan dengan Indonesia*", karangan Profesor Muhammad Husain Naynar, dan dalam buku dikatakan "India

Selatan telah mempunyai hubungan dengan Indonesia sejak dahulu. Orang-orang India Selatan yang pertama membawakabar tentang agama baru itu telah mengenal cara-cara damai di dalam ajaran agama. Orang-orang Arab telah menggunakan cara itu terhadap mereka, mula-mula membawa Islam ke India Selatan, mereka menggunakan cara yang sama di Indonesia, dan pada waktu itu India Selatan menganut paham Syafi'i diantara raja-raja Samudera Pasai. Kemudian pada perkembangan selanjutnya, paham Syafi'i banyak berkembang di seluruh pelosok Indonesia yang dibawakan oleh para wali di Indonesia yang terkenal dengan "*wali songo*", mereka pun di dalam pengajarannya berpedoman kepada mazhab Syafi'i.

Jasa para wali yang gigih di dalam mengajarkan Islam dengan berbagai cara yang sesuai dengan situasi dan kondisi pada waktu itu, maka lahirlah ulama-ulama Jawa yang duduk di Pesantren dan berperan serta dalam perjuangan bangsa dan agama, dengan gayanya yang khas Pesantren ala Syafi'i dengan bukti bahwa, hamper seluruh kitab-kitab fiqh yang disajikan sebagai pegangan adalah kitab fiqh yang bermazhab Syafi'i.

2. Perkembangan Mazhab Fiqh di Indonesia

Awalnya, Islam yang diajarkan oleh Wali Songo adalah bermazhab Syafi'i yang diajarkan melalui Pesantren-pesantren dengan cara yang sesuai dengan apa yang mereka anut sebelumnya, sehingga Islam berbaur

dengan ajaran Hindu dan Mistik. Tetapi para wali tidak sempat lagi memperbaiki ajaran yang terlanjur mereka berikan padanya.

Sedangkan di Arab, tengah gencar-gencarnya diadakan gerakan pembaharuan Islam yang dipelopori oleh Muhammad bin Abdul Wahab yang terkenal dengan “gerakan dakwah”.

Salah seorang ulama Indonesia ada yang tinggal disana dan menjadi muridnya ia adalah Ahmad Dahlan yang kelak kembalinya dari sana ke Indonesia menerapkan gerakan yang diperoleh darinya , karena hatinya tertarik ingin memberantas bentuk-bentuk ritual yang telah berbaur dengan Hinduisme. Gerakan ini pada akhirnya membentuk paham yaitu dengan nama “Muhammadiyah” yang dimaksudkan sebagai orang yang menganut ajaran Muhammad.

Paham ini semula diajarkan oleh Wahabi yang bermazhab Hambali, akan tetapi perkembangan selanjutnya (di Indonesia) mereka menyatakan tidak menganut pada salah satu mazhab yang empat, meskipun dalam pelaksanaannya tidak lepas dari pendapat Imam Mazhab itu. Mereka membentuk majlis Tarjih untuk mengkaji hukum Islam.

Sedangkah disisi lain dari kalangan ulama keluaran Pesantren selalu jadi tumpuan penduduk dalam menghadapi kekejaman kaum penjajaj yang bercokol dan berurat berakar sampai beberapa keturunan lamanya. Ketika itu belum tumbuh pemikir-pemikir Indonesia seperti sekarang ini, sehingga mau tidak mau Ulama Pesantren bangkit dan bergerak melawan Kolonial Belanda dengan ditandai ada pasukan

gerilyawan. Setelah bangkit para ulama Syafi'iyah ini, kemudian dibentuklah organisasi dengan nama "Nahdatul Ulama" yang dipelopori oleh Kiai Haji Hasyim Asy'ari dari Tebuireng Jawa Timur.

Gerakan dan organisasi ini, kemudian berkembang menjadi paham baru yaitu golongan "Ahlussunah Waljamaah" yang dinisbatkan dari Hadist Nabi. Golongan inilah yang banyak dianut oleh umat Islam di Indonesia yang cenderung kepada Mazhab Syafi'i (Hasan, 2002, p. 109).

3. Perselisihan Antar Mazhab di Indonesia

Sebagaimana dikatakan di atas, bahwa masalah Mazhab akan tetap menjadi masalah dikalangan umat Islam. Oleh sebab itu umat Islam diharuskan mengetahui permasalahannya agar jangan saling bertengkar, yang diakibatkan karena kurang pengetahuan, sehingga menimbulkan perpecahan yang sangat dibenci oleh Allah SWT dan Rasul-Nya dan berbahaya bagi perkembangan agama Allah SWT.

Sesudah perang dunia pertama meratalah kesadaran dan kebangunan dikalangan ummat Islam Indonesia. Tetapi sayang hal ini diiringi oleh cakar-cakaran antara partai politik yang ada saat itu. Tidak terkecuali partai-partai politik yang berdasarkan Islam dan memperjuangkan tegaknya agama Islam di Indonesia. Namun pertengahan dan perselisihan itu tidak sampai kepada hal-hal pokok dari pada agama seperti, Rukun Iman, Rukun Islam, dan tidak mengenai hal-hal besar seperti Khalifah dan Imamah sebagaimana yang terjadi di Negara-negara Islam yang lain. Perselisihan Ummat Islam Indonesia mengenai hal-hal

yang sederhana sekali, yaitu hanya mengenai soal-soal furu' saja dalam ilmu fiqh (hukum agama atau syariat) yang amat terbatas sekali karena tidak keluar dari Aqwal (perkataan-perkataan) dari Mazhab yang ada.

Perselisihan dan pertengkaran itu hanya terjadi dalam kalangan yang amat terbatas pula, yaitu hanya dikalangan ulama-ulama yang membaca kitab-kitab fiqh lainnya, karena mereka melihat atau mendengar seseorang memberikan fatwa atau pendapat lain dari apa yang mereka telah baca itu, lalu mereka bantah dan mereka tentang (Hasan, 2002, p. 110).

4. Hikmah dan Pengaruh Perbedaan Mazhab

Banyaknya pendapat dalam masalah yang berkaitan dengan pesan-pesan agama ini, telah melahirkan beraneka ragam mazhab dan kelompok yang semuanya mengacu kepada teks-teks Al-Qur'an dan Hadist. Maka, dalam menyikapi berbagai pandangan dan pemikiran ini, baik itu yang berhubungan dengan akidah, hukum, maupun suluk, ummat Islam dituntut untuk memperhatikan dua hal. Pertama, toleran ketika berbeda. Kedua, tidak saling mengkafirkan dan menyesuaikan.

Perbedaan adalah keniscayaan yang tidak bisa dihindari, atau merupakan Sunnatullah di muka bumi ini. Menurut Ibnu Qayyim sebagaimana telah dikutip oleh Al-Hamid Jakfar Al-Qadri, "iktilaf atau perbedaan adalah hal yang mesti terjadi dikalangan manusia. Hal ini disebabkan perbedaan mereka dalam keinginan, pemahaman, dan kekuatan

pemahaman mereka. Namun, yang tercela dari perbedaan ini adalah saling bermusuhan dan pertikaian dikalangan mereka”(Al Qodri, 2012, p. 21).

Sekian banyak pesan-pesan agama yang sangat agung, ada pesan-pesan yang harus diyakini, diikuti, dan diterima. Sebab pesan-pesan itu sangat jelas dan gamblang baik dalam konteks kebenarannya atau dalam konteks pemahaman, pesan-pesan seperti ini disebut dalil *qath'i*. tidak ada siapapun baik dari kalangan sahabat, tabi'in, para mujtahid, cendekiawan Muslim dan para pakar, apalagi orang awam yang boleh mengotak-atik dalil ini.

Selebihnya dari itu, sebagai bentuk kasih sayang Allah kepada hamba-hambanya, dan ekspresi dari keberadaan akal yang Allah ciptakan pada setiap manusia, ada banyak pesan-pesan agama yang tidak bersifat *qath'i* tetapi *zhanni*, baik yang berkaitan dengan keyakinan, hukum ataupun suluk.

Semua kelompok dan mazhab tumbuh berkembang dari masa ke masa, para ulama dan tokoh agama Islam menyambutnya dengan cerdas dan dewasa. Dialog, komunikasi dan kerja sama bahkan perdebatan sengit senantiasa terjadi dikalangan mereka. Perbedaan pandangan dan pemikiran tidak menghalangi mereka didalam menjaga persudaraan, saling memberi dan mengambil serta jalin kasih sayang yang diperintahkan oleh Allah SWT.

Mempertahankan keyakinan, pendapat dan pandangan adalah hak setiap manusia, namun bukan berarti harus ada permusuhan, pertikaian,

perpecahan. Yang kita bangun adalah persatuan yang diajarkan oleh Allah SWT, persatuan yang dilakukan oleh Rasulullah Saw, dan para sahabat serta ahlu bait beliau, bukan persatuan secara bebas, sehingga menghilangkan pijakan yang kokoh.

5. Membangun Kerukunan Umat Muslim Berbeda Mazhab

Perkembangan Agama Islam diterima oleh masyarakat yang berbeda suku, bangsa, dan budaya. Perbedaan pengetahuan dan pemahaman masing-masing suku dan bangsa, mendorong munculnya aliran dalam agama. Dalam bidang fiqh terdapat empat mazhab yang sangat populer yaitu: Mazhab Hanafi, Malik, Syafi'i dan Hambali. Keempat mazhab tersebut mempunyai banyak pengikutnya, termasuk bangsa Indonesia (Yanggo, 1997, p. 47). Dalam Islam banyak aliran, seperti yang akan penulis bahas adalah aliran Nahdhatul Ulama' dan Muhammadiyah.

Perbedaan paham tersebut adalah merupakan dinamika umat Islam, sehingga Islam benar-benar menjadi Ramatan Lil'alamin. Perbedaan paham bukan jadi penyebab permusuhan dan perpecahan umat. Allah SWT berfirman :

إِنَّ هَذِهِ أُمَّتُكُمْ أُمَّةً وَاحِدَةً وَأَنَا رَبُّكُمْ فَاعْبُدُونِ

Artinya : "Sesungguhnya (agama Tauhid) ini adalah agama kamu semua, agama yang satu dan Aku adalah Tuhanmu. Maka sembahlah Aku." (Q.S. Al-Abiya' {21}: 92)(Departemen, 2000, p. 330)

Demikian persatuan dan kerukunan merupakan gabungan dari berbagai macam unsur yang berbeda yang diikat menjadi satu ikatan yang menyatu, lebih mengutamakan aspek kesamaan dan dibandingkan perbedaan. Dengan kata lain berbicara persatuan dan kerukunan berarti lebih banyak berbicara kesamaan dan mengesampingkan perbedaan. Karena, pada umumnya manusia cenderung dikuasai oleh hawa nafsu untuk merasa menang dan benar sendiri dalam berbagai hal. Supaya persatuan dan kerukunan dapat tegak dan kokoh diperlukan empat tiang penyangga yaitu hal-hal berikut:

- a. *Ta'aruf*, yaitu saling kenal mengenal yang tidak hanya bersifat fisik atau biodata ringkas, tetapi lebih jauh lagi menyangkut latar belakang pendidikan, budaya, keagamaan, pemikiran, ide-ide, cita-cita, serta problema hidup yang dialami.
- b. *Tafahum*, yaitu saling memahami kelebihan dan kekurangan, kekuatan dan kelemahan masing-masing, sehingga segala macam bentuk kesalahpahaman dapat dihindari.
- c. *Ta'awun*, yaitu tolong-menolong dimana yang kuat menolong yang lemah dan yang memiliki kelebihan menolong orang yang kekurangan.
- d. *Takaful*, yaitu saling memberikan jaminan, sehingga menimbulkan rasa aman, tidak ada rasa kekhawatiran dan kecemasan menghadapi hidup ini, karena ada jaminan dari semua saudara

yang memberikan pertolongan yang diperlukan dalam menjalani hidup (Yanggo, 1997, p. 48).

Persatuan dan kerukunan sangat diperlukan dalam kehidupan bermasyarakat, sebab terciptanya persatuan dan kerukunan dan suatu Negara akan menjadikan rakyat nyaman dan tenteram dalam bekerja, menuntut ilmu, melaksanakan ajaran agama, melaksanakan pembangunan dan lain sebagainya.

Agama Islam mengajarkan pada umatnya untuk membina persatuan dan kerukunan, seperti firman Allah SWT :

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا
وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا ۚ إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقَاكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

Artinya : “Hai manusia sesungguhnya kami menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan dan menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku supaya kamu saling kenal-mengenal. Sesungguhnya orang yang paling mulia diantara kamu disisi Allah ialah orang yang paling bertaqwa. Sesungguhnya Allah maha mengetahui lagi maha mengenal.” (Q.S. Al-Hujurat {49}: 13)(Departemen, 2000, p. 517)

Ayat tersebut menegaskan bahwa manfaat diciptakan manusia berbeda-beda suku, bangsa adalah supaya saling mengenal dan memberi manfaat satu dengan yang lainnya. Pada ayat lain Allah SWT melarang hamba-Nya saling mengolok-olok kaum satu dengan yang lainnya.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا يَسْخَرْ قَوْمٌ مِّنْ قَوْمٍ عَسَىٰ أَن يَكُونُوا خَيْرًا
 مِنْهُمْ وَلَا نِسَاءٌ مِّنْ نِّسَاءٍ عَسَىٰ أَن يَكُنَّ خَيْرًا مِنْهُنَّ وَلَا تَلْمِزُوا أَنفُسَكُمْ وَلَا
 تَنَابَزُوا بِالْأَلْقَابِ بِئْسَ الْأِسْمُ الْفُسُوقُ بَعْدَ الْإِيمَانِ وَمَن لَّمْ يَتُبْ فَأُولَٰئِكَ هُمُ
 الظَّالِمُونَ

Artinya : “Hai orang-orang yang beriman, janganlah sekumpulan orang laki-laki merendahkan kumpulan yang lain, boleh jadi yang ditertawakan itu lebih baik dari mereka. Dan jangan pula sekumpulan perempuan merendahkan kumpulan lainnya, boleh jadi yang direndahkan itu lebih baik.” (Q.S. Al-Hujurat {49}: 11)(Departemen, 2000, p. 516)

Cara membiasakan persatuan dan kerukunan beragama adalah dengan memahami dan menyadari bahwa persatuan dan kerukunan dapat :

- a. Melahirkan kekuatan
- b. Menciptakan kebersamaan
- c. Melahirkan persaudaraan
- d. Menciptakan kehidupan damai dan terang
- e. Melahirkan sikap saling menghargai dan toleran
- f. Mencegah berbagai konflik (Ibrahim, 1991, p. 21).

Untuk mewujudkan Ukhuwah Islamiyah, para pemimpin Islam, para ulama, tokoh masyarakat, dan para cendekiawan hendaknya mempunyai kesamaan visi dalam tiga hal yaitu, wawasan keagamaan, wawasan kemasyarakatan, dan wawasan universal.

D. Kajian Terdahulu

Berdasarkan penelusuran yang dilakukan penulis tentang penelitian ini, tidak ditemukan satupun penelitian yang membahas Komunikasi Persuasif Da'i dalam Meningkatkan Pemahaman Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Namun demikian, penelitian ini bukanlah penelitian yang bersifat final. Melalui penelitian ini pula, penulis menemukan tiga penelitian yang dianggap memiliki relevansi dengan penelitian ini.

1. Penelitian yang dilakukan oleh Nurhalimah Tambunan (2013), Mahasiswi Pascasarjana IAIN Sumatera Utara Medan. Tesis yang berjudul "Komunikasi Persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Daerah Dalam Meningkatkan Akidah Islam di Kabupaten Karo Sumatera Utara". Hasil yang dicapai dari komunikasi persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Daerah Aisyiyah dalam meningkatkan akidah Islam di Kabupaten Karo adalah bertambahnya anggota pengajian Aisyiyah dari waktu ke waktu. Saat ini jumlah anggota yang hadir pengajian Aisyiyah di tiga Desa binaan sudah mencapai 30 sampai 50 orang. Hasil lainnya adalah meningkatnya sikap, pemahaman, dan pengamalan agama jamaah yang ada. Selain itu pengajian Aisyiyah juga telah berhasil menuntun paling tidak segelintir umat di Kabupaten Karo untuk memahami sebagai agama yang benar, dan beramal dalam agama secara benar.

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan perspektif penelitian kualitatif dengan metode *grounded theory*, peneliti langsung terjun kelapangan tanpa membawa rancangan konseptual, teori dan hipotesis tertentu. (<http://repository.uinsu.ac.id/14921/1/Tesis%2520nurhalimah.pdf>) diakses tgl 20 Agustus 2019, pkl. 20.30 wib

2. Ahmad Halim Hakim tahun 2014 Mahasiswa Universitas Negeri Surakarta (jurnal), yang berjudul “Komunikasi Persuasif Perawat dalam Membangun Konsep Diri Positif Lansia”. Penelitian pada skripsi ini termasuk kedalam penelitian lapangan dengan menggunakan metode pengumpulan data wawancara. Adapun persamaan dan perbedaan yang peneliti lakukan adalah sama-sama mencari tahu bagaimana komunikasi persuasif di lapangan, bedanya penelitian pada skripsi ini dilakukan langsung oleh perawat untuk membangun konsep positif lansia sedangkan penelitian yang peneliti lakukan untuk mencari tahu bagaimana komunikasi persuasif yang dilakukan Da’i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan Mazhab Masyarakat.
3. Hendri Afriyanto pada tahun 2018, Mahasiswa Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Skripsinya berjudul “Komunikasi Persuasif Da’i dan Mad’u dalam Pemahaman Pesan Dakwah di Majelis Ta’lim Al-Hidayah Kelurahan Waydadi, Sukarame, Bandar Lampung. Hasil yang dicapai dari Komunikasi Persuasif Da’i dan Mad’ dalam pemahaman Pesan Dakwah di Majelis Taklim Al-Hidayah

adalah menunjukkan bahwa adanya perubahan atau efek positif yang dirasakan oleh jamaah mengenai semakin bertambahnya wawasan tentang ilmu agama yang merupakan wujud efek kognitif dari jama'ah majelis taklim dan efek behavioral berupa meningkatnya kualitas ibadah. Adanya bentuk interaksi yang dilakukan Da'I dan Mad'u di Majelis Taklim tentu sangat efektif terhadap pemahaman pesan dakwah di Majelis Taklim. Adapun persamaan dan perbedaan dengan penelitian penulis adalah sama-sama meneliti tentang komunikasi persuasif, sedangkan perbedaannya adalah peneliti menggunakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode pengumpulan wawancara, observasi, dan dokumentasi sedangkan penelitian ini menggunakan studi kepustakaan dan wawancara.

(repository.radenintan.ac.id/3693/1/SKRIPSI%20HENDRI.pdf)

diakses tgl 10 September 2019, pkl. 23.30 wib

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif. Menurut Issac dan Michael sebagaimana dikutip Jalaluddin Rakhmat, pendekatan deskriptif bertujuan untuk melukiskan secara sistematis atau karakteristik populasi tertentu atau bidang tertentu secara factual dan cermat. Dengan perkataan lain, pendekatan deskriptif adalah suatu metode penelitian yang melihat objek/kondisi, gambaran secara sistematis, factual dan akurat mengenai fakta yang diselidiki dan hasilnya dapat dipergunakan untuk pengambilan keputusan di masa mendatang (Rakhmat, 1991, p. 22). Pendekatan deskriptif juga bertujuan untuk mendapatkan uraian mendalam tentang ucapan, tulisan, dan tingkah laku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat maupun organisasi dalam *setting* tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang komprehensif (Ruslan, 2004, p. 213).

Melalui penelitian kualitatif ini diupayakan data yang diperoleh didekati dengan prosedur menyeluruh (*holistic approach*) dan mendalam tentang komunikasi persuasif Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Dengan pendekatan deskriptif kualitatif, diupayakan data-data tentang komunikasi persausif

Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang ini dapat dilukiskan secara sistematis dengan sudut pandang yang komprehensif.

2. Jenis Penelitian

Penelitian tentang komunikasi persuasif Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang ini termasuk kedalam penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang (Narbuko dan Achmadi, 2003, p. 46). Dalam hal ini yang menjadi objek penelitian adalah komunikasi persuasif di Dusun VIII Bandar Setia antara Da'i dan Mad'u.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Peneliti menjadikan Dusun VIII Desa Bandar Setia ini menjadi fokus penelitian karena di lokasi ini terdapat masyarakat yang memiliki perbedaan mazhab, sehingga lokasi penelitian ini sesuai dengan yang dicari peneliti.

2. Waktu Penelitian

Kegiatan penelitian ini direncanakan berlangsung selama lebih kurang tujuh bulan, yakni berawal dari bulan Maret 2019 dan berakhir pada bulan Agustus 2019 dengan cakupan kegiatan sebagai berikut:

- a. Tahap pertama, Penyusunan Proposal. Yaitu menyusun proposal untuk persiapan seminar proposal. Dalam hal ini peneliti menyusun latar belakang masalah, rumusan masalah, dan unsur proposal lainnya sedemikian rupa sebagai syarat dalam seminar proposal. Sehubungan dengan itu pula, peneliti mengumpulkan data-data yang bersifat kepustakaan guna menyusun landasan teoritis dan kajian terdahulu yang berkaitan dengan penelitian. Selanjutnya melakukan penelitian pendahuluan untuk menemukan gambaran tentang informan kunci yang dapat memberikan informasi pada penelitian dimaksud.
- b. Tahap kedua, seminar proposal. Yaitu peneliti memaparkan judul dan isi proposal serta mempertahankan apa yang sudah ditulis sembari mencatat masukan-masukan dari dosen pembimbing.
- c. Tahap ketiga, perbaikan proposal. Penulis memperbaiki data yang rancu dan memasukkan data-data yang sesuai dengan arahan, kritik dan saran pada saat seminar, baik yang berkaitan dengan judul, latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian dan metodologi yang digunakan dalam penelitian, maupun berkaitan dengan teori berdasarkan kebutuhan penelitian.

- d. Tahap keempat, pengumpulan data penelitian di lapangan. Dalam hal ini peneliti terjun ke lokasi penelitian untuk mengumpulkan semua data yang diperoleh dari lapangan. Semua data yang diperoleh dari lapangan tersebut dicatat dan didokumentasikan sedemikian rupa agar tidak hilang pada saat pengolahan data.
- e. Tahap kelima, pengolahan dan analisis data. Data yang telah dikumpulkan kemudian diorganisir berdasarkan tema-tema penelitian, dan dianalisis untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan penelitian.
- f. Tahap keenam, penulisan laporan akhir yang meliputi penyuntingan dan penyusunan secara sistematis setelah tema-tema penelitian dianalisis untuk menjadi laporan akhir atau skripsi

Waktu dan tahapan penelitian di atas dituangkan dalam jadwal kegiatan sebagaimana tertera dalam tabel dibawah ini:

Tabel I

Jadwal Kegiatan dan Waktu Penelitian

No	Kegiatan	Bulan Ke ...					
		1	2	3	4	5	6
1	Menyusun Proposal	✓					
2	Seminar Proposal		✓				
3	Perbaikan Proposal			✓			
4	Pengumpulan Data				✓	✓	
5	Pengolahan dan Analisis Data					✓	

6	Penulisan Laporan Akhir						✓
---	-------------------------	--	--	--	--	--	---

C. Informan Penelitian

Informan merupakan sumber informasi atau orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang permasalahan penelitian. Untuk menentukan atau memilih informan yang baik setidaknya-tidaknya ada beberapa kriteria yang harus diperhatikan. kriteria informan semestinya sebagai berikut:

- a. Sudah aktif mengisi di Majelis Ta'lim kurang lebih selama 3 tahun
- b. Memiliki riwayat pendidikan minimal Aliyah
- c. Bisa berkomunikasi baik dengan anggota majelis Ta'lim
- d. Mereka tidak dikondisikan ataupun direkayasa dalam pemberian informasi.

Atas dasar pertimbangan kriteria tersebut, pihak yang dapat disajikan informan dalam penelitian ini adalah Da'i, yang terdiri dari empat Da'i yang siap memberikan informasi yang sebenarnya Ketiga Da'i tersebut adalah sebagai berikut :

1. Nama : Muhammad Rizan
Pekerjaan : Guru Mengaji dan sebagai Da'i/ Ustadz
Pendidikan : S1 Pendidikan Agama Islam (UISU MEDAN)
Umur : 35 Tahun
2. Nama : Syukri Lubis
Pekerjaan : Staff KUA dan sebagai Da'i/ Ustadz
Pendidikan : SI Komunikasi Penyiaran Islam (IAIN MEDAN)
Umur : 32 Tahun

3. Nama : Sukmana Adras
Pekerjaan : Guru SMA Agama Islam dan sebagai Da'i/ Ustadz
Pendidikan : SI Manajemen Dakwah (IAIN MEDAN)
Umur : 47 Tahun
4. Nama : Agus Hartono
Pekerjaan : Guru SMP Agama Islam dan sebagai Da'i/ Ustadz
Pendidikan : S1 Pendidikan Agama Islam (UMSU)
Umur : 45 Tahun

D. Tahap-tahap Penelitian

Secara umum tahap penelitian kualitatif Menurut Moleong (2014, p. 127-136) terdapat tiga tahapan yang harus dilakukan oleh peneliti dalam tahapan ini ditambah dengan satu pertimbangan yang perlu dipahami, yaitu etika penelitian lapangan:

1. Tahap Pralapangan

Ada beberapa kegiatan yang harus dilakukan dalam tahap ini, yang pertama peneliti harus menyusun rancangan penelitian. Rancangan penelitian kualitatif paling tidak berisi: merumuskan permasalahan, mencari teori yang relevan, memilih lokasi penelitian, menentukan jadwal penelitian, memilih alat penelitian, rancangan pengumpulan data, rancangan analisis data, dan rancangan pengecekan kebenaran data. Kedua, peneliti terlebih dahulu melapor dan memohon izin kepada pimpinan yang ada di lokasi penelitian dengan disertai surat izin penelitian yang selanjutnya mengutarakan maksud dan tujuan peneliti,

sekaligus memohon izin sebagai tanda bahwa peneliti benar-benar melakukan penelitian. Ketiga, memilih dan memanfaatkan informan. Informan adalah orang dalam pada latar penelitian, fungsinya sebagai orang yang dimanfaatkan untuk memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada tahap pekerja lapangan, pada tahap awal peneliti memahami situasi dan kondisi lapangan penelitian. Menyesuaikan penampilan fisik serta cara berperilaku peneliti dengan norma-norma, nilai-nilai, kebiasaan, dan adat istiadat tempat penelitian.

3. Tahap Analisis Data

Analisis data dilaksanakan langsung di lapangan bersama-sama dengan pengumpulan data. Menurut Fatchan (2009, p. 190) “proses analisis data adalah untuk mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian, sehingga dihasilkan suatu temuan atau simpulan seperti yang disarankan oleh data dan sejalan dengan tujuan penelitian”. Jadi, analisis data bermaksud untuk mengorganisasikan data, mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberikan kode, dan mengkategorikan data.

E. Teknik Pengumpulan Data

Menghimpun data lapangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka penulis menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah studi yang disengaja dan sistematis tentang fenomena sosial dan gejala alam dengan jalan pengamatan dan pencatatan (Kartono, 1996, p. 157). Observasi yang dilakukan untuk melihat dari dekat tentang kebenaran yang disampaikan oleh responden.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa pengamatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan yang dilakukan dengan melihat secara langsung mengenai waktu, pelaku, dan kejadian. Sehingga nilai kebenaran data yang diperoleh lebih nyata atau mewakili dan valid.

2. Wawancara

Metode wawancara adalah proses Tanya jawab secara lisan antar dua orang atau lebih berhadap-hadapan secara fisik, yang satu dapat melihat ataupun menatap muka lainnya dan mendengarkan dengan telinga masing-masing (Arikunto, 1989, p. 192). Dalam pelaksanaanya jenis wawancara yang digunakan adalah wawancara bebas terpimpin yaitu pewawancara membawa kerangka pertanyaan-pertanyaan (*frame work of question*) untuk disajikan, tetapi cara bagaimana pertanyaan-pertanyaan itu disajikan (*timing*) dan irama wawancara diserahkan kepada pewawancara (Arikunto, 1989, p. 207).

Cara peneliti melakukan wawancara yaitu (1) membuat kesepakatan waktu wawancara, agar tidak mengganggu aktivitas da'i, (2) mendatangi da'i pada waktu yang telah ditentukan, dan (3) secara *face to*

face mengajukan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan objek penelitian.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa masa lalu yang ada di lokasi penelitian yang berbentuk surat-surat, catatan harian dan sebagainya. Data yang diperoleh dari teknik dokumentasi ini dapat digunakan sebagai data pendukung dan pelengkap bagi data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara. Data yang dibutuhkan dari teknik dokumentasi meliputi: struktur Pemerintahan Desa, Data Kependudukan Desa, foto-foto kegiatan wawancara dan sejarah lokasi penelitian.

Cara peneliti mengambil data melalui teknik dokumentasi adalah (1) mendatangi Kantor Desa untuk meminta struktur Desa; (2) mendatangi KAUR Umum/Tata Usaha untuk meminta dokumen tentang data penduduk dan sejarah berdirinya Desa Bandar Setia; dan (3) peneliti mengambil foto Kantor Desa, foto wawancara bersama Da'i, dan foto kegiatan lainnya.

Peneliti memilih teknik dokumentasi dengan alasan karena teknik dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang menghasilkan catatan-catatan penting yang berhubungan dengan masalah yang diteliti, sehingga dalam pengumpulan data penelitian akan memperoleh suatu data yang lengkap, sah dan bukan berdasarkan perkiraan. Dalam penelitian ini teknik dokumentasi digunakan sebagai data pendukung untuk melengkapi

data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara, sehingga data yang diperoleh lebih lengkap.

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisis data kualitatif, data diolah dengan cara memberikan interpretasi pada data yang telah disajikan dengan dilandasi oleh konsep-konsep dan teori-teori yang relevan dengan permasalahan penelitian. Pada prinsipnya analisis data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif dilakukan bersamaan dengan proses pengumpulan data agar memberikan gambaran yang jelas tentang hal-hal yang terjadi di lapangan. Analisis data kualitatif yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif yang dikembangkan oleh Miles and Huberman (1992, p. 16), yang mencakup tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan maupun berurutan, yaitu (1) Reduksi Data, (2) Penyajian Data, (3) menarik kesimpulan. Ketiga alur tersebut dapat digambarkan dalam bahasan di bawah ini :

1. Reduksi Data

Setelah data penelitian yang perlu dikumpulkan, maka agar tidak bertumpuk-tumpuk dan untuk memudahkan dalam pengelompokkan serta dalam menyimpulkannya perlu dilakukan reduksi data. Miles and Huberman mendefinisikan reduksi data sebagai suatu proses pemilihan, memfokuskan pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Dengan kata lain, reduksi data adalah bentuk analisis yang menajamkan,

menggolongkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasikan data sehingga dapat ditarik kesimpulan-kesimpulan akhir dan diverifikasikan. Dengan kata lain, reduksi data merupakan proses pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakkan dan transformasi data yang di dapat dari catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung secara terus-menerus selama penelitian yang berlangsung. Data yang telah direduksi akan dapat memberikan gambaran yang lebih tajam tentang komunikasi persuasif Da'i dalam memahami perbedaan mazhab masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

2. Penyajian Data

Penyajian data dilakukan setelah proses reduksi data. Menurut Miles and Huberman, penyajian data merupakan proses pemberian sekumpulan informasi yang sudah disusun yang memungkinkan untuk penarikan kesimpulan. Proses penyajian data ini adalah mengungkapkan secara keseluruhan dari sekelompok data yang diperoleh agar mudah dibaca. Penyajian data dapat berupa tabel, matrik, grafik, dan lainnya. Dalam penelitian ini, maka data yang diperoleh baik dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian akan disusun sedemikian rupa, kemudian disajikan secara sistematis berupa uraian maupun tabel (dengan pertimbangan relevansi dan efisiensinya) berdasarkan tema-tema penelitian. Dengan adanya penyajian data maka peneliti dapat memahami

apa yang sedang terjadi dalam kancah penelitian dan apa yang akan dilakukan selanjutnya dalam mengantisipasinya.

3. Penarikan Kesimpulan

Miles and Huberman menjelaskan bahwa kesimpulan pada awalnya masih longgar namun kemudian meningkat menjadi lebih rinci dan mendalam dengan bertambahnya data dan akhir kesimpulan merupakan suatu konfigurasi yang utuh. Dengan demikian, sebenarnya penarikan kesimpulan dan verifikasi dilakukan secara berkelanjutan selama penelitian. Kesimpulan yang pada awalnya bersifat longgar dan akhirnya semakin kokoh untuk mencapai hasil yang baik. Apabila terjadi kesalahan data yang mengakibatkan kesimpulan tidak sesuai akhirnya, maka kesimpulan akhir merupakan kesimpulan yang telah kokoh dan merupakan jawaban dari masalah penelitian.

G. Teknik Pemeriksaan Keabsahan Data

Menurut Moleong untuk menetapkan keabsahan data diperlukan teknik pemeriksaan keabsahan. Dalam hal ini digunakan teknik :

1. Triangulasi, untuk pemeriksaan keabsahan data yang yang telah dikumpulkan agar memperoleh kepercayaan dan kepastian data, maka peneliti melaksanakan pemeriksaan dengan teknik mencari informasi dari sumber lain. Menurut Patton dan Moleong triangulasi dengan sumber lain berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dicapai dengan jalan :

- a. Membandingkan data informasi hasil observasi dengan informasi dari hasil wawancara kemudian menyimpulkan hasilnya.
- b. Membandingkan data hasil dari informan utama (*primer*) dengan informasi yang diperoleh dari informan lainnya (*sekunder*).
- c. Membandingkan hasil wawancara dari informan dengan didukung dokumentasi sewaktu penelitian berlangsung, sehingga informasi yang diberikan oleh informan utama pada penelitian dapat mewakili validitas dan mendapat derajat kepercayaan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Profil Dusun VIII Desa Bandar Setia kab. Deli Serdang

Nama Bandar Setia telah ada sebelum kemerdekaan Indonesia, tepatnya pada tahun 1901. Dulunya Desa Bandar Setia disebut sebagai kampung Bandar Setia, karena adanya pemekaran sekitar tahun 70-an maka nama tersebut dijadikan sebagai nama Desa. Sejak adanya nama Desa Bandar Setia, kepala Desa yang terpilih selama periode yang cukup lama itu hanya ada 3 orang yang menjabat. Diantara yang pernah menjabat menjadi kepala Desa Bandar Setia yaitu Bapak Anwar hamid, sekitar 32 tahun, setelah itu maka digantikan oleh Bapak Jalalludin selama 12 tahun sehingga yang terakhir Bapak Sugiato yang sudah menjabat empat tahun hingga sekarang.

Wajah Desa Bandar Setia dahulu berbeda dengan sekarang. Desa Bandar Setia dan Desa-desa lainnya yang ada di Kecamatan Percut sei Tuan dulunya begitu sunyi, masyarakat belum terlalu banyak bermukim di Desa-desa ini, dikarenakan akses jalan yang belum terlalu memadai dan ditambah kondisinya yang agak menakutkan karena masih banyak pohon-pohon besar dan semak belukar yang masih menjulang tinggi. Ditambah lagi pada tahun 1965, Kampung Kolam yang sekarang telah menjadi Desa Kolam pernah menjadi basis PKI (Partai Komunis Indonesia). Masyarakat Indonesia pada umumnya telah mengetahui bagaimana kekejaman PKI, maka sejak keberadaannya di Desa Kolam, Desa-desa yang ada disekitarnya pun menjadi ikut ditakuti untuk dikunjungi.

Setelah tahun 80-an Desa Bandar Setia mulai diminati untuk dijadikan tempat tinggal, karena memang kondisi sudah memadai dan layak untuk ditempati, ditambah kepadatan penduduk sudah semakin bertambah jadi mau atau tidak orang harus

memanfaatkan lahan yang ada. *Imagenegative* yang dulu melekat pada Kota Tembung dan sekitarnya yaitu daerah pelosok yang orang-orangnya terbelakang dan katrok kian memudar sejak dibangunnya Bandara Kuala Namu yang termasuk dalam kawasan daerah Kecamatan Percut Sei Tuan (Dokumentasi Dusun VIII Desa Bandar Setia dicatat Tanggal 30 Agustus 2019).

Berdasarkan keputusan Bupati tentang Struktur Organisasi Pemerintahan Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang dan memakai pola minimal yang terdiri dari :

1. Kepala Desa
2. Sekretaris Desa
3. Dua Kepala Seksi
4. Dua Kepala Urusan
5. Sepuluh Kepala Dusun

Mendukung pelayanan kepada masyarakat di tingkat Kelurahan terbentuk susunan Organisasi Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang dengan perangkat kelurahan sebagai berikut :

Kepala Desa	: Sugiato
Sekretaris Desa	: Amran
Kasi. Pemerintahan	: Agus Purnomo
Kasi. Kesejahteraan	: Abdullah, S.Pd
Kaur. Umum/Tata Usaha	: Rahmah, S.Pd
Kaur. Keuangan/Bendahara	: Ayu Winanda, SE
Kepala Dusun I	: Suyanto
Kepala Dusun II	: Syamsul Bahri
Kepala Dusun III	: Syahputra Nasution

Kepala Dusun IV	: Kusno AR
Kepala Dusun V	: Agustian
Kepala Dusun VI	: Ismawan
Kepala Dusun VII	: Marsono,S.kom
Kepala Dusun VIII	: Zulham Efendi
Kepala Dusun IX	: Sunardi
Kepala Dusun X	: Supendi

Demikian sejah singkat (Profil) Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang, tentunya masih banyak perlu dilengkapi dan disempurnakan sehingga baku dan menjadi sumber masa mendatang (Dokumentasi Dusun VIII Dicatat pada tanggal 30 Agustus 2019).

2. Kondisi Geografis dan Batas Administrasi Desa Bandar Setia Kab.Deli Serdang

Pentingnya memahami kondisi Desa untuk mengetahui keterkaitan perencanaan langsung oleh masyarakat dengan muatan pendukung dan permasalahan yang ada, memberikan arti penting keputusan pembangunan sebagai langkah mendayagunakan dan penyelesaian masalah di masyarakat. Sesuai dengan program pembangunan Nasional pemerintah saat ini lebih memfokuskan pada berbagai hal yang dampaknya dapat dirasakan langsung oleh masyarakat. Salah satu program yang digadang-gadang Nawacita adalah pembangunan Desa.

Membangun Indonesia dari Desa adalah tepat karena jumlah penduduk Indonesia banyak yang tinggal di wilayah perdesaan. Saat ini jumlah Desa diseluruh wilayah Indonesia 74.754 Desa. Data dan informasi yang penting dan dibutuhkan untuk percepatan pembangunan desa adalah tersedianya data dan informasi geopasial. Peran Badan Informasi Geopasial (BIG) dalam pembangunan Desa diantaranya

adalah penetapan dan penegasan batas wilayah administrasi BIG melalui pusat Pemetaan Batas Wilayah (PBW) mengajak seluruh *stakeholder* terkait untuk melakukan percepatan penataan batas desa dengan *tagline* “*Ayo Bangun Desa untuk Indonesia*”.

Bandar Setia merupakan salah satu dari 20 Desa yang ada di wilayah Kec. Percut Sei Tuan, Desa Bandar Setia memiliki luas 3.50 Km² yang terletak 4.00 Km² dari Utara kota Kecamatan. Desa Bandar Setia termasuk Desa yang tidak terlalu luas karena Desa yang paling luas adalah Desa Saentis yang memiliki luas 24.00 Km² dan desa yang paling paling terkecil adalah Desa Kenangan Baru yang hanya memiliki luas 0.72 Km². Adapun batas-batas wilayah yang ada perbatasan Desa Bandar Setia adalah :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Desa Pematang Lalang dan Saentis
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Bandar Khalifah dan Percut
- c. Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Pematang Lalang dan Bandar Khalifah
- d. Sebelah Barat berbatasan dengan Desa Sampali dan Lau Dendang

Iklm Indonesia pada dasarnya sama yaitu musim penghujan dan kemarau, begitu pula iklim yang ada di Desa Bandar Setia, ini juga mempengaruhi kondisi tanah dan penghasilan masyarakat. Tanah yang gambur mudah ditanami apa saja membuat para masyarakat yang berprofesi sebagai petani dan juga peternak. Meskipun pada akhirnya mereka telah banyak berpindah profesi sebagai pedagang.

3. Kondisi Demografis Desa Bandar Setia Kab.Deli Serdang

Jumlah penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang adalah 5.488 KK atau 22.134 Jiwa, dari jumlah tersebut penduduk laki-laki 11.055 Jiwa dan penduduk perempuan 11.079 Jiwa. Jumlah penduduk menurut kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa adalah sebagai berikut :

Tabel 2

Rincian Penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Deli Serdang tahun 2019 menurut Agama yang dianut (Dokumentasi Dusun VIII Bandar Setia)

NO	Agama	Jumlah
1.	Islam	21.542 Orang
2.	Kristen	424 Orang
3.	Katolik	108 Orang
4.	Hindu	43 Orang
5.	Budha	17 Orang

Berdasarkan table diatas diketahui bahwa 80% warga Desa Bandar Setia Beragama Islam. Ini menunjukkan bahwa nilai-nilai Islami sangat melekat pada warga Desa Bandar Setia Deli Serdang.

Kedadaan penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang dapat dilihat dari tingkat pendidikan, dapat dilihat pada table berikut :

Tabel 3

**Rincian penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten
Deli Serdang Tahun 2019 menurut Tingkat Pendidikan (Dokumentasi Dusun
VIII Bandar Setia)**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Keterangan
1.	SD/ MI	2.368 Orang	
2.	SLTP/ MTS	6.043 Orang	
3.	SLTA/ MA	8.417 Orang	
4.	SI/ DIPLOMA	392 Orang	
5.	Putus Sekolah	278 Orang	
6.	Buta Huruf	16 Orang	

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa mayoritas penduduk di Desa Bandar Setia adalah melek huruf. Hal ini dapat dikatakan bahwa masyarakat Desa Bandar Setia dalam pendidikan sudah tergolong maju, kondisi ini pada akhirnya akan dengan mudahnya menerima perubahan sosial, ekonomi yang masuk.

Tabel 4

**Rincian penduduk Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten
Deli Serdang Tahun 2019 menurut Tingkat Pekerjaan (Dokumentasi Dusun VIII
Bandar Setia)**

No	Jenis Pekerjaan	Jumlah	Keterangan
1.	Petani	348 Orang	
2.	Pedagang	826 Orang	
3.	Sopir/ Angkutan	385 Orang	
4.	Jasa Persewaan	82 Orang	
5.	Tukang	2.783 Orang	

6.	Buruh	3.276 Orang	
7.	Pensiunan	80 Orang	
8.	Guru	290 Orang	
9.	Pegawai Swasta	179 Orang	
10.	PNS	312 Orang	
11.	Bidan/ Perawat	67 Orang	
12.	TNI/ POLRI	46 rang	

Berdasarkan keterangan tabel diatas bahwa mata pencaharian warga Desa Bandar Setia sangat beraneka ragam, ada yang bekerja sebagai Buruh, Petani, Pedagang sampai Pegawai Negeri Sipil.

4. Kondisi Sosial Keagamaan di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kec.Percut Sei Tuan Kab.Deli Serdang

Manusia mempunyai kebutuhan spiritual dan material. Usaha kegiatan masyarakat Dusun VIII Desa Bandar Setia dalam bidang sosial keagamaan sangatlah merupakan hal yang sangat penting, karena dengan adanya lembaga keagamaan maka umat akan mempunyai tanggung jawab terhadap lembaga tersebut.

Berkaitan dengan masalah sosial keagamaan, masyarakat Dusun VIII terbilang cukup aktif dalam kegiatan majelis ta'lim. Hal ini terbukti dengan adanya pengajian mingguan ibu-ibu yang dilaksanakan setiap hari kamis ba'da Dzuhur dengan kegiatan mengaji Al-qur'an bersama, dan Yasinan malam Jum'at dengan jamaah yang cukup banyak baik masyarakat yang melaksanakan sholat di Mushollah Dusun VIII maupun di Dusun lain. Walaupun mereka mengakuinya ada perbedaan Mazhab, namun dalam hal kegiatan sosial keagamaan masyarakat Dusun VIII mampu bekerja sama dengan baik, saling toleran, serta menjunjung tinggi tenggang rasa. Seperti halnya kegiatan tahlilan (3, 7, 40, 100, dan 1000 hari) yang biasa dilaksanakan oleh masyarakat yang

bermazhab Syafi'i atau yang biasa mereka sebut Nahdhatul Ulama, jika mereka mengundang masyarakat selain mereka maka masyarakat lain pun akan tetap datang sebagai bukti tenggang rasa. Namun yang sangat disayangkan dalam kegiatan sosial keagamaan di Dusun VIII tidak melibatkan Remaja-remaja di Dusun ini, hal ini terlibat karena tidak adanya RISMA ataupun kegiatan remaja-remaja Islam di Dusun ini. Masyarakat menjelaskan, hal ini terjadi karena pada saat itu adanya kesenjangan usia yang sangat jauh antara Risma Senior dan calon penerusnya. Sehingga terjadi lah kevakuman atau terhentinya RISMA sampai saat ini (Data Observasi, Tanggal 10 Agustus 2019).

B. Komunikasi Persuasif Da'i dalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

1. Strategi Komunikasi Persuasif Da'i dalam Mengurangi Pemahaman Perbedaan Mazhab Masyarakat di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

Strategi komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Da'i pada masyarakat yang berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kec.Percut Sei Tuan Kab.Deli Serdang, yang penulis jelaskan melalui observasi (pengamatan) langsung dilapangan. Yakni pada tanggal 20 Agustus 2019 adalah sebagai berikut :

Da'i terlebih dahulu melakukan pendekatan dengan masyarakat melalui kegiatan rutin pengajian malam Jum'at dan pengajian jamaah Mushollah setiap ba'da Isya', melalui kegiatan inilah Da'i merasa memiliki kesempatan dan waktu yang tepat untuk berkomunikasi dengan baik bersama masyarakat. Setelah kedekatan dan komunikasi antara Da'i dan masyarakat terasa sangat baik, maka Da'i mulai menanyakan alasan masyarakat enggan untuk melaksanakan Ibadah Sholat di

Mushollah Dusun VIII, setelah dapat mengetahui dan memahami berbagai macam alasan yang diberikan masyarakat maka Da'i mulai memberikan pengertian-pengertian secara bertahap dan rutin disetiap pertemuan. Sehingga pada akhirnya Da'i mengetahui sebuah perbedaan yang terjadi hanya pada masalah kenyamanan masyarakat dalam melaksanakan ibadah. Namun jika sebagian dari mereka ditanya tentang perbedaan tersebut, mereka tidak memiliki alasan yang cukup baik. Hal ini terjadi karena sebagian dari mereka hanya ikut-ikutan.

Da'i pun sudah melakukan berbagai cara untuk menjadikan perbedaan itu menjadi indah, seperti sering memberikan tausiyah tentang perbedaan pendapat di dalam kegiatan sosial keagamaan, mendekati beberapa orang yang cukup berpengaruh dalam masyarakat dan membicarakannya secara baik-baik, bahkan Da'i pun membuat majelis ta'lim khusus untuk mempelajari dan mengkaji sebuah perbedaan Mazhab yang sesungguhnya. Akan tetapi hal tersebut belum cukup efektif untuk membuat masyarakat mau melaksanakan ibadah di Mushollah Dusun VIII Desa Bandar Setia. Namun hal ini tidak begitu dipermasalahkan selagi itu semua tidak menyebabkan konflik yang cukup berat.

Menurut Da'i Syukri Lubis, "permasalahan yang terjadi selama ini jika dibilang karena perbedaan mazhab itu belum pantas. Karena masyarakat ini pada hakikatnya tidak mengerti sekali tentang Mazhab. Ini semua terjadi karena beberapa orang yang bisa dibilang cukup berpengaruh dalam masyarakat melakukan sebuah provokasi. Dan dimana masyarakat kita ini jika dalam ilmu Agama belum cukup paham sehingga mudah saja dipengaruhi. Akan tetapi, ini semua tidak terjadi sebuah penghalang dalam kehidupan sosial. Karena kita semua memiliki hak dan kebebasan dalam berpikir dan berpendapat. Selagi itu semua tidak menyebabkan konflik itu sah-sah saja. Karena kita juga tidak dapat memaksakan mereka untuk sama dengan kita.

Tetapi untuk saat ini sudah banyak yang mau membuka hati dan pikiran sehingga melupakan sebuah perbedaan dan mau kembali melaksanakan sholat di Mushollah Dusun VIII. (Syukri Lubis, wawancara pada 17 September 2019, pkl : 19.00 WIB).

Menurut Da'i Muhammad Rizan, "mengenai sikap terhadap perbedaan mazhab memang perlu dijelaskan karena adanya kesalahan dalam bersikap dan menyikapi perbedaan pendapat yang banyak terjadi di masyarakat akibat ketidaktahuan tentang mazhab itu sendiri. Di tengah masyarakat kita saat ini ada munculnya pikiran negatif yang dimana menurut mereka, selama Islam hanya satu dan rujukannya sama maka tidak ada yang boleh berbeda-beda agar umat tidak berpecah belah, tentunya dengan adanya perbedaan ini sangat mempengaruhi kehidupan sosial masyarakat. Mereka memiliki pendapat masing-masing tidak mungkin kita melarang mereka untuk tidak mengeluarkan pendapat dan kita tidak dapat memaksakan mereka untuk sama dengan kita. Pada saat ini masyarakat sudah mulai ingin mengetahui tentang perbedaan mazhab yang ada di Dusun ini walaupun harus dengan bertahap menjelaskan kepada masyarakat kita ini". (Muhammad Rizan, wawancara pada 18 September 2019, pkl: 19.25 WIB)

Adapun menurut Da'i Sukmana Adras, "adanya perbedaan ini diantara masyarakat tidak membuat mereka saling menjatuhkan, yang selalu harus mereka ingat adalah memegang yang haq yaitu yang ditunjukkan oleh Al-qur'an dan Sunnah serta loyal terhadap yang haq dan mempertahankannya. Agama Allah hanya satu, yaitu jalan yang lurus, yakni beribadah hanya kepada Allah semata dan mengikuti RasulNya. Jangan hanya karena ada nya perbedaan pemahaman mazhab kita jadi tidak mau beribadah kepada Allah, maka yang diwajibkan setiap muslim adalah memegang yang haq dan konsisten dalam melaksanakannya". (Sukmana Adras, wawancara pada 20 September 2019, pkl: 14.30 WIB)

Pendapat diatas diperkuat oleh beberapa sampel lainnya yang dahulunya enggan Sholat di Mushollah Dusun VIII kembali mau sholat di Mushollah ini, “NU ataupun Muhammadiyah itu sebenarnya sama saja. Asalkan tujuan kita kepada Allah SWT. Sholat bagaimanapun akan ternilai sama. Kalau Imam pakai Qunut kita ikut pakai Qunut, kalau tidak ya tidak. Tidak perlu dipermasalahkan lagi.”

Selain itu, penulis juga dapat menjelaskan dalam hal perbedaan Mazhab itu bukanlah sebuah permasalahan yang serius dan tidak harus dibesar-besarkan. Karena jika selalu dibesar-besarkan itu akan menimbulkan perpecahan sesama muslim. Alangkah lebih baik sebuah perbedaan itu kita jadikan jembatan sebuah penghubung untuk menjadikan Islam itu Rahmatanlil Alamin.

Melihat fenomena diatas dapat diketahui bahwa, sesungguhnya perbedaan Mazhab di Dusun VIII sudah tidak di permasalahan hanya saja ketika dalam beribadah yang masih dipermasalahkan oleh sebagian masyarakat. Itu yang menyebabkan terlihat adanya konflik serius antara masyarakat yang mengalami perbedaan pemahaman mazhab.

2. Interaksi Da’i dan Masyarakat Dalam Proses Dakwah di Dusun VIII

Masalah adanya mazhab-mazhab dalam Islam secara khusus, serta sebagai pemikiran dan aliran secara umum, tidak lain sebagai salah satu bentuk Sunnatullah dalam hidup ini. Yang menjadi problem bahkan adanya mazhab dan kelompok-kelompok ini, namun bagaimana cara bersikap dan membangun komunikasi antara satu dan lainnya.

Pemahaman kita bahwa terjadinya kesalahan terletak pada pemahaman cara bersikap dan cara membangun komunikasi, hawa nafsu dikedepankan dan fanitisme yang melampaui batas. Disinilah terjadinya permulaan yang benar dari pada malapetaka yang luar biasa.

Interaksi yang terjadi antara Da'i dan Mad'u, Da'I dapat menyampaikan pesan-pesan dakwah melalui alat atau sarana komunikasi yang ada. Komunikasi dalam proses dakwah tidak hanya ditujukan untuk memberikan pengertian, mempengaruhi sikap, membina hubungan sosial yang baik, tapi tujuan terpenting dalam komunikasi adalah mendorong Mad'u untuk bertindak melaksanakan ajaran-ajaran agama dengan terlebih dahulu memberikan pengertian, mempengaruhi sikap, dan membina hubungan baik (Lalu Muchsin Effendi F. , 2006, p. 136).

Mengenai proses komunikasi (penyampaian dan penerimaan) pesan dakwah dapat dijelaskan melalui tahapan-tahapan, yaitu :

1. Penerimaan stimulus informasi
2. Pengelolaan informasi
3. Penyimpanan informasi
4. Menghasilkan kembali suatu informasi

Kegiatan dakwah yang dilakukan selalu terjadi interaksi, yaitu hubungan antara Da'i dan Mad'u. Interaksi dalam proses dakwah ini ditujukan untuk mempengaruhi mad'u yang akan membawa perubahan sikap sesuai dengan tujuan dakwah yaitu mencapai kebahagiaan dunia akhirat.

Dasar-dasar interaksi sosial seperti yang telah dijelaskan diatas telah diterapkan oleh Da'I dalam proses dakwahnya. Dimana Da'i benar-benar mengerti kondisi sasaran dakwah dari segi umur, geografis, pendidikan, dan lain-lain agar tujuan dakwah dapat tercapai.

3. Kendala Komunikasi Persuasif Da'i pada Masyarakat yang Berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kec.Percut Sei Tuan Kab.Deli Serdang.

Setiap aktivitas komunikasi pasti akan menemui kendala. Artinya. Seulang apapun komunikator dalam menyampaikan pesan, selalu saja ada kendala yang muncul. Ini membuktikan bahwa kendala tidak bisa dihilangkan dari setiap aktivitas komunikasi melainkan hanya bisa diantisipasi atau diminimalisir. Berikut ini telah dirangkum beberapa faktor Kendala dalam komunikasi persuasif Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia.

a. Fakor Sosiologis

Sebagaimana yang diungkapkan oleh Effendy, adanya perbedaan status sosial, tingkat pendidikan, dan ideology adalah termasuk dalam kategori kendala sosiologis dalam komunikasi persuasif (Effendy, 1992, p. 11). Di dalam komunikasi persuasif yang dilakukan Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab tampaknya kendala sosiologis masih dapat dirasakan.

Faktor pendidikan memberikan pengaruh terhadap daya serap komunikan terhadap materi yang disampaikan oleh Da'i. Sehingga, rendahnya pendidikan rata-rata masyarakat Dusun VIII menyebabkan lambat bahkan tidak diterimanya pesan-pesan yang disampaikan.

Pekerjaan sebagai bagian dari status sosial juga turut menyumbangkan kendala komunikasi persuasif Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab di Dusun VIII. Hal ini dapat dilihat dari data yang peneliti peroleh bahwa mayoritas masyarakat Dusun VIII mencari nafkah dengan berdagang, kuli bangunan, supir dll. Sehingga masyarakat tidak memiliki waktu yang pasti untuk pulang kerumah ataupun melaksanakan sholat berjamaah di Mushollah. Hal ini yang menyulitkan Da'i untuk berkomunikasi secara intensif.

b. Faktor Antropologis

Diantara kendala-kendala komunikasi persuasif Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab di Dusun VIII yang paling jelas terlihat adalah kendala antropologis. Sebagaimana diungkapkan Effendy, di antara yang termasuk kedalam kendala antropologis adalah perbedaan rasa atau suku, kebiasaan, dan bahasa.

Faktor kebiasaan adalah kendala yang terbesar yang dihadapi Da'i. Masyarakat Dusun VIII yang dimana mereka tidak bisa menerima pendapat orang lain dan hanya pendapat mereka saja yg diterima. Kebiasaan itulah yang membuat Da'i merasa sulit menyampaikan pesan-pesan kepada komunikannya.

c. Faktor Psikologis

Kendala psikologis memanglah bukan kendala yang mudah untuk dideteksi. Sebab, ia merupakan gejala kejiwaan orang-orang yang terlihat dalam komunikasi, baik dari sisi komunikator maupun komunikan. Diantara kendala psikologis tersebut adalah perasaan sedih, bingung, marah, merasa kecewa, iri hati dan prasangka (Effendy, 1992, p. 12).

Kondisi masyarakat yang saat ini ditemui adanya semacam prasangka komunikan kepada Da'i yang hendak menyampaikan pesan-pesan komunikasi persuasif. Sebagai sasaran dakwah ada yang menganggap Da'i di Dusun VIII ini masih mentah yang matangpun matang karena karbitan. Ilmu dan kemampuan para Da'i masih tahap belajar, baca, pelajari lalu naik mimbar. Dan materi yang dibahas oleh Da'i tersebut pun tidak runtun dan konsisten pada tema.

Termasuk pula dalam kendala psikologis adalah kebanyakan masyarakat Dusun VIII memiliki rasa ingin tahu atau minat yang rendah dalam memahami perbedaan mazhab secara mendalam.

Berdasarkan kendala-kendala komunikasi persuasif diatas, terdapat beberapa langkah antisipasi yang dilakukan Da'i dalam meningkatkan pemahaman perbedaan mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia, yaitu : pertama, memperbanyak komunikasi antarpersonal di tengah-tengah masyarakat, dalam hal ini para Da'i menjadikan pergaulannya dalam masyarakat di luar pengajian yang biasanya dijalani sebagai wadah untuk melakukan komunikasi persuasif dengan pendekatan pribadi. Kedua, menyampaikan pesan dakwah dengan kemasan yang menarik, misalnya dengan paket dakwah yaitu kesenian, stimulasi, atau dalam program-program pengembangan masyarakat maka paket dakwah itu berhasil menjadi stimulasi yang menggelitik persepsi masyarakat, dan akhirnya mereka pun merespon secara aktif.

4. Model dan Teknik Persuasif Pada Masyarakat Yang Berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

Ronald I. Applebaum dan Karl W.E Anatol dalam bukunya *Strategies for Persuasive Communication* membuat model komunikasi persuasif, dengan asumsi bahwa tidak ada model yang akan ideal ataupun lengkap. Model pada dasarnya adalah merefleksikan kepentingan tertentu dan asumsi-asumsi kita. Jadi dengan membuat model, kita dapat mengilustrasikan bentuk dan unsur-unsur persuasi sehingga kita dapat melihat lebih jelas bagaimana operasi yang terjadi dalam kejadian atau peristiwa persuasi.

Secara internal, model komunikasi persuasif terdiri dari empat unsur utama, yakni sumber, penerima, pesan, dan saluran. Sedangkan lingkungan eksternal proses persuasif terjadi dalam lingkungan khusus, seperti kampanye periklanan, kampanye politik, sidang pengadilan, di dalam kelas, di rumah, dan lain-lain.

Model berfungsi untuk menyederhanakan realitas sosial dan alam yang kompleks. Selain itu, berfungsi sebagai alat pelajaran dan pengingat yang efektif membentuk hubungan yang baru, membantu menelaah berbagai persoalan yang kita hadapi, menemukan sesuatu dengan cara-cara yang baru, alat berpikir dalam penelitian, menolong, dan mengantisipasi berbagai kesulitan, dan masalah pekerjaan, serta berbagai urusan yang kita hadapi.

Kondisi ini model komunikasi yang terjadi dilapangan adalah model pengaruh timbal balik (*Reciprocal Influence Model*), dimana masyarakat tidak hanya pasif atau hanya sebagai penerima, tetapi masyarakat berusaha untuk melakukan persuasi kembali dan menentukan kehendak yang diinginkan.

5. Faktor Pendukung dan Penghambat Komunikasi Persuasif Da'i pada Mad'u dalam Meningkatkan Pemahaman perbedaan Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia

Terdapat dalam komunikasi persuasif, ketika Da'i mentransmisikan pesan-pesan persuasiny, ia seharusnya sedang memberikan rangsangan (*stimulus*) tertentu kepada masyarakat. Saat masyarakat menerima, ia sebenarnya sedang melakukan persepsi atau pengamatan kepada pesan yang diterimanya. Komunikasi persuasif bertujuan untuk membentuk, memperkuat, dan mengubah sikap, pendapat, dan perilaku masyarakat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Untuk mencapai tujuan tersebut, tentu ada faktor pendukung dan faktor penghambat yang akan dihadapi.

Adapun yang menjadi faktor pendukung dan penghambat dalam komunikasi persuasif Da'i pada masyarakat yang berbeda Mazhab di Dusun VIII adalah :

- a. Faktor pendukung dalam melaksanakan komunikasi persuasif Da'i pada masyarakat yang berbeda Mazhab adalah :

1. Adanya kepercayaan dan keterbukaan komunikasi kepada komunikator. Mayoritas masyarakat mau membuka hati dan menambah wawasan tentang ilmu agama, sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, bahwa masyarakat Dusun VIII sangat membuka hati untuk bertoleransi dan menerima apa yang disampaikan oleh Da'i. Apabila terdapat perbedaan dalam beribadah tidak menjadi sebuah permasalahan.
 2. Adanya umpan balik yang diberikan komunikator kepada komunikator.
- b. Faktor penghambat dalam pelaksanaan komunikasi persuasif pada masyarakat yang berbeda Mazhab :

Waktu untuk berkomunikasi yang tepat menurut data yang peneliti peroleh bahwa mayoritas masyarakat Dusun VIII mencari Nafkah dengan berdagang, bertani, kuli bangunan, supir, dan lain-lain. Sehingga masyarakat tidak memiliki waktu yang pasti untuk pulang kerumah ataupun melaksanakan sholat berjama'ah di Mushollah. Hal ini yang menyulitkan Da'i untuk berkomunikasi secara intensif.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah diuraikan dalam pembahasan, maka penelitian ini memberikan kesimpulan beberapa point sesuai rumusan masalah yang diajukan.

1. Strategi Komunikasi Persuasif Da'i dalam Mengurangi Perbedaan pemahaman Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang

Da'i terlebih dahulu melakukan pendekatan dengan masyarakat melalui kegiatan rutin pengajian, Setelah kedekatan dan komunikasi antara Da'i dan masyarakat terasa sangat baik, maka Da'i mulai mencari tahu alasan masyarakat enggan untuk melaksanakan Ibadah Sholat di Mushollah Dusun VIII, setelah dapat mengetahui dan memahami berbagai macam alasan yang diberikan masyarakat maka Da'i mulai memberikan pengertian-pengertian secara bertahap dan rutin disetiap pertemuan. Sehingga pada akhirnya Da'i mengetahui sebuah perbedaan yang terjadi hanya pada masalah kenyamanan masyarakat dalam melaksanakan ibadah.

Da'i pun sudah melakukan berbagai cara untuk menjadikan perbedaan itu menjadi indah, seperti sering memberikan tausiyah tentang perbedaan pendapat di dalam kegiatan sosial keagamaan, mendekati beberapa orang yang cukup berpengaruh dalam masyarakat dan membicarakannya secara baik-baik, bahkan Da'i pun membuat majelis ta'lim khusus untuk mempelajari dan mengkaji sebuah perbedaan Mazhab yang sesungguhnya. Hal ini sudah mulai terlihat dari perubahan sikap masyarakat yang tidak lagi mempermasalahkan hal-hal yang sudah umum dalam perbedaan mazhab seperti halnya perbedaan Do'a dalam sholat, dzikir, ataupun tahlil. Dalam artian, komunikasi persuasif yang dilakukan Da'i

meningkatkan wawasan dan ilmu pengetahuan masyarakat untuk dapat kembali menelaah sesuatu hal yang sejak dulu dijadikan masalah yang menuju pada konflik.

2. Kendala Komunikasi Persuasif Da'i pada Masyarakat yang Berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kec.Percut Sei Tuan Kab.Deli Serdang

Ada beberapa kendala dalam komunikasi persuasif yang dihadapi Da'i adalah:

a. Faktor Sosiologis

Adanya perbedaan status sosial, agama, tingkat pendidikan. Dan ideologi adalah termasuk dalam kategori kendala sosiologis dalam komunikasi persuasif. Komunikasi persuasif yang dilakukan Da'i dalam memberikan pemahaman perbedaan mazhab kendala sosiologis masih sangat dirasakan

b. Faktor Antropologis

Kendala antropologis yang paling besar dirasakan Da'i adalah kendala dalam kebiasaan dimana mereka tidak bisa menerima pendapat orang lain dan hanya pendapat mereka saja yang bisa diterima.

c. Faktor Psikologis

Kondisi masyarakat yang saat ini ditemui adanya semacam prasangka komunikasi kepada Da'i yang hendak menyampaikan pesan-pesan komunikasi persuasif.

Walaupun terdapatnya kendala pada masyarakat tetapi tidak menutup kemungkinan sebagian masyarakat menunjukkan perubahan yang baik namun penulis dapat menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif merupakan salah satu komunikasi yang efektif untuk mempengaruhi masyarakat dan dapat merubah masyarakat menjadi lebih baik dan hidup rukun walaupun berbeda mazhab

B. Saran

Kepada masyarakat khususnya laki-laki hendaknya dapat memanajemen waktu untuk bekerja dan beribadah, agar dapat melaksanakann sholat berjamaah di Mushollah dan dapat bertolabul ilmi dalam majelis yang ada. Kepada Da'i hendaknya dapat kembali mempelajari tentang dakwah persuasif, sehingga dapat menemukan strategi-strategi baru yang menarik minat dan perhatian masyarakat. Dan kepada Da'i dan masyarakat, hendaknya menjalin interaksi sosial yang baik sehingga tetap terjalin komunikasi sesama uma muslim walaupun adanya perbedaan mazhab.

DAFTAR PUSTAKA

Buku-buku :

- Abda, S. M. (1994). *Prinsip-prinsip Metodologi Dakwah*. Surabaya: Al-Ikhlash.
- Al Qodri, A.-H. J. (2012). *Bijak Menyikapi Perbedaan Pendapat*. Jakarta: Mizan Pustaka.
- Arikunto, S. (1989). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Asmara, T. (1997). *Komunikasi Dakwah*. Jakarta: CV. Gaya Media Pratama.
- Asmuni, S. (1983). *Dasar-dasar Strategi Dakwah*. Surabaya: Al-Ikhlash.
- Aw, S. (2010). *Komunikasi Sosial Budaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Budyatna, M. (2011). *Teori Komunikasi Antarpribadi*. Jakarta: Kencana.
- Cangara, H. (2007). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Changara, H. (2000). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Deddy, M. (2008). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Departemen, A. (2000). *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: CV. Diponegoro.
- Effendy, O. U. (1990). *Komunikasi Teori dan Praktik*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya.
- Effendy, O. U. (1992). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Enjang AS dan, A. (2009). *Dasar-dasar Ilmu Dakwah*. Bandung: Widya Padjajaran.
- Hadi, S. (1994). *Metode Research*. Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM.
- Hasan, M. A. (2002). *perbandingan mazhab*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Ibrahim, M. (1991). *Pengantar Fiqh Muqaram*. Jakarta: Erlangga.
- Imam Zaidallah, D. A. (2002). *Strategi Dakwah Dalam Membentuk Da'i Profesional*. Jakarta: Kalam Mulia.
- James G. Bobbins, B. (2006). *Komunikasi yang Efektif*. Jakarta: CV. Pedoman Ilmu Jaya.

- Kartono, K. (1996). *Pengantar Metodolog*. Bandung: Mandar Maju.
- Lalu Muchsin Effendi, F. (2006). *Psikologi Dakwah*. Jakarta: Kharisma Putra Utama.
- Lalu Muchsin Effendi, F. (2009). *Psikologi Dakwah*. Jakarta: Kencana.
- Marzuki. (2005). *Metodologi Riset*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Narbuko dan Achmadi. (2003). *Metodologi Penelitian*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Nawawi, H. (1998). *Metode Penelitian Bidang Sosial*. Jakarta: Gajah Mada University Press.
- Rakhmat, J. (1988). *Retorika Modern Pendekatan Praktis*. Bandung: Ramaja Rosdakarya.
- Rakhmat, J. (1991). *Metode Penelitian Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Ruslan, R. (2004). *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Susanto, P. A. (1998). *Komunikasi Dalam Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Teguh, M. (2001). *Metodologi Penelitian Ekonometeorologi dan Aplikasi*. Jakarta: Rajawali Press.
- Yanggo, H. T. (1997). *Pengantar Perbandingan Mazhab*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Yusuf, P. (2009). *Ilmu Informasi, Komunikasi, dan Perpustakaan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.

Internet :

- (<http://repository.uinsu.ac.id/14921/1/Tesis%2520nurhalimah.pdf>) diakses tgl 20 Agustus 2019, pkl. 20.30 wib
- (repository.radenintan.ac.id/3693/1/SKRIPSI%20HENDRI.pdf) diakses tgl 10 September 2019, pkl. 23.30 wib

DAFTAR LAMPIRAN

1. Pedoman Wawancara
2. Pedoman Observasi
3. Pedoman Dokumentasi
4. Surat Izin Penelitian
5. Surat Keterangan Telah Melaksanakan Penelitian
6. Lampiran Dokumentasi Gambar
7. Kartu Bimbingan Skripsi

PEDOMAN WAWANCARA

1. Menurut Anda apakah yang menyebabkan masyarakat enggan untuk melaksanakan sholat berjamaah di Mushollah yang berada di Dusun ini ?
2. Bagaimana pendapat Anda mengenai permasalahan yang terjadi antara masyarakat yang berbeda Mazhab ini ?
3. Faktor apa saja yang mempengaruhi sikap masyarakat dalam beribadah ?
4. Strategi apa saja yang Anda lakukan untuk memberikan pemahaman terhadap masyarakat yang berbeda Mazhab ini ?
5. Bagaimana dan diwaktu kapan Anda melaksanakan Strategi-strategi tersebut ?
6. Faktor apa saja yang menghambat dan mendukung Strategi-strategi Anda ?
7. Apakah harapan Anda setelah melakukan Strategi-strategi tersebut ?

PEDOMAN OBSERVASI

1. Observasi terhadap kegiatan sosial keagamaan masyarakat Dusun VIII Desa Bandar Setia Kab. Deli Serdang.
2. Obersevasi terhadap hasil dari komunikasi persuasif yang dilakukan Da'i terhadap Masyarakat yang berbeda Mazhab di Dusun VIII Desa Bandar Setia.

PEDOMAN DOKUMENTASI

1. Sejarah singkat Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.
2. Kondisi Geografis dan Demografis Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.
3. Kondisi sosial keagamaan masyarkat Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

**KEPALA DUSUN VIII DESA BANDAR SETIA
KECAMATAN PERCUT SEI TUAN
KABUPATEN DELI SERDANG
JL. BUNTU DUSUN VIII, DESA BANDAR SETIA**

SURAT KETERANGAN

NO :

Yang bertanda tangan dibawah ini, Kepala Dusun VIII Desa Bandar Setia, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : **NAZIFAH RAHMI SIREGAR**
NIM : **0603154066**
Jurusan : **Ilmu Komunikasi**
Fakultas : **Ilmu Sosial**
Instansi : **Universitas Islam Negeri Sumatera Utara**

Benar telah melakukan penelitian di Dusun VIII Desa Bandar Setia, guna menyusun skripsi pada tanggal 09 s/d 27 September 2019. Dengan Judul : “ *Komunikasi Persuasif Da’i Dalam Memahami Perbedaan Mazhab Masyarakat Di Dusun VIII Desa Bandar Setia Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Sedang.*”

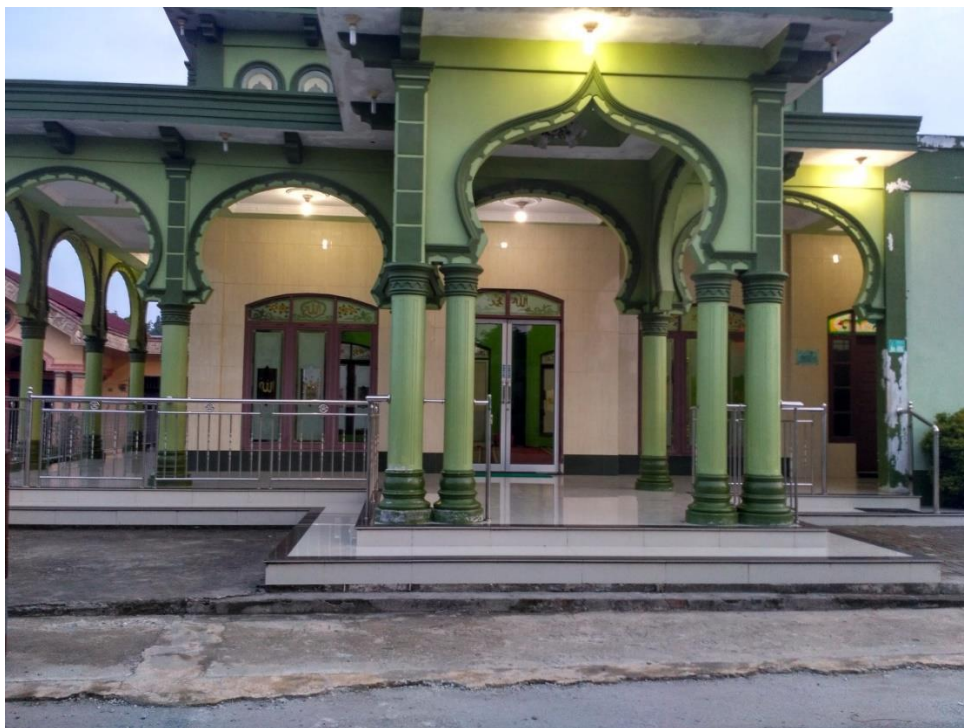
Demikian surat Keterangan ini, agar dapat digunakan sebagaimana semestinya.

Bandar Setia, 28 September 2019
Kepala Dusun VIII Desa Bandar Setia

ZULHAM EFENDI

LAMPIRAN DOKUMENTASI GAMBAR





DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas

1. Nama : Nazifah Rahmi Siregar
2. Nim : 0603154066
3. Jurusan : Ilmu Komunikasi
4. T/T/L : Medan, 05 Maret 1997
5. Agama : Islam
6. Alamat : Jl. Swadaya I Gg Mesjid No. 522, Bandar Setia
7. Nama Orang Tua
 - a. Ayah : Najarulla Siregar
 - b. Ibu : Nahriannur Sihombing
8. Jumlah Saudara Kandung : 3 (Tiga) Orang

B. Pendidikan Formal

1. TK Nurul Muslimin Medan (Tahun Tamat 2003)
2. Madrasah Ibtidaiyah Negeri I Medan (Tahun Tamat 2009)
3. Madrasah Tsanawiyah Negeri 02 Medan (Tahun Tamat 2012)
4. SMA Negeri 11 Medan (Tahun Tamat 2015)
5. UIN SU Medan Fakultas Ilmu Sosial (Tahun Tamat 2019)