BAB III

PENYAJIAN DATA

A. Deskripsi Subyek, Objek, dan Lokasi Penelitian

1. Deskripsi Subyek

Subyek penelitian ini adalah pihak-pihak yang terkait yakni Ustadz Tajul Muluk Makmun selaku tokoh yang menyebarkan ajaran Syi'ah serta salah satu orang yang menjadi pengikutnya.

Ustadz Tajul Muluk Makmun, umur 39 tahun, lahir di Sampang 22 Oktober 1973, ia memiliki empat saudara laki-laki dan tiga saudara perempuan yaitu: Iklil Al Milal (40 tahun), Roisul Al-Hukama, Budur Ma'zuzah,, Ahmad Miftah, Fatimah Zahra, Ummu Hani (27 tahun), Ummi Kulsum dan Ustadz Tajul Muluk pernah mondok di Pondok Pesantren (Ponpes) Alma'hadul Islami YAPI (Yayasan Pesantren Islam) di Bangil Kabupaten Pasuruan selama 6 tahun, setelah itu ia jadi TKI (berdagang) di Arab saudi sekaligus belajar Syiah di sana. bersuku bangsa Madura yang merupakan tokoh utama syi'ah, sekaligus pengasuh pesantren Misbahul Huda di Kecamatan Omben Sampang Dusun Nangkernang, ia juga menjadi guru bagi sekitar 500-an warga muslim Syi'ah di Omben, Sampang yang sangat setia dengannya sejak sekitar tahun 2004, Ustadz Tajul Muluk mengalami tekanan terus-menerus dari kelompok-kelompok yang sentimen dengannya Sehingga ia pun terusir dari kampungnya dan harus berdiam diri di Malang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ustadz Muhammad Nur (37 tahun). pria yang selama dua tahun menjadi pengikut Ustadz Tajul Muluk Makmun dan kini ia telah keluar dari Syiah sejak tahun 2008 yang lalu, lantaran ia merasa kalau lama kelamaan pelajaran yang ia dapat makin meragukan dan kurang masuk akal. Nur merasa tak tahan dengan semua yang diajarkan tajul, akhirnya keluar tanpa pamit. Namun sejak dirinya keluar dari Syiah, ia justru dijuluki dengan panggilan buruk oleh Tajul dan pengikutnya ia mendapat sebutan Mad Naari (bahasa Arab, artinya neraka).

Alasan penulis memilih orang-orang tersebut sebagai subyek penelitian atau informan karena penulsi meneliti masalah yang berkaitan dengan orang-orang tersebut, dan mereka semua dibutuhkan penulis untuk menggali data atau informasi dalam penelitian ini.

2. Deskripsi Objek

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah bidang yang terkait dengan keilmuan peneliti yaitu ilmu komunikasi dengan fokus komunikasi persuasif.

Komunikasi persuasif adalah bersal dari istilah *persuasions* (inggris). Sedangkan istilah *persuasions* itu sendiri diturunkan dari bahasa latin *persuasion*, kata kerjanya *to persuade*, yang dapat diartikan sebagai membujuk, merayu, meyakinkan dan sebagainya.[46]

---

[46] AW Widjaja, *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat* (Jakarta: Bumi Aksara, 1993), hlm. 66.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Kenneth E. Andersen dalam bukunya Introduction to *Communication theory and practice*, mendifinisikan persuasi sebagai suatu proses komunikasi antarpersona dimana komunikator berupaya dengan menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator.[47] Sikap adalah kecenderungan bertindak, berpersepsi, berpikir dan merasa dalam menghadapi objek, ide, situasi, dan nilai, mempunyai daya pendorong atau motivasi, relatif menetap, mengandung aspek evaluatif, dan sikap timbul dari hasil pengalaman. Karakteristik sikap adalah memiliki objek, memiliki arah, derajat, dan intensitas, dapat dipelajari, dan bersifat stabil serta tahan lama.

Ada tiga komponen sikap, yakni komponen kognitif, afektif, dan konatif atau psikomotorik. Komponen kognitif berkaitan dengan kepercayaan tentang objek, ide dan konsep. Komponen afektif berkaitan dengan perasaan yang menyangkut aspek emosional. Komponen konatif merupakan kecenderungan seseorang untuk berperilaku.

Manifestasi sikap tidak dapat langsung dilihat, tetapi harus ditafsirkan terlebih dahulu sebagai tingkah laku yang masih tertutup. Ada tiga faktor utama yang mempengaruhi pembentukan sikap seseorang, yakni pengaruh faal, kepribadian, dan faktor eksternal. Pengaruh faal berkaitan dengan aspek biologis seseorang, sedangkan faktor kepribadian menyangkut perpaduan antara mental dan neural. Pengaruh eksternal berkaitan dengan faktor

---

[47] Onong Uchyana Effendy, *Hubungan Masyarakat,* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 1984), hlm. 79.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

lingkungan, baik berupa situasi, pengalaman maupun hambatan untuk terbentuknya sikap.

Sikap merupakan aspek yang sangat strategis dalam kajian persuasi. Konsep sikap sangat bermanfaat bagi persuader dalam memprediksi sikap persuader sehingga ia dapat melakukan komunikasinya secara efektif. Ada tiga tujuan dari komunikasi persuasif ini yakni membentuk tanggapan, memperkuat tanggapan, dan mengubah tanggapan.

Dalam proses pembentukan tanggapan dan sikap, seorang persuader harus mampu mempertalikan antara gagasan atau produk baru dengan nilai-nilai yang telah melekat dalam sistem masyarakat atau sasaran. Penguatan tanggapan adalah terdapatnya kesinambungan perilaku yang sedang berlangsung saat ini terhadap beberapa produk, gagasan dan isu. Pengubahan tanggapan adalah perubahan tanggapan sasaran persuasi untuk mengubah perilaku mereka terhadap suatu produk, konsep atau gagasan.

Tujuan komunikasi persuasif secara bertingkat ada dua yaitu :

a. Mengubah atau menguatkatkan keyakinan (believe) dan sikap (attitude) audiens, dan
b. Mendorong audiens melakukan sesuatu/memiliki tingkah laku (behaviour) tertentu yang diharapkam.

Berdasarkan pendapat beberapa sarjana, seperti Neocomb, Janis, Cartwright, Graves, Bowman,Harvey, dan lain-lain dapat ditarik kesimpulan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bahwa pelaksanaan persuasi dapat mempergunakan berbagai metoda, diantaranya:[48]

a. Metode partisipasi, yaitu mengikutsertakan seseorang atau public ke dalam suatu kegiatan agar timbul saling pengertian dan harga menghargai antara mereka. partisipasi dapat menghilangkan "stereotypes" atau "prejudice" antar individu, kelompok, bangsa, atau Negara.
b. Metode assosiasi, yaitu penyajian sesuatu "message" yang dihubungkan dengan sesuatu peristiwa atau obyek yang populer, yang menarik perhatian public, misalnya seperti: iklan pemakaian sabun LUX yang dihubungkan dengan seorang aktris terkenal yang kulit mukanya bersih, licin dan halus.
c. "Icing decice", yaitu menyajikan sesuatu "message" dengan menggunakan "emosional appeal" agar menjadi lebih menarik, dapat memberikan kesan yang tidak mudah dilupakan, lebih menonjol dari pada yang lain-lain.
d. "Pay-off idea", yaitu penyajian "message" yang mengandung sugesti (anjuran), yang bila anjuran itu ditaati, hasilnya pasti akan memuaskan. Pay-off idea merupakan salah satu usaha persuasi terhadap seseorang atau orang banyak dengan memberikan reward (hadiah atau harapan yang lebih baik).

---

[48] Oemi Abdurrahman, *Dasar-Dasar Public Relations* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2001), hlm.70-71.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

e. "Fear-arrousing", yaitu menyajikan sesuatu "message" yang dapat menimbulkan rasa khawatir atau takut, bila tidak mematuhi informasi-informasi yang dikemukakan.

Prinsip-prinsip persuasi yang harus dipegang oleh seorang persuader menurut Cutlip dan Center yakni sebagai berikut.[49]

a. Untuk melakukan perubahan sikap, suatu saran bagi perubahan pertama-pertama harus diterima secara indrawi dan rohaniah. "peneriman secara rohaniah suatu pesan" merupakan faktor yang kritis dalam komunikasi persuasif.
b. Besar kemungkinan saran akan diterima secara rohaniah bila sesuai dengan kebutuhan dan dorongan pribadi.
c. Besar kemingkinan saran akan diterima secara rohaniah jika serasi dengan norma dan kesetiaan kepada kelompok.
d. Besar kemungkian saran akan diterima secara rohaniah kalau komunikatornya dianggap terpercaya dan ahli.
e. Saran melalui media massa yang diperkuat oleh tatap muka, lebih besar kemungkinannya akan diterima secara rohaniah daripada dilakukan sendiri-sendiri atau melalui saluran lain yang sama.
f. Besar kemungkinan perubahan sikap akan terjadi apabila saran diikuti factor-faktor lain yang mendasari kepercayaan dan sikap. ini mengacu kepada perubahan lingkungan yang membuat penerimaan secara rohaniah lebih mudah.

[49] Onong Uchayana, *Hubungan Masyarakat*... hlm. 81-83.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

g. Lebih besar kemungkinannya akan terdapat perubahan opini pada arah yang dikehendaki bilamana kesimpulan dinyatakan secara eksplisit dari pada diserahkan kepada khalayak untuk mengambil kesimpulan sendiri.

h. Jika khalayak bersikap ramah atau bila mana disajikan satu posisi atau kalau perubahan opini yang dikehendaki adalah yang segera tapi bersifat sementara, akan lebih efektif manakala diberikan hanya satu sisi dari argument.

i. Jika khalayak tidak setuju atau bila mendengar sisi lain dari sumber lain, akan lebih efektif kalau disajikan kedua sisi dari suatu argument.

j. Jika pandangan yang bertentangan tetapi sama-sama menarik disajikan berturut-turut, yang disajikan paling akhir mungkin yang paling efektif.

k. Kadang-kadang imbauan yang emosional yang lebih berpengaruh, kadangkala yang faktual. ini tergantung pada jenis pesan dan khalayak.

l. Untuk melakukn perubahan opini, ancaman yang kasar umumnya kurang efektif dibandingkan dengan ancaman lembut.

m. Perubahan opini yang dikehendaki bisa lebih terukur beberapa saat setelah terpaan komunikasi dari pada segera setelah terpaan.

n. Orang-orang yang paling anda kehendaki pada khalayak, kecil sekali kemungkinannya ada di sana. ini akan membawa kembali ke pemeriksaan perhatian yang dimintakan orang.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

o. Terdapat "efek lamban" pada komunikasi yang diterima dari komunakator yang dianggap oleh komunikan memiliki kadar keandalan yang rendah. berdasarkan beberapa percobaan waktu cendrung akan meniadakan komunikator yang tidak dipercayai dan membiarkan informasi tertinggal.

Ada beberapa hal yang perlu diperhatikan agar komunikasi kita menjadi persuasif atau bisa mempengaruhi orang lain.

a. Komunikator

Komunikator atau sumber komunikasi (persuader) adalah orang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain baik secara verbal maupun nonverbal, agar komunikasi yang dilakukan oleh komunikator menjadi persuasif, maka komunikator harus mempunyai ethos yang tinggi. Ethos adalah nilai diri seseorang yang merupakan paduan dan aspek kognisi, afeksi, dan konasi, serta harus mempunyai kredibilitas yang tinggi pula. yang dimaksud dengan kredibel disini adalah komunikator yang mempunyai pengetahuan, terutama tentang apa yang disampaikannya. misalnya, ketika seorang komunikator menjelaskan kepada sang komunikannya, dia harus menguasai apa yang akan disampaikannya. apalagi pada saat audience atau komunikan adalah masyarakat yang memiliki pendidikan yang tinggi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Komunikasi persuasi dikatakan gagal, ketika mengikuti sosialisasi pada seminar di suatu perguruan tinggi dimana audiencenya adalah mahasiswa dan masyarakat umum yang mempunyai pendidikan dan pengalaman yang jauh lebih tinggi dari komunikator. seandainya pada saat itu para komunikator yang hadir kurang menguasai program yang dibawa, tentunya masyarakat tidak akan puas, bahkan mungkin tidak akan berpengaruh pada perubahan sikap yang diharapkan. ketidak kredibelan juga sering disampaikan oleh masyarakat sendiri, dengan cara membandingkan antara fasilitator yang satu dengan yang lainya. kemudian *Trustworthiness* (dapat dipercaya) juga sangat penting bagi komunikator supaya komunikasi yang dilakukanya menjadi persuasif. ketika seorang komunikator yang sudah tidak dipercaya oleh komunikan, apapun yang disampaikannya tidak akan didengar oleh komunikannya.

b. Pesan.

Pesan adalah hal-hal yang disampaikan oleh pengirim kepada penerima, yang bertujuan agar komunikan melakukan hal-hal yang disampaikan dalam pesan tersebut. sama halnya dengan sumber atau komunikator, pesan juga sama berpengaruh terhadap persuasif tidaknya komunikasi yang kita lakukan.

Pesan-pesan yang disampaikan oleh fasilitator harus sederhana dan mudah dimengerti. artinya, fasilitator harus menyesuaikan isi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pesan yang disampaikan dengan khalayak sasarannya/masyarakat. informasi yang diberikan harus disesuaikan dengan kebudayaaan dan kepercayaan kelompok sasaran. yang paling mudah kita lihat adalah dari segi bahasa. ketika masyarakat sasaran kita adalah masyarakat dengan tingkat pendidikan menengah kebawah, maka bahasa yang dipakai harus disesuaikan dengan tingkat pendidikan mereka.

Dalam komunikasi persuasif, menggayakan pesan merupakan aspek yang penting karena dapat "membungkus" pesan menjadi lebih menarik dan enak di "konsumsi". Seorang persuader harus memiliki gaya perolehan perhatian yang mengesankan, menawan, dan tidak membosankan.yang dapat diperoleh dengan cara penggunaan bahasa yang jelas, luas dan tepat. Bahasa yang efektif mengandung tiga unsur, yaitu kejelasan, kelugasan, dan ketepatan.

Dalam mengembangkan pesan, ada beberapa hal yang harus diperhatikan, di antaranya:

1. Lugas artinya, pesan tidak bertele-tele dan dilakukan pengulangan kata-kata tertentu yang dianggap perlu.
2. Konsisten artinya, semua pesan harus terkait dengan tema yang akan disampaikan dan saling mendukung antara satu pesan dengan pesan yang lainnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Nada dan daya tarik, ini berkaitkan dengan style komunikator tadi ketika komunikator menyampaikan pesan sedih, tentu disesuaikan dengan nada suaranya dan lain sebagainya.
4. Bertanggung jawab, dalam hak ini sumber pesan yang dapat dipercaya akan berpengaruh pada diterima atau tidaknya pesan yang disampaikan.

c. Saluran

Saluran adalah media atau sarana yang digunakan supaya pesan dapat disampaikan oleh sumber kepada si penerima. supaya komunikasi bisa persuasif, maka media atau salauran yang digunakan harus tepat, saluran atau media harus mempetimbangkan karakteristik kelompok sasaran baik budaya, bahasa, kebiasaan maupun tingkat pendidikan, dan lain-lain. mengenali siapa yang ingin kita jangkau dapat membantu kita dalam mengembangkan pesan yang sesuai. kalau dihubungkan dengan *social mapping*, maka pemetaan budaya sangat berarti di sini.

d. Penerima

Penerima komunikasi (persuadee), adalah orang dan atau sekelompok orang yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan dan disalurkan oleh persuader baik secara verbal maupun nonverbal, yang biasa disebut dengan komunikan. dalam berkomunikasi, khalayak sasaran atau komunikan juga perlu menjadi perhatian. bagaimana

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karakteristik kelompok sasaran, baik budaya, bahasa, kebiasaan, maupun tingkat pendidikan, dan lain-lain, sangat dibutuhkan dalam memformulasikan pesan yang akan di sampaikan. ketika kita berkomunikasi dengan kelas masyarakat bawah, maka bahasa yang digunakan harus disesuaikan dengan tingkat pendidikan, jangan Sampai kita menggunakan kata-kata yang tidak dimengerti oleh masyarakat, seperti *transparansi, akuntabilitas, fleksibel* dan sebagainya. sederhanakanlah bahasa sesuai dengan pemahaman masyarakat.

3. Deskripsi Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Karang Gayam Kecamatan Omben Sampang tepatnya di dusun nangkernang. Secara geografis Desa Karang Gayam Kecamatan Omben Kabupaten Sampang ini berada di pulau Madura yang terdiri dari empat kabupaten, yaitu: dari arah paling timur Kabupaten Sumenep, Kabupaten Pamekasan, Kabupaten Sampang dan Kabupaten Bangkalan, di Kabupaten Sampang inilah dimana Ustad Tajul berdomosili. Kabupaten Sampang berada di antara Kabupaten Pamekasan dan Kabupaten Bangkalan, yang mayoritas penduduknya adalah berpenghasilan dari bertani dan bercocok tanam.

B. Deskripsi Data Penelitian

Tujuan utama dalam suatu penelitian adalah untuk mencari jawaban atas permasalahan yang diteliti. salah satu tahap penting dalam proses penelitian

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

adalah kegiatan pengumpulan data dimana pengumpulan data yaitu menjelaskan dan menjabarkan informasi, fakta, dan data-data yang telah diperoleh oleh peneliti sesuai dengan hasil yang diteliti baik dari hasil wawancara, pengamatan, catatan lapangan, dokumen, maupun data-data lain yang mendukung dari lapangan baik data primer maupun skunder, setelah dikumpulkan data disusun dan diolah kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat umum.

Peneliti harus benar-benar memahami berbagai hal yang berkaitan dengan pengumpulan data. peneliti memproses data-data tentang pola komunikasi Ustadz Tajuk Muluk Makmun dalam menyebarkan ajaran syi'ah di Desa Karang Gayang Kecamatan Omben Kabupaten Sampang. dengan fokus penelitian tentang pola komunikasi dan strategi yang dilakukan Ustadz Tajul Muluk tersebut dalam menyebarkan ajaran syi'ahnya.

Data-data yang di peroleh oleh peneliti atau penulis sesuai dengan hasil di lapangan, secara sistematis disusun untuk menjelaskan jawaban dari permasalahan yang ada dalam skripsi. Beberapa Informan yang ditemui, dimohon kesanggupam dan kesiapanya untuk diwawancarai oleh penulis sehingga dapat menggali data darinya tentang pola komunikasi dan strategi komunikasi yang dilakukan Ustadz Tajul Muluk menyebarkan ajaran syi'ahnya. Namun sebelum menjelaskan jawaban dari permasalahan yang ada dalam skripsi tersebut penulis akan menjelaskan sedikit tentang sejarah syi'ah dan ajaran syi'ah di Sampang khususnya di Desa Karang Gayam itu sendiri.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Syi'ah bukanlah hal baru di dunia ini bahkan ada sebagian menganggap Syi'ah lahir langsung setelah wafatnya Nabi Muhammad saw, yaitu pada saat perebutan kekuasaan antara golongan Muhajirin dan Anshar di Balai Pertemuan Saqifah Bani Sa'idah. sampai saat ini syi'ah masih terus berkembang ke berbagai penjuru dunia, salah satunya di Kabupaten Sampang, Jawa Timur, yang bermula dari keresahan seorang Kiai yang bernama Achmad Nawawi, ulama dari Dusun Nangkernang, Desa Karang Gayam. Kiai Achmad merupakan ayahanda Ustadz Tajul Muluk, pemimpin Syiah Sampang saat ini. Putra tertua Kiai Achmad tersebut, Ustadz Iklil Almilal, menuturkan sebagai seorang Ahlus Sunnah Wal jamaah (NU) ayahnya belum mantap dengan berbagai ajaran dan kitab kuning yang dipelajarinya. Karena itu Kiai Achmad terus mempelajari dan memperdalam banyak referensi tentang Islam untuk memantapkan hatinya. Sampai suatu saat, kata Iklil, Kiai Achmad mendapat kiriman koran dari negara Iran yang dikirim sahabatnya. Dari situlah, Kiai Achmat kagum pada sosok imam besar Syi'ah Iran, Ayatullah Imam Khumaini.

Kemudian dikirimlah tiga anak Kiai Achmad, yakni Tajul Muluk, Roisul Hukama', dan seorang putrinya untuk nyantri ke Pesantren Yayasan Pesantren Islam (Yapi) Bangil Pasuruan sekitar tahun 1992. Pesantren ini disebut-sebut mengajarkan Syiah. Namun pengurus Pesantren Yapi menyangkal disebut beraliran Syiah. Keputusan Kiai Achmat memondokkan putranya ke Yapi ditentang sepupunya, KH Ali Karrar, pemimpin Pondok Pesantren Darut Tauhid di Kabupaten Pamekasan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Berbagai desakan dan protes itu membuahkan hasil. Tahun 1998, Tajul Muluk berhenti dari Yapi untuk kemudian menjadi tenaga kerja ke Arab Saudi. Meski tak tamat Yapi, rupanya Syiah di hati Tajul sangat membekas. Berbekal uang dari hasil menjadi tenaga kerja di Arab, Tajul Muluk pulang ke Nangkernang untuk menyebarkan syi'ah sekitar tahun 2004 kemudian mendirikan pesantren kecil yaitu pesantren Misbahul huda yang dibantu oleh kakaknya, Iklil Almilal, dan adiknya, Roisul Hukama'.

Beberapa ajaran-ajaran syi'ah yang diajarkan oleh Tajul Muluk dan dianggap menyimpang dari ajaran islam yang sebenarnya salah satunya adalah: (1). Sholat tarawih tidak di perbolehkan, karena di masa rosulullah tidak ada taraweh dan taraweh di anggap di buat oleh para sahabat, bukan ahlul bait. (2). Sholat sunnah dan sholat janazah tidak harus wudhu, kataya itu sudah ajaran dari ahlul bait. Adzan di rubah juga sesuai dengan azannya syi'ah. (3). Memiliki tiga kalimat syahadat (syahadat imam). Yaitu bersaksi bersaksi bahwa tiada Tuhan selain Allah, bersaksi bahwa Nabi Muhammad adalah Rasulullah, dan bersaksi bahwa Imam Ali adalah wali (imam pilihan) Allah. (4). Membolehkan taqiyyah (berdusta) Saat berdebat dan berdakwah, Syi'ah ber-taqiyyah menipu ummat Islam dengan memberi kesan bahwa ajaran mereka "sama" dengan ajaran Islam. (5). Tidak bertauhid. Mengatakan Imam mereka menciptakan dan menentukan syurga /neraka, mengampuni dosa, dan seterusnya. (6). Berlebihan terhadap Imam, mengatakan bahwa imam mereka mengetahui hal ghaib, menjadi pelindung dunia, (7). Menuhankan Imam mereka. Mengatakan Boleh berdo'a kepada Imam, mengatakan Imam dapat mengabulkan do'a. (8). Mengkafirkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Mencela dan melaknat para sahabat dan istri Nabi Muhammad Shalallahu 'Alaihi wa Sallam. Di antaranya melaknat 'Aisyah istri Nabi, melaknat Abu Bakar, Umar bin Khatthab, Hafshah binti Umar, Abu Hurairah, Utsman bin Affan, dan lainnya. (9). Mempunyai anggapan bahwa Al-Qur'an yang sekarang sudah banyak yang dirubah. (10). yang paling menyakitkan bagi masyarkat (Desa Karang Gayam) disini yaitu pentafkirannya, semua di anggap kafir, murtad dan najis, jika tidak sepaham dengannya.

Dalam menyebarkan ajaran syi'ah kepada masyarakat Desa Karang Gayam Omben Sampang Ustadz Tajul Muluk menggunakan pola komunikasi dan strategi komunikasi, yaitu:

1. Pola komunikasi Ustadz Tajul Muluk Dalam menyebarkan ajaran syi'ah di Desa Karang Gayam Omben Sampang.

   Dalam kaitannya dengan menyebarkan ajaran syi'ah tersebut, Ustadz Tajul Muluk telah melakukan kegiatan komunikasi dengan masyarakat baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung dalam rangka merekrut atau mengajak masyarakat untuk menjadi pengikutnya, salah satu usaha yang dia lakukan dalam menyebar luaskan ajaran- ajaran yang ia bawa, yaitu dengan komunikasi langsung kepada keluarga besarnya sendiri terlebih dahulu, maka dengan demikian proses penyebaran syi'ah yang selanjutnya akan semakin mudah dan cepat dengan bantuan keluarga besranya , seperti apa yang dituturkan oleh Ustadz Tajul kepada peneliti saat ditemui di Rumah Tahanan Negara Kelas II B Sampang:

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "Sebelum ngajak orang lain menjadi pengikut syi'ah yang pertama kali saya ajak tentunya keluarga besar saya dulu, biar mereka juga bisa bantu saya dalam menyebarkan syi'ah."[50]

Selanjutnya dalam meningkatkan jumlah pengikut syi'ah Ustadz Tajul Muluk melancarkan komunikasi dua tahap yaitu mengajak tiap para kepala keluarga, karena kepala keluarga merupakan orang yang mempunyai hak penuh atas anggota keluarganya, jadi jika kepala keluarganya sudah dapat ditaklukkan, maka akan lebih mudah untuk merekrut atau mengajak anggota keluarga yang lain. seperti yang dituturkan oleh Ustadz Tajul pada peneliti:

> "Setelah semua keluarga besar saya sudah masuk syi'ah, maka target selanjutnya adalah masyarakat terlebih dahulu kepada para kepala keluarga, nahhh...jika kepala keluarganya sudah bisa diajak kerja sama, maka akan mudah untuk mengajak anggota keluarga yang lain."[51]

Karena syi'ah merupakan organisasi ilegal, maka komunikasi yang digunakan adalah pola komunikasi informal (komunikasi melalui pertemuan-pertemuan atau tatap muka langsung, tidak mengikuti prosedur atau jalur-jalur formal yang berlaku dalam suatu organisasi). di mana ada kesempatan di situlah Ustadz Tajul Muluk menyebarkan ajaran syi'ah. seperti yang ungkapkan oleh Ustadz Muhammad Nur saat diwawancarai:

> "Suatu hari ketika saya di ladang mencangkul, tiba-tiba Tajul datang dan berdiri di samping kemudian mendakwahkan ajaran Syi'ah. yang salah satunya adalah melaknat sahabat dan

---

[50] Hasil wawancara dengan tokoh Syi'ah Sampang, Ustadz Tajul Muluk Makmun, 3 juni 2012, jam: 11:00 WIB

[51] Hasil wawancara dengan tokoh Syi'ah Sampang, Ustadz Tajul Muluk Makmun, 3 juni 2012, jam: 11:00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

mengkafirkan Sunni, bahkan Tajul juga mengatakan kalau al-Qur`an sekarang telah banyak yang dirubah."[52]

Untuk semakin memantapkan hati masyarakat terhadap apa yang dia ajarkan dan katakan terkait syi'ah ustadz Tajul, tidak pernah mengenal lelah untuk mencapai hal itu, semakin ajakannya ditolak oleh masyarakat maka dia semakin agresif dan obsesi untuk terus berjuang untuk membuat masyarakat semakin percaya dan yakin akan dirinya dan ajaran yang dia bawa, bagaimanapun caranya pasti dia lakukan seorang komunikator dapat memilih dan menciptakan pesan baik pesan Verbal maupun Nonverbal dengan menggunakan ide untuk mempengaruhi komunikannya, seperti apa yang ditambahkan Ustadz Tajul Muluk Makmun:

> "Untuk mempengaruhi masyarakat saya melakukan pendekatan melalui komunikasi langsung dengan masyarakat secara *face to face*. karena menurut saya cara ini sangat efektif, masyarakat bisa menerima pesan-pesan yang saya sampaikan secara langsung."[53]

Karena Tajul pantang mundur dalam menyebarkan paham sesat Syi'ah, maka para ulama setempat disaksikan Kapolres Sampang, pada pertengahan April 2011 membuat kesepakatan bahwa Tajul Muluk dan kawan-kawan harus angkat kaki dari Madura dan tidak menyebarkan fahamnya di kalangan masyarakat di Madura, dan semua pengikutnya harus kembali bergabung dengan majelis ta'lim NU Sunni untuk dapat dibina kembali.

---

[52] Hasil wawancara dengan mantan pengikut Tajul, Ustadz Muhammad Nur, 16 Mei 2012, jam: 09:30 WIB

[53] Hasil wawancara dengan tokoh syi'ah Sampang, Ustadz Tajul Muluk Makmun, 3 juni 2012, jam: 11:00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ustadz Tajul Muluk dan keluarganya akhirnya memang keluar dari kawasan Madura, namun sekedar mengungsi ke Malang, Jawa Timur. Sementara itu, geliat menyebarkan paham sesat Syi'ah masih berlangsung terus, ustadz Tajul masih sering pulang ke kampungnya desa Karang Gayang Gayam untuk mengadakan kajian-kajian terkait ajaran syi'ah tentunya. seperti yang diungkapkan oleh ustadz Muhammad Nur kepada peneliti:

> " Meskipun sudah diungsikan ke Malang Tajul masih sering datang kesini semata-mata hanya untuk mengadakan kajian-kajian tentang syi'ah, dan terus mendoktrin masyarakat tentang syi'ah melalui argumen-argumennya, yang namanya masyarakat disni kan kebanyakan masih banyak yang awam jadi di kasih argumen saja sudah nunduk, meskipun argumennya salah. kemudian masyarakat disini di baiat, isi baiatnya itu yaaaaachh... sumpah untuk mau berjuang jiwa raga untuk ahlulbait, dan harus ikut andil dalam menyebarkan ajaran syi'ah, dan harus berbohong dan setia juga patuh pada ahlul bait. "[54]

2. Strategi Komunikasi Ustadz Tajul Muluk Dalam menyebarkan ajaran syi'ah di Desa Karang Gayam Omben Sampang.

Syi'ah berkembang di Kabupaten Sampang Pada tahun 2004 hingga saat ini santri dan pengikutnya masih tetap berkembang pesat. untuk mengembangkan atau menyebarkan ajaran syi'ah tersebut tentunya membutuhkan beberapa teknik atau strategi komunikasi untuk menarik minat para jama'ah agar menjadi pengikut syi'ah. hal ini seperti yang

[54] Hasil wawancara dengan mantan pengikut Tajul, Ustadz Muhammad Nur, 16 Mei 2012, jam: 09:30 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

disampaikan oleh tokoh utama syi'ah di Sampang Madura (Ustadz Tajul Muluk Makmun) :

> "Dalam menyebarkan syi'ah ini saya melakukan pendekatan secara intens kepada masyarakat dengan melakukan komunikasi langsung (face to face) dari rumah ke rumah untuk lebih mengenal masyarakat, karena tidak semua masyarakat mempunyai latar belakang yang sama seperti ekonomi, pendidikan, dan lain sebagainya."[55]

Komunikator sebagai penyampai pesan seharusnya tahu banyak tentang apa yang menjadi keinginan dan kebutuhan komunikannya, sehingga komunikator bisa mengambil kebijakan untuk kepentingan komunikan dan untuk menarik simpati masyarakat. sebagaimana diungkapakan oleh Ustadz Tajul Muluk:

> " Untuk menarik simpati masyarakat dalam menyebarkan ajaran syi'ah biasanya saya memberikan bantuan terutama bagi masyarakat-masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah, saya bantu mereka dengan membawa bahan-bahan makanan pokok seperti: beras, mie, minyak goreng dan lain sebagainya, kemudian dia mengajak masyarakat untuk masuk syi'ah alias menjadi pengikutnya,"[56]

Dalam menyampaikan ajaran syi'ah, menurut Ustadz Tajul Muluk, meski sebagian masyarakat Sampang khususnya di desa Karang Gayam hanya dengan dibantu dengan sedikit bahan-bahan makanan pokok seperti: beras, mie, minyak goreng dan lain sebagainya, sudah bisa nurut atas ajakan Ustadz Tajul Muluk, tapi tak sedikit juga tantangan dan ancaman

---

[55] Hasil wawancara dengan tokoh syi'ah Sampang, Ustadz Tajul Muluk Makmun, 3 juni 2012, jam: 11:00 WIB

[56] Hasil wawancara dengan tokoh syi'ah Sampang, Ustadz Tajul Muluk Makmun, 3 juni 2012, jam: 11:00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang ia terima dari berbagai kalangan masyarakat yang sentiment terhadapnya,

Dalam perjalannya sebagai tokoh syi'ah banyak Masyarakat yang menolak, dan melaporkan aktivitasnya kepada ulama setempat, bahkan ada sebagian yang mengancam akan membunuhnya dan keluarganya, jika tetap melakukan hal yang dianggap melanggar agama itu, Agar tidak berkelanjutan, maka ulama setempat menasihati Tajul agar tidak menyebarkan paham sesat Syi'ah ke tengah-tengah masyarakat yang cenderung menolaknya. Tapi Tajul pantang menyerah dan maju terus.

Menurut Kepala Dusun Nangkernang, Ahmad Khamsah (35) mengatakan, Tajul sering meminjami warga uang. Ada dugaan, uang pinjaman itu sebagai salah satu cara merekrut warga agar masuk Syi'ah, dia berusaha membuat warga agar merasa simpati kepadanya dengan iming-iming pinjaman uang tesebut.

> "Tajul Muluk sering meminjami uang kepada penduduk. dia bahkan berjanji bagi warga khususnya warga yang banyak hutangnya akan dia lunasi, jika mau menjadi pengikutnya, Setelah itu warga yang sudah dia datangi diminta untuk ikut mengaji, nachhh…di sinilah cara Tajul memperkenalkan atau mensosialisasikan terkait ajaran syi'ahnya kepada masyarakat."[57]

Dugaan ini dibenarkan mantan pengikut Tajul, Ustadz Muhammad Nur (37). Menurut pria yang pernah dua tahun ikut Tajul Muluk ini, menduga bahwa Ustadz Tajul memiliki banyak dana-dana yang ditengarai

[57] Hasil wawancara dengan Kepala Dusun Nangkernang , Ahmad Khamsah, 09 Mei 2012, jam: 09:00 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berasal dari Iran. dia memberikan pinjeman terutama bagi orang-orang yang punya hutang hutangnnya dia lunasi, dan bagi yang ingin berhutang dia kasih dengan cuma-cuma tanpa harus membayarnya kembali, tapi dengan syarat mereka harus ikut Sy'iah. Jadi orang -orang dibuat untuk berhutang budi terlebih dahulu.

Kemudian setelah itu dia mengajari warga tentang hadist-hadist yang akhirnya lambat laun dia mulai memperkanalkan tentang syi'ah melalui acara perkumpulan seperti pengajian-pengajian atau kajian-kajian yang ia adakan seperti halnya yang dituturkan oleh Ustadz muhammad Nur kepada peneliti:

> "Tajul Muluk memperkenalkan syi'ah kepada masyarakat biasanya pada acara pengajian-pengajian atau kajian-kajian yang dia adakan di pondok yang dia dirikan (Misbahul Huda)"[58]

Karena syi'ah merupakan hal baru bagi masyarakat sampang khususnya di Desa Karang Gayam itu sendiri, maka pensosialisasian syi'ah ini sangatlah penting adanya. pensosialisasian syi'ah ini dikampanyekan atau dikomunikasikan secara langsung (face to face) kepada masyarakat karena secara emosional komunikasi ini lebih bersifat interaktif, dengan menggunakan acara pengajian atau perkumpulan sebagai media komunikasinya.

---

[58] Hasil wawancara dengan mantan pengikut Tajul, Ustadz Muhammad Nur, 16 Mei 2012, jam: 09:30 WIB

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id