BAB IV

ANALISIS DATA

Analisis data adalah bagian dari tahap penelitian kualitatif yang berguna untuk menelaah data yang telah diperoleh peneliti dari informan maupun dari lapangan. Analisis data juga bermanfaat untuk mengecek kebenaran dari setiap data yang telah diperoleh. Analisis data juga merupakan implementasi usaha peneliti untuk mengatur urutan data kemudian mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori, dan satuan uraian dasar.

A. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukukan penyajian data yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti menemukan beberapa hal yang dilakukan oleh Ustadz Tajul Muluk dalam menyebarkan ajaran syi'ah di Desa Karang Gayam Omben Sampang. dari pengamatan yang dilakukan peneliti selama di Desa Karang Gayam menghasilkan beberapa temuan sebagai berikut:

Syi'ah merupakan aliran sempalan dalam Islam dan Syi'ah merupakan salah satu dari sekian banyak aliran-aliran sempalan dalam Islam. Sedangkan yang dimaksud dengan aliran sempalan dalam Islam adalah aliran yang ajaran-ajarannya menyempal atau menyimpang dari ajaran Islam yang sebenarnya yang telah disampaikan oleh Rasulullah SAW, atau dalam bahasa agamanya disebut Ahli Bid'ah.

Selanjutnya oleh karena aliran-aliran Syiah itu bermacam-macam, ada aliran Syiah Zaidiyah ada aliran Syiah Imamiyah Itsna Asyariah ada aliran Syiah Ismailiyah dan lain-lain, maka saat ini apabila kita menyebut kata Syiah, maka yang dimaksud adalah aliran Syiah Imamiyah Itsna Asyariah yang sedang berkembang di negara kita dan berpusat di Iran atau yang sering disebut dengan Syiah Khumainiyah.

Keberadaan Syi'ah baik secara umum maupun syi'ah yang ada di desa Karang Gayam Omben Sampang ini bukan hanya sebagai ajaran baru dalam islam, namun juga sebagai penyebab adanya keresahan dan permusuhan serta perpecahan di dalam masyarakat, sehingga mengganggu dan merusak persatuan dan kesatuan bangsa.

Tokoh-tokoh Syi'ah inilah yang sekarang sedang giat-giatnya menyesatkan umat Islam dari ajaran Islam yang sebenarnya. Dengan menggunakan strategi yang licik yang mereka namakan *taqiyah* (berdusta) yang berakibat dapat menghalalkan segala cara, aliran ini dikembangkan. Akibatnya banyak orang-orang yang beraqidah Ahlus Sunnah Wal Jama'ah tertipu dan termakan oleh propaganda mereka, sehingga keluar dari agama nenek moyangnya (Islam) dan masuk Syiah.

Temuan penelitian dalam menyebarkan ajaran syi'ah di Desa Karang Gayam Omben Sampang, yang dilakukan oleh Ustadz Tajul Muluk dijabarkan sebagai berikut yaitu:

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

Berdasarkan uraian mengenai pola komunikasi yang dilakukan oleh Ustadz Tajul Muluk dalam menyebarkan ajaran Syi'ah menggambarkan bahwa pola komunikasi tersebut adalah primer, sekunder, dan sirkuler. Pertama, pola komunikasi primer karena komunikator atau Ustadz Tajul Muluk menyampaikan pesan kepada komunikannya (masyarakat) dengan menggunakan suatu lambang baik verbal (bahasa) maupun nonverbal sebagai media atau saluran dalam berkomunikasi.

Dalam menyebarkan ajaran syi'ah kepada masyarakat Ustadz Tajul Muluk telah melakukan kegiatan komunikasi baik yang bersifat langsung maupun tidak langsung dalam rangka merekrut atau mengajak masyarakat untuk menjadi pengikutnya, dengan menggunakan lambang verbal (kata-kata, bahasa) dan non verbal (lambang,isyarat). sebagai proses atau pola komunikasi yang digunakan sebagai cara untuk mempermudah masyarakat dalam menerima pesan yang disampaikan oleh Ustadz Tajul Muluk saat menyebarkan ajaran syi'ahnya. 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 besarnya tersebut.

Untuk mendapatkan hasil yang efektif Ustadz Tajul Muluk menggunakan model komunikasi dua tahap, demi mempermudah proses komunikasi kepada masyarakat. oleh karena itu dalam menyebarkan syi'ah Ustadz Tajul Muluk juga bekerja sama dengan para kepala keluarga yang sudah sangat dekat dan mempunyai kredibilitas, outoritas, dan ikatan emosional yang tinggi di mata para anggota keluarganya yang lain. karena faktor kesamaan atau kemiripan merupakan dasar daya tarik untuk semua jenis hubungan anatar manusia, termasuk komunikasi persuasif, dalam batas-batas tertentu, semakin mirip pihak-pihak yang berkomunikasi, maka akan semakin efektif pula komunikasi di anatara mereka.

Komunikasi yang efektif adalah komunikasi yang hasilnya sesuai dengan harapan para pesertanya (orang-orang yang sedang berkomunikasi). misalnya, penjual yang datang ke rumah untuk mempromosikan barang dianggap telah melakukan komunikasi efektif bila akhirnya tuan rumah membeli barang yang ditawarkan tersebut, sesuai dengan yang diharapkan penjual itu, dan tuan rumah pun merasa puas dengan barang yang dibelinya.[59]

Karena syi'ah merupakan organisasi ilegal, maka komunikasi yang digunakan adalah komunikasi informal (komunikasi melalui pertemuan-pertemuan atau tatap muka langsung, tidak mengikuti prosedur atau jalur-jalur formal yang

[59] Mulyan Dedy, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung, PT. Remaja Rosdakarya, 2008), hlm. 117.

berlaku dalam suatu organisasi). di mana ada kesempatan di situlah Ustadz Tajul Muluk menyebarkan ajaran syi'ah.

Kedua, Pola komunikasi sekunder diartikan sebagai proses penyampaian pesan dengan menggunakan alat atau sarana sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama, dalam hal ini sarana yang dimaksud adalah acara perkumpulan seperti pengajian yang diadakan oleh orang-orang syi'ah, komunikasi sekunder ini lazim digunakan apabila khalayah yang menjadi sasaran komunikasi jauh jaraknya dan mempunyai jumlah yang banyak . mengenai gambaran tersebut lebih jelasnya dapat diliat dalam gambar berikut:

Keterangan :

Komunikator : Ustadz Tajul Muluk sebagai tokoh Syi'ah Sampang.

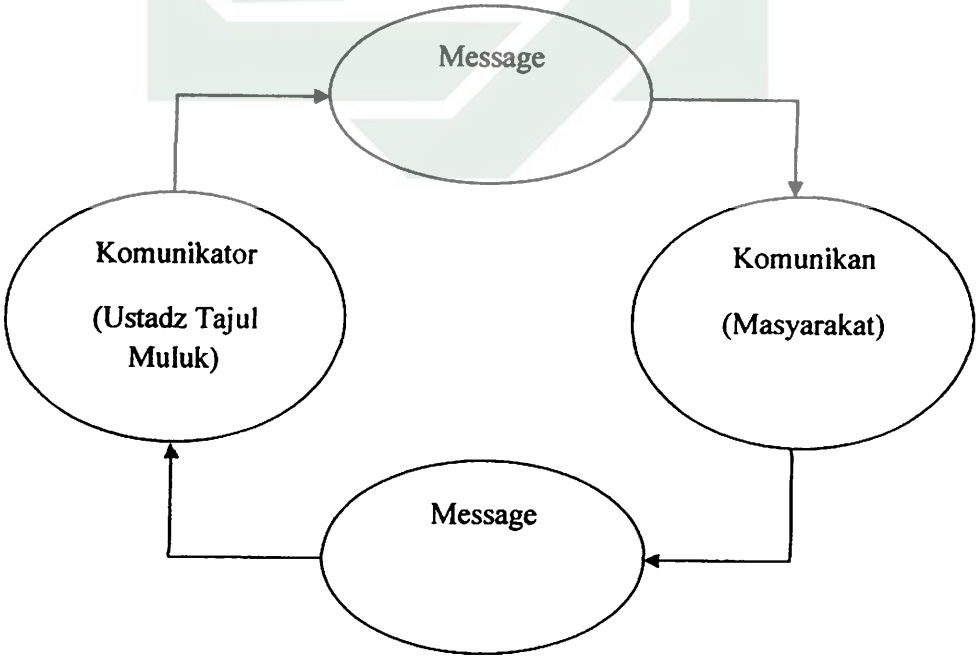
Pesan : Ajaran Syi'ah yang dibawa dan disampaikan oleh Ustadz Tajul Muluk.

Media : Acara-acara pemkumpulan seperti: pengajian dan lain sebagainya, sebagai tempat berlalunya pesan dari komunikator kepada komunikan.

Komunikan : Masyarakat Sampang, khususnya masyarakat Desa Karang Gayam yang menerima pesan dari komunikator.

Efek : Dampak sebagai pengaruh dari pesan, yaitu diterimanya ajaran Syi'ah oleh komunikan (masyarakat).

Ketiga, Pola komunikasi sirkuler, pola komunikasi yang didasarkan pada perspektif interaktif yang menekankan bahwa komunikator atau sumber memberi respon secara timbal balik kepada komunikator lainnya. Dalam pola komunikasi sirkuler ini mekanisme umpan balik dalam komunikasi dilakukan antara komunikator dan komunikan saling mempengaruhi antara keduanya yaitu sumber dan penerima. pola komunikasi ini menekankan peranan komunikator dan penerima sebagai pelaku utama komunikasi. seperti yang tergambar di bawah ini:



Gambar di atas memberi pengertian bahwa komunikasi yang terjadi antara Ustadz Tajul Muluk dengan masyarakat Desa Karang Gayam dalam proses menyampaikan ajaran Syi'ah menggambarkan pola komunikasi sirkuler, Karena dalam proses komunikasinya terjadilah *feedback* atau umpan balik, yaitu terjadinya arus dari komunikan kepada komunikator sebagai penentu utama keberhasilan komunikasi. Dalam pola komunikasi yang seperti ini proses komunikasi berjalan terus yaitu terjadinya umpan balik antara komunikator dan komunikan. seperti pemikiran Hafield Cangara.[60] Pola komunikasi sirkuler ini merupakan proses yang dinamis dan dapat berfungsi ganda, karena antara pelaku komunikator dan komunikan sama-sama berfungsi sebagai pengirim dan penerima pesan, serta mempunyai kedudukan yang sama, proses komunikasi dapat terjadi dan berakhir dimana saja.

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

Salah satu strategi komunikasi yang dilakukan oleh Ustadz tajul Muluk dalam menyebarkan ajaran syi'ah yaitu melakukan pendekatan secara intens kepada masyarakat dengan melakukan komunikasi langsung (face to face), Ustadz Tajul Muluk memperkenalkan syi'ah kepada masyarakat dalam setiap diadakannya pengajian-pengajian atau kajian-kajian yang ia

[60] Hafied Canggara, *Pengantar Ilmu Komunikasi.* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2004), Hlm. 47

adakan, 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 face to face kepada masyarakat dengan menggunakan acara pengajian atau perkumpulan sebagai media komunikasinya.

Selain itu penyebaran syi'ah itu juga dilakukan dengan cara mendatangi rumah-rumah warga yang menjadi target untuk diajak menjadi syi'ah. dengan menggunakan komunikasi face to face dan menggunakan bentuk bahasa sebagai komunikasi verbal yang mudah dipahami serta isi pesan yang persuasif, maka pesan itu akan mudah diterima oleh masyarakat. disamping itu Ustadz Tajul Muluk juga menggunakan tekhnik komunikasi persuasif Icing decice dengan 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. yaitu dengan memberikan sedikit bantuan kepada masyarakat yang ekonominya menengah ke bawah, dengan membawa bahan-bahan makanan pokok seperti: beras, mie, minyak goreng dan lain sebagainya, dan hal ini merupakan tindakan yang baik dalam upaya mengajak masyarakat untuk menjadi pengikutnya.

Dalam melaksanakan tugasnya sebagai tokoh syi'ah banyak cara yang dilakukan oleh Ustadz Tajul Muluk selain dengan mengkomunikasikan secara face to face dan model komunikasi dua tahap seperti yang disebutkan di atas dia juga sering kali menggunakan modal uang sebagai daya tarik untuk mempermudah melakukan persuasi kepada masyarakat dalam penyebar luasan syi'ahnya, ia selalu mengiming-imingi uang atau keuntungan-keuntungan yang akan didapatkan oleh masyarakat ketika mau diajak menjadi pengikutnya, dia juga membantu masyarakat yang mempunyai hutang dengan cara melunasi hutangnya tanpa harus mengembalikannya, dengan syarat mereka (masyarakat) mau menjadi pengikutnya.

Dengan menggunakan uang tersebut maka akan mudah untuk menarik simpati masyarakat dalam mengkampanyekan ajaran syi'ah , sehingga pesan-pesan yang disampaikan akan mudah diterima oleh masyarakat, akan menjadi lebih persuasif, dan lebih mudah dalam mempengaruhi sikap dan tingkah laku masyarakat sesuai dengan yang diharapkan.

Dalam teori persuasif, seorang persuader menggunakan daya tarik untuk membangkitkan orang agar mau berfikir dan mau bertindak.[61] agar lebih mudah melakukan persuasi seorang persuader sebagai sumber komunikasi persuasi sebaiknya

[61] Dedy Djamaluddin Malik & Yosal Iriantara, *Komunikasi persuasif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 1994), Hlm. 17.

melakukan manipulasi bahasa dengan berbagai cara hingga memperoleh isyarat kebersamaan antara sumber dan penerima. Factor kesamaan dan kemiripan merupakan dasar daya tarik untuk semua jenis hubungan antara manusia, termasuk komunikasi persuasif. semakin mirip pihak-pihak yang berkomunikasi, maka akan semakin efektif pula komunikasi diantara mereka.

Perlu juga diingat bahwa persuasi bukan hanya sekedar untuk membujuk dan merayu saja, tetapi persuasi merupakan suatu teknik mempengaruhi dalam mempergunakan dan memanfaatkan data dan fakta psikologis, sosiologis dari orang-orang yang kita pengaruhi. oleh karena itu seorang persuader (Ustadz tajul Muluk) harus memiliki kemampuan untuk memperkirakan keadaan khalayak atau masyarakat yang dihadapi.

B. Konfirmasi Temuan Dengan Teori

Peneliti berlandasan pada teori persuasi karena teori ini lebih menekankan pada proses mempengaruhi komunikannya. dalam komunikasi persuasif ini seorang komunikator atau persuader bertujuan untuk mengubah atau memengaruhi kepercayaan, sikap, dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator. Pada umumnya sikap-sikap individu atau kelompok yang hendak dipengaruhi ini terdiri dari tiga komponen diantaranya yaitu:

1. Kognitif - perilaku dimana individu mencapai tingkat "tahu" pada objek yang diperkenalkan.
2. Afektif - perilaku dimana individu mempunyai kecenderungan untuk suka atau tidak suka pada objek.
3. Konatif - perilaku yang sudah sampai tahap hingga individu melakukan sesuatu (perbuatan) terhadap objek.

Ustadz Tajul Muluk sendiri merupakan seorang tokoh utama syi'ah Sampang yang memerlukan banyaknya pengikut sehingga perlu adanya proses persuasi untuk mendapatkan pengikut atau jama'ah yang sebanyak mungkin. Ustadz Tajul Muluk berupaya menjadi seorang komunikator atau persuader dalam menjalankan tugasnya untuk menyebar luaskan ajaran syi'ah dan merekrut banyak anggota dengan baik sesuai dengan tujuan komunikasi persuasif. tujuan komunikasi persuasif secara bertingkat ada dua yaitu:

1. Mengubah atau menguatkan keyakinan (Believe), dan sikap (Attitude), audiens dan,
2. Mendorong audiens melakukan sesuatu / memiliki tingkah laku (Behavior) tertentu yang diharapkan.

Dua tujuan komunikasi persuasif di atas menjadi tolak ukur keberhasilan kegiatan Ustadz Tajul Muluk dalam menarik minat masyarakat untuk menjadi pengikut syi'ah dan telah terbukti dengan adanya upaya-upaya yang dilakukan Ustadz Tajul Muluk dengan

menggunakan teknik persuasi setiap bulanya semakin banyak masyarakat khususnya masyarakat Desa Karang Gayang yang masuk syi'ah.

Untuk menarik minat masyarakat agar menjadi pengikut sy'ah Ustadz Tajul Muluk mempunyai metode-metode tersendiri dalam menyebarkan serta merekrut masyarakat untuk menjadi pengikutnya. berdasarkan penemuan data dan fakta di lapangan dalam penelitian terkait pola komunikasi Ustadz Tajul Muluk dalam meneyebarkan ajaran syi'ah ketika peneliti konfirmasikan dengan teori persuasi yang dijadikan acuan, ternyata memiliki keterkaitan.

Ustadz Tajul Muluk dalam melaksanakan tugasnya sebagai tokoh syi'ah yakni menyebarkan serta menyesatkan umat Islam dari ajaran Islam yang sebenarnya menggunakan salah satu teknik dalam teori persuasi sebagai berikut:

1. 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.

   Dalam hal ini Ustadz Tajul Muluk sebagai komunikator atau persuader untuk menarik simpati masyarakat dia memberikan kesan yang tidak mudah dilupakan oleh mereka, yaitu dengan cara memberikan bantuan kepada masyarakat khususnya yang ekonominya menengah ke bawah, dengan memberikan bahan-

bahan makanan pokok seperti: beras, mie, minyak goreng dan lain sebagainya,

2. Pay Of Idea adalah usaha persuasi terhadap seseorang atau orang banyak dengan memberikan reward (hadiah atau harapan yang lebih baik) Hovland menyebutnya sebagai "Positive Appels" contohnya bila dikatakan bahwa panca usaha pertanian (pengelola tanah, pemupukan, pengairan dan pemberantasan hama) akan menambah penghasilan petani, maka komunikasi persuasi yang demikian dinamakan teknik Pay Of Idea.[62]

Ustadz Tajul Muluk menggunakan teknik persuasi Pay Of Idea karena dalam proses memperkenalkan, menyebarkan, dan merekrut masyarakat Ustadz Tajul Muluk selalu mengiming-imingi hadiah (reward) atau keuntungan-keuntungan yang akan didapatkan ketika mau diajak menjadi pengikutnya, salah satunya yaitu: *pertama,* berjanji akan memberikan pinjeman uang kepada masyarakat yang membutuhkan secara Cuma-Cuma, *kedua* akan membantu masyarakat yang mempunyai hutang dengan cara melunasi hutangnya tanpa harus mengembalikannya, dengan syarat mereka (masyarakat) mau menjadi pengikutnya.

[62] Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan Retorika* (Yogyakarta: LIBERTY, 1983), hlm. 37.