BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN

A. PROFIL INFORMAN

1. Profil Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016)[1]

Muhammad Badi' Sucipto lahir di Sukodono, Sidoarjo pada tanggal 10 November 1994. Ia mengenyam pendidikan Sekolah Dasar selama 6 tahun di SDN Sukodono 2. Setelah lulus dari pendidikan Sekolah Dasar, kemudian Ia melanjutkan ke Madrasah Tsanawiyah (MTs) Darussalam Sidodadi. Selama 3 tahun pula Sucipto menimba ilmu di MTs Darussalam.

Setelah 3 tahun menimba ilmu di jenjang MTs, Sucipto melanjutkan pendidikannya ke Yayasan Hasyim Asy'ari tepatnya di Madrasah Aliyah (MA) Hasyim Asy'ari Sidoarjo selama 3 tahun. Dan sekarang sedang menempuh pendidikan di UIN Sunan Ampel Surabaya, jurusan Bimbingan Konseling Islam (BKI) Semester 8.

Selama mengenyam pendidikan di jenjang Madrasah Aliyah, Muhammad Badi' Sucipto aktif dalam berbagai rangkaian kegiatan organisasi. Diantaranya Ia pernah menjabat sebagai Ketua OSIS MA Hasyim Asy'ari 2012-2013, Sekretaris OSIS MA Hasyim Asy'ari 2011-

[1] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto di Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Kamis 2 Maret 2017

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

2012. Selain itu juga pernah menjabat sebagai Ketua IPNU Komisariat MA Hasyim Asy'ari 2012. Dan di jenjang perkuliahan saat ini, Muhammad Badi' Sucipto menjabat sebagai Ketua Umum IQMA pada periode tahun 2016.

Selain mengenyam pendidikan di lembaga formal, Muhammad Badi' Sucipto juga belajar di pendidikan non formal. Diantaranya, Ia saat ini rutin mengikuti kegiatan di Pondok Pesantren Ahlus Shofa wal Wafa semenjak semester 4 hingga sekarang. Pernah belajar di Pondok Pesantren Darul Falah cabang nomor 20 di Sidoarjo sejak kelas 5 SD hingga masuk ke jenjang kuliah.

Dalam pendidikan non formal inilah Sucipto belajar banyak tentang agama Islam dan ilmu-ilmu agama. Bekal dari pendidikan non formal inilah yang mengantarkan Muhammad Badi' Sucipto untuk gencar melaksanakan dakwahnya kepada anggota dan pengurus IQMA periode 2016.

Pada saat menjabat sebagai Ketua Umum IQMA periode 2016[2], Muhammad Badi' Sucipto giat menjalankan dakwahnya kepada para anggota dan pengurus IQMA 2016. Tujuan dakwah dari Muhammad Badi' Sucipto ialah untuk meningkatkan kesadaran dan rasa tanggung jawab para anggota dan pengurus IQMA untuk menjalankan amanah yang telah diberikan kepada mereka.

[2] Surat Keputusan Rektor UIN Sunan Ampel Surabaya Nomor Un.07/1/PP.00.9/SK/ 588 /P/2015

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

Muhammad Badi' Sucipto mulai menjabat menjadi Ketua Umum IQMA periode 2016 sejak dilantik pada tanggal 28 Desember 2015. Dan berakhir pada tanggal 15 Desember 2016. Selama menjabat sebagai Ketua Umum IQMA, Muhammad Badi' Sucipto dibantu oleh jajaran pengurus IQMA khususnya di jajaran Pengurus Harian yang senantiasa membantu Sucipto dalam menggerakkan roda organisasi.

Menjadi seorang ketua umum IQMA memang tidak semudah dan sesulit yang dibayangkan. Pasalnya, menjalankan sebuah organisasi manapun akan lebih mudah apabila semua pengurus yang telah dilantik dapat menjalankan amanahnya dan tetap bekerja mengabdi terhadap organisasi. Namun, setiap anggota dan pengurus pasti memiliki karakter dan sifat masing-masing. Hal ini memengaruhi tingkat keaktifan dan kehadiran pengurus dan anggota dalam setiap kegiatan organisasi.

Hal seperti ini jugalah yang dihadapi oleh Muhammad Badi' Sucipto dalam memimpin anggota dan pengurus IQMA. Tidak semua anggota dan pengurus bisa aktif hadir untuk mengurusi program kerja organisasi yang telah dibuat dan mengurusi para anggota. Ketidak aktifan anggota dan pengurus yang seperti inilah yang menjadikan Sucipto giat berdakwah kepada para anggota dan pengurus untuk senantiasa menjalankan amanah yang telah mereka pegang tersebut.

Namun begitu, berkat usaha dari Sucipto dan dibantu dengan jajaran pengurus yang lain, ketidaktifan anggota dan pengurus IQMA dapat diminimalisirkan, sehingga mereka tetap bisa menjalankan amanah

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 telah diberikan. Dan para pengurus tetap bisa fokus untuk melaksanakan program kerja yang telah dibuat dan dilaksanakan semaksimal mungkin.

B. PENYAJIAN DATA

1. Strategi Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016).

Seperti yang kita ketahui, dakwah merupakan kewajiban setiap muslim baik secara individu maupun jama'ah. Dakwah merupakan suatu jalan atau upaya untuk memperenalkan Islam sebagai jalan hidup yang benar, yang diserukan kepada semua orang untuk kembali ke jalan Allah SWT, dengan menggunakan berbagai metode, strategi, ataupun cara tertentu, yang wajib dilaksanakan oleh semua muslim baik secara individu maupun berjamaah, lalu mewujudkan jalan hidup tersebut kepada semua lini kehidupan.

Dakwah yang dkenal oleh masyarakat pada umumnya adalah dakwah yang dilakukan oleh para mubaligh atau penceramah yang mana dalam menyampaikan pesan dakwahnya dengan berbicara di depan khalayak ramai (umum) atau yang dilakukan di atas mimbar-mimbar khutbah dan mimbar pengajian. Pemahaman ini tidaklah salah, namun juga bukan pemahaman yang paling benar. Karena dakwah bukan hanya sekedar ceramah yang dilakukan di atas panggung, namun ada berbagai cara dan metode lain yang bisa dilakukan yang mana hal-hal tersebut juga bisa disebut dengan dakwah.

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

Karena dakwah bisa melalui tulisan, lisan, perbuatan, maka penulis keislaman, penceramah islam, mubaligh, guru mengaji, pengelola panti asuhan Islam dan sejenisnya termasuk pendakwah. Karena sifat dari pendakwah bisa individu dan bisa secara kelompok atau kelembagaan.

Secara umum adalah setiap muslim yang *mukallaf* (sudah dewasa) mempunyai kewajiban dakwah yang telah melekat. Kewajiban dakwah tersebut disesuaikan dengan kemampuan masing-masing sebagai realisasi perintah Rasulullah SAW untuk menyampaikan Islam kepada semua orang walaupun hanya satu ayat.

Berdasar penjelasan tersebut, Muhammad Badi' Sucipto sebagai ketua umum IQMA masuk sebagai kualifikasi pendakwah. Sebagai seorang pendakwah yang menimba ilmu di cabang keilmuan Konseling, dakwah yang dilakukan oleh Sucipto hampir menyerupai tahap-tahap konseling. Menurut Sucipto, dakwah itu ialah memberikan suatu wejangan untuk mengajak, meneyerukan kepada hal-hal kebaikan yang berpedoman dengan Al-Qur'an dan Hadits.[3]

> *"dakwah itu banyak ya, ada yang melalui konseling, ada yang melalui seni-seni budaya, menurut saya intinya dakwah itu kita memberikan suatu wejangan untuk mengajak menyerukan kepada hal hal kebaikan seperti itu"*

Oleh karena itu, menebar dan menyeru kepada kebaikan di dalam suatu organisasi termasuk dakwah, Seperti yang dilakukan oleh Muhammad Badi' Sucipto sebagai ketua umum IQMA pada periode 2016.

[3] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto di Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Kamis 2 Maret 2017

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

Sebagai Ketua Umum sudah merupakan tanggung jawabnya untuk menggerakkan roda organisasi, selain menggerakkan roda organisasi tersebut Sucipto juga berupaya untuk menjaga dan menjalankan amanah yang sudah diberikan kepada Sucipto ini dengan sebaik-baiknya. Jabatan yang diemban Sucipto merupakan salah satu motivasinya berdakwah di IQMA UIN Sunan Ampel Surabaya.

Selain itu, faktor keilmuan juga merupakan salah satu kelebihan yang dimiliki oleh Sucipto. Muhammad Badi'Sucipto merupakan salah satu santri dari salah satu Mubaligh terkenal yakni pelantun dan pembuat Syi'ir Tanpo Wathon yakni Muhammad Nizam Ash-Shofa yang biasa disapa dengan nama Gus Nizam. Sucipto menuntut ilmu di Pondok Pesantren Ahlus Shofa wal Wafa sejak semeseter empat yang lalu. Sebelumnya, Sucipto juga pernah menuntut ilmu di Pesantren Darul Falah cabang nomor 20 di Sidoarjo sejak kelas 5 SD hingga menjelang kuliah.

> *"Pendidikan saya TK Dharmawanita 2000-20001, SDN Sidodadi 1, Mts Darussalam Sidodadi, dan Madrasah Aliyah Hasyim Asyari 2010-2013. Saya mulai kelas 5 SD sampai semester 1 kuliah, saya setiap hari mengaji kecuali hari kamis mengaji di Pondok Darul Falah cabang nomor 20 di Sidoarjo. Itu diantara bekal saya untuk mengamalkan ilmu saya ke teman-teman saya"*

a. Pendekatan Emosional

Dalam memulai dakwahnya kepada para anggota dan pengurus IQMA UIN Sunan Ampel Surabaya, langkah awal yang dlakukan oleh Sucipto ialah dengan menggunakan strategi sentimental dengan pendekatan emosional kepada pengurus dan anggota. Pendekatan emosional ini dilakukan agar terjadi suatu kedekatan dari segi emosional.

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

Hal ini perlu dilakukan karena sasaran dakwah dari Sucipto adalah para anggota dan pengurus IQMA yang mana dari segi usia dan daya pikir rata-rata hampir sama dengan Sucipto. Namun, hal itu bukanlah menjadi suatu penghalang bagi Sucipto untuk menggiatkan dakwahnya kepada para pengurus dan anggota.

Sisi pendekatan emosional yang dimaksud Sucipto adalah mengambil hatinya para mad'u terlebih dahulu. Sebagai seorang pemimpin dari organisasi yang berlandaskan Al-Qur'an dan Hadits sebagai acuannya, Sucipto beranggapan bahwa berdakwah di dalam organisasi seperti ini haruslah menjadi seorang yang mampu mengambil hatinya terlebih dahulu. Hal itu perlu dilakukan agar para mad'u merasa dekat dengan pendakwah dalam hal ini Sucipto sendiri.

Dalam hal ini, Sucipto berpendapat bahwa seorang pendakwah itu tidak boleh terlalu idealis, artinya tidak boleh terlalu kaku dan tidakboleh terlalu arogan, jangan sampai seorang pendakwah disini merasa disungkani oleh mad'u sehingga mengakibatkan mad'u tidak berani atau sungkan kepada pendakwah tersebut dan tidak merasa terbuka.

Lalu, sucipto menambahkan sebagai seorang pendakwah di organisasi seperti ini juga harus memiliki sifat grapyak, yakni suka bergaul dan menyenangkan. Atau bisa disebut juga dengan supel. Hal ini bertujuan agar para mad'u yang berada di sekitar pendakwah merasa nyaman dan terbuka terhadap pendakwah.

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

Namun, antara grapyak dan idealis haruslah seimbang. Jangan sampai seorang pendakwah terlalu grapyak atau terlalu arogan. Jikalau pendakwah terlalu grapyak ditakutkan pendakwah akan kehilangan kredibilitasnya dan kewibawaannya. Jika pendakwah terlalu arogan ditakutkan pendakwah akan merasa disungkani sehingga bagi para mad'u yang baru kenal dengan pendakwah tersebut akan merasa sungkan.

> *"kalau saya sebagai ketua umum, metode saya untuk agar anggota anggota saya itu selain bisa bertanggung jawab dengan apa yang mereka urusi tapi saya juga harus, apa bahasa jawanya itu, ngepek atine disek. Mengambil hatinya dulu. Contohnya gini, ketua umum itu tidak boleh idealis. Maksudnya idealis itu tidak boleh terlalu kaku dan tidak boleh terlalu arogan, jadi seperti itu. Artinya, jangan sampai ketua umum itu sampai-sampai anggota itu merasa, ketua umum itu nyungkani. Sehingga anggota tidak berani mendekat kepada kita. jadi, kita harus seimbng, antara idealis dengan grapyak itu tadi. Karena kalau terlalu grapyak maka ketua umum akan tidak disegani, kalau terlalu kaku maka ketua umum akan tidak dihampiri. Kalau saya ngepek atine disek "*[4]

Dengan melakukan pendekatan secara emosional ini, akan terjadi sebuah ikatan yang lebih kuat antara pendakwah dengan mad'u. Artinya, Mad'u akan merasa nyaman dan terbuka ketika sedang berhadapan dengan pendakwah dan tidak akan merasa sungkan saat akan meminta bantuan untuk membantu mad'u dalam mengatasi kendalanya di dalam organisasi tersebut.

Dalam melakukan pendekatan secara emosional tersebut Sucipto juga memberi sebuah aspek keteladanan kepada anggota dan pengurus IQMA. Aspek keteladanan tersebut dapat menunjang keberhasilan pendekatan emosional yang dilakukan, karena dengan memberikan sebuah

[4] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto di Fakultas Dakwah, Kamis 2 Maret 2017

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

contoh yang baik tersebut diharapkan anggota dan pengurus dapat meniru keteladanan yang dicontohkan oleh Muhammad Badi' Sucipto. Aspek keteladanan yang dicontohkan oleh Muhammad Badi' Sucipto diantaranya ialah menganjurkan kepada anggota dan pengurus untuk memiliki suatu amalan yang sifatnya istiqomah dilakukan. Sekecil apapun amalan kalau dilakukan secara istiqomahmaka kelak kita dapat mengambil suatu barokah dari amalan yang kita istiqomahkan tersebut.[5]

Contoh keteladanan dari hal ini ialah Muhammad Badi' Sucipto istiqomah datang pada saat rutinitas maupun rapat sekalipun kedatangannya tersebut terbentur dengan jam kuliah pada waktu sore hari. Maka, Muhammad Badi' Sucipto tetap akan menyempatkan sedikit waktunya tersebut untuk menghadiri rapat yang dilaksanakan pada setiap selasa dan menghadiri rutinitas yang sering dilaksanakan pada setiap sore tersebut. Selain menganjurkan hal tersebut Sucipto juga memberikan keteladanan tentang pentingnya sholat di awal waktu. Dan hal ini telah dilakukan Muhammad Badi' Sucipto selama Ia menjadi ketua umum IQMA.[6]

b. Pendekatan berdasar kebiasaan (kesukaan) mad'u.

Setelah berhasil melakukan pendekatan emosional kepada mad'u, strategi selanjutnya yang dilakukan oleh Sucipto ialah melakukan pendekatan berdasarkan kebiasaan Mad'u. hal ini merupakan salah satu

[5] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto via Whatsapp, Kamis 27 April 2017

[6] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto via Whatsapp, Kamis 27 April 2017

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

faktor pendukung agar pendekatan emosional yang dilakukan di strategi awal tingkat persentasinya lebih berhasil.

Pendekatan ini efektif dlakukan bagi mad'u yang belum begitu dekat secara emosional atau kurang kenal dengan pendakwah. Pendekatan ini dalam tekhnisnya bisa dilakukan dengan berbagai macam cara dan metode tergantung kebiasaan dan kesukaan dari mad'u yang ingin didekati oleh pendakwah. Setelah mengambil hati para mad'u, pendakwah bisa memasukkan pesan-pesan dakwah yang ingin disampaikan kepada para mad'u tersebut sesuai dengan kebutuhan para mad'u.

Cara pendekatan berdasar kebiasaan mad'u ini juga dilakukan oleh salah satu pendakwah yang aktif di daerah Ngawi, Ponorogo, Magetan, Madiun dan sekitarnya. Pendakwah ini bernama Gus Ali Gondrong. Dakwah yang dilakukan oleh Ali Gondrong ini difokuskan kepada para anak-anak muda yang masih berkutat pada minum-minuman keras, pemuda nakal,kurang baik akhlaqnya dan yang semcamnya.

Cara berdakwah yang dlakukan Ali Gondrong yakni dengan menyelenggarakan Pagelaran Sholawat yang mana music pengiringnya dengan menggunakan kolaborasi antara Banjari dengan Organ Tunggal, kadang juga bermain dengan Drum. Hal ini dilakukan untuk menarik minat hati para anak-anak muda dan masyrakat umumnya. Para mad'u daerah Madiun dan sekitarnya menyukai genre music dangdut koplo tersebut. tapi, oleh Ali Gondrong dari genre lagu tersebut dimasuki syiir sholawat sehingga para anak-anak muda tersebut menjadi tertarik hatinya

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

terhadap sholawat. Dan perlahan-lahan hidayahpun datang dengan izin Allah kepada para Madu tersebut atas izin Allah.

c. Konseling Alih Tangan.

Strategi ini merupakan strategi yang diadopsi dari ilmu konseling. Hal ini dilakukan pada saat seorang konselor sudah tidak mampu lagi menangani seorang klien. Akhirnya, hal yang dilakukan oleh seorang konselor tersebut adalah mengalihkan klien tersebut kepada seorang konselor yang dikira mampu untuk mengatasi klien tersebut.

Sedangkan yang dimaksud oleh Sucipto ialah dakwah yang dilakukannya dengan memanfaatkan bantuan partner atau rekan seperjuangannya di dalam organisasi. Hal ini dilakukan Sucipto pada saat dirinya dirasa tidak mampu untuk mengatasi mad'u tersebut dikarenakan berbagai faktor.

Faktor-faktor tersebut diantaranya adalah :

- Belum adanya kedekatan antara pendakwah dengan Mad'u.
- Ketidakcocokan antara pendakwah dengan mad'u.
- Mad'u kurang menghormati pendakwah sehingga pesan-pesan dakwah dari pendakwah akan ditolak.
- Tidak semua mad'u itu menghormati para pendakwah.

Cara yang dilakukan oleh Sucipto untuk mengatasi hal tersebut ialah :

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

- Dengan meminta bantuan dari partner yang paling dipercaya oleh pendakwah untuk menggali informasi tentang mad'u. Setelah mengumpulkan informasi terkait mad'u, pendakwah akan menyusun rencana dan strategi lain untuk mendekati mad'u tersebut dan menyampaikan pesan dakwahnya.
- Meminta bantuan dari teman dekat sang mad'u untuk mendekati mad'u tersebut atau meminta bantuan dari teman dekat tersebut untuk menyampaikan pesan atau solusi dari sang pendakwah yang ditujukan kepada mad'u. Hal itu dilakukan untuk menguatkan pesan dakwah dari sang pendakwah karena pendakwah tidak bisa masuk sendirian kepada mad'u.
- Berkonsultasi dengan orang-orang terdekat pendakwah yang kredibilitas dan keilmuannya lebih tinggi dari sang pendakwah dalam hal ini ialah guru-guru pendakwah guna mencari solusi dan meminta bantuan atas kendala tersebut.

Seperti pemaparan Sucipto, ketika diwawancarai sebagai berikut :

> *"yang memotivasi saya ini banyak terutama dari alumni alumni IQMA yang sudah berpengalaman bagaimana caranya untuk anggotanya itu kompak. Dakwah khususnya saya menjadi ketua umum ini pastinya ndak sendirian, ketua umum itu, tidak semua anggota suka kepada ketua umum, kalo ada yang suka ya langsung saya hadapi, ya saya tanyakan langsung, kalo anggota pengurus itu punya unek unek dengan saya, saya tidak berani langsung seperti itu, jadi saya harus punya rekan yang*

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

dekat dengan dia.contohnya saya mempunyai ketua 1 dan saya mempunyai ketua 2. Itu salah satu yang membantu saya dalam menyampaikan pesan dan menggali informasi dulu, apakah anak ini punya unek-unek dengan saya, apakah anak ini ndak feel dengan saya, kalo di konseling itu ada konselor pindah itu, maksudnya konseling alih tangan. Jadi masih butuh bantuan. Meskipun saya ini mempunyai, apa ya, metode mengambil hati, mengajak ngopi e e pokok nya yang mereka sukai, tapi tidak semua metode tersebut. meskipun mereka suka tapi bagaimana kalo mereka yang nggak suka saya itu yang menjadi masalah, makanya saya harus mempunyai rekan yang membantu dakwah saya supaya sukses dengan menggunakan konseling alih tangan tadi, "[7]

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016).

a. Faktor Pendukung Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA periode 2016).

1). Memiliki Olah Vocal yang Baik[8]

Sebagai seorang pendakwah, penting kiranya untuk memperhatikan kualitas suara sendiri. Karena, dirasakan atau tidak, suara pendakwah yang enak di dengar oleh mad'u akan lebih menarik minat dan hati mad'u ketimbang suara yang kurang enak di dengar telinga.

Hal ini sesuai dengan pernyataan dari Saudara Umam, berikut wawancaranya

[7] Hasil wawancara dengan Muhammad Badi' Sucipto di Fakultas Dakwah, Kamis 2 Maret 2017

[8] Hasil wawancara dengan Muhammad Rofiqul Umam via Whatsapp, Sabtu 8 April 2017

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

> "*faktor yang mendukung itu dia mempunyai kualitas suara, dia mempunyai bakat dalam bidang tarik suara, Dan pastinya suara itu bidang yang paling gampang digunakan untuk cara berdakwah"*

2). Adanya motivasi dan dukungan dari keluarga.

Dalam hal kebaikan, pastinya orang tua itu selalu mendukung anaknya. Selama yang dilakukan oleh sang anak tidak melanggar agama, orang tua mana yang akan tega melarang anaknya berbuat kebaikan.

Begitu pula Sucipto saat menjalankan dakwahnya di dalam IQMA. Ia mendapat dukungan penuh dari para keluarga terdekatnya.

3). Adanya dukungan dan motivasi dari anggota-anggota IQMA dan jajaran pengurus IQMA.

Dukungan dan motivasi juga datang dari rekan-rekannya di dalam jajaran kepengurusan IQMA. Dukungan itu datang dari para anggota IQMA, khususnya angkatan 2013, serta dukungan dari internal Pengurus Harian IQMA. Tanpa dukungan dan motivasi dari mereka dakwah dari Sucipto pastinya akan mengalami kegoyahan pada saat Sucipto mengalami

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

kemunduran semangat. Sehingga Sucipto dapapt menjalankan dakwah dengan baik.

> "*Dari partnernya, Cipto okkelah dia mempunyai semangat, tapi saya yakin kalo cipto tidak mempunyai partner dia pastinya lama kelamaan semangatnya akan kendor dalam dakwahnya.*"[9]

b. Faktor Penghambat Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016).

1). Faktor Lingkungan Sosial.

Lingkungan sekitra sangat berperan aktif pula dalam membangun dan membentuk mental, pemikiran dan sudut pandang seseorang. Orang-orang yang berada di lingkungan yang positif akan menimbulkan sudut pandang, pemikiran dan mental yang mengarah kepada hal-hal yang positif. Begitu pula orang yang hidup d lingkungan negative akan terbangun sudut pandang, pemikiran dan mental yang negative pula.

Dalam dakwahnya di IQMA UIN Sunan Ampel Surabaya, tidak semua anggota dan pengurus memiliki pemikiran yang positif

[9] Hasil wawancara dengan Muhammad Rofiqul Umam (Ketua 2 IQMA periode 2016) via Whatsapp, Sabtu 8 April 2017

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

terhadap antar pengurus dan anggota. Begitu pula terhadap ketua umum nya. Ada beberapa anggota dan pengurus yang memiliki pengaruh cukup kuat di IQMA yang memiliki masalah pribadi dengan Sucipto. Hal ini menjadi penghambat dalam dakwahnya Sucipto terhadap para pengurus dan anggotanya.

Dalam hal ini Imroatul Azizah, selaku Sekretaris 2 IQMA Periode 2016, menuturkan bahwa memang benar adanya hal tersebut. adanya kecemburuan sosial tersebut menjadi salah satu penghambat dalam dakwah Sucipto. Niat baik Sucipto terkadang dipersepsikan lain oleh anggota dan pengurus yang memiliki kecemburuan sosial terhadap Sucipto.

> *"Bisa dilihat dari kecemburuan sosial, jabatan ketua umum pastinya ada yang berambisi banget menjadi ketua umum, e yang jadi ketua umum kok malah cipto. Jadinya kan itu sesuatu yang tidak disangka sangka, tapi bisa menimbulkan kecemburuan sosial. Banyak juga terjadi."*[10]

Kecemburuan sosial ini muncul salah satu faktornya adalah adanya orang ambisius yang tidak menginginkan Sucipto menjadi ketua

[10] Hasil wawancara dengan Imroatul Azizah, Sekretaris IQMA periode 2016, di Masjid Raya Ulul Albab UIN Sunan Ampel Surabaya.

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

umum. Dan hal inilah yang merupakan hambatan terbesar dalam dakwah Sucipto di IQMA UIN Sunan Ampel Surabaya

Ketika orang tesebut dibiarkan dengan kebenciannya, nyatanya hal tersebut memberikan efek buruk bagi Sucipto. Oknum yang membenci Sucipto tersebut memberikan provokasi kepada anggota yang lain sehingga sama-sama membenci Sucipto. Hal ini senada dengan yang diutarakan oleh Ajeng Hidayatul Maghdalena,

"Penghambatnya itu bisa jadi internal maupun eksternal. Dalam artian entah dia itu sudah bukan pengurus lagi maupun pengurus itu sendiri. Penghambatnya itu mungkin kalo orang-orang yang memang kotnra asama dia. Dia itu punya idealis sendiri , jadi dia merasa keputusannya itu yang paling benar daripada cipto. Jadi, kerjanya itu ndak bisa searah."

"Terus ada beberapa orang yang memang menganggap Cipto itu salah dalam mengambil keputusan, sehingga selalu memprovokasi beberapa orang untuk tidak mendukung cipto, jai itu faktor penghambatnya"[11]

C. ANALISIS DATA

Analisa data disebut juga dengan interpretasi. Yaitu tahap analisa dan evaluasi tentang data yang ditemukan di lapangan apakah sudah sesuai

[11] Hasil wawancara dengan Ajeng Hidayatul Maghdalena (Pengurus Departemen Pembinaan dan Pemberdayaan Kader 2016) di Masjid Raya Ulul Albab, Jumat 7 April 2017

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

dengan fokus penelitian ataukah belum. Dan, berikut hasil dari analisa data yang didapat, :

1. Strategi Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016).

Dakwah yang dilakukan oleh Ketua Umum IQMA periode 2016, yakni Muhammad Badi' Sucipto, merupakan dakwah yang menekankan pada ajakan yang bersifat persuasif dan bukan bersifat memaksa. Dakwah yang diawali dengan mengedepankan pengambilan hati dan minat dari mad'u sehingga akan lebih mudah untuk menerima pesan-pesan dakwah dari sang pendakwah..

Berdasarkan data yang digali oleh peneliti terhadap informan key dalam hal ini ialah Muhammad Badi' Sucipto, maka peneliti menyimpulkan bahwa strategi dakwah persuasif ketua umum IQMA tersebut memiliki dua strategi :

a. Strategi Sentimentil

Strategi sentimentil (*al-manhaj al-athif)* adalah dakwah yang memfokuskan aspek hati dan menggerakkan perasaan dan batin mitra dakwah. Memberi mitra dakwah nasihat yang mengesankan, memanggil dengan kelembutan, atau memberikan pelayanan yang memuaskan merupakan beberapa metode yang dikembangkan strategi ini. Muhammad Badi' Sucipto mengembangkan strategi ini melalui dua pendekatan :

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

1. Pendekatan Emosional

Pendekatan emosional adalah sebuah pendekatan yang difokuskan untuk menggerakkan sisi emosional, perasaan atau hati dari mad'u. Cara ini menekankan perubahan pada aspek psikologis atau afektif mad'u.

Dalam melakukan pendekatan emosional sangat beragam metode yang bisa digunakan. Metode yang dipakai disesuaikan dengan mad'u yang kita hadapi. Strategi awal ini biasa digunakan pada saat pendakwah menemui orang yang baru dikenalnya atau baru pertama kali bertemu. Mengapa demikian ? Karena, sebelum seorang pendakwah menyampaikan pesan dakwahnya, seorang pendakwah haruslah menarik minat dan perhatian dari mad'u tersebut supaya terfokus kepada pendakwah yang ada di depannya. Pada saat pendakwah menyampaikan pesannya diharapkan pesan tersebut akan lebih mudah diterima oleh mad'u yang memiliki minat dan memberikan perhatian kepada pendakwah yang ada di depannya.

Selain untuk menarik sisi psikologis dari mad'unya, strategi ini bisa menyebabkan efek adanya kedekatan emosional antar personal. Yakni kedekatan antara pendakwah dengan mad'unya. Hal ini terjadi karena terjadi suatu keakraban antara hati dari pendakwah dengan mad'unya. Apabila efek ini muncul di antara mereka, maka hal ini akan

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

menimbulkan yang lebih dari biasanya. Mad'u tidak akan merasa sungkan kepada pendakwah dan akan bersikap seperti biasanya. Terkadang banyak orang atau mad'u yang merasa sungkan dengan pendakwah karena ditakutkan akhlaq atau kelakuan mereka di depan pendakwah dirasa tidak sopan. Sehingga akhlaq yang mereka tampakkan di depan pendakwah bukanlah akhlaq mereka yang asli.

Namun, efek ini juga memiliki kekurangan apabila dilakukan secara berlebihan. Berlebihan disini artinya metode yang digunakan dalam mendekati kurang sesuai dengan sifat mad'u, akhirnya efek yang ditimbulkan bukan kedekatan emosional justru membuat mad'u merasa tidak nyaman dengan pendakwah tersebut. Maka dari itu, aspek analisis karakter mad'u sangat diperlukan dalam strategi ini untuk menganalisa metode apa yang sesuai dengan kondisi dan sifat dari mad'u tersebut. sebab, hal itu akan mendukung tingkat keberhasilan atau tingkat kegagalan yang akan dicapai dari strategi pendekatan emosional tersebut.

2. Pendekatan berdasarkan Kebiasaan Mad'u

Artinya, sang pendakwah ikut masuk ke dalam kebiasaan dan kesukaan dari kehidupan mad'unya. Pada saat melakukan strategi sentimental dengan pendekatan emosional, hal yang selanjutnya dilakukan adalah dengan masuk ke

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

kehidupan mad'u dan mengikuti kebiasaan dan kesukaan mad'unya. Hal ini digunakan untuk mendukung pendekatan emosional.

Cara seperti ini pernah dilakukan dalam dakwah yang dilakukan oleh Sunan Kalijaga kala itu. Sunan Kalijaga dalam dakwahnya terhadap masyarakat Nusantara kala itu yang mayoritas beragama Hindu, menggunakan pendekatan budaya dan seni dalam dakwahnya. Masyarakat Nusantara saat itu sangat menyukai budaya mereka, yakni Seni Wayang Kulit dan seni lagu Tembang-tembang. Sehingga, Sunan Kalijaga memanfaatkan seni tersebut sebagai senjatanya dalam berdakwah agar memudahkan Sunan Kalijaga untuk mendekati dan mengambil hati masyarakat saat itu.

Dalam melaksanakan pagelaran wayang kulit tersebut Sunan Kalijaga menyusupkan pesan-pesan dakwah Islam yang *Rahmatan lil 'Alamiin.* Yakni dakwah Islam yang memberikan rasa tentram, nyaman, damai dan tiada tanpa paksaan. Di dukung dengan akhlaq dari Sunan Kalijaga yang begitu santun tersebut, dakwah yang dilakukan Sunan Kalijaga sangat mudah diterima oleh masyarakat yang mayoritas beragama Hindu. Sehingga, sisi psikologis dari masyarakat Nusantara tergerak untuk masuk Islam karena melihat santun dan luhurnya akhlaq serta ajaran yang dibawa oleh Sunan Kalijaga tersebut.

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

Artinya, pendakwah berusaha untuk ikut berbaur ke dalam kehidupan mad'unya. Strategi sentimental seperti ini cukup efektif untuk mendukung keberhasilan dakwah secara persuasif. Dengan cara berbaur ke dalam kehidupan mad'unya menjadikan pendakwah dapat meneliti dan menganalisa bagaimana kehidupan mad'unya, tingkah lakunya, kebiasannya. Cara ini dapat mempercepat sebuah keakraban antara mad'u dengan pendakwah.

b. Strategi Konseling Alih Tangan

Nama dari strategi ini mengadopsi dari ilmu konselor. Konseling alih tangan memiliki arti bahwa dakwah yang dilakukan pandakwah teresbut masih membutuhkan bantuan dari pihak-pihak lain karena kendala yang dialami pendakwah tidak bisa diatasi sendiri oleh pendakwah.

Strategi ini merupakan jalan terakhir dari pendakwah apabila kendala-kendala yang dialami oleh pendakwah teresbut tidak bisa dipecahkan oleh pendakwah. Sehingga, pendakwah tersebut masih membutuhkan bantuan dan solusi dari pihak lain untuk mendukung suksesnya dakwah yang dilakukannya.

Bukan hal yang tidak mungkin bila seorang pendakwah memiliki seorang rekan atau partner untuk membantu dakwahnya karena pendakwah pun juga manusia yang tidak bisa melakukan semuanya sendirian..

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

Dalam strategi ini, Sucipto memiliki rekan atau partner yang siap untuk membantu dakwahnya sewaktu-waktu apabila Sucipto memiliki kendala. Pihak-pihak yang siap membantu dakwahnya adalah para jajaran Pengurus Harian IQMA, serta dibantu pula oleh jajaran pengurus IQMA yang lain.

Dalam praktiknya, Sucipto cukup sering menggunakan strategi ini untuk menggali informasi yang dibutuhkan dengan meminta bantuan dari rekan-rekannya. Informasi yang sering digali dari para mad'u ini adalah karakteristik mad'u, kendala-kendala yang mungkin ada dalam diri mad'u yang mana informasinya tidak sampai kepada Sucipto.

Selain untuk menggali informasi, strategi ini juga bisa digunakan untuk menyampaikan pesan dakwah dari pendakwah melalui rekan-rekan atau pihak-pihak yang sekiranya dihormati oleh mad'u. Hal ini dilakukan atas dasar apabila pesan dakwah tersebut disampaikan oleh pendakwah tersebut maka mad'u akan menolak pesan dakwahnya. Ini terjadi apabila mad'u tersebut memiliki ketidak cocokan dengan pendakwah tersebut.

Kedua strategi di atas merupakan strategi yang selama ini dipakai oleh Sucipto dalam menyampaikan pesan-pesan dakwahnya kepada mad'unya di dalam internal IQMA.

2. Faktor-Faktor Pendukung dan Penghambat Dakwah Persuasif Muhammad Badi' Sucipto (Ketua Umum IQMA Periode 2016).

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

Sesuai dengan analisa data yang didapat, ada beberapa faktor yang mendukung dan menghambat dakwah persuasif ketua umum IQMA periode 2016.

a. Faktor Pendukung

Faktor pendukung merupakan faktor yang menjadikan dakwah dari Sucipto ini menjadi lebih lancar. Selain itu juga siapa saja dan apa saja yang mendukung dari dakwahnya tersebut. Peneliti membagi menjadi 2 faktor, yakni internal dan eksternal.

1. Faktor Internal.

Faktor internal merupakan faktor yang muncul dari dalam diri sendiri, bisa dikatakan juga sebuah potensi yang mendukung seseorang untuk melakukan suatu hal. Dalam dakwah persuasif yang dilakukan Sucipto faktor dari internal nya ialah

a. Memiliki Olah Vocal yang Baik

Kualitas vocal yang dimiliki Muhammad Badi' Sucipto memang tergolong baik. Seorang pendakwah yang memiliki vocal yang enak didengar memiliki sebuah charisma tersendiri ketimbang seorang pendakwah yang memiliki kualitas vocal yang biasa-biasa saja.

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

Sebagai seorang pendakwah memang tidak dituntut untuk memiliki kualitas vocal yang baik, namun Sucipto terlahir dengan memiliki kelebihan di bidang tarik suara tersebut. selain itu, Sucipto juga merupakan seorang Qori' yang handal. Hal inilah yang menjadi daya pikat tersendiri bagi Sucipto sebagai seorang pendakwah.

2. **Faktor Eksternal.**

Faktor eksternal merupakan faktor yang muncul dari luar diri sendiri, seperti lingkungan yang mendukung dakwah tersebut, dukungan dari orang-orang kesayangan dan sebagainya. Dalam hal ini ada beberapa faktor yang mendukung dakwah persuasif Sucipto, yaitu :

a). Adanya dukungan dan motivasi dari keluarga dekat.

Dalam hal kebaikan, pastinya orang tua itu selalu mendukung anaknya. Selama yang dilakukan oleh sang anak tidak melanggar agama, orang tua mana yang akan tega melarang anaknya berbuat kebaikan.

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

Begitu pula Sucipto saat menjalankan dakwahnya di dalam IQMA. Ia mendapat dukungan penuh dari para keluarga terdekatnya.

b). Adanya dukungan dan motivasi dari anggota-anggota IQMA dan jajaran pengurus IQMA.

Selain niat dari diri sendiri yang harus dikuatkan dalam mengarungi jalan dakwah, seorang pendakwah juga membutuhkan dukungan baik materiil maupun non materiil. Dalam dakwahnya, Sucipto mendapatkan dukungan dari para anggota-anggota IQMA beserta jajaran pengurus-pengurus IQMA. Terlebih ialah jajaran Pengurus Harian IQMA 2016.

Karena, dukungan dari teman-teman tersebut dapat meningkatkan semangat Sucipto untuk terus berada di jalan dakwah yang telah ia lalui. Semangat seorang Sucipto pasti pernah mengalami masa naik turun, sehingga, di kala Sucipto sedang mengalami penurunan semangat itulah dukungan dari teman-temannya dapat

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

membuatnya menjadi lebih bersemangat kembali untuk istiqomah di jalan dakwahnya.

b. Faktor Penghambat

1. Faktor Eksternal

Untuk faktor eksternal yang menghambat dakwah persuasif dari Ketua Umum IQMA periode 2016 ini adalah :

a). Faktor Lingkungan Sosial

Lingkungan juga sangat berpengaruh terhadap eksistensi dari seseorang. Dalam perana dakwah persuasif sebagai ketua Umum IQMA juga mengalami hambatan dari lingkungan sekitarnya.

Hal ini dibuktikan dengan adanya oknum-oknum yang kurang menyukai Muhammad Badi Sucipto ini karena dakwahnya. Adanya beberapa anggota-anggota yang tidak menyukai dakwah Sucipto mengakibatkan golongan-golongan tertentu di dalam IQMA, tetapi hal itu tidak sampai membuat dakwah Sucipto berhenti.

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

Hanya saja, adanya oknum-oknum tersebut mengakibatkan adanya sedikit gejolak antara Sucipto dengan oknum-oknum tersebut. Adanya hal tersebut mengakibatkan nama Muhammad Badi Sucipto di dalam dakwahnya mengalami sedikit pencorengan akibat tingkah dari oknum tersebut yang memprovokasi beberapa orang untuk menentang dakwah dari Sucipto.

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