

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Tinjauan Tentang Da'i

##### 1. Pengertian Da'i

Secara garis besar setiap muslim dewasa berkewajiban untuk menyampaikan ajaran-ajaran Islam kepada seluruh umat, tidak saja melalui lisan dan tulisan, tetapi juga melalui seluruh bentuk perilaku dan kegiatan sesuai dengan kemampuan, keahlian dan keilmuan yang dimilikinya. Secara khusus orang yang diakui sebagai muballigh adalah orang yang menyanggah profesi dan secara khusus mengkonsentrasikan diri dan pikirannya untuk mendalami ilmu serta ajaran-ajaran Islam untuk kemudian disampaikan kepada orang lain.<sup>16</sup>

Yang dimaksud dengan da'i adalah orang yang melakukan dakwah baik melalui lisan, tulisan, maupun perbuatan baik secara individu ataupun kelompok.<sup>17</sup> Da'i merupakan bentuk dari isim fa'il dari kata (دعا) yang mengandung pengertian menyampaikan, menyeru dan mengajak, sedangkan kata da'i mengandung arti orang yang menyampaikan dakwah. Kata الداعي mengandung berbagai arti, الواعظ (yang memberi nasehat), المبلغ (yang menyampaikan), المذكر (yang mengingatkan), الرشيد (yang menunjukkan), dan الهادي (yang memberi petunjuk).<sup>18</sup>

Menurut Hamzah Ya'qub, secara etimologi da'i atau muballigh adalah seorang muslim yang memiliki syarat-syarat dan kemampuan tertentu yang dapat

<sup>16</sup> Hamzah ya'qub, *Publisistik islam* (Bandung: CV. Diponegoro, 1981), 37

<sup>17</sup> M. Ali Azis, *Diklat Ilmu Dakwah*, FD IAIN Sunan Ampel Surabaya, 1990, 85

<sup>18</sup> Al-Munawir, *Kamus Arab Indonesia* (Jakarta: Pustaka Progresif, 1998), 627

melaksanakan dakwah dengan baik. Muballigh adalah pelaksana dakwah, juru dakwah atau biasa disebut da'i.<sup>19</sup>

Da'i sering disebut kebanyakan orang dengan sebutan muballigh (orang yang menyampaikan ajaran Islam), namun sebenarnya sebutan muballigh sangat sempit bila diartikan sama dengan da'i yang sebenarnya. Karena jika kita kembali kepada al-Quran dapat disimpulkan bahwa pelaku dakwah pertama kali adalah Nabi Muhammad SAW.

Pengertian da'i bukan saja mencakup muballigh (dalam makna yang sempit), melainkan setiap pribadi muslim itu semua berperan sebagai juru dakwah. Artinya secara umum setiap muslim atau mukallaf (orang yang dewasa) dimanapun, mereka mempunyai kewajiban berdakwah. Hal ini sesuai dengan hadits nabi Muhammad SAW. "*Sampaikan dariku walaupun satu ayat*".<sup>20</sup>

Menurut Asmuni Syukir dalam bukunya Dasar-dasar strategi dakwah Islam yang dimaksud dengan da'i/juru dakwah adalah da'i yang bersifat umum. Bukan saja da'i yang profesional, akan tetapi berlaku juga untuk setiap muslim yang hendak menyampaikan, mengajak, dan menyeru orang lain ke jalan Allah SWT.<sup>21</sup>

Dari beberapa pengertian di atas penulis dapat menarik kesimpulan bahwa yang dimaksud dengan da'i atau juru dakwah adalah setiap muslim yang menyeru mengajak umat manusia ke jalan Allah sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Hal tersebut sesuai dengan anjuran Rasulullah agar kita senantiasa menyampaikan ajaran-ajaran Allah walaupun satu ayat.

<sup>19</sup> Hamzah Ya'qub, *Publisistik Islam* (Bandung: CV. Diponegoro, 1986), 13

<sup>20</sup> Moch. Ali Aziz, *ilmu dakwah* (Jakarta: prenada media, 2004), 75-77

<sup>21</sup> Asmuni Syukir, *dasar-dasar strategi dakwah islam* ( al-ikhlas: surabaya, 1983), 34

## 2. Syarat-Syarat Menjadi Da'i

Da'i/muballigh adalah setiap orang yang mengajak, memerintahkan orang di jalan Allah (fi-Sabiilillah), atau mengajak orang untuk memahami dan mengamalkan Al-Qur'an dan As-Sunnah Nabi Muhammad SAW. Berhasil tidaknya gerakan dakwah sangat ditentukan oleh kompetensi seorang da'i, yang dimaksud dengan kompetensi da'i adalah sejumlah pemahaman, pengetahuan, penghayatan, dan perilaku serta keterampilan yang harus dimiliki oleh para da'i, oleh karena itu para da'i harus memilikinya, baik kompetensi substantif maupun kompetensi metodologis :

### a. Kompetensi Substantif :

- 1) Memahami agama Islam secara konverhensif, tepat dan benar.
- 2) Memiliki al-akhlaq al- karimah.

Seorang pribadi yang menyampaikan ajaran yang mulia, dan mengajak orang menuju kemuliaan, tentulah seorang da'i memiliki akhlaq mulia yang terlihat dalam seluruh aspek kehidupannya, seorang da'i harus memiliki sifat shiddiq, amanah, sabar, tawaddhu', adil, lemah lembut dan selalu ingin meningkatkan kualitas ibadahnya, dan sifat-sifat mulia lainnya, lebih dari itu kunci utama keberhasilan da'i adalah satu kata dalam perbuatan. Allah mengancam seorang da'i atau siapa saja yang perkataannya tidak sejalan dengan perbuatannya , atau hanya bisa berkata tapi tidak mau berbuat. Allah SWT berfirman:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لِمَ تَقُوْلُوْنَ مَا لَا تَفْعَلُوْنَ ﴿٢٠٦﴾ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللّٰهِ اَنْ

تَقُوْلُوْا مَا لَا تَفْعَلُوْنَ ﴿٢٠٦﴾

Artinya: “ *Hai orang-orang yang beriman, mengapa kamu mengatakan apa yang tidak kamu perbuat? Amat besar kebencian di sisi Allah bahwa kamu mengatakan apa-apa yang tidak kamu kerjakan.* ” [ Q.S. Ash- Shaf 61: 2-3 ]

3) Mengetahui perkembangan ilmu pengetahuan yang relatif luas.

Yang dimaksud dengan pengetahuan di sini adalah cakupan ilmu pengetahuan yang paling tidak terkait dengan pelaksanaan dakwah, antara lain, ilmu bahasa, ilmu komunikasi, ilmu sosiologi, psikologi dakwah, teknologi informasi baik cetak maupun elektronik, ilmu patologi sosial dll.

4) Memahami hakikat dakwah.

Hakikat dakwah pada dasarnya adalah mengadakan perubahan sesuai dengan al-Qur'an dan al-Hadits, artinya perubahan yang bersifat normatif, sebagai contoh : Perubahan dari kebodohan kepada kepintaran, perubahan dari keimanan atau keyakinan yang batil kepada keyakinan yang benar, dari tidak faham agama Islam menjadi faham Islam, dari tidak mengamalkan Islam menjadi mengamalkan ajaran Islam, dan Allah tidak akan memberi petunjuk dan kemudahan kepada manusia untuk dapat berubah kecuali kalau manusia berjuang dengan ikhlas, tekad yang kuat, ikhtiar yang maksimal. Allah ber- firman :

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ<sup>\*</sup>

Artinya: “*Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum sehingga mereka mengubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri*” .

[Q.S. ar-Ra'd 13: 11 ].

### 5) Mencintai objek dakwah [mad'u]

Dengan tulus, mencintai mad'u merupakan salah satu modal dasar bagi seorang da'i dalam berdakwah, rasa cinta dan kasih sayang terhadap mad'u akan membawa ketenangan dalam berdakwah, seorang da'i harus menyadari bahwa objek dakwah adalah saudara yang harus dicintai, diselamatkan dan disayangi dalam keadaan apapun, walaupun dalam keadaan objek dakwah menolak pesan yang disampaikan atau meremehkan bahkan membenci, kecintaan da'i terhadap mad'u tidak boleh berubah menjadi kebencian, hati da'i boleh prihatin dan dibalik keprihatinan tersebut seyogyanya da'i dengan ikhlas hati mendo'akan agar mad'u mendapat petunjuk dari Allah SWT karena demikian yang telah dipraktikkan oleh Rasulullah SAW. hal ini sesuai dengan sabda Rasul :

عن أبي حمزة أنس بن مالك رضي الله عنه : قال رسول الله صلى الله عليه

وسلم : لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه كما يحب لنفسه (البخري والمسلم)

artinya: “ *Dari Abi hamzah bin Anas ra. Rasulullah saw. Bersabda: Tidak sempurna iman salah seorang di antara kamu sehingga ia mencintai saudaranya seperti ia mencintai dirinya sendiri.*” (HR.Bukhari dan Muslim)

### 6) Mengenal kondisi lingkungan dengan baik.

Da'i harus memahami latar belakang kondisi sosial, ekonomi, pendidikan, budaya dan berbagai dimensi problematika objek dakwah,

paling tidak mendapat gambaran selintas tentang kondisi mad'u secara umum, agar pesan dakwah komunikatif atau sesuai dengan kebutuhan mad'u.

7) Memiliki kejujuran dan rasa ikhlas.

Karena keikhlasan dan kejujuran merupakan faktor yang sangat prinsip, dan menentukan diterimanya amal ibadah oleh Allah SWT, dan aktifitas dakwah yang dilaksanakan secara ikhlas akan selalu mendapat pertolongan dari Allah SWT.

b. Kompetensi Metodologis :

- 1) Da'i atau muballigh harus mampu mengidentifikasi permasalahan dakwah yang dihadapi, yaitu mampu mendiagnosis dan menemukan kondisi objektif permasalahan yang dihadapi oleh objek dakwah.
- 2) Muballigh harus mampu mencari dan mendapatkan informasi mengenai ciri-ciri objektif objek dakwah serta kondisi lingkungannya.
- 3) Berdasarkan informasi yang diperoleh dengan kemampuan pertama dan kedua di atas seorang da'i akan mampu menyusun langkah-langkah perencanaan bagi kegiatan dakwah yang dilakukannya.
- 4) Berkemampuan untuk merealisasikan perencanaan tersebut dalam melaksanakan kegiatan dakwah.

## B. Tinjauan Tentang Persepsi

### 1. Pengertian Persepsi

Kata persepsi biasanya dikaitkan dengan kata lain menjadi; persepsi diri, persepsi sosial, dan persepsi interpersonal.<sup>22</sup> Dalam kepustakaan bahasa Inggris, istilah yang banyak digunakan adalah "*social perception*". Objek fisik

<sup>22</sup> Jalaluddin Rahmad, *Belajar Cerdas*, (Bandung: MLC Ujung Berung, 1994), hal.30

umumnya memberi stimulus fisik yang sama, sehingga orang mudah memberi persepsi yang sama. Pada dasarnya obyek berupa pribadi memberi stimulus yang sama pula, namun kenyataannya tidak demikian.

Persepsi dalam arti sempit adalah penglihatan, bagaimana seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas adalah pandangan atau pengertian, yaitu bagaimana seseorang memandang dan mengartikan sesuatu. Menurut Devito persepsi adalah proses ketika seseorang menjadi sadar akan banyaknya stimulus yang mempengaruhi inderanya.<sup>23</sup> Yusuf menyebut persepsi sebagai “pemaknaan hasil pengamatan”.<sup>24</sup> Gulo mendefenisikan persepsi sebagai proses seorang menjadi sadar akan segala sesuatu dalam lingkungannya dengan melalui indera-indera yang dimilikinya.<sup>25</sup> Rahmat mengatakan bahwa persepsi adalah pengalaman tentang objek, peristiwa, atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan. Pareek memberikan persepsi yang lebih luas tentang persepsi, yaitu; persepsi dapat diartikan sebagai proses menerima, menyeleksi, mengorganisasikan, menguji, dan memberikan reaksi kepada rangsangan pancaindera atau data.

Dari beberapa pengertian di atas yang dikemukakan oleh para ahli dapat disimpulkan bahwa persepsi merupakan sebuah proses menerima, menyeleksi, mengartikan, memahami, menafsirkan dan memberikan umpan balik terhadap sesuatu atau hal yang dirangsang melalui pancaindera dan perasaan.

Dalam perspektif ilmu komunikasi, persepsi dapat diartikan sebagai inti komunikasi, sedangkan penafsiran (interpretasi) adalah inti persepsi, yang identik dengan penyandian balik-balik (*decoding*) dalam proses komunikasi.

<sup>23</sup> De Vito Joseph A, *Komunikasi Antar Manusia*, Agus Maullana-penerjemah (Jakarta: Professional Books: 1997) hal. 75

<sup>24</sup> Yusuf, *Konsepsi dan Strategi*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1991) hal.108

<sup>25</sup> Gulo Dali, *Kamus Psikologi*, (Bandung: Tonis: 1982) hal. 207

Hal ini tampak jelas dalam persepsi yang diartikan oleh John R. Wenburg, dan William W. Wilmot; “Persepsi dapat diartikan sebagai cara organisme memberi makna” atau definisi Rudolph F. Verderber; “persepsi adalah proses menafsirkan informasi inderawi.”<sup>26</sup>

Persepsi disebut inti komunikasi, karena jika persepsi seorang tidak akurat, maka dirinya tidak akan dapat berkomunikasi dengan efektif. Persepsi yang memilih seseorang menentukan suatu pesan atau mengabaikannya. Semakin tinggi derajat kesamaan persepsi antara individu, semakin mudah dan semakin sering mereka berkomunikasi, dan sebagai konsekwensinya, semakin cenderung membentuk kelompok identitas.<sup>27</sup>

## 2. Proses Persepsi

Salah satu pandangan yang dianut secara luas menyatakan bahwa psikologi, sebagai telaah ilmiah, berhubungan dengan unsur dan proses yang merupakan perantara rangsangan diluar organisme dengan tanggapan yang dapat diamati terhadap rangsangan. Menurut rumusan ini yang dikenal dengan teori rangsangan – tanggapan (*Stimulus-Response, S-R theory*), persepsi merupakan bagian dari keseluruhan proses yang menghasilkan tanggapan setelah rangsangan diberikan kepada seseorang. Subproses psikologis lain yang mungkin adalah pengenalan, perasaan dan penalaran.

Seperti dinyatakan dalam bagan berikut, persepsi dan kognisi diperlukan dalam semua kegiatan psikologis. Bahkan, diperlukan bagi orang yang paling sedikit terpengaruh atau sadar akan adanya rangsangan menerima dan dengan suatu cara menahan dampak dari rangsangan.

<sup>26</sup> Dedi Mulyana, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2000), hal. 167

<sup>27</sup> Ibid, 167-168





**Gambar 1. Bagan Variabel Psikologis rangsangan dan tanggapan.<sup>28</sup>**

Rasa dan nalar bukan bagian yang perlu dari setiap situasi rangsangan-tanggapan, sekalipun kebanyakan tanggapan individu yang sadar dan bebas terhadap satu rangsangan atau terhadap satu bidang rangsangan sampai tingkat tertentu dianggap dipengaruhi oleh akan atau emosi, atau kedua-duanya.

Persepsi, pengenalan, penalaran dan perasaan kadang-kadang disebut variabel psikologis yang muncul diantara rangsangan dan tanggapan. Sudah tentu, ada pula cara lain untuk mengonsepsikan lapangan psikologi, namun rumus S – R dikemukakan disini karena telah diterima secara luas oleh psikolog dan karena unsur-unsur dasarnya mudah dipahami dan digunakan oleh ilmu sosial lainnya.<sup>29</sup>

Dari segi psikologi dikatakan bahwa tingkah laku seseorang merupakan fungsi dari cara ia memandang. Oleh karena itu untuk mengubah tingkah laku seseorang, harus dimulai dari persepsinya. Dalam proses persepsi terdapat tiga komponen utama berikut:

a. Seleksi

Seleksi adalah proses penyaringan oleh indera terhadap rangsangan dari luar, intensitas dan sejenisnya dapat banyak dan sedikit.

<sup>28</sup> Alex Sobur, *Psikologi Umum*, (Bandung: Pustaka Setia, 2003), hal. 447

<sup>29</sup> Bernard Hennessy, *Public Opinion [4<sup>th</sup> ed.]*, (Monterray: CA. Brooks/Cole Publishing, 1981), alih bahasa Amiruddin nasution, hal. 117

## b. Interpretasi

Interpretasi merupakan proses mengorganisasikan informasi, sehingga mempunyai arti bagi seseorang. Interpretasi dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti pengalaman masa lalu, sistem nilai yang dianut, motivasi, kepribadian, dan kecerdasan. Interpretasi juga bergantung pada kemampuan seseorang untuk mengadakan pengkategorian informasi yang diterimanya, yaitu proses mereduksi informasi yang kompleks menjadi sederhana.

## c. Interpretasi dan persepsi kemudian diterjemahkan dalam bentuk tingkah laku sebagai reaksi. Jadi proses persepsi adalah melakukan seleksi, interpretasi, dan pembulatan terhadap informasi yang sampai.

Bagi hampir semua orang, sangatlah mudah untuk melakukan perbuatan melihat, mendengar, membau, merasakan dan menyentuh, yakni proses-proses yang sudah semestinya ada. Namun, informasi yang datang dari organ-organ indera, perlu terlebih dahulu diorganisasikan dan diinterpretasikan sebelum dapat dimengerti, dan proses ini dinamakan persepsi.

Persepsi, yakni apa saja yang dialami oleh manusia, berawal dari adanya sensor dan cara seseorang memperoleh informasi yang diterimanya. Meskipun banyak stimulus berbeda-beda yang sampai pada seseorang tentang masalah yang sama, apa yang bisa seseorang hayati adalah terbatas pada saat-saat tertentu. Apa yang seseorang hayati tidak hanya tergantung pada stimulus tetapi juga pada proses kognitif yang merefleksikan minat, tujuan, dan harapan seseorang pada saat itu. Pemusatan persepsi ini disebut dengan "Perhatian".

Perhatian mempunyai fungsi memiliki dan mengarahkan rangsangan-rangsangan yang sampai kepada seseorang, sehingga tidak seseorang terim secara kacau. Perhatian dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat dibagi menjadi dua

golongan besar, yaitu faktor luar dan faktor dalam. Faktor luar adalah faktor-faktor yang terdapat pada obyek yang diamati itu sendiri, yaitu intensitas atau ukuran, kontras, pengulangan dan gerakan; sedangkan faktor dalam adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam diri individu pengamat, yaitu motif, kesediaan, dan harapan.<sup>30</sup>

Persepsi itu bersifat kompleks. Tidak ada hubungan satu lawan satu antara pesan yang terjadi di luar sana dalam getaran udara dan dalam hitam di atas sebelah kertas dengan pesan yang akhirnya memasuki otaknya. Apa yang terjadi di luar dapat sangat berbeda dengan apa yang mencapai otak seseorang. Mempelajari bagaimana dan mengapa pesan-pesan ini berbeda sangat penting untuk memahami komunikasi. Seseorang dapat mengilustrasikan bagaimana persepsi bekerja dengan menjelaskan tiga langkah yang terlibat dalam proses ini. Tahap-tahap ini tidaklah saling terpisah benar, dalam kenyataan ketiganya bersifat kontinyu, bercampur baur, dan bertumpang tindih satu sama lain.

## **C. Tinjauan Tentang Kredibilitas**

### **1. Pengertian Kredibilitas Da'i**

Kredibilitas merupakan sesuatu hal dapat dipercaya. Orang yang memiliki kredibilitas berarti orang tersebut dapat dipercaya. Seorang da'i harus memiliki sifat yang dihargai oleh masyarakat yang menjadi obyek seperti kepandaian, kewibawaan, karisma serta kejujuran dan lain-lain karena dengan begitu masyarakat akan menganggap kalau da'i tersebut memiliki kredibilitas atau dapat dipercaya. Apabila keadaan sosial mubaligh jatuh di mata masyarakat, sehingga kemungkinan kecil sekali bagi masyarakat untuk mengubah sikapnya sebagaimana yang dikehendakinya.

---

<sup>30</sup> Singgih Dirgagunasa, *Pengantar Psikologi*, (Jakarta: Mutiara Sumber, 1986), hal. 107

Setiap da'i tanpa terkecuali dituntut untuk memiliki kredibilitas yaitu bagaimana seorang Da'i *professional* memperoleh nilai dan kepercayaan dari obyek dakwah.<sup>31</sup> Yang dinamakan *professional* adalah ketika seseorang menjadikan profesinya sebagai pekerjaan pokok, bukan sebagai sampingan atau hobi.

Kata *professional* juga berasal dari kata profesi menurut Mukhtar Luthfi seseorang dianggap memiliki *profesionalitas* memiliki kriteria sebagai berikut:<sup>32</sup>

- a. Profesi harus mengandung keahlian, artinya suatu profesi itu mesti ditandai oleh suatu keahlian khusus dengan cara mempelajarinya dengan khusus.
- b. profesi dimiliki karena sebagai suatu panggilan hidup dan dijalani seperlu waktu.
- c. profesi dijalani menurut aturan yang jelas dikenal umum secara umum pegangannya diakui.
- d. profesi disuguhkan untuk masyarakat bukan untuk dirinya sendiri
- e. Profesi harus memiliki klien yang jelas atau orang yang membutuhkan layanan

Dalam sebuah konteks komunikasi dakwah tentu saja dimensi kredibilitas komunikator memiliki pengaruh penting terutama saat komunikator menyampaikan pesannya untuk audience agar mau melakukan sesuatu sesuai harapan komunikator. Dimensi kredibilitas komunikator mengacu pada faktor *internalisasi* bisa terjadi bila seseorang mau menerima anjuran komunikator karena hal tersebut dianggap berguna dan cukup penting serta sesuai dengan nilai keyakinan yang dimilikinya. Dengan demikian internalisasi bisa terjadi bila seseorang menerima anjuran komunikator atas dasar *rasionalisasi* dalam

<sup>31</sup> Rafiudin dan Mawan Abdul Djalil, *Prinsip dan Strategi Dakwah*, (Bandung : Pustaka Setia, 1997) hal. 96

<sup>32</sup> Ahmad, *Tafsir Ilmu Pendidikan Dalam Prespektif Islam*, (Reneka Cipta), hal. 22

bentuk apapun, pesan tersebut disampaikan apabila diterima dibandingkan dengan orang yang lebih tidak memiliki kredibilitas sedikitpun dari masyarakat.

Sebenarnya yang disebut kredibilitas oleh pakar komunikasi sekarang adalah sebuah istilah yang diungkapkan oleh Arestoteles<sup>33</sup> untuk memahami kredibilitas maka perhatikan contoh dibawah ini.

Ada seorang santri yang masuk perguruan tinggi Islam. Setelah berjuang setengah (bahkan pertiga) mati ia berhasil memperoleh gelas doktor dalam ilmu fiqh. Dengan gelar doktornya itu ia merasa yakin pendengar akan memperhatikannya. Gelar doktor telah diberikan kepadanya kredibilitas lebih besar daripada gelar Kiyai. Doktor adalah gelar akademis dalam ilmu "secular". Orang itu sering berbicara tentang ilmu fiqh di depan mahasiswa-mahasiswa (bahkan dosen-dosen) perguruan tinggi agama. Mereka sering mengundang sarjana sekuler itu, dan jarang memperhatikan sang doktor. Ia merasa tidak nyaman dengan keadaan tersebut, maka pada hampir setiap kesempatan, ia mengingatkan para mahasiswanya bahwa sarjana sekuler itu tidak berhak berbicara tentang ilmu fiqh. Ia sedang "berjuang" menjatuhkan kredibilitas lawannya itu.

Anehnya, lawan doktor itu tetap saja disenangi lawannya. Mungkin ia tidak begitu diperhatikan sebelum ia berbicara fiqh (dalam istilah komunikasi ia tidak memiliki kredibilitas awal, *initial credibility*). Ketika ia memulai membahas masalah-masalah usul fiqh dengan sangat terinci, anda mengagumi kemampuannya (pakar komunikasi menyambutnya *derived credibility*; yakni kredibilitas yang timbul selama berpidato). Setelah mengikuti ceramahnya, anda terpaksa mengakui bahwa ia tidak sebodoh yang di ceritakan doktor itu, bahkan

---

<sup>33</sup> Jalaluddin Rahmat, *Retorika Modern*, (Bandung Rosda Karya, 2000), hal. 71

sang doktor kehilangan kredibilitasnya di depan anda (yang terakhir ini disebut *terminal credibility*, kredibilitas akhir).

Kredibilitas bukan terletak pada seseorang, melainkan kredibilitas terletak pada persepsi khalayak tentang pembicara, karena itu seorang profesor senior sangat dihormati di Fakultasnya, tetapi tidak dikenal dilingkungan pedagang di pasar. Seorang Mubaligh dibangga-banggakan para pengagumnya, tetapi dibenci oleh orang-orang yang memusuhinya.

Seseorang yang pandai dimana kepandaiannya tersebut timbul dari kurangnya keteguhan, kurangnya pikiran bersih serta timbul dari kurangnya keahlian yang menyebabkan orang tersebut menjadi *professional* yang tidak dapat dipercaya. Sebuah kredibilitas membutuhkan kepercayaan dan kepercayaan membutuhkan bukti konkrit realitas yang nyata. Sebagai seorang da'i kredibilitas tentunya sangat dibutuhkan untuk mencapai kesuksesan yang diimpi-impikan, karena semakin tinggi kredibilitas seorang maka semakin dekat pula ia mendapatkan kesuksesan. Dengan demikian mendapatkan serta terus meningkatkan kredibilitas yang didapat sangatlah perlu untuk menunjang kesuksesan seorang da'i tanpa kredibilitas yang mengiringi tidak bisa dia harapkan seseorang akan sampai pada gerbang keberhasilan yang didambakan selama ini.

Seperti yang diharapkan R. Soyana sebagai rujukan mendapatkan serta meningkatkan kredibilitas yang anda miliki merupakan kunci sukses bagi karier anda.<sup>34</sup>



<sup>34</sup> Himawan Soejana, *Kunci Sukses*, (Yogyakarta: Harum Group, 2001), hal. 141

## 2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kredibilitas

Dalam sebuah konteks kredibilitas terdapat pula unsur-unsur atau factor-faktor yang mewarnai komunikator dari berbagai pandangan para ahli. Seperti yang diungkapkan Asmuni Syukur bahwa untuk aktifitas dakwah hendaknya memilih da'i yang berkepribadian baik sehingga bisa dikatakan da'i yang berkredibilitas.<sup>35</sup> Sebab Prof. Dr. Hamka "Jayanya atau suksesnya suatu dakwah memang sangat bergantung kepada pribadi dari da'i itu sendiri".

Yang dimaksud kepribadian disini meliputi kepribadian yang bersifat jasmani dan rohani.

### a. Kepribadian yang bersifat rohani (*psychologis*)

#### 1) Iman kepada Allah

Yang menjadi syarat utama utama bagi sorang da'i adalah iman dan taqwa kepada Allah. Oleh karena itu ia di dalam membawa misi dakwahnya diharuskan terlebih dahulu dirinya sendiri dapat memerangi hawa nafsunya, sehingga diri pribadi ini lebih taat kepada Allah dan Rasulnya dibandingkan dengan sasaran dakwahnya. Sifat ini memang sangat penting, sebab seorang Da'i tanpa memiliki sifat yang demikian (iman dan taqwa), janganlah diharapkan keberhasilannya. Hal tersebut sesuai dengan firman Allah:

وَمِنَ النَّاسِ مَن يَقُولُ ءَامَنَّا بِاللَّهِ وَيَالْيَوْمِ الْآخِرِ وَمَا هُمْ بِمُؤْمِنِينَ ﴿٨﴾

مُخْلِطِينَ عُرْوَةَ اللَّهِ وَالَّذِينَ ءَامَنُوا وَمَا يَخْدَعُونَ إِلَّا أَنفُسَهُمْ وَمَا يَشْعُرُونَ.

<sup>35</sup> Asmuni Syukur, *Dasar-dasar Strategi dakwah dalam Islam*, (Surabaya: Al-Ikhlās), hal. 35

Artinya: "Di antara manusia ada yang mengatakan: "Kami beriman kepada Allah dan hari kemudian," pada hal mereka itu Sesungguhnya bukan orang-orang yang beriman. Mereka hendak menipu Allah dan orang-orang yang beriman, padahal mereka Hanya menipu dirinya sendiri sedang mereka tidak sadar." (Q. S. Al Baqarah ayat 8-9).<sup>36</sup>

Dari uraian ayat di atas dapatlah disimpulkan bahwa seseorang yang berdakwah kepada orang lain, sedang dirinya sendiri belum beriman dan taqwa kepada Allah, laksana ia menipu Allah dan orang mu'min (orang-orang yang beriman). Dimana hakekat menipu Allah tak ubahnya menipu diri sendiri.

## 2) Tulus ikhlas dan tidak mementingkan kepentingan diri pribadi

Niat yang lurus tanpa pamrih duniawiyah belaka, salah satu syarat mutlak yang harus dimiliki oleh seorang da'i. sebab dakwah adalah pekerjaan yang bersifat ubudiyah atau terkenal dengan istilah *hablullah*, yakni amal perbuatan yang berhubungan dengan Allah.

## 3) Ramah dan penuh pengertian

Dakwah adalah pekerjaan yang bersifat propaganda kepada orang lain, apabila yang mempropagandakan berlaku ramah, span ringant angan untuk melayani sasarannya (obyeknya). Tak ubahnya dalam dunia dakwah, jika seorang da'i mempunyai kepribadian yang menarik, karena keramahan, kesopanan dan keringan-tanganannya insya-Allah alan berhasil dakwahnya. Sebaliknya jika mempunyai kepribadian yang membosankan (tidak menarik) karena sifat yang tidak menarik hati

---

<sup>36</sup> Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, hal. 9-10



tentulah pekerjaannya kecil kemungkinannya dapat berhasil. Seperti firman Allah:

...وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ...

Artinya: "Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka... (QS. Ali Imron: 159)<sup>37</sup>

#### 4) Tawadlu' (rendah hati)

Rendah hati bukanlah semata-mata dirinya merasa terhina dibandingkan dengan derajat dan martabat orang lain, akan tetapi tawadlu' (rendah hati) seorang da'i adalah tawadlu' yang berarti sopan dalam pergaulan, tidak sombong dan tidak suka menghina dan mencela orang lain. Dengan kata lain tawadlu' adalah andap ashor (dalam bahasa jawa). Jadi tawadlu merupakan sifat dai yang bias memberikan sesuatu yang lebih baik kepada mad'u sehingga dakwah yang dilakukan oleh dai seperti ini akan mudah menjadi nilai tersendiri terhadap khalayak. Seperti halnya sifat yang dimiliki oleh KH. Khamid dari Pasuruan beliau mengembangkan hubungan yang manusiawi dengan semua orang dari yang miskin sampai yang kaya, dari yang jelata sampai yang berpangkat semua dilayaninya, semua dihargainya. Alhasil beliau bersikap tawadlu' kepada semua orang itu sangat tanpak ketika beliau menerima tamu meski

<sup>37</sup> Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hal. 103

jumlahnya banyak semua dilayaninya semua ditanyainya satu persatu sehingga tidak ada yang merasa disepelekan.<sup>38</sup>

#### 5) Sederhana dan jujur

Kesederhanaan adalah merupakan pangkal keberhasilan dakwah. Sederhana bukanlah berarti di dalam kehidupan sehari-hari selalu ekonomis dalam memenuhi kebutuhannya, akan tetapi sederhana disini adalah tidak bermegah-megah, angkuh dan lain sebagainya. Sehingga dengan sifat sederhana ini orang tidak merasa segan, takut kepadanya.

Sedang kejujuran adalah sebagai penguatnya. Orang akan percaya kepada setiap ajakannya, apabila sang pengajak ini dapat dipercaya tidak pernah menyelisihi apa yang dikatakannya. Sebagaimana Rasulullah SAW. Seorang pembawa agama (da'i) memiliki beberapa sikap utama, diantaranya adalah shidiq (jujur) dan amanah (dapat dipercaya).

#### 6) Sifat antusiasme (semangat)

Semangat berjuang harus dimiliki oleh seorang da'i. sebab dengan sifat antusias ini orang akan terhindar dari rasa putus asa, kecewa dan lain sebagainya. Sifat-sifat ini tentunya dimiliki oleh setiap rasul, dimana di dalam memperjuangkan agama Allah beliau tanpa putus asa meskipun terdapat berbagai macam corak cobaan, gangguan, dan godaan yang menghalanginya. Begitupula seorang da'i penerus perjuangan Rasulullah, pewaris para ambia' sifat antusias haruslah dimilikinya, meskipun cobaan dan kegagalan sering melandanya.

---

<sup>38</sup> Hamid Ahmad, *Ustatun Hasanah Biografi Keteladanan Kiai Hamid*, (Ponpers Salafiyah, 2001), hal. 86

### 7) Sabar dan tawakkal

Dakwah adalah melaksanakan perintah Allah, yang diwajibkan kepada seluruh umat. Dan Allah sekali-kali tidak mewajibkan kepada umat-Nya untuk selalu berhasil dalam perjuangannya (dakwahnya). Oleh karena itu apabila di dalam menunaikan tugas berdakwah mengalami beberapa hambatan dan cobaan hendaklah sabar dan tawakkal kepada-Nya (Allah). Sesungguhnya seorang yang sabar dan tawakkal adalah perbuatan yang disukai oleh Allah.

### 8) Tidak memiliki penyakit hati

Sombong, dengki, ujub, iri dan sebagainya haruslah disingkirkan dari hati sanubari seseorang yang sedang dakwah. Sebab tanpa dibersihkan dari sifat itu tak mungkin orang tercapai tujuan dakwahnya. Oleh karena itu Rasulullah SAW, seorang da'i internasional, pembawa agama Islam di dunia, terlebih dahulu beliau dibersihkan oleh Allah dari kotoran-kotoran yang ada pada qoblunya.

### 9) Berahlak mulia

Berbudi pekerti yang baik (ahlaqul karimah) sarat mutlak yang harus dimiliki oleh siapapun, apabila seseorang da'i. akhlaq adalah bentuk dari jama alkhuluq dan kata yang terakhir ini mengandung segi-segi yang sesuai dengan kata alkhulqu yang bermakna kejadian. Kedua kata tersebut berasal dari kata kerja kholqho yang mempunyai arti menjadikan.

Dari kata kholaqo inilah timbul bermacam-macam kata seperti alkhuluq yang mempunyai makna budi pekerti, alkhulqu mempunyai makna kejadian, alkholiq bermakna Tuhan Pencipta Alam.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Anwar Mas'ari, *Akhlaq Al-Qur'an* (Surabaya: Bina Ilmu, 1990), hal. 1

## 10) Wira'i dan berwibawa

Sikap yang wira'i menjauhkan perbuatan-perbuatan yang kurang berguna dan mengindahkan amal shaleh, salah satu hal yang dapat menimbulkan kewibawaan seorang dai. Sebab kewibawaan merupakan factor yang mempengaruhi seseorang akan percaya menerima pesannya.

Sebagaimana firman Allah:

بَلْ تُؤْثِرُونَ الْحَيَاةَ الدُّنْيَا ﴿١٦﴾ وَالْآخِرَةَ خَيْرٌ وَأَبْقَى ﴿١٧﴾

*Artinya: "Tetapi kamu (orang-orang) karier memilih kehidupan duniawi sedang kehidupan akhirat lebih kekal"(QS. Al-A'laa: 16-17)<sup>40</sup>*

## 11) Berpandangan luas

Seorang dai dalam menentukan strategi dakwahnya sangat memerlukan pandangan yang jauh, tidak fanatic kepada satu golongan saja dan waspada dalam menjalankan tugasnya. Sebab dengan sikap yang demikian tidak mungkin akan kekurangan cara (metode) untuk mengajak manusia kejalan Allah.

## 12) Berkepentingan yang cukup

Beberapa pengetahuan, kecakapan dan keterampilan tentang dakwah, sangat menentukan corak strategi dakwah. Seorang da'i di dalam kepribadiannya harus pula dilengkapi dengan ilmu pengetahuan, agar pekerjaannya dapat mencapai hasil yang efektif dan efisien. Pengetahuan seorang dai meliputi pengetahuan yang berhubungan dengan materi dakwah yang disampaikan dan ilmu-ilmu yang erat hubungannya dengan teknik-teknik dakwah.

<sup>40</sup> Departemen Agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hal. 1052

## b. Kepribadian yang bersifat Jasmaniyah

Dakwah memerlukan akal yang sehat, sedangkan akal yang sehat terletak pada badan yang sehat. Sebenarnya aktifitas dakwah dapat juga dilakukan oleh roang yang tidak sehat jasmaninya, akan tetapi bila mana seorang dai yang professional yang berdakwah dengan sasaran yang berjumlah banyak maka kesehatan jasmani masih pula diharuskan. Sebab kondisi badan yang tidak memungkinkan sedikit banyak akan mengurangi kegairahan dan kebersediaannya untuk melakukan aktivitas dakwah. Misalnya: berpakaian necis, pakaian laksana mahkota indah bagi setiap manusia. Pakaian yang sopan, praktis dan pantas mendorong pula rasa simpati seseorang kepada orang lain, bahkan dampak pakaian seperti itu menambah kewibawaannya. Bagi seorang da masalah pakaian ini perlu juga mendapat perhatian yang serius, sebab pakaian yang dipergunakan menunjukkan kepribadiannya. Misalnya hoby pakaian yang kotor menunjukkan kepribadian seseorang yang kotor (koproh: bahasa jawa), pakaian selalu bersih dan rapi menunjukkan kepribadian yang bersih (resikan: bahasa jawa), dan sebagainya.

Adapun yang dimaksud dengan pakaian ecis dan patas adalah pakaian yang serasi antara tempat, suasana, keadaan tubuhnya. Dan bukan berarti pakaian yang serba baik, serba baru dan serba mahal, sekali lagi bukan itu yang dimaksud. Mengenai serasi dan tidaknya, hal ini memanglah sangat tergantung pada kepribadiannya masing-masing, dengan catatan masih dalam kalangan manusia pada umumnya.

Di samping itu Tata Tasmara dan bukunya mengungkapkan bahwa setiap muslim adalah seorang pemimpin baik keduniaan maupun keagamaan,

sedangkan pemimpin keagamaan adalah keberadaan seorang da'i yang berkredibilitas adapun factor atau unsure kredibilitas dai adalah:

### 1) Kekuatan Aqidah

Aqidah adalah keterikatan seorang terhadap ajaran-ajaran Islam yang tidak hanya sekedar dipercaya tetapi lebih dari itu. Seorang da'i hendaknya mampu menggali idea-idea yang digariskan ajarannya, bahkan ia mampu berargumentasi untuk menyatakan keyakinannya. Dengan demikian kekuatan aqidah adalah sebuah aksoma yang harus melekat kepada dirinya karena kekuatan aqidah merupakan tulang dari kepribadian da'i.

### 2) Kekuatan Ilmu

Seorang dai seharusnya mempunyai karakter yang senantiasa merasa haus akan ilmu karena dengan ilmu dia mampu membedakan antara yang baik dan yang buruk, di samping itu dai dituntut untuk memiliki daya analisa atau daya nalar yang tinggi terhadap situasi yang ada, dia mampu menguraikan antara satu fakta denganf akta yang lainnya.

### 3) Kuat dalam Kesabarannya

Sabar dapat kita artikan sebagai sikap konsisten dalam menghadapi suatu masalah tertentu baik yang negative maupun positif. Persoalan sabar, justru di dalam Islam menempati factor yang cukup penting. Karena sifat sabar adalah seuah sifat yang dimiliki oleh manusia sebagai penahan segala macam perbuatan yang pada akhirnya akan menimbulkan kejelekan.

#### 4) Mampu berkomunikasi

Seorang dai harus mampu mengkomunikasikan gagasannya sebab tanpa komunikasi yang baik akan menimbulkan berbagai akibat misalnya timbulnya opini yang negative dengan kemampuan berkomunikasi berarti dai mampu mendakwahkan idenya. Sedangkan kemampuan mendakwahkan idenya perlu adanya komunikasi yang efektif sehingga keberhasilan akan berada di pihak seorang dai. Mengutip dari pendapat Stewart Ltubbs dan Silvia Moss bahwa komunikasi efektif itu akan menimbulkan tanda-tanda seperti pengertian kesenangan, pengaruh sikap, hubungan yang makin baik, tindakan-tindakan.<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Jalaluddin Rahmad, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung: Rosda Karya, 2001), hal. 13