

Meski demikian dakwah *bil lisan* sering kali dihadapkan pada sebuah publik, namun tak selamanya *mad'u* yang dihadapi adalah sebuah publik. Terkadang hanya sebagian orang atau bahkan satu orang saja. Seperti dakwah *bil lisan* dalam bentuk nasehat, pengajaran dan lain sebagainya. Umumnya nasehat diberikan kepada perorangan atau lebih dari satu orang namun sangat jarang diberikan pada sebuah publik atau orang-orang dalam jumlah yang banyak.

Sebelum membahas terlalu jauh tentang efektivitas dakwah *billisan* perlu ditekankan sekali bahwa dalam kegiatan dakwah banyak sekalicara atau jalan yang dapat ditempuh untuk menunjang keberhasilan dakwah. *Bil lisan* atau ceramah menjadi satu bagian dari strategi dakwah yang dapat ditempuh untuk kesuksesan dakwah. Bahkan ceramah masih menjadi satu strategi yang masih banyak diminati ditengah perkembangan komunikasi yang semakin kompleks. Sebelum menginjak pembahasan terlalu jauh mengenai efektivitas dakwah *bil lisan* atau strategi ceramah ini perlu diketahui rumusan strategi sebagai berikut. *Pertama*, strategi hanyalah satu pelayan, suatu alat atau jalan saja. *Kedua*, tidak ada strategi yang seratus persen baik. *Ketiga*, strategi yang paling baik pun belum menjamin hasil yang baik dan otomatis. *Keempat*, suatu strategi yang baik bagi seorang da'i, tidaklah selalu sesuai dengan da'i yang lain. *Kelima*, penerapan strategi tidaklah berlaku untuk selamanya.

agama maupun budaya. Strategi dakwah yang dipergunakan di dalam usaha dakwah harus memperhatikan beberapa Azas Dakwah, agar proses dakwah dapat mengenai sasaran dan mudah diterima oleh masyarakat objek dakwah.

Dalam kegiatan komunikasi Efendi mengartikan strategi sebagai perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Ia tidak hanya berfungsi sebagai peta jalan yang harus ditempuh, tetapi juga berisi taktik operasionalnya. Ia harus didukung teori karena teori merupakan pengetahuan berdasarkan pengalaman yang sudah di uji kebenarannya. Untuk strategi komunikasi tersebut, segala sesuatunya harus memperhatikan komponen komunikasi dalam teori Harold D. Lassell, yaitu *Who Says What in Which Channel to Whom with What Effect* (komunikator, pasar, media, komunikan dan efek).

Selain membuat definisi, ia juga membuat strategi dakwah dalam tiga bentuk, yaitu:

- a. Strategi Sentimentil (*al-manhaj al athifi*)
- b. Strategi Rasional (*al-manhaj al-aqli*)
- c. Strategi Indriawi (*al manhaj al-hissi*)

Strategi Sentimentil (*al-manhaj al athifi*) adalah dakwah yang memfokuskan aspek hati yang menggerekan perasaan dan batin mitra dakwah. Memberi mitra dakwah nasihat yang mengesankan, memanggil dengan kelembutan atau memberikan pelayanan yang memuaskan merupakan beberapa strategi yang dikembangkan dari strategi ini.

Strategi-strategi ini sesuai untuk mitra dakwah yang terpinggirkan (marginal) dan dianggap lemah, seperti kaum perempuan, anak-anak, orang yang masih awam, para mualaf (imannya lemah) dan sebagainya. Strategi sentimental ini diterapkan Rasulullah saat menghadapi kaum *musyrik* Mekkah.

Strategi Rasional (*al-manhaj al aqli*) adalah dakwah dengan beberapa strategi yang memfokuskan pada aspek pikiran. Strategi ini mendorong mitra dakwah untuk berpikir, merenungkan dan mengambil pelajaran. Penggunaan hukum logika, diskusi atau penampilan contoh dan bukti sejarah merupakan beberapa strategi dari strategi rasional.

Rasulullah menggunakan strategi ini untuk menghadapi argumentasi para pemuka Yahudi. Mereka terkenal dengan kecerdikannya. Saat ini kita menghadapi orang-orang terpelajar yang ateis rasionalis.

Dalam kitab Al-Qur'an mendorong penggunaan strategi rasional dengan beberapa terminologi antara lain:

- a. *Tafakkur*, ialah menggunakan untuk mencapainya dan memikirkannya.
- b. *Tadzakkur*, ialah menghadirkan ilmu yang harus dipelihara setelah dilupakan.
- c. *Nazhar*, ialah mengarahkan hati untuk berkonsentrasi pada objek yang sedang diperhatikan.
- d. *Taammul*, ialah mengulang-ulang pemikiran hingga

individual, masing-masing pendakwah memiliki taktik yang dalam menggunakan teknik yang sama, setiap pendakwah yang menjalankan kegiatan dakwah masing masing memiliki pendekatan, strategi, strategi, teknik, dan taktik yang berbeda satu sama lain.

Perbedaan ini juga berlaku saat menghadapi mitra dakwah yang berbeda. Dengan demikian keberhasilan dakwah lebih bersifat kasuistik. Keberhasilan dakwah dengan suatu teknik belum tentu sukses dalam dakwah yang lain. Taktik dakwah dapat menjadi identitas individu, setiap orang cenderung pada taktik tertentu, meski taktik yang lain bisa dilakukannya. Ada taktik dominan dalam diri kita, sehingga ini yang sering muncul dari kita, baik disadari maupun tidak disadari, taktik hampir bersama dengan karakter kita.

Setiap strategi membutuhkan beberapa strategi, maka setiap strategi juga membutuhkan teknik. Teknik dalam strategi ceramah ini digunakan untuk cara yang lebih spesifik dan operasional²⁰ dalam pengaplikasian strategi ceramah, sehingga dapat memperkecil kelemahan strategi ceramah dan memperbesar peluang keberhasilan dakwah *bil lisan*. Kemudian untuk memperkecil kemungkinan hal-hal yang tidak diinginkan terjadi dalam dakwah, *da'i* perlu mengetahui teknik-teknik yang dapat memperkecil kelemahan ceramah. Berikut adalah beberapa teknik yang terdapat dalam ceramah.

a. Strategi Persiapan Ceramah

yakni menggunakan catatan garis besar (*ekstempore*). Ini adalah cara yang paling populer dan sering digunakan oleh para ahli ceramah. Tidak perlu menyiapkan kata demi kata apalagi menghafalkannya, yang perlu dilakukan hanyalah menyiapkan garis besar atau inti dari apa yang akan disampaikan yang dianggap dapat mensistematisasikan keseluruhan isi ceramah. Catatan garis besar (*outline*) tetap diperlukan agar saat menyampaikan ceramah da'i bisa fokus pada apa yang akan disampaikan.

b. Strategi Penyampaian Ceramah

Dalam menyampaikan ceramah, diperlukan alat-alat bantu, seperti audio visual, dapat pula dikembangkan cara penyajian dengan induktif dan deduktif. Cara induktif maksudnya cara menjelaskan suatu pesan dakwah melalui berpikir dari hal-hal yang bersifat khusus kearah hal-hal yang bersifat umum. Sedangkan cara penyajian deduktif maksudnya cara menjelaskan materi dakwah yang dimulai dengan tentang hal-hal yang bersifat umum. Penyampaian ini sudah barang tentu harus didasarkan pada alasan-alasan yang logis berdasarkan logika sebab akibat, kronologis ataupun topikal, dan seterusnya. Abdul Khadir Musyi dalam "Ilmu Dakwah" karya Ali

- 5) Menceritakan contoh, yaitu ilustrasi dari pokok inti materi yang disampaikan.
- 6) Menjelaskan maksud sebenarnya pribadi pembicara. Membuat pernyataan-pernyataan yang historis.²⁵

Disamping ceramah yang bersifat umum, terdapat juga ceramah yang bersifat baku atau khusus, seperti khutbah jum'at atau khutbah hari raya. Bersifat baku artinya sudah ada ketentuan khusus dari agama yang mengatur ketentuan tersebut, mulai dari pembukaan hingga penutupan.

B. Kajian Teoretik

Dalam penelitian ini, peneliti memilih teori komunikasi persuasif yaitu komunikasi yang bertujuan untuk mengubah atau memengaruhi kepercayaan, sikap, dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikator. Dalam hal ini komunikator dakwah (*da'i*) hendaknya membekali diri mereka dengan teori-teori persuasif agar ia dapat menjadi komunikator yang efektif. Persuasi bisa dipandang sebagai sebuah cara belajar. Teori-teori belajar persuasi sejajar dengan model Stimulus Respons yang memandang manusia sebagai suatu entitas pasif dari model Stimulus Organisme Respons yang memandang belajar persuasif sebagai suatu gabungan produk pesan yang diterima individu dan mengantarai berbagai kekuatan didalam individu yang bertindak berdasarkan pesan-pesan tersebut agar menghasilkan akibat-akibat persuasif (Weiss, 1968). Para ahli

2. Strategi Retorika Ustad Busiri Ramli dalam Tabligh dalam Jam'iyah Istighosah kalam adzim oleh mahasiswa IAIN Sunan Ampel Surabaya Moch Syamsul Hadi, NIM: B01304050, S1 - Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) Pada Tahun 2009. Untuk mengidentifikasi permasalahan tersebut secara mendalam peneliti menggunakan metodologi kualitatif, teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah observasi partisipan, wawancara dan dokumentasi.
3. Dakwah Bil Lisan KH. Abdurrahman Syamsuri oleh mahasiswa UIN Sunan Ampel Surabaya Fadlullah, NIM: B01210013. Dalam penelitian ini peneliti langsung terjun ke lapangan dengan menggunakan strategi penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi.

NO	NAMA & JUDUL SKRIPSI	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Strategi Dakwah Ustadz M. Musthofa Mubasyir	sama-sama fokus meneliti strategi dakwah yang digunakan	Latar tempat yang digunakan oleh peneliti berbeda
2	Strategi Retorika Ustad Busiri Ramli dalam Tabligh dalam Jam'iyah Istighosah kalam adzim	sama-sama fokus meneliti strategi dakwah melalui bil lisan	Latar tempat penelitian serta acara yang diteliti berbeda.

