

Indikator wujud konkrit dari islam kaffah dalam Bidang Ibadah adalah menjalankan tata cara shalat dan tata cara wudhu seperti yang di tuntunkan oleh Nabi Muhammad SAW.

Untuk mencapai tujuan dan indikator komunikasi program pembinaan Muallaf, Maka Persuader sebelum melakukan komunikasi atau menyampaikan pesan kepada anggota Muallaf untuk mencapai tujuan Komunikasi yang telah di tentukan maka, *Persuader* perlu untuk melakukan analisis psikologi persuadee, analisis psikologi *Persuadee* terkait aspek kognitif baik itu terkait dengan pengetahuan yang di miliki, cara berfikir dalam menerima informasi, pengalaman rasa *Persuadee*, kebutuhan *Persuadee*, pengalaman serta nilai-nilai yang tertanam dalam diri *Persuadee* dan factor situasional yaitu lingkungan baik lingkungan tempat ia tinggal, lingkungan keluarga dan berkerja. Output dari analisis factor psikologi dan factor situasional *Persuadee* adalah yang pertama bisa menjadi rekomendasi atau pijakan dalam menentukan syarat-syarat yang harus di miliki oleh *Persuader* atau Pembina Muallaf.

Kedua sebagai pijakan atau rekomendasi dalam pembuatan dan penyampaian pesan. Pembuatan pesan terkait dengan materi sekaligus rancangan pesan baik pemilihan kata dan kalimat yang akan di sampaikan kepada *Persuadee*, sedangkan penyampaian pesan terkait dengan teknik atau metode yang di gunakan oleh *Persuader* dalam mentransmisikan pesan atau informasi kepada *Persuadee* memenuhi prinsip-prinsip komunikasi persuasif.

Jumlah anggota Muallaf rata-rata petahun kisaran 175-200 orang. Mereka yang mau masuk islam, akan melakukan pembinaan Muallaf selama 3 bulan.

Asal Mula agama anggota Muallaf kebanyakan dari Agama ‘x’, Motivasi anggota Muallaf lembaga dakwah Muhtadin masuk ke Islam dikarenakan factor pernikahan dan Hidayah, dan yang paling menonjol adalah karena Pernikahan. Indonesia tidak memperbolehkan pernikahan beda agama, sehingga bila ada pasangan kekasih yang beda agama ingin melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi yaitu pelaminan/pernikahan maka ada salah satu pasangan baik laki-laki maupun perempuan yang berpindah agama sehingga Agama Pasangan tersebut sama.

Anggota Muallaf yang ingin menikah di Indonesia maka dia harus memiliki kesamaan Agama dengan pasangannya, sebagian motivasi para Anggota Muallaf karena factor pernikahan sehingga mengikuti program pembinaan Muallaf mereka ingin mendapatkan sertifikat, karena sertifikat tersebut memiliki fungsi sebagai perubahan KTP, jika tidak ada sertifikat maka para Muallaf tidak akan bisa menikah. Selain factor Pernikahan, sebagian para Muallaf juga masuk ke Islam karena factor hidayah, hidayah itu bisa lewat bisikan yang bersifat baik, atau dalam bentuk mimpi.

Seperti yang di alami oleh salah satu Muallaf di tengah malam ia terbangun dan kemudian dia mendengarkan bisikan yang menyuruh dia untuk kerjakan /laksanakan. Makna kerjakan atau laksanakan adalah untuk segera melakukan ikrar syahadat. Sedangkan ada yang mendapatkan hidayah ketika dia memasuki masjid dia merasa ada kedamaian. Sehingga dari aspek kebutuhan atau motivasi anggota Muallaf dalam mengikuti Program Pembinaan Muallaf ada dua yaitu yang pertama faktor pernikahan dan yang kedua adalah faktor

hidayah. Analisis dari penulis Motivasi atau kebutuhan anggota Muallaf dalam mengikuti Program pembinaan Muallaf sangat penting untuk di ketahui oleh *Persuader* dengan alasan , karena Motivasi atau kebutuhan sangat menentukan seberapa keras dan niat dari para Muallaf dalam mengikuti program pembinaan Muallaf.

Bila motivasi yang terkuat adalah faktor pernikahan, mereka ikut program pembinaan Muallaf hanya karena ingin mendapatkan sertifikat sebagai syarat untuk bisa menikah maka usaha dalam menerapkan pemahaman dan pengetahuan yang di dapat di program pembinaan Muallaf akan lemah, karena yang di tuju bukan pembentukan Islam Kaffah, melainkan sertifikat sehingga ini catatan yang sangat penting bagi persuader dalam melakukan komunikasi program pembinaan Muallaf untuk di antisipasi.

Muallaf yang memiliki motivasi mengikuti program pembinaan Muallaf karena faktor hidayah yaitu ingin menimba ilmu agama islam maka akan mempengaruhi usaha persuade dalam menerapkan dan menjalankan pemahaman dan pengetahuan yang di dapat akan kuat, artinya motivasi tersebut menjadi mempermudah *Persuader* dalam menyampaikan pesan dengan tujuan Islam Kaffah.

Factor pendidikan para Muallaf beraneka ragam, ada yang lulusan SMP, SMU, S1, S2 bahkan ada yang doctor. Sedangkan di tinjau dari kelas ekonomi anggota Muallaf juga kecenderungan dari kelangan ekonomi menengah. Sehingga dengan adanya keanekaragaman pendidikan maka menyulitkan bagi *Persuader* dalam menyampaikan atau mnetransmisikan pesan kepada anggota Muallaf

karena berpengaruh terhadap pemilihan target tema, pemilihan kata dan kalimat agar mudah di pahami. Namun penulis di lapangan berdiskusi dengan ketua Pembina Muallaf lembaga dakwah Muhtadin dalam arti materi atau pesan program pembinaan Muallaf adalah umum sehingga masih menjangkau walaupun dari latar belakang pendidikan yang berbeda dan varian.

Kondisi perasaan yang di alami oleh anggota Muallaf dengan adanya program pembinaan Muallaf ini mereka sangat senang, karena sebelumnya terkatung-katung tidak ada wadah yang memberikan bimbingan kepada Muallaf, memang pengajian sangat banyak namun spesifik pengajian atau pembinaan kepada Muallaf bisa dihitung jari sehingga dengan adanya program pembinaan Muallaf lembaga dakwah Muhtadin mereka sangat senang sekali. Aspek perasaan ini juga perlu di analisis oleh persuader , karena pembentukan sikap dan perilaku tidak hanya dari aspek pikiran melainkan perasaan sebagai salah satu faktor pembentuk sikap. Dengan kondisi perasaan yang senang dan gembira dengan adanya program pembinaan Muallaf yang sebelumnya terkatung- terkatung, kondisi perasaan persuade menjadi penunjang di dalam proses komunikasi persuasive program pembinaan Muallaf pembentukan Islam kaffah.

Cara berfikir *Persuadee* atau Anggota Muallaf terbuka ketika di berikan pemahaman dan pengetahuan agama islam pada saat program Pembinaan Muallaf. sehingga dengan cara berfikir seperti tersebut akan memudahkan bagi *Persuader* atau Pembina Muallaf di dalam menyampaikan atau mentransmisikan pesan kepada Muallaf, sehingga tujuan pembentukan Islam Kaffah lebih mudah tercapai.

Persuader atau Pembina Muallaf di Lembaga Dakwah Muhtadin ada 3 orang yang pertama adalah Drs.H. Ach Zawawi Hamid di bidang Ibadah, yang kedua Ir.H. Anang Misbahul Munir di bidang Aqidah, dan yang ketiga adalah Dra. Silvia di bidang Ibadah. Kriteria atau standart *Persuader* di dalam proses komunikasi sangat Penting, karena *Persuadee* tidak hanya menerima isi pesan yang di sampaikan oleh persuader melainkan juga mempertimbangkan siapa yang berbicara atau *Persuader* sehingga perlu ada penataan atau seleksi bagi mereka yang ingin menjadi Pembina Muallaf, Pertama dia harus memiliki pemahaman agama islam karena tujuan dari program pembinaan Muallaf adalah pembentukan Islam Kaffah Makna.

Arti Islam Kaffah adalah islam yang sesuai dengan Al-quran dan hadits. Indikator wujud konkrit dari Islam Kaffah adalah yaitu di bidang akidah bagaimana para Muallaf terhindar dari syirik, qurafat dan takhayul, sedangkan di bidang Ibadah adalah menjalankan tata cara shalat dan tata cara wudhu seperti yang di tuntunkan oleh Nabi Muhammad SAW. Untuk mencapai tujuan tersebut maka di perlukan Pembina yang memiliki pemahaman agama islam yang kuat terutama di bidang akidah dan Ibadah. Pembina Muallaf di lembaga dakwah Muhtadin sudah memenuhi kriteria Pembina yang memiliki wawasan dan pengetahuan agama Islam yang kuat dan mendalam. Karena ketiga Pembina Muallaf lulusan pendidikan S1.

Pemilihan Ustad Anang di bidang akidah di karenakan ustad anang itu lulusan sarjana ITS, selain itu lulusan sarjana agama, beliau juga seorang mubaligh, Trainer al-barqih nasional, al barqih adalah metodologi pembelajaran

Al-quran dengan sistim kilat, beliau seorang qori dan beliau menguasai bahasa arab dan bahasa inggris, beliau juga penyusun buku Al-jadid, buku metodologi pembelajaran Al-Quran dengan mudah. Sedangkan Ustadza Silvi dengan Ustad Zawawi di tempatkan bidang ibadah karena memiliki pemahaman agama islam, mereka adalah seorang Guru, selaian itu Ustadza Silvi, beliau seorang trainer tilawatil Al-Quran, trainer iqro, trainer Al-Barqih.

Kedua, syarat menjadi Pembina Muallaf selain faktor kemampuan juga harus memiliki faktor Moralitas yang baik dalam arti moral yang di butuhkan sesuai dengan konidis dan situasi yang di alami oleh anggota Muallaf yaitu empati afektif artinya kita harus memahami kondisi psikologi yang di hadapi oleh para Muallaf baik kondisi pikiran dan perasaan setelah masuk ke agama islam karena Muallaf pasca masuk islam banyak masalah dan tantangan yang ia hadapi missal di tolak oleh keluarganya, bisnis menurun, masalah ekonomi, sehingga dari kondisi dan situasi yang di alami oleh Anggota Muallaf maka di butuhkanlah sosok Pembina yang memiliki moral empati afektif.

Pesuder atau Pembina Muallaf dalam berkomunikasi sudah menjalankan prinsip moral empati afektif sehingga dalam memberikan pemecahan masalah tidak hitam putih namun melihat kondisi dan situasi terutama psikologi Muallaf pasca masuk islam. Dan itu sudah di penuhi oleh Pembina Muallaf, Pembina Muallaf dalam memecahkan persoalan anggota tidak hitam putih, tetapi melihat kondisi dan situasi yang di hadapi oleh anggota Muallaf, sehingga empati afektif yang di berikan Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf menjadikan mereka merasa nyaman dan damai.

Pembina Muallaf bahkan menyatakan bahwa anggaplah Anggota Muallaf sebagai saudara kita sendiri, sehingga dengan moralitas empati afeksi menjadikan Sosok Pembina Muallaf di terima di hati Anggota Muallaf lembaga dakwah Muhtadin.

Aspek Moralitas yang selanjutnya yaitu loyalitas, syarat menjadi Pembina Muallaf adalah bersedia menerima konseling setiap saat artinya problematika para Muallaf setiap saat dan butuh segera di pecahkan persoalan yang ia hadapi semisal Muallaf yang ingin masuk islam, pemecahan masalah pasca masuk islam missal keluarga yang memusuhi, ekonomi yang menurun dan seterusnya, sehingga mereka setiap saat ingin melakukan konsultasi dengan Pembina Muallaf baik via tatap muka langsung, telp, di group medsos yang lain missal Whatsapp.

Pembina Muallaf harus bersedia melayani konseling para Muallaf. Loyalitas mereka tidak hanya di forum pembinaan saja melainkan loyalitas mereka juga di luar dari forum Pembinaan, bahkan para Muallaf pun juga sering untuk melakukan konsultasi di rumah Pembina Muallaf di luar dari hari dan jam forum pembinaan Muallaf. Hasil pengamatan penulis memang faktanya demikian setelah penulis selesai mengikuti forum Pembinaan Muallaf, Pembina Muallaf tidak lantas langsung pulang melainkan mereka melayani pertanyaan-pertanyaan dari Anggota Muallaf secara personal, bahkan dari hasil interview yang penulis dapatkan bahwa mereka sampai pulang larut malam karena untuk memberikan layanan pemecahan masalah bagi para Muallaf. Dan tidak hanya itu banyak anggota Muallaf yang datang ke rumah Pembina Muallaf untuk melakukan konsultasi pemecahan masalah pribadi nya di luar dari jam forum Pembinaan

Muallaf. Loyalitas inilah yang membuat magnet bagi Pembina Muallaf kepada Anggota Muallaf.

Aspek moralitas selanjutnya adalah Pembina Muallaf bisa menjadi contoh, artinya beliau juga bisa memberikan contoh dari apa-apa yang mereka ajarkan kepada para Muallaf, misal mereka tidak boleh melakukan syirik, maka para Pembina Muallaf juga tidak boleh melakukan syirik, dan keluarga para Pembina Muallafpun juga tidak boleh melakukan kesyirikan. Suri tauladan adalah moralitas yang sangat penting di miliki oleh anggota Muallaf, dengan memberikan suri tauladan membuat anggota Muallaf mengikuti dari apa yang di contohkan oleh Pembina, karena mereka melihat langsung wujud konkrit penerapan apa yang di ajarkan atau yang di sampaikan oleh Pembina Muallaf tentang Islam Kaffah, sehingga tujuan pembentukan Islam Kaffah bisa mudah terwujud .

Selain aspek pemahaman dan pengetahuan tentang ajaran agama islam, Pembina muallaf lembaga dakwah Muhtadin juga memiliki motivasi yang cukup besar dalam menjalankan tugas sebagai seorang pembina Muallaf di antaranya adalah Pertama, Menjadikan para Muallaf menjadi Islam yang Kaffah artinya mengikuti jalan hidup Nabi dan rasul. Tidak melakukan kesyirikan, hanya menyembah kepada Allah bukan ke selainnya. Kedua, sebagai shodaqoh jariyah artinya ketika para Pembina Muallaf telah mengislamkan orang atau Muallaf, setelah itu para Pembina Muallaf juga memberikan bimbingan serta pemahaman tentang islam kepada para Muallaf sehingga semua ibadah yang yang di lakukan oleh Muallaf, maka pahala yang di dapatkan oleh Pembina Muallaf. Ketiga bisa

bermanfaat untuk orang lain karena pahala yang di bawa di kehidupan yang akan datang yaitu akherat. Memang bisa bermanfaat untuk orang lain adalah kebahagiaan yang luar biasa melebihi dari kebahagiaan memiliki harta banyak, apalagi manfaat yang kita berikan kepada orang lain pemahaman tentang Islam, maka nilai ibadahnya akan besar.

Motivasi itulah yang memacu bagi seluruh Pembina Muallaf untuk menjalankan amanah dan tugas sebagai seorang Pembina Muallaf, motivasi ini sangat penting sekali karena jika motivasi yang di tetapkan keliru maka sikap dan prilaku yang di tampilkan akan kurang tepat, missal kalau dari Pembina Muallaf memiliki motivasi yang keliru dalam arti hanya ingin mendapatkan gaji atau honor maka usaha yang di lakukan dalam Program Pembinaan Muallaf akan kurang kuat karena motivasinya bersifat material, namun dalam paparan data di atas motivasi dari Pembina Muallaf lembaga dakwah Muhtadin lebih didominasi aspek Imaterial sehingga memberikan efek dari sikap dan prilaku yang di tampilkan yaitu loyalitas, suri tauladan, empati dan seterusnya. Motivasi yang di miliki Pembina Muallaf lembaga dakwah Muhtadin inilah yang membuat tujuan Islam Kaffah akan tercapai.

Tujuan komunikasi program pembinaan Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin memiliki satu tujuan yaitu menjadikan Para Muallaf menjadi Muslim yang Kaffah atau Islam yang Kaffah. Makna atau Arti Islam Kaffah adalah islam yang sesuai dengan Al-quran dan hadits. Untuk mencapai tujuan Komunikasi tersebut maka di buatlah pesan. Menurut Blake dan Haroldsen pesan merupakan symbol yang di arahkan secara selektif yang di peruntukkan dalam

mengkomunikasikan informasi. Dalam proses komunikasi, pesan yang di sampaikan dapat berupa verbal dan non verbal. Namun penulis lebih mendalami pesan verbal di dalam penelitian ini. Pesan memiliki sebuah isi dan symbol, pesan atau materi di dalam program pembinaan Muallaf terkait dengan pemahaman tentang akidah islam .

Pesan akidah Islam mulai definisi tentang islam, sumber nilai islam, karakteristik islam, ruang lingkup ajaran islam, kewajiban Muslim terhadap islam. Kedua, rukun Iman mulai dari Makna rukun Iman, makna syahadat, aspek-aspek iman, faktor perusak iman, cara membina iman. Ketiga, Tuhan, Alam dan semesta mulai eksistensi Tuhan, eksistensi alam, eksistensi manusia. Ke empat Al-Quran dan Hadits mulai kedudukan Al-Quran dan hadits, pokok-pokok Al-Quran dan hadits, Karakteristik muslim terhadap Al-Quran dan hadits, kewajiban muslim terhadap Al-quran dan hadits. Yang kelima adalah Ibadah mulai kedudukan ibadah, klasifikasi ibadah, tujuan ibadah, syarat-syarat ibadah, factor-faktor perusak ibadah, dan rukun islam.

Analisa menurut Peneliti secara isi pesan yang di buat sudah sesuai dengan kebutuhan Para Anggota Muallaf, karena secara pengetahuan Muallaf terhadap islam sangat nol, dalam arti kerangka pemikiran atau *epistemology* sangat dasar dalam memahami ajaran agama islam sehingga langkah awal yang di ajarkan oleh Pembina Muallaf di lembaga Dakwah Muhtadin adalah pesan atau materi tentang akidah islam, ketauhidan dan keyakinan bahwa Allah adalah satu-satunya Tuhan yang layak di sembah, bukan pada tuhan dan berhala yang selainnya. Sehingga kurikulum materi akidah islam sesuai dan selaras dengan tujuan komunikasi pada

program pembinaan Muallaf yaitu menjadikan anggota Muallaf menjadi Islam Kaffah salah satu indikatornya adalah anggota Muallaf terbebas dari syirik, qurafat dan takhayul. Sehingga kurikulum pesan atau materi program pembinaan Muallaf sudah sesuai dengan tujuan Komunikasi program pembinaan Muallaf yaitu Islam Kaffah.

Kedua, Materi Ibadah yaitu pembinaan bimbingan shalat meliputi yang pertama hal-hal yang harus (wajib) di pahami, di mengerti, di perhatikan dan diamankan sebelum melaksanakan shalat mulai definisi shalat, kedudukan shalat, syarat-syarat shalat, syarat sahnya shalat, perlunya khusyuk dalam shalat, perlunya khusyuk dalam shalat, manfaat yang di dapat dari shalat, bahayanya muslim tidak shalat. Kedua, hal-hal yang harus (wajib) di perhatikan, dipahami dan di mengerti saat melaksanakan shalat yang pertama niat (makna dan cara serta kedudukan niat dalam shalat), takbir (bacaan, makna cara takbir), Do'a iftitah (bacaan, makna doa iftitah), bacaan 'a dan fatihah, bacaan surat pendek, ruku (bacaan ruku dan doa ruku), I'tidal (bacaan doa dan cara I'tidal), sujud (bacaan dan cara sujud), duduk iftirosy (bacaan do'a dan cara duduk iftirosy), duduk tasyahhud awal dan duduk tasyahhud akhir (bacaan, doa dan cara duduk tasyahhud awal dan akhir) terakhir salam.

Analisa Penulis, kurikulum materi ibadah juga sesuai dengan kondisi kebutuhan anggota Muallaf, setelah mereka mendapatkan materi akidah, ketauhidan maka langkah berikutnya anggota Muallaf mendapatkan materi perihal Ibadah, ibadah di sini lebih di tekankan pada teknis pelaksanaan shalat baik dalam pelafalan bacaan shalat, gerakan shalat yang benar. Pesan atau materi

ibadah yang di berikan kepada anggota Muallaf sudah sesuai dengan kondisi kebutuhan dan pengetahuan yang di miliki *persuadee* dan selaras, sesuai dengan tujuan Komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf yaitu Islam Kaffah.

Seperti yang di jelaskan pada teori bahwa salah satu tujuan komunikasi persuasive adalah mengubah tanggapan, dalam proses pembentukan sikap dan tanggapan, *persuader* harus mampu mempertalikan antara gagasan atau produk baru dengan nilai-nilai yang telah melekat dalam sistim masyarakat atau sasaran. Penguatan tanggapan adalah terdapatnya kesinambungan perilaku yang sedang beralngsung saat ini terhadap beberapa produk, gagasan dan isu. Perubahan tanggapan adalah perubahan tanggapan sasaran persuasi untuk mengubah perilaku mereka terhadap suatu produk, konsep dan gagasan. Analisa penulis bahwa isi dan susunan pesan atau materi program pembinaan Muallaf sudah memasukkan asumsi nilai-nilai yang telah melekat dalam diri *Persuadee* yakni anggota Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin.

Pemilihan media yang tepat di dalam komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf di dasarkan pada bentuk komunikasi yang di lakukan oleh Pembina muallaf. Ada berbagai macam bentuk komunikasi yang di lakukan di dalam program pembinaan Muallaf yakni ada dua macam yaitu komunikasi kelompok dalam bentuk forum dan komunikasi personal dalam bentuk konsultasi. Komunikasi kelompok dalam bentuk forum ada dua macam yaitu forum pembinaan Muallaf dan forum paguyuban. Komunikasi kelompok dalam bentuk forum di latar belakang karena setiap Muallaf memiliki jejak rekam masing-masing atau riwayat hidup yang bisa jadi sama dengan riwayat hidup antar

Muallaf sehingga dengan adanya komunikasi kelompok anggota Muallaf bisa berkaca kepada para Muallaf yang lain dalam mengatasi situasi yang seperti itu. Sedangkan komunikasi secara personal dalam bentuk konsultasi biasanya para Muallaf lebih mendiskusikan masalah pribadi yang sifatnya privasi kepada Pembina Muallaf.

Dengan adanya bentuk komunikasi yang berbeda maka akan menghasilkan pemilihan media yang berbeda, pada komunikasi kelompok misal pada saat Forum pembinaan Muallaf maka Media yang di gunakan oleh Pembina Muallaf menggunakan papan tulis, layar LCD, pemilihan media tersebut untuk memudahkan Pembina Muallaf dalam mentransmisikan Materi kepada anggota Muallaf, sejauh pengamatan penulis ikut forum pembinaan Muallaf Pembina Muallaf menggunakan papan tulis untuk membuat sketsa atau bagan atas pertanyaan yang di lontarkan kepada anggota Muallaf, sehingga pemilihan media papan tulis tepat di dalam komunikasi persuasive program pembinaan Muallaf.

Pembina Muallaf dalam menyampaikan materi terutama di bidang Ibadah, mereka menggunakan *hand book* atau buku pegangan. Pemilihan media tersebut di karenakan, forum pembinaan yang di lakukan seminggu dua kali, sedangkan para Muallaf dalam menjalankan ibadah setiap hari, dengan adanya buku pegangan, Muallaf lebih memudahkan Muallaf dalam melaksanakan ibadah shalat, karena shalat sambil membaca buku pegangan. Selain itu Pembina muallaf juga memberikan rekaman suara yang berisikan lafal shalat sebagai media sehingga para Muallaf sambil menunaikan ibadah shalat dengan mendengarkan rekaman suara. Sehingga pemilihan media *hand book* atau buku pegangan serta

rekaman suara sudah sesuai atau tepat dengan kebutuhan, kondisi pengetahuan anggota Muallaf lembaga dakwah Muhtadin, serta pemilihan media yang sudah tepat dan selaras untuk pencapaian tujuan Komunikasi program pembinaan Muallaf yaitu Islam Kaffah.

Proses komunikasi persuasif di bidang akidah, Pembina Muallaf senantiasa di forum akidah selain dia menjelaskan materi akidah, beliau juga memberikan kesempatan kepada anggota Muallaf untuk mencatat pertanyaan - pertanyaan sebelum forum pembinaan Muallaf, pertanyaan tersebut bisa dari pengamatan realitas konkrit di lingkungan kehidupan sehari mereka, persoalan hidup yang di alami oleh anggota Muallaf, dan juga pertanyaan dan diskusi dengan teman kantornya. Sehingga proses ini lah yang di lakukan oleh anggota Muallaf sebelum mengikuti forum pembinaan Muallaf seperti yang di alami oleh salah satu anggota Muallaf diskusi dengan salah satu teman kantor perihal poligami, bahwa teman kantornya mengatakan jika tidak menjalankan poligami tidak menjalankan syariat.

Informasi yang di dapat yang bisa jadi berbeda dengan dengan pengajian di Al-Falah kemudian di kroscekkan di forum pembinaan Muallaf. Paparan di atas menunjukkan bahwa Muallaf sesuai hukum pemaparan selektif, yaitu yang pertama *Persuadee* akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka mulai dari pengamatan realitas konkrit di kehidupan sehari mereka, persoalan hidup yang di alami oleh anggota Muallaf. yang kedua *Persuadee* akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai dan perilaku mereka yang

sekarang dengan mendialogkan dan mengkroscekkan informasi yang di dapat yang bisa jadi berbeda dengan pengajian di Al-Falah pada Pembina Muallaf baik di forum pembinaan maupun secara Personal.

Menurut penulis pemaparan selektif yang di lakukan Muallaf akan lebih mudah untuk mencapai tujuan komunikasi persuasif di karenakan semakin dia mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka maka akan menguatkan dan membenarkan kepercayaan, nilai, opini, keputusan, dan perilaku mereka dengan asumsi jawaban atas pertanyaan yang di berikan oleh Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf di iringi dengan kualitas argumennya baik, yaitu di berikan pendasaran atau pertanggung jawaban yang kuat dengan Al-Quran, Sunnah dan ilmu pengetahuan terkait, dan itu yang di lakukan oleh Pembina Muallaf di Lembaga Dakwah Muhtadin. Sehingga dengan pemaparan selektif yang di lakukan oleh Muallaf atau *Persuadee* akan mencapai tujuan pembentukan Islam Kaffah.

Selain itu setiap Muallaf di berikan arahan untuk menyiapkan pertanyaan - pertanyaan sebelum pelaksanaan forum pembinaan Muallaf, Mereka di berikan kesempatan untuk berpendapat dan bertanya di dalam forum pembinaan Muallaf, seperti pengamatan penulis saat ikut di dalam forum pembinaan muallaf selama kurang lebih 1,5 jam, hasil pengamatan penulis banyak waktu forum pembinaan muallaf di isi dengan menjawab pertanyaan para Muallaf.

Menurut Penulis baik Muallaf jenis kelamin laki-laki maupun perempuan secara aktif menanyakan pertanyaan yang sudah di siapkan untuk di tanyakan kepada para Pembina Muallaf. Paparan di atas memenuhi prinsip

partisipasi khalayak Persuasi artinya komunikasi akan berhasil bila komunikan atau *Persuadee* berpartisipasi aktif dalam presentasi komunikator yaitu Pembina Muallaf awal memulai forum pembinaan Muallaf, memberikan kesempatan kepada anggota Muallaf untuk membuka catatan pertanyaan yang sudah di siapkan di rumah dan segera untuk menanyakan kepada Pembina Muallaf dan hampir sepengamatan penulis ikut forum tersebut 1,5 jam di isi diskusi dan tanya jawab antara Pembina Muallaf dan anggota Muallaf sehingga tercipta komunikasi persuasif.

Makna Persuasi adalah proses transaksional, proses ini melibatkan baik pembicara maupun pendengar. Komunikator akan lebih berhasil jika komunikator dapat mengajak komunikan berpartisipasi aktif dalam proses komunikasi terbukti tidak mempermasalahkan gender baik laki-laki maupun perempuan aktif dalam bertanya di forum Pembinaan Muallaf.

Selain itu di dalam penyampaian materi program pembinaan Muallaf juga ada debat dan diskusi yang di lakukan oleh anggota Muallaf dengan Pembina Muallaf. Pengamatan penulis ikut di dalam forum pembinaan Muallaf yaitu diskusi perihal masalah akidah missal keluarga yang memiliki keris, halal dan haram makanan menurut islam, hutang piutang menurut islam, konsep pacaran menurut islam, hukum bilamana menyemir rambut dengan cat warna rambut. Bahkan juga Pembina Muallaf dan anggota muallaf juga melakukan debat terutama bilamana anggota muallaf mendapatkan pemahaman agama islam yang itu bertentangan dengan mata pencaharian dia.

Analisa penulis paparan di atas memenuhi prinsip hukum partisipasi khalayak yang dilakukan Pembina Muallaf kepada anggota dalam persuasi materinya, ini akan memudahkan untuk mencapai tujuan dari komunikasi persuasi pembinaan Muallaf yaitu Islam kaffah, karena semakin *Persuadee* atau Muallaf terlibat aktif atau transaksional baik lewat bertanya, berdiskusi maupun debat maka proses kognitif di *Persuadee* atau Muallaf akan terstimulus untuk melakukan pengolahan data baik memahami, mengurai, mengikat dan melakukan analisis serta kesimpulan untuk menunjang opini, kepercayaan, sikap dan perilaku mereka, sedangkan mereka yang kecenderungan pasif walaupun mereka mendengarkan proses kognitif tidak akan berjalan dengan baik, karena dia hanya menerima informasi itu saja. Sehingga apa yang dilakukan oleh Pembina Muallaf lembaga dakwah Muhtadin di dalam Komunikasi persuasif kepada anggota Muallaf yang memenuhi prinsip partisipasi khalayak akan memudahkan untuk tercapainya tujuan komunikasi persuasif yaitu Islam kaffah.

Selain itu di dalam komunikasi program pembinaan Muallaf juga banyak pertanyaan yang di lontarkan oleh anggota Muallaf, namun Pembina Muallaf tidak lantas menjawab, Pembina Muallaf memberikan semacam sebuah argumentasi - argumentasi yang berisikan data-data perihal seputar pertanyaan Muallaf, dari data-data tersebut maka anggota Muallaf secara tidak langsung bisa menjawab sendiri dari pertanyaan yang di ajukan oleh Pembina Muallaf.

Seperti kisah yang sebelumnya saya paparkan di bagian hasil penemuan data di sana di jelaskan bahwa ada anggota Muallaf yang memiliki mata pencaharian yaitu membuka panti pijat refleksi, ada salah satu pegawai tersebut

untuk meramaikan salah satunya membukan panti pijat plus di dalamnya, sehingga panti pijat anggota Muallaf ramai. Pada saat itu Pembina Muallaf memanggil dan mengajak ngobrol perihal usaha/pekerjaan anggota Muallaf tersebut dan menyarankan untuk menutup panti pijat plus tersebut, namun anggota Muallaf bersikukuh bahwa dia tidak ikut andil dalam usaha panti pijat plus itu adalah karyawannya, namun Pembina Muallaf menyampaikan argument balik tapi ibu kan yang memberikan fasilitas tempat tersebut, dan menyampaikan kisah tentang anak yang salah asuhan pada zaman Nabi.

Mengisahkan bahwa anak yang salah asuhan di sebabkan karena anak tersebut memakan makanan yang haram yang di berikan orang tua mereka pada masa kandungan. Kemudian anggota Muallaf tersebut tersentak, di beberapa hari kemudian anak-nya di bawah di psikologi atau psikiater, analisi penulisan Pembina Muallaf, tidak mungkin bilamana tidak terjadi apa-apa tetapi anaknya di masukkan di psikiater, sehingga bila memasukkan di psikiater ada apa-apa dengan anak anggota Muallaf tersebut.

Komunikasi Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf seperti paparan di atas memenuhi prinsip Inokulasi, artinya menjelaskan tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi, atau sasaran yang telah mengetahui posisi *persuader* dan telah menyiapkan berupa argument untuk menentangnya, dalam konteks kasus di atas anggota Muallaf atau *Persuadee* mengetahui bahwa Pembina Muallaf atau *Persuader* telah menyiapkan argument untuk menentangnya. Sehingga pada posisi ini, seorang *Persuader* perlu melakukan persiapan seperti mempersiapkan argument dan lain-lain dalam proses komunikasi

yang akan di lakukan. Seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun sistem kekebalan, menyajikan kontra-argumen dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka, artinya kisah anak salah asuhan pada saat zaman Nabi, Pembina Muallaf telah menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh atau pemikiran Anggota Muallaf sehingga membuat tubuh menjadi kebal, atau pemikiran Muallaf menjadi terbuka akan kebenaran.

Analisa penulis terkait Komunikasi Pembina Muallaf yang memenuhi prinsip persuasi salah satunya inokulasi ini sangat mudah untuk mencapai tujuan Komunikasi yaitu Islam Kaffah, artinya kita memberikan kontra argument kepada anggota Muallaf, yang mana dengan kontra argument tersebut membuat Muallaf lebih bisa melakukan dialetika sendiri di dalam proses kognitifnya sehingga ini akan membuat kepercayaan, nilai-nilai, opini, sikap dan perilaku Muallaf akan kuat terhadap tujuan yang telah di tentukan oleh *Persuader* yaitu Islam Kaffah.

Proses komunikasi persuasif yang di lakukan Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf di bidang ibadah yaitu yang pertama dengan menyampaikan berbagai macam bacaan shalat yang di perintahkan nabi dan rasul dan di ambil yang paling mudah, artinya Pembina Muallaf memaparkan bacaan-bacaan yang perintahkan oleh Nabi dan Rasul dengan menggunakan landasan Al-Quran dan hadis setelah itu Pembina Muallaf mencari bacaan shalat yang di anggap paling mudah dan pendek, di karenakan Muallaf adalah orang yang masuk islam, secara pengetahuan dan wawasan perihal pemahaman Islam sangat dasar sehingga

supaya mereka mudah dan mau menerapkan perintah shalat maka di ambillah bacaan-bacaan shalat yang pendek untuk memberikan motivasi kepada mereka supaya bisa menjalankan shalat.

Kedua, proses Komunikasi persuasif yang di lakukan oleh Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf di bidang ibadah supaya anggota Muallaf bisa menjalankan aktivitas shalat yaitu membuat sistim paketan bacaan atau pelafalan shalat mulai dari paket 1, paket 2, paket 3 dan di suruh membaca berulang-ulang 5 sampai dengan 10 kali. Dengan adanya pengulangan di dalam proses kognitif maka membuat kognitif persuade atau anggota Muallaf ingat terhadap bacaan tersebut, karena semakin repetisi berulang-ulang dan banyak maka semakin kuat daya ingat akan hal yang di ulang. Sistim satu paket dan pelafalan yang sering di ulang-ulang ini akan memudahkan Anggota Muallaf dalam belajar bacaan shalat, sehingga dengan komunikasi persuasif seperti ini akan memudahkan untuk mencapai tujuan Komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf yaitu pembentukan Islam Kaffah.

Ketiga, proses komunikasi persuasif yang di lakukan oleh Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf dalam melakukan bimbingan shalat dengan menggunakan sistim praktikum, artinya melakukan simulasi atau praktikum dalam menjalankan shalat dan membaca bacaan shalat, dalam membaca bacaan shalat senantiasa di lakukan secara berulang-ulang sampai kemudian hapal. Proses komunikasi persuasif seperti ini melatih psikomotor anggota Muallaf dalam melakukan gerakan shalat yang tepat serta bacaan shalat yang tepat, analisa penulis sistim praktikum atau simulasi ini sangat bagus, anggota Muallaf bisa

merasakan konkrit penerapan dari pengetahuan/pemahaman yang ia dapat, sehingga pada saat penerapan dia memahami apa yang menjadi kelebihan dan kekurangan dalam penerapan tersebut sehingga mampu untuk melakukan evaluasi atau perbaikan selanjutnya. Sehingga komunikasi persuasif yang di lakukan Pembina Muallaf kepada anggota dalam melakukan bimbingan shalat menggunakan praktikum atau simulasi memudahkan untuk mencapai tujuan komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf yaitu pembentukan Islam Kaffah.

Ke empat, Proses komunikasi persusif yang di lakukan oleh Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf pada bidang ibadah, Pembina Muallaf juga memberikan rekaman di HP anggota Muallaf, ini bisa membantu para Muallaf pada saat menjalankan shalat mereka bisa mendengarkan suara rekaman tersebut. Proses komunikasi persuasif lewat rekaman HP dalam menjalankan aktivitas shalat ini sangat memudahkan Anggota Muallaf dalam menjalankan shalat. Sehingga tidak ada kekhawatiran bagi Muallaf untuk tidak bisa melaksanakan shalat dengan tepat. karena rekaman tersebut berisikan pelafalan bacaan shalat yang tepat.

Rekaman ini di berikan karena anggota Muallaf setelah mendapatkan bimbingan materi shalat tidak lantas langsung bisa untuk menjalankan shalat, selain memang sudah ada proses untuk mengahapalkan bacaan shalat dengan melakukan repetisi. Dengan adanya rekaman ini sangat membantu bagi mereka untuk bisa menjalankan shalat dan bagi para Muallaf di perbolehkan shalat dengan menggunakan rekaman itulah yang di sampaikan oleh Pembina Muallaf dan

shalat itu mudah sehingga komunikasi persuasif yang di lakukan Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf dalam bimbingan shalat sesuai dengan tujuan komunikasi persuasif yaitu pembentukan Islam Kaffah .

Kelima, Komunikasi Persuasif yang di lakukan oleh Pembina Muallaf kepada anggota Muallaf di bidang ibadah adalah ada semacam fasilitas buku materi tentang bacaan shalat atau *handbook*, dimana setiap Muallaf disuruh untuk menggandakan atau memfoto copy kemudian bacaan tersebut di tempelkan di tempat shalat, di kamar sehingga waktu-waktu bisa di hapalkan. Pembina Muallaf menyampaikan bahwa forum Pembinaan Muallaf seminggu cuman 2 kali, namun aktivitas shalat setiap hari, bahkan sehari lima waktu.

Muallaf bisa menjalankan ibadah shalat segera mungkin sambil belajar untuk menghapalkan pelafalan bacaan shalat, yaitu dengan cara pada saat shalat mereka juga di perbolehkan menaruh buku pegangan atau panduan shalat baik di dinding atau di bawah, sambil melihat bacaan shalat yang ada dinding atau di bawah lantai maka mereka bisa menjalankan shalat dengan bacaan yang tepat. Komunikasi persuasif Pembina Muallaf dengan anggota Muallaf dengan menggunakan buku pegangan akan mempermudah Muallaf untuk menjankan ibadah shalat dengan tepat , ini sesuai dengan tujuan komunikasi persuasif yaitu pembentukan Islam Kaffah.

Komunikasi program pembinaan Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin di dalam mentransmisikan materi, ada umpan balik yang di sampaikan Muallaf kepada Pembina Muallaf. Umpan balik ini repon atas argumentasi yang di sampaikan Pembina Muallaf kepada Muallaf, respon yang di sampaikan Muallaf

berupa pertanyaan - pertanyaan seperti penciptaan alam semesta, bahkan persoalan hidup di tinjau dari sisi agama missal konsep pacaran menurut islam, hutang-piutang menurut islam, makanan haram dan halal menurut islam, dan seterusnya. Umpan balik di dalam proses komunikasi persuasif ini sangat penting karena dengan adanya umpan balik.

Persuader atau Pembina Muallaf bisa mengetahui proses kognitif yang ada di dalam diri *Persuadee* atau Muallaf di dalam menangkap dan menerima materi yang di sampaikan sehingga proses komunikasi yang di lakukan oleh Pembina Muallaf dan anggota Muallaf bersifat transaksional, prinsip inilah yang memenuhi komunikasi persuasif sehingga apabila di dalam komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf yang di lakukan Lembaga Dakwah Muhtadin banyak umpan balik yang di sampaikan antara Pembina Muallaf dan anggota Muallaf akan memudahkan untuk mencapai tujuan komunikasi persuasif yaitu pembentukan Islam Kaffah.

Efek komunikasi yakni hasil akhir komunikasi persuasif yang di lakukan *Persuader* kepada *Persuadee* atau output yang di harapkan kepada Muallaf di dalam proses komunikasi program pembinaan Muallaf. Efek dari komunikasi program pembinaan Muallaf di klasifikasikan yang pertama efek kognisi, yang kedua efek afeksi dan yang ketiga efek psikomotor.

Pertama, efek kognisi Muallaf lebih banyak memiliki pemahaman dan pengetahuan islam yang banyak terutama terkait dengan masalah akidah yaitu ketauhidan dan masalah ibadah terkait dengan teknis dalam pelaksanaan Shalat.

Kedua, secara afeksi ada perasaan senang dan cinta terhadap program pembinaan muallaf dengan indikator senantiasa hadir dan ikut serta terhadap pembinaan Muallaf, selama setahun total anggota Muallaf yang ikut program pembinaan Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin sekitar 180-200 orang.

Ketiga, efek psikomotor ada perubahan sikap dan tingkah laku yang di tampilkan Muallaf mulai dari tidak hanya melaksanakan shalat yang bersifat wajib, banyak dari mereka juga melakukan shalat tahajud, berpuasa dan bersedekah salah satunya memberikan takjil makanan pada saat buka puasa di bulan ramadhan, anggota Muallaf juga tidak menjalankan perbuatan syirik, qurafat dan takhyul salah satunya bagi mereka yang memiliki dan menyimpan keris di rumah, namun dengan mengikuti program pembinaan Muallaf yang di ikuti mereka sudah tidak lagi memiliki dan menyimpan keris di rumah.

Komunikasi program pembinaan Muallaf yang di lakukan lembaga dakwah Muhtadin Al-falah Surabaya sudah memenuhi prinsip-prinsip komunikasi persuasif bisa di lihat dari yang pertama *Persuader* atau Pembina Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin secara kredibilitas baik secara kemampuan dan pengetahuan tentang agama islam sangat kuat terutama di bidang akidah dan bimbingan shalat, mereka juga memiliki moralitas yang baik sesuai dengan kebutuhan dan kondisi *Persuadee* atau anggota Muallaf baik loyalitas dalam melakukan pelayanan dan pembimbingan kepada anggota Muallaf, memberikan contoh atau uswah dari apa-apa yang mereka sampaikan kepada anggota Muallaf baik dalam bentuk sikap dan prilaku, empati afeksi dalam memecahkan persoalan anggota Muallaf.

Kredibilitas inilah yang menjadi kekuatan bagi *Persuader* atau Pembina Muallaf sehingga mereka bisa di terima di hati anggota Muallaf Muhtadin, Muallaf juga merasa nyaman dan aman berada di samping dengan Pembina Muallaf, sehingga proses penyampaian materi pada program pembinaan Muallaf berjalan lancar. Karena psikologis komunikasi *Persuadee* tidak hanya sekedar menerima isi pesan yang di sampaikan oleh *Persuader* atau Pembina Muallaf melainkan siapa yang berbicara juga menjadi pertimbangan bagi *Persuadee* atau anggota Muallaf.

Pesan atau materi yang di sampaikan oleh *Persuader* atau Pembina Muallaf kepada *Persuadee* atau anggota Muallaf juga sesuai dengan kebutuhan para Muallaf, dalam arti kalau kita melihat motivasi Muallaf mengikuti program pembinaan Muallaf karena faktor pernikahan dan hidayah, sisi lain mereka juga belum banyak memiliki pemahaman agama Islam terutama di bidang Akidah yaitu ketauhidan dan perintah ajaran agama Islam.

Dengan di berikanya Materi akidah dan Ibadah, Menurut analisa Penulis ini sangat menjawab kebutuhan anggota Muallaf. Selain itu pola penyusunan pesan yang di sampaikan *Persuader* atau Pembina Muallaf kepada *Persuadee* atau anggota Muallaf juga menggunakan pola motivasional, dalam arti memberikan motivasi atau dorongan tanpa adanya sebuah paksaan kepada anggota Muallaf untuk mengamalkan ajaran agama yang di sampaikan kepada *Persuadee* atau anggota Muallaf.

Media yang di gunakan dalam komunikasi program pembinaan Muallaf lembaga dakwah Muhtadin juga mempertimbangkan kebutuhan dan kondisi dari

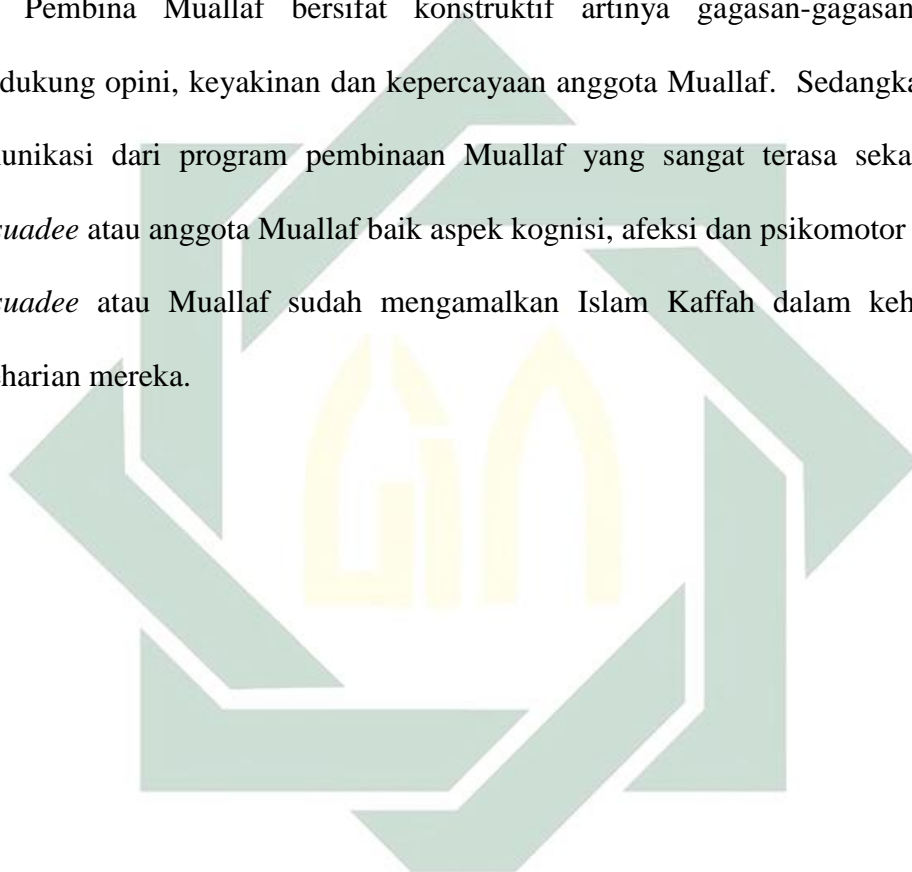
komunikasikan, misal menggunakan papan tulis, lcd, rekaman, *handbook*. Pemilihan media yang digunakan tidak hanya sekedar asal memilih media, melainkan ada pertimbangan-pertimbangan tertentu dalam pemilihan media yang disesuaikan dengan kebutuhan dan situasi kondisi *Persuadee* atau Anggota Muallaf untuk mencapai tujuan komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf.

Proses komunikasi persuasif di bidang akidah yang dilakukan juga sudah memenuhi prinsip-prinsip komunikasi persuasi, baik hukum pemaparan selektif, partisipasi khalayak dan Inokulasi sehingga memudahkan pencapaian tujuan komunikasi persuasif program pembinaan Muallaf yaitu pembentukan Islam Kaffah.

Proses komunikasi persuasif di bidang ibadah, Pembina Muallaf selain menggunakan prinsip-prinsip komunikasi persuasi yakni pemaparan selektif, partisipasi khalayak, dan inokulasi. Namun ada temuan hasil di lapangan penelitian khusus komunikasi persuasif di bidang ibadah, karena kemampuan di bidang ibadah ini tidak hanya tataran aspek kognisi dan afeksi melainkan psikomotor yaitu melakukan gerakan dan bacaan lafal shalat dengan tepat, pembentukan kemampuan psikomotor ini butuh sebuah repetisi atau pengulangan dengan intensitas yang cukup banyak. Dan memang ketika di lapangan pengamatan penulis anggota Muallaf senantiasa butuh repetisi dan pengulangan yang cukup intens atau banyak supaya bisa mencapai tujuan Islam kaffah, aspek ibadah yaitu gerakan dan pelafalan bacaan shalat dengan tepat.

Proses komunikasi yang dilakukan oleh *Persuader* atau Pembina Muallaf kepada *Persuadee* atau anggota Muallaf dalam program pembinaan

Muallaf lembaga dakwah Muhtadin sudah memenuhi prinsip-prinsip hukum persuasif selain dari paparan di atas, juga bisa di lihat dari umpan balik dan efek komunikasi yang di hasilkan. Umpan balik sejauh ini banyak pertanyaan-pertanyaan yang di lontarkan *Persuadee* atau anggota Muallaf kepada *Persuader* atau Pembina Muallaf bersifat konstruktif artinya gagasan-gagasan yang mendukung opini, keyakinan dan kepercayaan anggota Muallaf. Sedangkan efek komunikasi dari program pembinaan Muallaf yang sangat terasa sekali bagi *Persuadee* atau anggota Muallaf baik aspek kognisi, afeksi dan psikomotor artinya *Persuadee* atau Muallaf sudah mengamalkan Islam Kaffah dalam kehidupan keseharian mereka.



Tabel Hasil Analisa Data

No	Variabel	Data	Analisa Data
1	Prinsip pemaparan selektif komunikasi program pembinaan Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin	<p>1. Anggota Muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin selain mengikuti forum pembinaan Muallaf, mereka juga aktif mengikuti kajian di Al-Falah, Mendengarkan ceramah di TV, dan pengamatan terhadap realitas kehidupan sehari-hari.</p> <p>2. Pencarian informasi seputar agama di lakukan oleh anggota Muallaf untuk mendukung kepercayaan, keyakinan dan opini mereka, missal ada sesuatu yang janggal atau informasi yang tidak sesuai dengan keyakinan mereka akan mengkoscekkkan dengan Pembina Muallaf missal masalah akidah maupun ibadah.</p>	<p>Prinsip pemaparan selektif memuat dua hukum . Pertama, pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka. Kedua, pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai dan perilaku mereka yang sekarang.</p> <p>Data menunjukkan Muallaf memenuhi hukum pertama berusaha untuk aktif dalam mencari informasi baik di pengajian di Al-Falah, melihat ceramah di televisi, melakukan pengamatan realitas di kampung perihal penerapan materi yang di ajarkan di forum pembinaan Muallaf dan melakukan diskusi dengan teman kantor</p>

