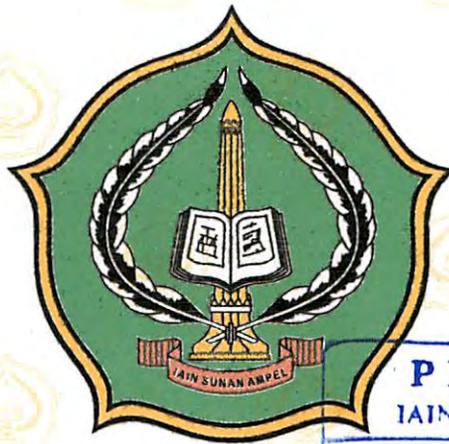


**DAKWAH MELALUI PENGEMBANGAN MOTIVASI
(Studi Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd. N. Faqih Syarif. H.)**

SKRIPSI

**Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya Guna
Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana Sosial Islam
Dalam Bidang Komunikasi dan Penyiaran Islam**



**PERPUSTAKAAN
IAIN SUNAN AMPEL SURABAYA**

No. KLAS

K
D-2010

034

KPI

No. REG : D-2010/KPI/030

ASAL BUKU :

TANGGAL :

Oleh :

R. Hendrik Koswanto

NIM. B01206003

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
FAKULTAS DAKWAH
JURUSAN KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
JULI 2010**

motif tertentu, yang kemudian dikenal dengan motivasi. Motif tersebut merupakan dorongan yang timbul dari dalam diri kita untuk melakukan sesuatu. Bahkan, motif tersebut seringkali menjadi penggerak awal setiap kita melakukan aktivitas.

Seseorang yang sedang termotivasi sangat mudah digerakkan dan diarahkan. Sementara itu, tanpa motivasi orang tidak akan bergerak melakukan sesuatu. Boleh dikata, motivasi memiliki peranan yang sangat vital dalam kehidupan. Oleh karena pentingnya hal tersebut, manusia haruslah memilih motif yang baik bagi dirinya. Karena jika salah pilih, seringkali motif tersebut justru membuat orang mudah *drop* dan putus asa, apabila apa yang diinginkannya tidak tercapai atau gagal. Sehingga, terkadang manusia menghalalkan segala cara, guna mencapai apa yang diinginkannya, meskipun cara tersebut bertentangan dengan ajaran agama.

Itulah mengapa kebanyakan dari umat Islam, seringkali memberikan alasan, ketika ditanya mengapa dirinya tidak menjalankan perintah dakwah. Bahkan sebagian dari mereka cenderung menghindar dan bersikap acuh, dengan berbagai alasan. Adapun beberapa alasan mengapa sebagian diantara umat Islam tidak menjalankan perintah dakwah, diantaranya; kurangnya keberanian untuk tampil, mudah putus asa, pernah mengalami kegagalan ketika mencoba untuk berdakwah, dan masih banyak alasan yang lainnya. Namun, dari beberapa alasan tersebut, faktor utamanya adalah kurangnya motivasi akan kesadaran beragama di dalam hatinya.

BAB II

KERANGKA TEORETIK

A. Kajian Pustaka

1. Pengertian Dakwah

Ditinjau dari segi bahasa, dakwah berasal dari bahasa Arab yaitu *dâ'a, yad'û, da'watan*, yang berarti menyeru, memanggil, mengajak menjamu.¹ Menurut Toha Oemar, kata dakwah berarti seruan, ajakan, panggilan dan undangan.² Asal kata *dâ'a* mempunyai arti ganda, tergantung kepada pemakainya, dalam kalimat seperti yang terdapat dalam surat Yunus ayat 108 yang berbunyi :

قُلْ يَتَّيِبُوا النَّاسُ قَدْ جَاءَكُمْ الْحَقُّ مِنْ رَبِّكُمْ فَمَنِ اهْتَدَىٰ فَإِنَّمَا يَهْتَدِي
لِنَفْسِهِ ۗ وَمَنْ ضَلَّ فَإِنَّمَا يَضِلُّ عَلَيْهَا وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ بِوَكِيلٍ ﴿١٠٨﴾

Artinya: *Katakanlah (Muhammad): "Wahai manusia! Telah datang kepadamu kebenaran (Al Quran) dari Tuhanmu, sebab itu barang siapa mendapat petunjuk, maka sebenarnya (petunjuk itu) untuk (kebaikan) dirinya sendiri. Dan barang siapa sesat, sesungguhnya kesesatannya itu (mencelakakan) dirinya sendiri. Dan aku bukanlah pemelihara dirimu". (QS. Yunus 10: 108).*³

¹ M. Yunus, *Kamus Bahasa Arab*, (Jakarta, Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an, 1973), hal. 127.

² Toha Yahya Oemar, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta, Widjaja, 1983), hal.1.

³ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahan*, (Surabaya, CV. Jaya Sakti, 1984), hal. 220.

hendaknya pada waktu menyampaikan dan melahirkan gagasan-gagasan, haruslah dengan cara yang teratur. Teratur disini maksudnya, dengan kata-kata atau kalimat yang jelas, sehingga hadirin mengerti apa yang dikatakan.

Menarik, sehingga hadirin bergairah untuk mendengar, kemudian mempunyai daya persuasif, dan meyakinkan. Sehingga, hadirin akan bisa mendukung atau menyetujuinya. Dalam memperoleh tujuan ini, maka bahasa dan penyampaian fisik penggunaan suara, serta anggota badan, merupakan faktor penting yang harus diperhatikan, sesudah gagasan-gagasan tersebut tersusun baik.

Gaya bahasa dan penyampaian efektif, bisa disesuaikan dengan mengetahui sebelumnya secara pasti, siapakah hadirin itu. Dalam hal ini, ada dua hal yang harus diingat, yaitu keadaan karakteristik hadirin dan jumlahnya. Perhatikan faktor usia, pendidikan dan profesi hadirin, kemudian sesuaikanlah bahasa yang dipergunakan dengan faktor-faktor tersebut di atas.

Bahasa diskusi haruslah jelas, dan mudah dipahami oleh hadirin. Hindarkanlah bahasa yang mempunyai arti rangkap, dan dengan melalui transisi yang baik, harus mampu menolong hadirin untuk mengikuti perkembangan dan arah yang akan dituju. Penyampaian fisik adalah, istilah yang digunakan untuk melakukan

B. Kajian Teori

1. Teori Interaksional

Teori interaksional, dikembangkan oleh Wilbur Schramm (1954). Teori ini menekankan pada proses komunikasi dua arah di antara para komunikator. Dengan kata lain, komunikasi berlangsung dua arah: dari pengirim kepada penerima, dan dari penerima kepada pengirim. Proses melingkar ini menunjukkan bahwa, komunikasi selalu berlangsung.

Pandangan interaksional, mengilustrasikan bahwa seseorang dapat menjadi pengirim maupun penerima dalam sebuah interaksi, tetapi tidak menjadi keduanya sekaligus. Salah satu elemen yang penting dalam model ini, adalah umpan balik (*feedback*) atau respon terhadap suatu pesan. Umpan balik dapat berupa verbal atau nonverbal, dan bisa sengaja maupun tidak sengaja. Umpan balik sangat membantu komunikator untuk mengetahui apakah pesan mereka telah tersampaikan atau tidak. Selain itu, dengan adanya umpan balik, komunikator diharapkan mampu mengetahui sejauh mana pencapaian makna terjadi.

Pada model komunikasi interaksional ini, umpan balik terjadi setelah pesan diterima, dan tidak saat pesan sedang dikirim. Adapun elemen atau bagian lain yang terpenting dalam konsep komunikasi interaksional, ditandai dengan adanya bidang pengalaman (*field of experinces*) seseorang, budaya atau keturunan, yang dapat mempengaruhi kemampuan berkomunikasi dengan yang lainnya. Setiap peserta komunikasi membawa

pengalaman yang unik dan khas dalam setiap perilaku komunikasi yang dapat mempengaruhi komunikasi yang terjadi.⁵⁰

Teori interaksional ini, juga bisa dipandang sebagai komunikasi dengan proses sebab-akibat atau aksi-reaksi, yang arahnya bergantian. Seseorang menyampaikan pesan, baik verbal atau nonverbal atau menganggukkan kepala, kemudian orang pertama bereaksi lagi setelah menerima respons atau umpan balik dari orang kedua, dan begitu seterusnya. Pokoknya masing-masing dari kedua pihak berfungsi secara berbeda, bila yang satu sebagai pengirim, maka yang satunya lagi sebagai penerima. Begitu pula sebaliknya.⁵¹

Dalam teori ini, Wilbur Schramm juga menggambarkan komunikasi sebagai proses sirkuler. Untuk pertama kalinya, Wilbur Schramm menggambarkan dua titik pelaku komunikasi yang melakukan fungsi *encoder*, *interpreter*, *decoder*. Dalam proses sirkular ini, setiap pelaku komunikasi bertindak sebagai *enoder* dan *decoder*. Pelaku komunikasi meng-*encode* pesan ketika mengirim, dan men-*decode* pesan ketika menerimanya. Pesan yang diterima kembali, dapat disebut umpan balik, dan yang tetap di beri nama *message*. Umpan balik inilah yang telah membuat model linier menjadi sirkuler atau dialogis.⁵²

⁵⁰ Syaiful Rohim, *Teori Komunikasi Perspektif Ragam, dan Aplikasi*, (Jakarta, Rineka Cipta, 2009), hal. 15-16.

⁵¹ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, (Bandung, Remaja Rosdakarya, 2009), hal. 72-73.

⁵² Dani Vardiansyah, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Bogor, Ghalia Indonesia, 2004), hal.

lebih sulit untuk merubah dan mempengaruhi (*persuasif*) pendapat, sikap, dan tindakannya.

- c. Ekonomi, tingkat ekonomi pada masing-masing individu, akan sangat berpengaruh kepada keputusan sikap yang diambil oleh individu.
- d. Status sosial, semakin tinggi status sosial individu, maka akan mempengaruhi keputusan tentang sikap, pandangan, pendapat yang diambilnya, peran gelamor akan lebih kental terlihat dalam status sosial masyarakat yang tinggi.

Seorang *persuader* atau pihak yang melakukan *persuasif* dalam mencapai tujuan dan menciptakan *persuasif* yang efektif, perlu menyadari dan mengetahui dengan siapa *persuader* akan berkomunikasi, menyadari bahwa khalayak publik yang begitu kompleks, sehingga usaha dalam menjalankan *persuasinya* untuk merubah sikap, pandangan, sifat, perilaku masing-masing komunikan akan berbeda.

Persuader perlu merencanakan dengan matang, bagaimana *persuasif* tersebut dilancarkan, sehingga mampu mempengaruhi dan mengajak komunikan sesuai dengan apa yang diharapkan. Perlu juga dipahami oleh seorang *persuader*, bahwa usahanya dalam mempengaruhi khalayak publik, untuk bersedia merubah sikap, pendapat, sifat, tingkah lakunya, nantinya akan menemui banyak hambatan. Hambatan dalam *persuasif* pada umumnya memiliki dua sifat, yaitu hambatan yang bersifat

Pertama ialah, pesan komunikasi dirumuskan dan didistribusikan, dalam tahap perumusan pesan bersifat persuasif, seorang komunikator pesan persuasif harus jeli dan cermat dalam mendeskripsikan pesan persuasifnya. Dikarenakan, pesan yang disampaikan belum tentu mampu dipahami oleh khalayak sasarannya, hal ini nantinya yang akan menghambat sebuah persuasif yang dilancarkan oleh komunikator.

Hambatan-hambatan dalam proses persuasif harus bisa seminimal mungkin ditekan. Agar tujuan dari komunikasi persuasif untuk merubah sikap, pandangan, sifat yang dimiliki oleh individu lain dapat terlaksanakan dengan sebagaimana mestinya. Seorang *persuader* atau orang yang melakukan persuasif, dalam merumuskan sebuah pesan persuasifnya seorang persuader musti mengetahui siapa komunikannya, bagaimana dia bertindak, apa kebutuhannya.

Hal-hal ini perlu dijawab oleh persuader sebelum melakukan persuasif. Seorang individu akan lebih memperhatikan pesan-pesan yang disampaikan apabila pesan tersebut sesuai dengan apa yang menjadi kehendaknya, kebutuhannya dan apabila pesan tersebut sesuai dengan pandangan yang diyakini oleh individu. Tahap selanjutnya, setelah pesan disebarkan, diharapkan timbul perhatian pada penerima pesan, untuk memperhatikan informasi yang disampaikan. Kemudian, dengan berbekal perhatian pada pesan yang disampaikan, penerima pesan secara suka rela akan memahami dan menilai maksud dari pesan tersebut.

C. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Penelitian ini berjudul; *Dakwah Melalui Pengembangan Motivasi (Studi Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd. N. Faqih Syarif. H.)*. Untuk menghindari penafsiran yang keliru terhadap masalah, perlu peneliti tekankan bahwa penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana proses penyampaian pesan dakwah Ustd. N. Faqih Syarif. H. melalui pengembangan motivasi. Mengingat ada sekian banyak metode atau tata cara berdakwah yang digunakan, sehingga peneliti membatasi penelitian ini hanya pada metode ceramah, dan metode diskusi.

Merujuk pada pernyataan tersebut, peneliti menemukan penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini. Adapun penelitian terdahulu tersebut berjudul; *(Studi Komparasi Metode Ceramah dengan Metode Diskusi Terhadap Prestasi Belajar Siswa Dalam Mata Pelajaran Fiqh Di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama Al-Wachid)*. Penelitian ini ditulis oleh Wiwin Silvia, mahasiswi Fakultas Tarbiyah tahun 2001, IAIN Sunan Ampel Surabaya.

Penelitian terdahulu yang relevan tersebut, berusaha membandingkan keefektifitasan antara metode ceramah dengan metode diskusi, dalam upaya meningkatkan prestasi belajar siswa, khususnya pada mata pelajaran Fiqh di SMP Al-Wachid Surabaya. Penelitian tersebut, menemukan bahwa metode diskusi lebih efektif untuk meningkatkan prestasi belajar siswa, khususnya pada mata pelajaran Fiqh, daripada menggunakan metode ceramah di sekolah tersebut.

Meskipun kedua penelitian tersebut mempunyai judul yang berbeda, yaitu: *Dakwah Melalui Pengembangan Motivasi (Studi Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd. N. Faqih Syarif. H.)* dengan *(Studi Komparasi Metode Ceramah dengan Metode Diskusi Terhadap Prestasi Belajar Siswa Dalam Mata Pelajaran Fiqh Di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama Al-Wachid)*, namun kedua penelitian tersebut mempunyai tema yang sama. Kedua penelitian tersebut sama-sama meneliti mengenai metode ceramah dan diskusi.

Perbedaan antara kedua penelitian tersebut, yaitu; Pada penelitian *Dakwah Melalui Pengembangan Motivasi (Studi Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd. N. Faqih Syarif. H.)* peneliti mengkaji tentang aktivitas dakwah yang menggunakan metode ceramah dan diskusi, yang dikemas dalam bentuk pelatihan spiritual, dengan pendekatan pengembangan motivasi. Sedangkan pada penelitian *(Studi Komparasi Metode Ceramah dengan Metode Diskusi Terhadap Prestasi Belajar Siswa Dalam Mata Pelajaran Fiqh Di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama Al-Wachid)*, penelitian ini tidak mengkaji bentuk ceramah dan diskusi dalam satu kesatuan, akan tetapi membandingkan nilai keefektifitasan metode ceramah dengan metode diskusi.

Pada penelitian *Dakwah Melalui Pengembangan Motivasi (Studi Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd. N. Faqih Syarif. H.)*, subyek penelitiannya adalah pengirim pesannya (*da'i*). Sedangkan pada penelitian *(Studi Komparasi Metode Ceramah dengan Metode Diskusi Terhadap Prestasi Belajar Siswa Dalam Mata Pelajaran Fiqh Di Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama Al-Wachid)*, subyek penelitiannya adalah penerima pesannya (*mad'u*).

1. QLA-T Cara Cepat Menemukan Kunci Motivasi Anda
2. Menjadi *Da'i* Sukses
3. Pidato Itu Mudah
4. Bilik Tafakkur
5. *Sales Magic For* Dakwah
6. *Don't Give Up Plus!* Ingin Sukses! Jadilah Orang Yang Tidak Normal
7. Untaian *Spiritual Motivation*
8. *Al Quwwah Ar Ruhiyah*.

Meskipun banyak diantara para *trainer* motivator yang setara dengan Ustd. N. Faqih Syarif, dan bahkan lebih baik dari beliau, namun yang menjadi ciri khas beliau adalah terletak pada pesan dakwahnya. Ustd. N. Faqih Syarif lebih memfokuskan pada pengembangan *spiritual motivation* (dorongan spiritual), dari pada model-model penyadaran diri yang bersifat sementara, yang hanya berfokus pada upaya-upaya memacu manusia meraih keberhasilan duniawi, termasuk melejitkan potensi diri mereka setinggi-tingginya.

Selain itu, Ustd. N. Faqih Syarif selalu berusaha menciptakan jaringan *epos* (energi positif) dalam setiap penyampaian pesan dakwahnya. Dengan tujuan, agar pesan dakwah yang disampaikan pada peserta *Training Quantum Spirit*, dapat diamalkan dan disampaikan kepada orang lain. Itulah mengapa peneliti tertarik untuk memilih Ustd. N. Faqih Syarif, sebagai subyek penelitian.

Faktor yang kedua dalam penentuan Ustd. N. Faqih Syarif sebagai subyek penelitian, yaitu faktor geografis. Apabila peneliti melihat dari segi geografis, tempat tinggal Ustd. N. Faqih Syarif berdomisili di Waru Sidoarjo, sedangkan kantor lembaga *Training Quantum Spirit*, berada Waru Sidoarjo. Jadi, dengan jarak yang tidak jauh dari domisili peneliti, diharapkan peneliti dapat dengan mudah memperoleh sumber data penelitian lebih banyak, dan lebih dalam. Sehingga memungkinkan bagi peneliti, untuk mendapatkan hasil penelitian yang lebih obyektif.

Sebelum membahas lebih dalam mengenai subyek penelitian yang kedua ini, maka peneliti terlebih dahulu memaparkan sedikit informasi terkait peserta *Training Quantum Spirit*. Peserta pelatihan Quantum Spirit terdiri dari beberapa golongan, yaitu: Pegawai Negeri Sipil (PNS), pegawai swasta, mahasiswa, dan pelajar. Hal ini tergantung dari tempat, dimana acara pelatihan tersebut dilaksanakan. Selain itu, lembaga *Training Quantum Spirit* juga menawarkan dua program pelatihan, yaitu: program *Workshop Training Spiritual Motivation*, dan program *Mentor Plus Islamic and Entrepreneur*.

Program *Workshop Training Spiritual Motivation*, merupakan program pelatihan yang biasa diadakan pada kelompok atau organisasi besar, contohnya: Pelatihan pada perusahaan, jajaran pemerintahan, dan universitas. Program ini dilaksanakan hanya pada waktu-waktu tertentu saja, dan tidak bersifat rutin.

Sementara itu, program *Mentor Plus Islamic and Entrepreneur*, merupakan salah satu program pelatihan yang biasa diadakan pada kelompok atau organisasi yang lebih kecil, contohnya: Pelatihan pada salah satu organisasi mahasiswa, dan sekolah. Program ini diadakan secara rutin, dan tergantung pada permintaan masing-masing kelompok atau organisasi. Jadi, adakalanya pelatihan tersebut diadakan satu minggu sekali, dua minggu sekali, satu bulan sekali, bahkan ada yang enam bulan sekali.

Subyek penelitian yang kedua ialah, 4 peserta *Training Quantum Spirit*, dengan rincian: 1 peserta mahasiswa IAIN Sunan Ampel yang tergabung dalam kelompok ADISKOB Retorika Dakwah 06, 1 peserta mahasiswa UNAIR yang tergabung dalam kelompok Kerohanian Islam Airlangga, 1 peserta mahasiswa ITS yang tergabung dalam kelompok Remaja Masjid An-Nur, 1 peserta mahasiswa UNESA yang tergabung dalam kelompok SKI MIPA.

Adapun penentuan subyek penelitian yang kedua ini, didasarkan pada presentase mayoritas keaktifan dalam mengikuti program *Mentor Plus Islamic and Entrepreneur*. Semakin besar persentase keaktifan dalam mengikuti program pelatihan, maka semakin besar pula persentase untuk berinteraksi langsung dengan Ustd. N. Faqih Syarif. Sehingga, peneliti akan mendapatkan sumber data yang lebih banyak dan lebih obyektif, jika dibandingkan dengan kelompok lain yang persentase keaktifannya lebih kecil.

mendalam, pengamatan terlibat, mengumpulkan data, dan lain sebagainya. Peneliti akan secara aktif mengadakan kontak dengan subyek penelitian, yaitu Ustd. N. Faqih Syarif dan 4 peserta *Training Spiritual Motivation Quantum Spirit*, dengan rincian: 1 peserta mahasiswa IAIN Sunan Ampel, 1 peserta mahasiswa UNAIR, 1 peserta mahasiswa ITS, 1 peserta mahasiswa UNESA.

Pada subyek penelitian tersebut, pasti terdapat kebudayaan, nilai, etika, cara dan pandangan hidup, yang berbeda dengan yang dimiliki oleh peneliti. Sehingga, dalam melakukan penelitian, peneliti merasa perlu memahami dan menghormati hal-hal tersebut. Peneliti berusaha mengesampingkan kebudayaan, nilai, pandangan hidup yang dimiliki, dan selalu berusaha berbaur dengan kebudayaan latar penelitian.

Peneliti ingin menyelami subyek kajian penelitian lebih mendalam, dan kedudukan peneliti mampu diterima dalam lingkungan penelitian tersebut. Selain itu, dengan semakin diterimanya dalam lingkungan penelitian, maka diharapkan mampu menangkap sebanyak mungkin informasi yang dibutuhkan untuk menunjang pengumpulan data-data penelitian. Hal ini dikarenakan, sudah terjalin hubungan baik, antara peneliti dengan subyek penelitian. Sehingga, subyek penelitian

Surabaya, Malang, Kendari, Pekanbaru, Banda Aceh, Bojonegoro, Tulungagung, Batam, Medan, Makasar, Palembang, Banjarmasin, Papua, Ternate, Mataram, Balikpapan, Palangkaraya), dan turut aktif mengikuti pelatihan dari bulan Maret sampai bulan Mei 2010. Hal ini dilakukan karena, dengan pengalaman langsung, peneliti akan memperoleh keyakinan akan keabsahan data.

- b. Pengamatan memungkinkan, peneliti mencatat peristiwa dalam situasi yang berkaitan dengan pengetahuan yang langsung diperoleh dari data, yaitu dimana acara *training* tersebut dilaksanakan, apa temanya, berapa jumlah pesertanya, bagaimana gaya retorika Ustd. N. Faqih Syarif, dan yang terpenting adalah, apa saja pesan dan metode dakwah yang digunakan. Adapun data yang diperoleh terkait dengan, jadwal acara pelatihan, tema pelatihan, dan jumlah peserta, peneliti melampirkan pada bab lampiran. Sedangkan gaya retorika yang digunakan Ustd. N. Faqih Syarif, sama halnya ceramah agama seperti biasanya, cuman di kemas dengan model seminar pelatihan, dengan menggunakan beberapa alat bantu seperti; LCD proyektor, DVD, Lembar proposal hidup (alat peraga untuk menetapkan visi-misi peserta), dan beberapa alat bantu untuk menunjang sesi permainan. Sedangkan pesan dakwah yang disampaikan Ustd. N. Faqih Syarif, lebih banyak mengacu masalah aqidah, meskipun terkadang diantara pesannya terkait juga dengan masalah syari'ah dan akhlak.

Sementara itu, peneliti juga membuat empat pokok materi pedoman wawancara yang diajukan pada 4 peserta *Training Spiritual Motivation Quantum Spirit*, diantaranya:

- a. Terkait dalam masalah apa saja pesan dakwah yang disampaikan Ustd. N. Faqih Syarif kepada anda?
- b. Metode apa saja yang digunakan Ustd. N. Faqih Syarif, dalam mengembangkan motivasi spiritual pada Lembaga *Training Quantum Spirit*.
- c. Apa saja pengaruh positif yang anda dapatkan setelah mengikuti pelatihan *Mentor Plus Islamic and Entrepreneur*?

Selain menggunakan pedoman wawancara tersebut, peneliti juga memakai teknik wawancara bebas. Dengan kata lain, kondisi proses berlangsungnya wawancara adalah bebas, dan tidak hanya terpengaruh oleh adanya pertanyaan yang telah dipersiapkan. Hal ini dimaksudkan, agar proses wawancara dapat berkembang secara leluasa seperti terjadinya arus komunikasi *face to face*. Hasil *interview* ini, diusahakan mampu menunjang data yang terkumpul lewat observasi.

Wawancara dilakukan dengan cara yang seefektif mungkin, artinya dalam waktu yang relatif singkat, diharapkan peneliti dapat memperoleh data atau informasi yang sebanyak-banyaknya. Begitu juga dengan suasananya, harus tetap *relax*, agar data diperoleh secara maksimal, obyektif dan dapat dipercaya.

pun membuka *warteg* setelah pulang kuliah, dan sorenya beliau memberikan bimbingan privat. Hal tersebut, dilakukan karena keinginan kuat beliau untuk meneruskan kuliah. Dengan kesibukannya itu, N. Faqih Syarif. H. masih juga aktif di organisasi kampus yaitu UKKI Unair, BEM Fakultas Farmasi Unair, SEMA Fakultas Farmasi bahkan pernah menjabat wakil sekjen SMPT Unair.

Bagi beliau, berorganisasi adalah hobby, seperti juga membaca dan menulis. Ketika masih sekolah, menjabat sebagai ketua SKI, dan salah satu pelaku pendukung jilbabisasi di sekolah-sekolah umum, sekaligus saksi hidup kasus jilbab yang mencuat sampai nasional. Dunia aktivis sejak SMU, memang sudah digeluti pantang menyerah untuk memperjuangkan kepentingan umat banyak, serta umat Islam pada umumnya menjadi nafas perjuangan dalam hidupnya.

Sekalipun beliau gagal mendapatkan gelar Apoteker di Unair, namun beliau pun tidak menyerah untuk menuntut ilmu lebih-lebih di sekolah atau universitas kehidupan ini. Kemudian, kuliah lagi di IAIN Sunan Ampel dalam status KKN (Kuliah, Kerja dan Nikah). Selama di IAIN, beliau hanya membayar kuliah di semester-semester awal dan akhir karena beliau mendapatkan beasiswa, mulai dari beasiswa kerja, beasiswa prestasi, sampai beasiswa SUPERSEMAR. Bahkan N. Faqih Syarif. H. pernah menjadi juara Lomba Karya Tulis Ilmiah Bulan Bakti Departemen Agama IAIN Sunan Ampel.

1. Pesan Dakwah Ustd. N. Faqih Syarif. H. Dalam Mengembangkan Motivasi Beragama

a. Menentukan visi dan misi

Dalam mengembangkan motivasi beragama, pertama kali yang ditanamkan Ustd. N. Faqih Syarif kepada peserta pelatihan Quantum Spirit adalah menentukan visi dan misi. Hal ini dikarenakan, visi dan misi sangat mempengaruhi arah tujuan hidup setiap manusia. Selain itu, penentuan visi dan misi para peserta pelatihan akan memudahkan bagi *trainer spiritual motivator* untuk merancang dan menentukan kebijakan bagaimana pola pengembangan motivasi spiritual peserta tersebut.

Penentuan visi dan misi, bertujuan untuk membangun *mindset* mental yang kuat dalam diri peserta pelatihan. Karena jika tidak, maka mentalnya akan mudah jatuh (*down*), kalah sebelum melangkah, mundur sebelum sempat berbuat apapun, bahkan mengalami kekerdilan mental. Dalam tahapan ini, *trainer* berusaha menanamkan persepsi yang kuat pada alam bawah sadar (sugesti) kepada para peserta pelatihan, bahwa tidak ada yang tidak mungkin, apa saja bisa mungkin, bila kita percaya kepada Allah. Merujuk pada hal tersebut, usaha yang dilakukan *trainer spiritual motivator* dalam menanamkan visi-misi kepada peserta pelatihan Quantum Spirit merupakan salah satu pesan dakwah yang dikemas dalam bentuk pengembangan motivasi. Oleh karena penentuan visi-misi kepada peserta pelatihan berhubungan erat dengan kepercayaan

Disinilah kemampuan seorang *trainer spiritual motivation* dibutuhkan, karena salah satu tugas seorang *trainer spiritual motivation* yaitu, memotivasi para peserta pelatihan Quantum Spirit. Memotivasi diri adalah proses menghilangkan faktor yang melemahkan dorongan. Rasa tidak berdaya dihilangkan menjadi pribadi yang lebih percaya diri. Sementara harapan dimunculkan kembali dengan membangun keyakinan, bahwa apa yang diinginkan bisa di capai. Akan tetapi, tugas terpenting bagi seorang *trainer spiritual motivation* adalah; mengarahkan para peserta pelatihan Quantum Spirit untuk memilih motivasi yang benar.

Merujuk pada pernyataan tersebut, usaha yang dilakukan Ustd. N. Faqih Syarif dalam mengarahkan motivasi yang tepat kepada peserta pelatihan masih dalam ruang lingkup keyakinan (iman), maka peneliti mengkategorikan sebagai jenis pesan dakwah yang membahas masalah akidah.

Apabila peneliti mengkaitkan hubungan antara mengetahui kekuatan motivasi, dengan pembahasan sebelumnya (menentukan visi-misi), maka diperoleh; adanya keterkaitan antara mengetahui kekuatan motivasi dengan menentukan visi-misi. Motivasi tidak akan tercipta, jika seseorang tidak mempunyai tujuan atau menetapkan visi-misi terlebih dahulu. Sebaliknya, sebuah visi-misi tidak akan tercipta jika tidak didasari motivasi. Dengan demikian, seseorang akan memiliki motivasi yang tinggi, jika dia memiliki tujuan (visi-misi) yang jelas. Sehingga muncullah apa yang disebut dengan *Goal Setting* (penetapan tujuan).

Meninjau dari penyajian data sebelumnya, secara garis besar terdapat tiga macam motivasi, yaitu; dorongan materi (*Al Quwwah Al Madiyyah*), dorongan emosi (*Al Quwwah Al Ma'nawiyah*), dan dorongan spiritual (*Al Quwwah Al Ruhiyyah*).

Dorongan materi (*Al Quwwah Al Madiyyah*), merupakan motivasi yang paling rendah. Dorongan ini memotivasi manusia dengan janji-janji yang bersifat materi, seperti kenaikan gaji, peningkatan bonus, hadiah mobil, atau sebuah kesempatan melakukan perjalanan ke luar negeri. Karenanya, jika motivasi ini melandasi perbuatan seseorang, pasti hal tersebut tidak akan berhasil, apalagi bertahan lama. Seringnya, dorongan ini justru membuat orang mudah *drop* dan *loyo* bila apa yang diinginkan tidak tercapai. Hal tersebut terjadi karena, semangat yang dimiliki sangat bergantung pada seberapa besar materi yang diperoleh.

Dengan demikian, motivasi seperti ini tidak bisa dijadikan sebagai landasan untuk membangun perbuatan yang sah, dan mantap dalam diri seseorang, karena sifatnya yang sesaat dan bukan jangka panjang, serta sangat lemah dan mudah dipatahkan.

Motivasi berikutnya ialah, dorongan emosi (*Al Quwwah Al Ma'nawiyah*). Berbeda dengan dorongan sebelumnya, motivasi ini jauh lebih kuat pengaruhnya dibandingkan dengan motivasi materi. Hal itu karena, motivasi ini bersumber dari dorongan emosi yang cukup kuat dan menyentuh perasaan mengapa seseorang harus berubah dan bertindak.

Sayangnya, motivasi seperti ini juga tidak bisa dijadikan sebagai landasan, karena sifat motivasi ini ternyata juga tidak konstan dan tahan lama. Motivasi ini tergantung kondisi kejiwaan. Ketika kondisi kejiwaan seseorang berubah, maka motivasi dalam dirinya juga akan mengalami perubahan.

Motivasi berikutnya ialah, dorongan spiritual (*Al Quwwah Al Ruhiyah*). Dibandingkan dengan motivasi yang lain, motivasi ini adalah yang paling kuat, lebih tahan lama, dan bersifat jangka panjang. Hal ini karena, motivasi ini datang dari keyakinan dan nilai-nilai yang dianut seseorang, yaitu motivasi yang dibangun berdasarkan prinsip perintah dan larangan Allah Swt. Motivasi yang lahir dari kesadaran seseorang muslim karena dirinya mempunyai hubungan dengan Allah, Dzat yang Maha Mendengar dan Maha Tahu seluruh perbuatan manusia, baik yang terlihat maupun tidak. Kesadaran inilah yang mampu mendorong seorang muslim untuk melakukan perbuatan apa saja, meskipun untuk melakukannya dia harus mengorbankan jiwa raga, atau harta bendanya sekalipun.

Dengan demikian, motivasi yang bisa dijadikan sebagai landasan untuk membangun perbuatan yang sah dan mantap dalam diri seseorang, ialah dorongan spiritual (*Al Quwwah Al Ruhiyah*). Oleh karena pentingnya hal tersebut, motivasi inilah yang harus dipahami dan dimiliki oleh kaum muslimin saat ini. Karena dengan dorongan spiritual, seseorang tidak akan mengenal kata lelah dan putus asa dalam kamus

Namun, pesan dakwah Ustd. N. Faqih Syarif melalui pola pengembangan motivasi tidak berhenti sampai disini saja. Untuk menguatkan motivasi tersebut, *trainer spiritual motivation* berperan untuk menggali potensi yang dimiliki masing-masing peserta pelatihan. Hal ini sebagai upaya untuk memaksimalkan perubahan kepribadian dari para peserta pelatihan Quantum Spirit.

Apabila peneliti mengkaitkan hubungan antara visi-misi, motivasi, dan potensi diri, maka diperoleh; Seseorang akan memiliki motivasi yang kuat, jika dia memiliki tujuan (visi-misi) yang jelas, dan untuk menguatkan motivasi tersebut, seseorang perlu menggali dan memahami potensi yang dimilikinya.

Merujuk pada pernyataan tersebut, untuk bisa memahami potensi diri, seseorang perlu menggali dan memahami potensi yang dimilikinya. Untuk menggali dan memahami potensi yang dimilikinya, diperlukan sebuah usaha yang berkelanjutan (*countinue*). Usaha inilah yang disebut *ikhtiar*. Sebuah *ikhtiar* yang dilakukan, tidaklah sempurna jika tidak diikuti dengan doa. Salah satu syarat terkabulnya doa, ialah dengan mendekati diri kepada Allah.

Dengan demikian, dalam tahapan ini pesan dakwah melalui pola pengembangan motivasi yang disampaikan Ustd. N. Faqih Syarif melalui *Training Spiritual Motivation Quantum Spirit*, mencakup tiga pendekatan sekaligus. Menggunakan pendekatan akidah, yaitu pada proses memahami potensi. Proses memahami bisa berupa; mensyukuri segala

1. Mempelajari sifat audien (peserta pelatihan Quantum Spirit)
2. Menyesuaikan materi dakwah
3. Mengorganisasikan materi dakwah

Langkah awal yang dilakukan Ustd. N. Faqih Syarif, ialah mempelajari sifat audien (peserta pelatihan Quantum Spirit). Dalam memahami sifat peserta pelatihan, usaha yang dilakukan Ustd. N. Faqih Syarif yaitu, Sebelum pelatihan dilaksanakan (saat pendaftaran peserta), peserta terlebih dahulu diberi lembaran tanya jawab yang wajib di isi oleh masing-masing peserta. Lembaran tersebut berisi beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan; *Spiritual Quotient (SQ)*, *Emotional Quotient (EQ)*, *Adversity Quotient (AQ)*, *Intellectual Quotient (IQ)*.

Spiritual Quotient (SQ) merupakan kemampuan seseorang untuk mengimplementasikan nilai-nilai agama sebagai pusat keyakinan dan landasan untuk melakukan segala sesuatu yang benar, dan dilakukan dengan benar, untuk mendapat kemuliaan dari Tuhan.

Emotional Quotient (EQ), merupakan kemampuan seseorang untuk mengelola perasaan atau emosi secara efektif untuk mencapai tujuan, membangun hubungan produktif dan meraih keberhasilan.

Adversity Quotient (AQ), merupakan kemampuan seseorang untuk menyambut baik tantangan-tantangan, dan mereka hidup dengan

pemahaman, bahwa ada hal-hal yang mendesak dan harus segera dibereskan.

Intellectual Quotient (IQ), merupakan kemampuan seseorang untuk melakukan tugas tertentu dengan hasil baik.

Setelah para peserta mengisi lembaran tanya jawab tersebut, pihak manajemen Quantum Spirit mengkategorikan hasil jawaban, yang kemudian diberikan kepada *trainer spiritual motivator*. Dari jawaban inilah, diharapkan *trainer* mengetahui secara garis besar sifat dari masing-masing peserta.

Langkah kedua, yaitu menyesuaikan materi dakwah. Dalam hal ini, Ustd. Faqih Syarif berusaha menyesuaikan materi dakwah dengan minat peserta. Hal ini sangat erat kaitannya dengan langkah awal Ustd. N. Faqih Syarif dalam menyampaikan pesan dakwahnya, yaitu menanamkan visi-misi peserta pelatihan. Dari sinilah, diharapkan *trainer spiritual motivation* mengetahui secara garis besar minat dari masing-masing peserta.

Langkah ketiga, yaitu mengorganisasikan materi dakwah. Dalam hal ini, berusaha mengorganisasikan materi dakwah dengan menyusun tahapan-tahapan pola pengembangan motivasi spiritual. Meninjau dari penyajian data, terdapat tahapan-tahapan dalam penyampaian pesan dakwah Ustd. Faqih Syarif, yaitu; menentukan visi-misi hidup, mengetahui kekuatan motivasi, dan memahami potensi diri.

b. Diskusi

Merujuk pada penyajian data sebelumnya, dalam metode ini, terjadi pertukaran pengetahuan, gagasan dan pendapat mengenai masalah tertentu secara bebas diantara peserta dan *trainer*. Metode ini hampir sama dengan metode ceramah dialogis, yang membedakannya hanya terletak pada jumlah peserta (audien), dan volume untuk melakukan kontak dengan pengirim pesan. Metode diskusi lebih sering digunakan pada kelompok kecil (jumlah pesertanya sedikit).

Jika peneliti mengkaitkan metode ini dengan pesan dakwah yang disampaikan Ustd. N. Faqih Syarif, tujuan *trainer* menggunakan metode ini yaitu, agar *trainer* mendapatkan *feedback* dari peserta pelatihan. Apabila kondisi tersebut sudah terjadi, maka dengan sendirinya suasana acara pelatihan akan tampak lebih hidup, sebab semua peserta mencurahkan perhatiannya kepada masalah yang sedang didiskusikan. Jika perhatian peserta sudah terfokus, maka materi yang disampaikan oleh *trainer* akan dapat dipahami secara mendalam.

c. Studi Kasus

Apabila peneliti mengkaitkan metode ini dengan kedua metode sebelumnya, maka diperoleh; bahwa pada awalnya, materi pelatihan Quantum Spirit disampaikan dengan metode ceramah dialogis (presentasi), yang kemudian didiskusikan secara mendalam dengan metode diskusi, dan pada akhirnya materi tersebut di analisa dengan metode studi kasus.

Untuk membantu proses analisa tersebut, *trainer spiritual motivation* menghadirkan beberapa mantan peserta pelatihan Quantum Spirit yang kini telah sukses. Mantan peserta pelatihan tersebut sengaja dihadirkan untuk menceritakan pengalamannya, dan kini telah berhasil mengembangkan motivasi spiritualnya. Dalam kajian ilmu dakwah, metode ini termasuk metode teladan, yaitu; metode penyampaian dakwah dengan jalan memberikan teladan langsung, sehingga orang sudah tertarik untuk mengikuti apa yang diserukan. Metode ini diberikan dengan memperlihatkan sikap, gerak-gerik, kelakuan, perkataan, dengan diharapkan setelah penerima dakwah melihat, memperhatikan semuanya itu dapat dicontohnya.

Dengan demikian, metode ini melatih peserta pelatihan, untuk dapat menganalisis keadaan atau situasi tertentu, yang berkaitan dengan materi yang ingin disampaikan. memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk menilai sebuah tindakan, menilai sebuah jalan hidup, dan mampu memberikan makna terhadap suatu kejadian. Apabila keadaan itu sudah terjadi, maka peserta diharapkan mampu mengambil hikmah yang dapat dipelajari untuk menemukan solusi masalah yang dihadapi.

d. Permainan

Tidak menutup kemungkinan, permainan seringkali dijadikan salah satu metode yang handal dalam pelatihan-pelatihan pengembangan motivasi yang lainnya. Hal ini terbukti, ketika peneliti berusaha membandingkan dengan metode permainan yang digunakan pada

penyeimbang, dan satu dibelakang sebagai penyemangat. Semua peserta pada kelompok tersebut sama-sama mengkayuh, dan saling bekerja-sama untuk melewati derasnya ombak sungai tersebut agar sampai pada garis *finish*.

Hikmah dari permainan tersebut, ialah; dibutuhkan kekompakan kerja-sama tim (*team work*) dan strategi yang kuat untuk mencapai garis *finish*. Satu sama lain haruslah mempunyai visi-misi yang sama, yaitu mencapai garis *finish*. Dibutuhkan kesabaran yang tinggi dari masing-masing peserta dalam mengarungi rintangan yang ada. Salah satu diantara peserta haruslah ada yang berperan sebagai penyemangat. Pada akhir permainan, *trainer* memandu peserta untuk mencari hikmah dari permainan tersebut, dan menyebutkan dalil-dalil Al-Qur'an dan hadits yang terkait dengan hal tersebut.

Outbond Training adalah permainan halang rintang. Pada permainan ini peserta pelatihan dituntut untuk mampu melewati rintangan-rintangan yang sudah disiapkan, seperti; melewati kolam berlumpur, merayap diantara kawat berduri, meniti bambu di atas sungai, memanjat jaring, meluncur dengan tali, dan lain sebagainya, sampai pada garis *finish* yang sudah ditentukan. Lain halnya pada permainan *rafting*, pada permainan ini, peserta tidak dibagi menjadi beberapa kelompok, akan tetapi dilakukan secara individu.

Hikmah dari permainan tersebut, ialah; dibutuhkan keberanian, dan strategi yang kuat untuk mencapai garis *finish*. Masing-masing peserta haruslah mempunyai visi-misi yang kuat, yaitu mencapai garis *finish*. Dibutuhkan kesabaran yang tinggi dari masing-masing peserta dalam mengarungi rintangan yang ada. Pada permainan inilah mental peserta pelatihan benar-benar diuji, bahwa di kehidupan nyata, terkadang manusia berada pada posisi atas, dan tidak jarang pula berada pada posisi bawah. Salah satu pelajaran berharga bagi para peserta pelatihan, bahwa lika-liku kehidupan tidak mudah di lalui, namun apabila manusia itu berusaha dan mempunyai keyakinan untuk berhasil, maka tidak menutup kemungkinan keberhasilan itu akan diperolehnya. Pada akhir permainan, *trainer* memandu peserta untuk mencari hikmah dari permainan tersebut, dan menyebutkan dalil-dalil Al-Qur'an dan hadits yang terkait dengan hal tersebut.

Paintball adalah permainan perang-perangan dengan menggunakan senapan yang berpeluru balon cat. Pada permainan ini, peserta dibagi menjadi beberapa kelompok. Pada tiap-tiap kelompok terdapat lima orang, yaitu; satu orang di depan sebagai komandan pasukan, dua orang di tengah sebagai penyerang, dan dua orang dibelakang sebagai pelindung. Semua peserta pada kelompok tersebut sama-sama memegang senapan, dan masing-masing peserta mendapat 30 peluru dengan warna cat berbeda pada setiap kelompok. Setiap kelompok

saling bekerja-sama untuk melewati garis pertahanan lawan. Peserta yang tertembak lima kali, dinyatakan gugur.

Hikmah dari permainan tersebut, ialah; dibutuhkan kekompakan kerja-sama tim (*team work*) dan strategi yang kuat untuk melewati pertahanan lawan. Satu sama lain haruslah mempunyai visi-misi yang sama, yaitu saling melindungi untuk melewati garis pertahanan lawan. Dibutuhkan kejujuran yang tinggi dari masing-masing peserta, karena pada permainan ini tidak ada wasit. Jadi diharapkan, permainan ini dapat meningkatkan kejujuran para peserta. Pada akhir permainan, *trainer* memandu peserta untuk mencari hikmah dari permainan tersebut, dan menyebutkan dalil-dalil Al-Qur'an dan hadits yang terkait dengan hal tersebut.

Spiritual Commitment adalah permainan pembacaan proposal hidup dihadapan seluruh peserta pelatihan. Biasanya, permainan ini disajikan pada penutup acara pelatihan. Permainan ini diadakan di tengah lapangan, dan di tengah-tengah lapangan tersebut terdapat api unggun. Pada awal pelatihan, masing-masing peserta diwajibkan menulis 100 target yang ingin dicapai dalam satu tahun. Seperti contoh: “dalam satu tahun ini, saya harus dapat meneruskan sekolah S2, dapat menabung 1,5 juta per-bulan, membelikan motor baru istri saya, dan lain sebagainya. Setelah proposal hidup selesai dibuat, dan dikumpulkan, pada permainan inilah secara bergiliran, masing-masing peserta diwajibkan membaca

proposai hidup tersebut pada saat acara *spiritual Commitment* berlangsung.

Hikmah dari permainan tersebut, ialah; peserta harus menetapkan visi-misi terlebih dahulu. Peserta harus mempunyai keberanian dan keyakinan yang cukup tinggi untuk membacakannya dihadapan peserta lainnya. Dengan maksud, peserta yang mendengarkan berperan sebagai saksi akan komitmen tersebut. *Trainer* kemudian memilih salah satu peserta secara acak untuk dipasangkan pada sang pembaca proposai hidup. Hal ini dimaksudkan, agar salah satu peserta tersebut berperan sebagai pengawas, dan pemberi dukungan bagi sang pembaca dalam kurun waktu satu tahun, dan sebaliknya. Dari permainan inilah muncul keakraban antara sang pembaca dan sang pengawas, jadi mau tidak mau, sang pembaca berusaha semaksimal mungkin untuk mencapai target-target yang dibuatnya. Pada akhir permainan, *trainer* memandu peserta untuk mencari hikmah dari permainan tersebut, dan menyebutkan dalil-dalil Al-Qur'an dan hadits yang terkait dengan hal tersebut.

Dengan demikian, apabila peneliti mengkaitkan metode ini dengan ketiga metode sebelumnya, maka diperoleh; bahwa pada awalnya, materi pelatihan Quantum Spirit disampaikan dengan metode ceramah dialogis (presentasi), yang kemudian didiskusikan secara mendalam dengan metode diskusi, dan materi tersebut di analisa dengan

kalah sebelum melangkah, mundur sebelum sempat berbuat apapun, bahkan mengalami kekerdilan mental.

Dalam tahapan ini, *trainer* berusaha menanamkan persepsi yang kuat pada alam bawah sadar (sugesti) kepada para peserta pelatihan, bahwa tidak ada yang tidak mungkin, apa saja bisa mungkin, bila kita percaya kepada Allah.

Merujuk pada hal tersebut, usaha yang dilakukan *trainer spiritual motivator* dalam menanamkan visi-misi kepada peserta pelatihan Quantum Spirit merupakan salah satu penerapan dari teori metode *pay off idea*. Sebuah metode yang dimana dalam menyusun pesan-pesan *pay off idea* mengandung unsur mempengaruhi (sugesti) dan anjakan atau anjuran yang apabila dilakukan mampu mendatangkan manfaat.

Dalam tahapan ini *trainer* berperan sebagai *persuader* (pihak yang melakukan persuasif). Selain itu, Ustd. N. Faqih Syarif secara tidak langsung telah menerapkan salah satu prinsip kerangka AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*). Lebih tepatnya, *trainer spiritual motivation* telah menerapkan prinsip *Interest* (minat). Dalam hal ini, *trainer* berusaha mengetahui minat para peserta pelatihan, yaitu dengan menanamkan visi-misi peserta.

Dengan demikian, dengan penentuan visi-misi sebagai langkah awal, diharapkan para peserta pelatihan mampu memilih tindakan yang sesuai, menentukan keputusan yang akan dibuat, merumuskan hambatan

1. Mempelajari sifat audien (peserta pelatihan Quantum Spirit)
2. Menyesuaikan materi dakwah
3. Mengorganisasikan materi dakwah

Merujuk pada hal tersebut, usaha yang dilakukan *trainer spiritual motivator* dalam penggunaan metode ceramah dialogis kepada peserta pelatihan Quantum Spirit merupakan salah satu penerapan dari teori metode *icing device*. Sebuah metode dimana menyajikan sebuah pesan dipengaruhi oleh unsur “*emosional appeal*” pesan-pesan tersebut mampu membangkitkan perasaan terharu, sedih, senang, bahagiah pada diri pihak komunikan. Sehingga dengan menyertakan unsur *emotional appeal* dalam barisan pesannya diharapkan pesan-pesan yang disampaikan akan lebih mudah diingat dan dipahami oleh pihak komunikan.

b. Diskusi

Merujuk pada penyajian data sebelumnya, dalam metode ini, terjadi pertukaran pengetahuan, gagasan dan pendapat mengenai masalah tertentu secara bebas diantara peserta dan *trainer*. Metode ini hampir sama dengan metode ceramah dialogis, yang membedakannya hanya terletak pada jumlah peserta (audien), dan volume untuk melakukan kontak dengan pengirim pesan. Metode diskusi lebih sering digunakan pada kelompok kecil (jumlah pesertanya sedikit).

Jika peneliti mengkaitkan metode ini dengan pesan dakwah yang disampaikan Ustd. N. Faqih Syarif, tujuan *trainer* menggunakan metode ini yaitu, agar *trainer* mendapatkan *feedback* dari peserta pelatihan. Apabila kondisi tersebut sudah terjadi, maka dengan sendirinya suasana acara pelatihan akan tampak lebih hidup, sebab semua peserta mencurahkan perhatiannya kepada masalah yang sedang didiskusikan. Jika perhatian peserta sudah terfokus, maka materi yang disampaikan oleh *trainer* akan dapat dipahami secara mendalam.

Merujuk pada pernyataan tersebut, Ustd. N. Faqih Syarif secara tidak langsung telah menerapkan teori interaksional. Pandangan interaksional mengilustrasikan bahwa seseorang dapat menjadi pengirim maupun penerima dalam sebuah interaksi, tetapi tidak menjadi keduanya sekaligus. Salah satu elemen yang penting dalam model ini, adalah umpan balik (*feedback*) atau respons terhadap suatu pesan. Umpan balik dapat berupa verbal atau nonverbal, dan bisa sengaja maupun tidak sengaja. Umpan balik sangat membantu komunikator untuk mengetahui apakah pesan mereka telah tersampaikan atau tidak, Selain itu, dengan adanya umpan balik, komunikator diharapkan mampu mengetahui sejauh mana pencapaian makna terjadi.

c. Studi Kasus

Apabila peneliti mengkaitkan metode ini dengan kedua metode sebelumnya, maka diperoleh; bahwa pada awalnya, materi pelatihan Quantum Spirit disampaikan dengan metode ceramah dialogis

(presentasi), yang kemudian didiskusikan secara mendalam dengan metode diskusi, dan pada akhirnya materi tersebut di analisa dengan metode studi kasus.

Untuk membantu proses analisa tersebut, *trainer spiritual motivation* menghadirkan beberapa mantan peserta pelatihan Quantum Spirit yang kini telah sukses. Mantan peserta pelatihan tersebut sengaja dihadirkan untuk menceritakan pengalamannya, dan kini telah berhasil mengembangkan motivasi spiritualnya.

Merujuk pada pernyataan tersebut, Ustd. N. Faqih Syarif secara tidak langsung telah menerapkan metode *asosiatif*. Sebuah metode yang dimana dalam penyusunan pesan persuasif, berusaha menghubungkan dengan sebuah obyek atau peristiwa, yang dimana obyek dan peristiwa tersebut memiliki nilai, kredibilitas, kepopuleran sehingga mampu menarik perhatian dikalangan masyarakat. Seorang individu akan lebih tertarik terhadap sebuah pesan yang disampaikan apabila pesan tersebut menyertakan seseorang atau obyek yang telah akrab dimata khalayak.

Dengan demikian, metode ini melatih peserta pelatihan, untuk dapat menganalisis keadaan atau situasi tertentu, yang berkaitan dengan materi yang ingin disampaikan. memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk menilai sebuah tindakan, menilai sebuah jalan hidup, dan mampu memberikan makna terhadap suatu kejadian. Apabila keadaan itu sudah terjadi, maka peserta diharapkan mampu mengambil hikmah yang dapat dipelajari untuk menemukan solusi masalah yang dihadapi.

3. *Desire* (keinginan)

Setiap peserta pelatihan, pastinya mempunyai keinginan untuk menjadi seorang pemenang, menjadi seorang yang terbaik, dan keinginan menjadi seorang pemimpin yang handal.

4. *Action* (tindakan)

Pada akhir permainan, *trainer* memandu peserta untuk mencari hikmah dari permainan tersebut, dan kemudian mengkaitkannya dengan pendekatan spiritual. Dari sinilah mental para peserta terbentuk. Dengan terbentuknya sebuah mental yang kuat, diharapkan akan menciptakan sebuah *action* (tindakan).

Dengan demikian, apabila peneliti mengkaitkan metode ini dengan ketiga metode sebelumnya, maka diperoleh; bahwa pada awalnya, materi pelatihan Quantum Spirit disampaikan dengan metode ceramah dialogis (presentasi), yang kemudian didiskusikan secara mendalam dengan metode diskusi, dan materi tersebut di analisa dengan metode studi kasus. Pada akhirnya, diaktualisasikan dengan metode permainan.

- Deddy Mulyana, 2009, *Ilmu Komunikasi*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- Depdikbud R.I, 1989, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Jakarta, Balai Pustaka.
- E.Z Muttaqin, 1982, *Peranan Dakwah Dalam Pembanguna Manusia*, Surabaya, Bina Ilmu.
- Hamka, 1984, *Prinsip dan Kebijakan Dakwah Islam*, Jakarta, Pustaka Panjimas.
- Hadi, Sutrisno, 1970, *Methodologi Research II*, Yogyakarta, Yayasan Penerbitan Fakultas Psykhology.
- <http://pustaka.ut.ac.id/website/index.php.komunikasi-persuasif>.
- <http://pustaka.ut.ac.id/website/index.php.komunikasipersuasif>.
- Hughes, A.G., 1965, *Education Some Fundamental Problems*, London, Longmeans.
- House.Syaiful Rohim, 2009, *Teori Komunikasi Perspektif Ragam, dan Aplikasi*, Jakarta, Rineka Cipta.
- John M. Echols dan Hasan Shadily, 2000, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta, Gramedia
- Kafie, Jamaluddin, 1993, *Psikologi Dakwah*, Surabaya, Indah.
- Kustandi Suhandang. 2004, *Public Relations Perusahaan*, Bandung, Yayasan Nuansa Cendikia.
- K. Bertens, 2005, *Metode Belajar Untuk Mahasiswa*, Jakarta, Gramedia Pustaka Utama.
- Maleong, Lexy J, 1989, *Metode Penelitian*, Bandung, PT. Remaja Rosdakarya.
- Murphy James, J. dan Kricson Jon M, 1975, *The Debaters Guidde, Disiplin Berpikir Dalam Diskusi*, Terjemahan Hambali Mansur, Malang, LP IKIP.
- Murphy James, J. dan Kricson Jon K, 1975, *The Lebaters Guidde*, Terjemahan Hambali Mansur, Malang, LP IKIP.
- M. Yunus, 1973, *Kamus Bahasa Arab*, Jakarta, Yayasan Penyelenggara Terjemah Al-Qur'an.
- Munsiyi, Abdul Kadir, 1981, *Metode Diskusi Dalam Da'wah*, Surabaya, Al-Ikhlas.

- Natsir, Muhammad, 1978, *Fiqhud Dakwah*, Jakarta, Dewan Dakwah Islamiyah.
- N. Faqih Syarif, 2010, *Al-Quwwah Ar-Ruhiyah*, Yogyakarta, Al-Birr Press.
- N. Faqih Syarif, 2008, *Ingin Sukses Jadilah Orang yang Tidak Normal*, Surabaya, Quantum Spirit.
- Oemar, Toha Yahya, 1983, *Ilmu Dakwah*, Jakarta, Widjaja.
- Osman Raliby, 1956, *Kamus Internasional*, Jakarta, Bulan Bintang.
- Partanto, Paus M. Dahlan Barri, 1994, *Kamus Ilmiah Populer*, Surabaya, Arloka.
- Rakhmat, Jalaludin, 2000, *Metode Penelitian Komunikasi*, Bandung, Remaja Rosda Karya.
- Saleh, Abdurrahman, 1969, *Didaktik Pendidikan Agama*, Bandung, Pelajar.
- Sanusi, Salahuddin, 1964, *Pembahasan Sekitar Prinsip-Prinsip Dakwah Islamiyah*, Semarang, Ramadhani.
- Sanapiah Faisol, *Format-Format Penelitian Sosial Dasar dan Aplikasinya*.
- Sarwono, Sarlito Wirawan, 1974, *Pengantar Umum Psikologi*, Jakarta, Bulan Bintang.
- Supeno, 1952, *Kamus Populer*, Surabaya, Karya.
- Stein, Jeas Editor, 1961, *American Everyday Dictionary*, New York, Ramdon
- Suhandang, Kustandi, 2004, *Public Relations Perusahaan*, Bandung, Yayasan Nuansa Cendikia.
- Subagyo, P. Joko, 2006, *Metode Penelitian*, Jakarta, Rineka Cipta.
- Tasmara, Toto, 1997, *Komunikasi Dakwah*, Jakarta, Gaya Media Pratama.
- www.media_online.com.
- Ya'cub, Hamzah, 1981, *Publisistik Islam Teknik Dakwah Dan Leadership*, Bandung, CV Diponegoro.
- Yosi Novlan dan N. Faqih Syarif. H, *QLA-T Cara Cepat Menemukan Kunci Motivasi Anda* (Surabaya: PT. Java Pustaka Media Utama, 2008).

