KHUTBAH JUM'AT PERSUASIF H. AHMAD ZAHRO DI MASJID NASIONAL AL-AKBAR SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh

Gelar Sarjana Komunikasi Islam (S.Sos)

Oleh:

Cicik Nur Faiqoh

NIM. B91215083

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL

SURABAYA

2019

KHUTBAH JUM'AT PERSUASIF H. AHMAD ZAHRO DI MASJID NASIONAL AL-AKBAR SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Kepada

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Guna Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh

Gelar Sarjana Komunikasi Islam (S.Sos)

Oleh:

Cicik Nur Faiqoh

NIM. B91215083

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL

SURABAYA

2019

PERNYATAAN

PERTANGGUNG JAWABAN PENULISAN SKRIPSI

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama	: Cicik Nur Faiqoh
NIM	: B91215083
Program Studi	: Komunikasi Penyiaran Islam
Alamat	: Jalan Rajawali RT 07 RW 02 Patihan Kec.Widang Kab. Tuban

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa:

1. Skripsi ini tidak pernah dikumpulkan kepada Lembaga Pendidikan tinggi mana pun untuk mendapatkan gelar akademik apapun.
2. Skripsi ini benar-benar hasil karya saya secara mandiri dan bukan merupakan hasil plagiasi atas karya orang lain.
3. Apabila kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini sebagai hasil plagiasi, saya akan bersedia menanggung segala konsekuensi hukum yang terjadi.

Surabaya, 31 Januari 2019

Menyatakan,

METERAI TEMPEL

999CDAFF649977279

6000

ENAM RIBU RUPIAH

Cicik Nur Faiqoh

NIM. B91215083

PERSETUJUAN PEMBIMBING SKIRPSI

Skripsi oleh Cicik Nur Faiqoh ini telah diperiksa dan disetujui untuk diujikan

Surabaya, 31 Januari 2019
Pembimbing,

H. Abdullah Sattar, S. Ag. M.Fil.I
NIP. 196512171997031002

PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi yang disusun oleh Cicik Nur Faiqoh telah dipertahankan didepan Tim Penguji Skripsi

Surabaya, 31 Januari 2019

Mengesahkan

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Dekan,

Dr. H. Abd. Halim, M.Ag
NIP. 196307251991031003

Penguji I,

H. Abdullah Sattar, S. Ag. M.Fil.I
NIP. 196512171997031002

Penguji II,

Dr. Hj. Luluk Fikri Zuhriyah, M.Ag
NIP. 196912041997032007

Penguji III,

Prof. Dr. Moh. Ali Aziz, M.Ag
NIP. 195706091983031003

Penguji IV,

Dr. H. Suparto AS, MEI
NIP. 195912261991031001

KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN
Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : CICIK NUR FAIQOH
NIM : B91215083
Fakultas/Jurusan : FDK / KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
E-mail address : cicikfaiqoh@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :
☑ Skripsi ☐ Tesis ☐ Desertasi ☐ Lain-lain (.....)
yang berjudul :

KHUTBAH JUM'AT PERSUASIF H. AHMAD ZAHRO
DI MASJID NASIONAL AL-AKBAR SURABAYA

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Ekslusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara ***fulltext*** untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 05 Januari 2019

Penulis

(Cicik Nur Faiqoh)

ABSTRAK

Cicik Nur Faiqoh, NIM B91215083, 2019. Khutbah Jum'at Persuasif H. Ahmad Zahro Di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya. Skripsi Program Studi Komunikasi Penyiaran Islam Jurusan Komunikasi Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya.

Kata Kunci : Khutbah Jum'at, Persuasi.

Penelitian ini mengkaji tentang khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al- Akbar Surabaya. Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah : khutbah jum'at persuasif apa yang digunakan H. Ahmad Zahro ketika khutbah jum'at di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya?

Untuk mengidentifikasi persoalan tersebut, maka peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui observasi, wawancara dan dokumentasi untuk memperoleh data tentang khutbah jum'at H. Ahmad Zahro. Setelah data terkumpul kemudian dianalisa dengan menggunakan analisis model Miles dan Huberman.

Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa persuasi khutbah jum'at H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya yaitu: model kognitif, taktik *say it with flowers*, taktik *don't ask if ask wich*, taktik transfer, teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik *pay off idea* dan *fear arousing*.

Penelitian ini hanya memfokuskan pada khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya, maka pada penelitian selanjutnya dapat meneliti tentang pesan, respon jama'ah khutbah jum'at.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERNYATAAN PERTANGGUNG JAWABAN ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI iii
PENGESAHAN TIM PENGUJI SKRIPSI iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN v
ABSTRAK vi
KATA PENGANTAR vii
DAFTAR ISI x

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1
B. Rumusan Masalah 7
C. Tujuan Penelitian 7
D. Manfaat Penelitian 7
E. Konseptualisasi 8
F. Sistematika Pembahasan 10

BAB II KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian Pustaka 12
   1. Khutbah Jum'at 12
      a. Pengertian Khutbah Jum'at 12
      b. Materi Khutbah Jum'at 13
      c. Fungsi Khutbah Jum'at 14
   2. Persuasi 15
      a. Pengertian 15
      b. Unsur-unsur Komunikasi Persuasi 17
      c. Model Komunikasi Persuasi 19
      d. Teknik Persuasi 22
      e. Taktik Persuasi 23
      f. Prinsip-Prinsip Persuasi 25
      g. Faktor Keberhasilan Persuasi 26
      h. Etika Komunikasi Persuasi dalam Perspektif Al-Qur'an 28
B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan 31

BAB III METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian 36
B. Subyek dan Objek Penelitian 37
C. Jenis dan Sumber Data 38
D. Tahap- Tahap Penelitian 39
E. Teknik Pengumpulan Data 40
F. Teknik Analisa Data 42
G. Interpretasi Data 43

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISA DATA

A. Penyajian Data 44
1. Biografi H. Ahmad Zahro 44
2. Deskripsi Khutbah H. Ahmad Zahro 46
B. Analisa Data 48

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan 72
B. Saran 73

DAFTAR PUSTAKA 74

LAMPIRAN – LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP PENELITI

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu 34
Tabel 4.1 Data Teks Khutbah H. Ahmad Zahro 48

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dakwah menurut etimologi (bahasa) berasal dari bahasa Arab yakni *da'a, yad'u, da'watan.* Meskipun kata dakwah dilihat dari segi kosakatanya berbentuk kata benda (*ism)*, karena termasuk diambil dari *fi'il muta'adi* (musytaq), yang mempunyai nilai dinamika yakni seruan, panggilan, ajakan dan permintaan.[1]

Dalam Al-Qur'an surat An-Nahl ayat 125 menjelaskan bahwa dakwah adalah mengajak manusia ke jalan Allah dengan cara yang baik, pelajaran yang baik dan berdebat dengan cara yang baik pula.

ٱدۡعُ إِلَىٰ سَبِيلِ رَبِّكَ بِٱلۡحِكۡمَةِ وَٱلۡمَوۡعِظَةِ ٱلۡحَسَنَةِۖ وَجَٰدِلۡهُم بِٱلَّتِي هِيَ أَحۡسَنُۚ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعۡلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِۦۖ وَهُوَ أَعۡلَمُ بِٱلۡمُهۡتَدِينَ ١٢٥

> *"Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk."* (QS. An-Nahl:125)[2]

Dakwah pula pada hakekatnya mengajak untuk melakukan amar ma'ruf nahi munkar seperti yang dijelaskan dalam Al-Qur'an surat Ali Imron ayat 104:

وَلۡتَكُن مِّنكُمۡ أُمَّةٞ يَدۡعُونَ إِلَى ٱلۡخَيۡرِ وَيَأۡمُرُونَ بِٱلۡمَعۡرُوفِ وَيَنۡهَوۡنَ عَنِ ٱلۡمُنكَرِۚ وَأُوْلَٰٓئِكَ هُمُ ٱلۡمُفۡلِحُونَ ١٠٤

[1] Asep Muhyiddin dan Agus Ahmad Safei, *Metode Pengembangan Dakwah*, (Bandung: Pustaka Setia, 2002) h. 27

[2] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* (Bandung: Diponegoro,2009) h. 224

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> *"Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang makruf dan mencegah dari yang munkar; merekalah orang-orang yang beruntung."* (QS. Ali Imron:104) [3]

Dakwah disebut komunikasi, karena komunikasi adalah kegiatan infomatif, yakni agar orang lain mengetahui. Selain itu juga dakwah adalah kegiatan persuasi yaitu agar orang lain bersedia menerima suatu faham atau keyakinan, melakukan suatu faham atau keyakinan, melakukan kegiatan atau perbuatan.[4] Keduanya (dakwah dan komunikasi) merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan.

Dakwah disebut komunikasi, akan tetapi komunikasi belum tentu dakwah, adapun yang membedakan terletak pada isi dan orientasi pada kegiatan dakwah dan kegiatan komunikasi. Pada komunikasi isi pesannya umum bisa juga berupa ajaran agama, sementara orientasi pesannya adalah pada pencapaian tujuan dari komunikasi itu sendiri, yaitu munculnya efek dari hasil yang berupa perubahan pada sasaran. Sedangkan pada dakwah isi pesannya jelas berupa ajaran Islam dan orientasinya adalah penggunaan metode yang benar menurut ajaran Islam.[5]

Komunikasi merupakan sarana dakwah. Da'i dapat menyampaikan pesan-pesan dakwah menggunakan simbol-simbol verbal dan non verbal. Simbol verbal meliputi ucapan dan tulisan (bahasa)[6] dan simbol non verbal

---

[3] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 50
[4] Samsul Munir Amin, *Rekonstruksi Pemikiran Dakwah Islam*, (Jakarta: Amzah, 2008) h. 3
[5] Jum'ah Amin Abdul Aziz, *Fiqih Dakwah; studi atas berbagai prinsip dan kaidah yang harus dijadikan acuan dalam dakwah Islamiah, (*Solo:Eraadi Citra Intermedia, 2011) h.
[6] Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, (Bandung; Remaja Rosdakarya Offset, 2014) h. 260

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam dakwah yang sering digunakan meliputi gerak tubuh, mimik, isyarat mata, pakaian, tindakan dan lingkungan.[7]

Pada hakekatnya dakwah bisa dilakukan dengan tiga hal, yaitu; dakwah dengan lisan (dakwah bil lisan), dakwah dengan tulisan (dakwah bil qalam), dan dakwah dengan perbuatan (dakwah bil hal).

Dakwah bil lisan adalah metode yang dilakukan oleh Da'i kepada Mad'u dengan menggunakan lisan ketika sedang berdakwah. Dakwah bi lisan salah satunya bisa berupa Khutbah.

Khutbah adalah pidato yang disampaikan untuk menunjukkan kepada pendengar (*mad'u)* mengenai hal-hal penting dalam suatu pembahasan.[8] Di dalam khutbah, khatib (pembicara) menyampaikan ide, gagasan dan pemikirannya kepada mad'u (jamaah). Hakekat dari khutbah sendiri adalah pesan kepada khalayak untuk bertaqwa kepada Allah, baik berupa kesenangan maupun kesengsaraan.[9]

Khutbah Jum'at sendiri termasuk rangkaian dari sholat jum'at yang disampaikan sebelum sholat dua roka'at.[10] Banyak ulama' yang menetapkan bahwa hukum dari sholat jum'at adalah wajib berdasarkan firman Allah swt:

يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا نُودِىَ لِلصَّلَوٰةِ مِن يَوۡمِ ٱلۡجُمُعَةِ فَٱسۡعَوۡاْ إِلَىٰ ذِكۡرِ ٱللَّهِ
وَذَرُواْ ٱلۡبَيۡعَۚ ذَٰلِكُمۡ خَيۡرٞ لَّكُمۡ إِن كُنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ٩ فَإِذَا قُضِيَتِ ٱلصَّلَوٰةُ
فَٱنتَشِرُواْ فِي ٱلۡأَرۡضِ وَٱبۡتَغُواْ مِن فَضۡلِ ٱللَّهِ وَٱذۡكُرُواْ ٱللَّهَ كَثِيرٗا لَّعَلَّكُمۡ تُفۡلِحُونَ ١٠

[7] Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, h. 352
[8] Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Kencana, 2004) h. 24
[9] Sabiq, As, t.t. *Fiqhus-Sunnah.* Jilid I dan II, (Jeddah; Maktabatul-Khidmatil-Khadisah) h. 291
[10] Moh Ali Aziz, *Teknik Khutbah Jum'at Komunikatif*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014) h.53

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> *"Hai orang-orang yang beriman, apabila diseru untuk menunaikan sembahyang pada hari Jumat, maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli. Yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. Apabila telah ditunaikan sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung."*(QS. Al Jumu'ah: 9-10)[11]

Yang dimaksudkan bersegera mengingat Allah dalam ayat tersebut adalah bersegera untuk mendengarkan khutbah jum'at.

Khutbah Jum'at menjadi salah satu media yang tepat dalam rangka memberikan masukan positif untuk kemajuan umat Islam, karena khutbah jum'at sendiri bersifat rutin seminggu sekali dan dihadiri oleh kaum muslimin secara berjama'ah.

Khatib menyampaikan khutbahnya menggunakan tuturan. Tuturan sendiri adalah sebuah produk dari tindak tutur.[12] Isi tuturan yang disampaikan dalam khutbah berupa ajakan untuk amar ma'ruf nahi mukar, selalu mencoba untuk menjadi pribadi yang baik kedepannya dan menjalankan dengan sebaik-baikanya aturan agama Allah. Sehingga seorang khatib harus mampu untuk membuat jama'ah tertarik dengan isi khutbah yang disampaikan.

Menjadi seorang khatib haruslah mempunyai akhlaq, perkataan, perbuatan dan tingkah laku yang sesuai dengan apa yang disampaikan. Da'i ataupun khatib harus juga memikirkan evaluasi dan keberhasilan dakwahnhya. Bukan hanya sekedar berdakwah untuk menggugurkan kewajiban yang dilimpahkan padanya. Namun harus mempunyai pengetahuan yang cukup sehingga dapat menyelesaikan masalah-masalah yang timbul. Karena pada masa-masa ini, dakwah harus berperan menuju pada

---

[11] Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* h. 442
[12] Geofrey Leech, *Prinsip-prinsip Pragmatik. Terj,*. (Jakarta; Universitas Indonesia, 1993) h. 20

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pelaksanaan ajaran Islam secara menyeluruh dalam berbagai aspek kehidupan.[13]

Dalam sholat jum'at mayoritas jama'ah mengantuk hingga tertidur, ada yang memainkan ponsel, bahkan ada yang datang terlambat sehingga tidak mendengarkan khutbah jum'at.[14] Ini adalah bentuk kebosanan jama'ah yang mendengarkan khutbah jum'at seminggu sekali yang terkadang dari khatib yang sama.

Banyak khatib (Da'i) yang pesannya tidak sampai kepada mad'u karena khatib tidak mampu menuangkan kedalam bahasa yang baik, sehingga khutbah yang disampaikan monoton dan tidak mampu mempersuasi mad'u. Minat mad'u untuk mendengarkan penyampaian khutbah umunya bersifat relatif, dalam pengertian sangat ditentukan oleh pelaku khutbah seperti khatib, cara penyampaian, serta materi yang diangkat. Sepanjang khatib mempunyai kualitas yang tinggi maka khutbah akan selalu menarik untuk diikuti, demikian pula sebaliknya.

Faktor yang dapat mendukung keberhasilan khutbah adalah dengan materi yang menarik, bahasa yang sopan, sikap dan tingkah laku yang selaras dengan ucapan dan perbuatan. Jika seorang khatib tidak mampu menyeleraskan antara ucapan dan perbuatan, antara pernyataan dan realita, maka hal itu akan menghasilkan dampak negatif dan membahayakan eksistensi dakwah.

Khutbah jum'at dapat dikatakan berjalan efektif apabila mendapatkan respon positif dan tindakan yang nyata dari jama'ah. Dalam hal ini, penerima

[13] M. Quraish Shihab ,*Membumikan Al-Qur'an,* (Bandung: Mizan , 1998) h. 195
[14] Observasi terhadapt video khutbah Jum'at H. Ahmad Zahro di Masjid Al-Akbar Surabaya, 19 Oktober 2018, dengan judul khutbah, *Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dakwah melakukan perubahan sikap, tingkah laku yang sesuai dengan ajaran Islam.

Seperti seorang khatib jum'at yang menjadi subyek penelitian kali ini, Dia bernama H. Ahmad Zahro, salah satu khatib jum'at yang juga berprofesi sebagai Guru besar bidang Ilmu Fiqih di Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya. H. Ahmad Zahro salah satu khatib Masjid Al-Akbar Surabaya yang sudah terjadwal pelaksanaan khutbahnya. Selain menjadi khatib, ia juga sering mengisi pengajian di berbagai tempat dan membina acara kajian di beberapa stasiun televisi dan radio, seperti JTV, Kiswah TV, TV9 Surabaya serta Radio SAS FM.

Dalam penyampaian khutbahnya, H. Ahmad Zahro mempunyai teknik penyampaian yang berbeda. Perbedaan tersebut baik dalam bahasa, suara, materi, dan gerak tubuh, ataupun teknik yang digunakan. H. Ahmad Zahro dalam petikan khutbahnya pada 10 Shafar 1440 H/19 Oktober 2018 dengan tema "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa" Dia mengajak jama'ah untuk menghafalkan Al-Qur'an dengan memberi hadiah atau harapan yang lebih baik bagi jama'ah yang melakukannya.[15] Dalam komunikasi persuasi ini temasuk dalam "*Pay Off Idea".*

Di penutup khutbah dia juga mengajak jama'ah untuk mendengarkan khutbah. "Orang jum'atan kok telat tidak menangi tidak mendapatkan dua khutbah, sholat jumat sah tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat. Tidak telat tapi ketika khatib menyampaikan khutbah tidur, tidak menangi khutbah, sholat jumat sah, tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat.

[15]Observasi terhadapt video khutbah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tidak telat tidak tidur tapi ketika khatib menyampaikan khutbah main handphone sendiri sehingga tidak bisa mendapatkan apa yang disampaikan khatib sholat jumat sah tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat."[16] Dalam komunikasi persuasi ini disebut *Fear Arousing*.

Atas dasar alasan tersebut sehingga peneliti tertarik ingin meneliti bagaimana khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya.

B. Rumusan Masalah

Berhubungan dengan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah

"*Bagaimana khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya ?"*

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan yang hendak dicapai peneliti adalah untuk mengetahui bagaimana khutbah jum'at persuasif yang digunakan oleh H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya.

D. Manfaat Penelitian

Adapaun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Aspek Teori

   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan kajian kader dakwah, khususnya para laki-laki tentang persuasi dalam khutbah atau berdakwah.

[16] Observasi terhadapt video khutbah.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Aspek praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan menambah wawasan bagi para praktisi dan juga elemen masyarakat, mahasiswa dan pelajar untuk mengembangkan nilai-nilai Islam agar menjadi bahasan dan kajian yang menarik dan untuk memberikan motivasi bagi pelaksana dakwah.

E. Konseptualisasi

Untuk memudahkan dan menghindari kesalahpahaman dalam memahami judul dalam penelitian skripsi ini yaitu "Khutbah Jum'at Persuasif H. Ahmad Zahro Di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya" maka perlu adanya penegasan istilah yang berkaitan didialamnya.

1. Khutbah Jum'at

Khutbah secara etimologi artinya pidato, nasihat, pesan. Sedangkan menurut istilah dalam Islam khutbah adalah pidato yang disampaikan oleh seorang khatib di depan jama'ah dilaksanakan dengan memenuhi syarat dan rukun yang telah di tetapkan. Khutbah bisa berupa tadzkiroh (peringatan, penyadaran), mau'idzoh (pembelajaran) maupun tausiyah (nasihat).[17]

Khutbah jum'at adalah salah satu yang difardlukan dalam sholat Jum'at, dan tidak boleh dijadikan sepele. Khutbah jum'at terdapat muatan

[17] Balqis Khayyirah, *Cara Pintar Berbicara Cerdas Di Depan Publik*. (Yogyakarta: DIVA Press, 2013) h. 52

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kefardluan yang menjadikan khutbah jum'at berbeda dengan bentuk-bentuk orasi ataupun bentuk-bentuk pidato secara umum.[18]

Dalam menyampaikan khutbah jum'at, khatib harus bisa menggunakan bahasa yang dapat dengan mudah dipahami dan mudah diterima, sehingga pesan yang disampaikan bisa dilaksanakan untuk petunjuk kehidupan sehari-hari.

Adapun tema khutbah jum'at yang disampaikan oleh H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya pada tanggal 10 Shafar 1440 H/19 Oktober 2018 adalah "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa"

2. Persuasi

Kata persuasi berasal dari istilah bahasa Inggris "*Persuasion"* yang dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai "bujukan atau rayuan".[19] Persuasi adalah salah satu teknik untuk mempengaruhi manusia dengan menggunakan data dan fakta yang ada di lingkungan baik secara psikolgis maupun sosiologis.[20]

Kegiatan persuasi ini biasanya terjadi dalam lingkup yang tidak hanya dua orang namun dalam lingkup besar. Upaya untuk mempengaruhi orang banyak ini dapat dilakukan dengan banyak cara seperti propaganda, kampanye, publisitas, reklame, dan juga kegiatan jurnalistik. Tujuan dari setiap cara mempersuasi itu sama yaitu untuk mengajak orang lain mengikuti apa yang menjadi keinginan *persuader* (da'i) yaitu sebutan

[18] Sunarto AS, *Etika Dakwah*. (Surabaya: Jaudar Press, 2015) h. 95
[19] Sunarjo dan Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan Retorika*. (Yogyakarta: Liberty, 1983) h. 29
[20] Devito, J.A. *Komunikasi Antarmanusia.*(Tanggerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2010) h. 387

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

bagi orang yang melakukan tindakan persuasi kepada *persuadees* (mad'u). Namun dengan banyaknya cara mempersuasi orang, yang paling penting dalam kegiatan persuasi adalah bahwa *persuader* harus benar-benar memperhatikan kebutuhan dan kepentingan *persuadees*.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan merupakan urutan sekaligus kerangka berpikir dalam penulisan skripsi, untuk mempermudah memahami penulisan skripsi ini, maka disusunlah sistematika pembahasan, antara lain:

BAB I : PENDAHULUAN

Berisi pendahuluan yang merupakan gambaran umum dari seluruh pembahasan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, kajian pustaka, kerangka teori, metode penelitian dan sistematika penelitian.

BAB II : KAJIAN KEPUSTAKAAN

Berisi tentang kajian pustaka, kajian teoritik mengenai model persuasi, khutbah dan obyek yang di teliti.

BAB III : METODE PENELITIAN

Berisi tentang uraian secara rinci tentang metode dan langkah-langkah penelitian yang meliputi pendekatan dan jenis penelitian, jenis dan sumber data, tahapan penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisa data, serta interpretasi data.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV : PENYAJIAN DAN ANALISA DATA

Berisi tentang hasil yang didapat selama penelitian. Penyajian data dari khutbah jum'at persuasi yang digunakan oleh da'i (khatib).

BAB V : PENUTUP

Berisikan penutup, yang berisi kesimpulan uraian yang telah dipaparkan dan saran-saran sebagai masukan lebih lanjut setelah dilakukan penelitian.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Kajian Pustaka

1. Khutbah Jum'at

a. Pengertian Khutbah Jum'at

Khutbah secara etimologi artinya pidato, nasihat, pesan. Sedangkan menurut istilah dalam Islam khutbah adalah pidato yang disampaikan oleh seorang khatib di depan jama'ah dilaksanakan dengan memenuhi syarat dan rukun yang telah di tetapkan. Khutbah bisa berupa tadzkiroh (peringatan, penyadaran), mau'idzoh (pembelajaran) maupun tausiyah (nasihat).[21] Dalam bahasa Indonesia sering ditulis dengan khotbah atau khutbah. Pidato Nabi Muhammad SAW yang disampaikan saat haji terakhir sebelum beliau wafat disebut oleh ahli sejarah dengan khutbah *wada'* (pidato perpisahan).

Dari pengertian khutbah yang sudah begeser dari pidato atau ceramah menjadi pidato yang khusus pada acara ritual keagamaan, maka yang membedakan khutbah dengan pidato adalah aturan yang ketat tentang waktu, isi, dan cara penyampaian pada khutbah. Khutbah jum'at misalnya hanya bisa disampaikan ketika sholat jum'at dan tidak dibolehkan disampaikan dengan humor atau tanya jawab sebagaimana ceramah pada umumnya.

Dari keterangan tersebut dapat diartikan bahwa Khutbah jum'at adalah salah satu yang difardlukan dalam sholat Jum'at, dan

[21] Balqis Khayyirah, *Cara Pintar Berbicara* , h. 52

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak boleh dijadikan sepele. Khutbah jum'at terdapat muatan kefardluan yang menjadikan khutbah jum'at berbeda dengan bentuk-bentuk orasi ataupun bentuk-bentuk pidato secara umum.[22]

b. Materi Khutbah Jum'at

Sebelum menyampaikan khutbah, khatib harus menentukan apa yang akan disampaikan dan tujuan yang dikehendaki. Khatib juga harus mengetahui secara pasti topik dan uraian khutbah yang akan disampaikan.

Jalaluddin Rakhmat menjelaskan bahwa syarat-syarat materi yang baik sebagai berikut:[23]

1. Materi harus sesuai pengetahuan yang dimiliki khatib. Materi yang baik adalah materi yang memberi kesan bahwa khatib lebih mengerti tentang apa yang disampaikan.
2. Materi yang disampaikan harus menarik.
3. Materi harus sesuai dengan pengetahuan mad'u. Sebaik apapun materi khutbah tidak akan menarik jika materi tidak dapat dicerna mad'u
4. Materi harus sesuai dengan waktu dan situasi. Isi khutbah harus disesuaikan dengan waktu yang diberikan. Penyampaian khutbah secara panjang dan bertele-tele menunjukkan bahwa khatib kurang menguasai materi. Dalam menyampaikan khutbah juga harus memperhatikan situasi yang ada.

[22] Sunarto AS, *Etika Dakwah*, h. 95
[23] Moh. Ali Aziz, *Teknik Khutbah Jum'at,* h. 80-81

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Materi harus didukung dengan bahan atau literatur yang cukup.

Dalam menyampaikan khutbah, khatib bisa mencari materi dari beberapa sumber:

1. Diri sendiri. Sumber pengatahuan yang paling baik adalah bersumber dari diri sendiri, karena disitulah diri sendiri yang paling tahu tentang hal tersebut.
2. Orang lain. Jika diri sendiri tidak mempunyai pengalaman tentang apa yang disampaikan, maka cari informasi dari orang lain, baik itu teman, guru, atau yang lainnya.
3. Kepustkaan. Sumber informasi bisa didapatkan melalui membaca buku, majalah, surat kabar yang memberikan inspirasi.
4. Lain-lain media. Informasi juga bisa didapatkan dengan menyaksikan televisi, mendengar radio.

c. Fungsi Khutbah Jum'at

Khutbah bagi mukmin memiliki banyak fungsi, baik secara individu maupun sosial kemasyarakatan, yakni sebagai berikut:

1. Memberi pengajaran kepada jama'ah mengenai bacaan dalam rukun khutbah, terutama bagi jamaah yang kurang mengerti bahasa arab.
2. Mengajak jama'ah untuk lebih bertakwa kepada Allah SWT.
3. Mengajak jama'ah untuk selalu berjuang dan membudayakan syariat Islam dalam masyarakat.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Mengajak jama'ah untuk amar ma'ruf nahi mungkar.
5. Menyampaikan informasi tentang perkembangan ilmu pengetahuan dan hal-hal yang bersifat baru kepada jama'ah.
6. Mengingatkan jam'ah untuk meningkatkan amal shaleh dan lebih memperhatikan yang kurang mampu untuk menegakkan keadilan dan kesejahteraan masyaraka.
7. Mengingatkan jama'ah agar meningkatkan akhlakul karimah kepada siapa saja.
8. Mengingatkan jama'ah untuk meningkatkan kemauan untuk belajar dan menuntut ilmu.
9. Mengingatkan jam'ah untuk membantu sesama muslim dan meningkatkan ukhuwah Islamiyah.
10. Mengingatkan jama'ah agar rajin dan gait bekerja guna mencapai kehidupan kebahagiaan dunia dan akhirat.
11. Mengingatkan jama'ah mengenai ajaran Islam, baik perintah maupun larangannya.

2. Persuasi

a. Pengertian

Kata persuasi berasal dari istilah bahasa Inggris "*Persuasion"* yang berasal dari kata latin persuasio, dan dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai "bujukan atau rayuan".[24]

[24] Sunarjo dan Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan*, h. 29

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Menurut Kenneth Anderson, mendefinisikan persuasi adalah *"A process of interpersonal communication in which the communicator seeks trough the use of symbols of effect the cognitions of receiver and thus effect a voluntary change in attitude or action desired by the communicator"* (suatu proses komunikasi antarpersonal dimana komunikator berupaya dengan menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator).[25]

Selain itu Purnawan EA mengartikan persuasi adalah *influence* yang dibatasi dengan hanya komunikasi, baik komunikasi verbal (kata-kata), maupun komunikasi non verbal(gerakan atau bahasa tubuh). Ia juga mendefiniskan bahwa persuasi itu mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai keinginan kita dengan menggunakan komunikasi.[26]

Persuasi adalah teknik mempengaruhi manusia dengan cara memanfaatkan data dan fakta psikologis maupun sosiologis dari komunikan yang hendak dipengaruhi.[27]

Dari berbagai pengertian tersebut, dapat diartikan bahwa persuasi adalah kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh seseorang dengan tujuan mempengaruhi pihak yang dipersuasi.

Komunikasi dakwah persuasi akan efektif jika pesan yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan mad'u. Persuasi tidak

---

[25] Onong Uchjana Effendi, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*. (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2002) h. 103

[26] Purnawan EA, *Dynamic Persuasion; Persuasi Efektif Dengan Bahasa Hipnosis*. (Jakarta: Gramedia Pustaka, 2002) h. 15

[27] Susanto Astrid S, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek*. (Jakarta: Bina Aksara, 1974) h. 17

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan paksaan ataupun sanksi baik yang nampak atau tidak, karena persuasi meyakinkan seseorang ataupun kelompok seolah-olah kepercayaan itu muncul atas keinginan sendiri. Sebab dengan keinginan sendiri maka efek yang tampak akan sangat tinggi dan baik.

Komunikasi dakwah persuasi dimulai dengan cara membangunkan perhatian mad'u. Cara ini dilakukan dengan tidak hanya berbicara menggunakan kata-kata yang menarik tetapi juga penampilan ketika menghadapi mad'u.

Wilburr Schram mengatakan bahwa persuasi akan menghasilkan efek yang baik, maka dalam strateginya menggunakan A-A *procedure* atau proses *attention to attention to action* artinya tindakan-tindakan persuasi akan menghasilkan efek yang baik jika komunikator dapat membangunkan perhatian komunikan.[28]

Dalam melakukan komunikasi persuasi setidaknya komunikator ingin mencapai dua hal: *pertama*, memperkuat atau merubah sikap dan keyakinan komunikan. *Kedua*, memberi motivasi bagi penerima untuk mengerjakan sesuatu.[29]

b. Unsur-unsur Komunikasi Persuasi

Dalam proses komunikasi persuasi ada beberapa unsur-unsur pembentuk menurut Sumirat & Suryana:[30]

[28] Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah*, (Surabaya, IAIN SA Press, 2013) h.91
[29] Iswandi Syahputra, *Komunikasi Profetik Konsep dan Pendekatan*, (Bandung: Simbiosa Rekatama Media, 2007) h.213
[30] Sumirat, Suryana, Sholeh dan Asep, *Komunikasi Persuasi*, (Banten: Universitas Terbuka, 2014) h. 225

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. *Persuader*

   Persuader adalah seseorang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan kepada khalayak untuk mempengaruhi pendapat, perilaku, sikap yang dilakukan secara verbal maupun nonverbal.

2. *Persuadee*

   Persuadee adalah seseorang atau sekelompok orang yang menerima pesan dari *persuader* baik secara verbal maupun non verbal.

3. Persepsi

   John R. Wenburg dan William W. Wilmot mendefinisikan persepsi sebagai cara organisme memberi makna.[31] Persepsi adalah inti komunikasi karena jika persepsi tidak akurat maka komunikasi tidak bisa berjalan secara efektif. Persepsi yang menentukan seseorang untuk memilih suatu pesan atau mengabaikannya. Persepsi meliputi sensasi, atensi dan interpretasi.

4. Pesan Persuasi

   Littlejohn menganggap pesan persuasi adalah usaha sadar untuk mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi ke arah tujuan yang ditetapkan.[32] Arti manipulasi dalam pernyataan tersebut bukan mengurangi atau menambah fakta sesuai konteksnya, melainkan menggunakan fakta-fakta yang

[31] Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2014) h. 180
[32] M. Jamaluddin Ritonga, *Tipologi Pesan Persuasi*, (Jakarta: PT. Indeks, 2005) h. 5

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berhubungan dengan motif-motif khalayak yang dituju, sehingga tergerak untuk melakukan pesan yang disampaikan.

5. Saluran Persuasi

Saluran adalah perantara yang digunakan untuk menyampaikan pesan kepada penerima. Saluran (*Channel)* digunakan oleh *persuader* untuk berkomunikasi dengan berbagai orang. Saluran boleh jadi merujuk pada bentuk pesan verbal maupun non verbal.

6. Umpan Balik dan Efek

Sastropoetra mengungkapkan umpan balik adalah respon yang ditimbulkan dari pesan yang disampaikan oleh *persuader*. Sedangkan efek adalah perubahan yang ditimbulkan dari diri *persuadees* sebagai akibat dari diterimanya pesan melalui proses komunikasi.

c. Model Komunikasi Persuasi

1. Stimulus Respon

Model Stimulus Respon (S-R) adalah model komunikasi paling dasar.[33] Model ini menunjukkan komunikasi sebagai proses aksi-reaksi yang sangat sederhana. Misalnya jika seseorang bertanya "Mau kemana?" lalu Anda menjawab "mau ke pasar". Ia pun melambaikan tangan ketika berpisah, dan anda membalas dengan lambaian tangan pula. Ketika seseorang kemana-mana selalu diantar orang tuanya, dan satu saat pergi sendiri, maka orang lain

[33] Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi*, h. 143

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akan merasakan ada sesuatu yang kurang lengkap dan dipastikan orang akan bertanya kenapa tidak diantar.

2. Kognitif

Model kognitif berkaitan dengan kegiatan-kegiatan mental yang sadar seperti berfikir, mengetahui, memahami, dan kegiatan konsepsi mental seperti sikap, kepercayaan dan pengharapan.[34] Dalam model kognitif ini informasi yang disampaikan tidak bisa diterima sebelum terdapat alasan yang jelas dan logis.

Ada tiga hal yang umum terdapat dalam pembicaraan teori kognitif, antara lain;

a. Elemen kognitif

Model kognitif ini yakin bahwa perilaku seseorang itu disebabkan adanya suatu rangsangan (*stimulus)*, yakni yang mempengaruhi seseorang dalam banyak cara.

b. Struktur kognitif

Aktivitas memahami dan mengetahui sesuatu (*cognition)* itu tidak berdiri sendiri. Aktivitas tersebut selalu dihubungkan dengan rencana yang disempurnakan oleh kognisi yang lain. Proses hubungan diantara kognisi-kognisi tersebut membangun sebuah struktur dan sistem. Struktur dan sistem tersebut dinamakan struktur kognitif. Sifat yang pasti dari struktur kognitif tergantung pada

[34] Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*, (Jakarta: Kencana, 2011) h. 166.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

karakteristik dari stimuli yang diproses kedalam kognisi dan pengalaman dari masing-masing individu.

c. Fungsi Kognitif

Model kognitif mempunyai beberapa fungsi, antara lain;

1. Memberikan pengertian
2. Menghasilkan emosi
3. Membentuk sikap
4. Memberikan motivasi terhadap konsekuensi perilaku.

3. Motivasi

Motivasi yaitu cara persuasi dengan cara membujuk seseorang agar mau mengubah pendapatnya atau agar kebutuhan yang dibutuhkan dapat terpenuhi dengan menawarkan sesuatu. Memotivasi dengan hadiah, pujian atau iming-iming janji saat berkomunikasi, maka lambat-laun yang bersangkutan dapat mengubah pendapatnya.

4. Sosial

Model persuasi ini mengisyaratkan bahwa komunikasi itu penting untuk membangun diri kita, aktualisasi diri untuk keberlangsungan hidup, untuk mendapatkan kebahagiaan, terhindar dari ketegangan tekanan, lewat komunikasi yang menghibur dan memupuk hubungan dengan sosial. Model ini lebih menganjurkan pada aspek sosial dari publik atau komunikan, artinya pesan yang akan disampaikan sesuai dengan status sosial

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang bersangkutan sehingga proses komunikasi lebih mudah untuk dilakukan.

5. Personalitas

Model personalitas lebih memperhatikan karakteristik pribadi sebagai acuan untuk melihat respon yang diberikan oleh khalayak tertentu.

d. Teknik Persuasi

Adapaun teknik komunikasi persuasi menurut Onong Uchjana Effendy dalam buku *Dinamika Komunikasi* meliput:[35]

1. Teknik Asosiasi

Adalah penyajian gagasan komunikasi dengan jalan menggabungkan obyek yang sedang aktual dan menarik.

2. Teknik Integrasi

Adalah kemampuan membaurkan diri dengan komunikan secara komunikatif, sehingga menjadi satu atau dalam artian bersama dan senasib dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun non verbal (sikap).

3. Teknik *Pay Off Idea* dan *Fear Arousing*

Pay Off Idea adalah usaha persuasi terhadap seseorang atau banyak orang dengan memberi hadiah atau harapan yang lebih baik. Hovland menyebutnya sebagai "*positive appeals*".

[35] Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008) h. 22

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Fear Arousing kebalikan dari *Pay Off Idea* dan menggambarkan hal-hal yang mengerikan. Disebut sebagai *"negative appeals"*.

4. Teknik Icing

Icing ini dimaksudkan dengan menyajikan pesan komunikasi dengan indah, sehingga dapat menarik dan menawan hati serta termotivasi untuk melakukan seperti yang disarankan dalam pesan tersebut.

e. Taktik Persuasi

Strategi persuasi salah satu caranya adalah dengan mencari tahu sesuatu yang sudah diyakini dan dapat merayu komunikan. William S. Howell menyusun 10 formula *blockbuster* untuk menjadikan persuasi berhasil:[36]

1. *The Yes-Response Technique*

Taktik persuasi ini adalah dengan cara mengajukan pertanyaan kepada komunikan dan pastikan jawaban yang diberikan adalah "Ya" dan buat janji sebagai kesepakatan kepada komunikan.

2. *Pulting It Up to You*

Dalam taktik ini untuk mengetahui bahwa komunikator menjalin hubungan dengan komunikan maka tanyakan berulang-ulang pertanyaan-pertanyaan seperti "Jelaskah ini?" "Apakah Anda setuju?" "Apakah ini tampak adil?". Dan dari pertanyaan yang

[36] Dedy Djamaluddin Malik dan Yosal Irianta, *Komunikasi Persuasi*, h.50-52

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diajukan berulang-ulang ini akan menerima jawaban-jawaban yang berharga.

3. *Simulated Disenterest*

   Kekuatan persuasi akan meningkat jika sasaran objek persuasi mengetahui *persuader* mengalami kecemasan akan hasil persuasi yang akan diperoleh. Lebih baik untuk berpura-pura tidak terpaut dengan hasil.

4. *Transfer*

   Pengaruh lingkungan yang terasa pada hasil usaha persuasi disebut sebagai transfer.[37] Sikap positif lingkungan akan membantu menghasilkan sikap positif saran-saran persuasi. Lingkungan negatif juga akan memberikan pengaruh terhadap hasil persuasi.

5. *Bandwagon Technique*

   Taktik ini digunakan untuk meyakinkan *persuadees* bahwa semua orang menyetujui gagasan tersebut. Taktik ini efektif bagi *floating mass*, yaitu suatu massa yang bingung dengan derasnya arus informasi yang ada.[38] Taktik ini memberikan kesan bahwa sikap baru muncul ketika sebelumnya sikap tersebut telah diterima oleh banyak orang.

6. *Say It with flowers*

   Dalam taktik ini *persuader* menggunakan pujian dan sanjungan secara jujur.

7. *Don't Ask If, Ask wich*

---

[37] Iswandi Syahputra, *Komunikasi Profetik* , h.206
[38] Iswandi Syahputra, *Komunikasi Profetik* , h.210

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Persuader memberikan tawaran kepada *persuadees* akan pilihan satu dengan pilihan yang lain.

8. *The Swap Technique*

Taktik barter melekat dengan tukar menukar hadiah. Dimulai wawancara dengan menunjukkan gagasan baru yang mungkin berharga bagi *persuadees*.

9. *Reassurance*

Berikan jaminan kepada *persaudees* agar mereka merasa yakin dengan gagasan yang telah diberikan.

10. *I Owe You*

Taknik ini disebut juga dengan *trade off*. Taktik ini menempatkan *persuadees* sebagai golongan yang mempunyai hutang budi. Jadi dengan taktik ini *persuades* ingin membayar hutangnya dengan menerima pesan yang disampaikan sebagai balasan.

f. Prinsip-Prinsip Persuasi

Ada 5 prinsip komunikasi persuasi, diantaranya:[39]

1. Membujuk demi konsistensi

Khalayak lebih mungkin untuk dapat merubah perilaku mereka jika perubahan yang dianjurkan sesuai dengan sikap, kepercayaan, dan nilai yang ada. Sikap diartikan sebagai pilihan suka atau tidak suka, kepercayaan sebagai tingkat keyakinan dan nilai sebagai ukuran terakhir yang bersifat abadi dari pelaku.

[39] Diatsu Karlinda, *Teknik Komunikasi Persuasi Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar Siswa Kelas X Program Keahlian Administrasi Perkantoran Di SMK Muhammadiyah 2 Yogyakarta.* (Skripsi pada Jurusan Pendidikan Administrasi Perkantoran Universitas Negeri Yogyakarta, 2013.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Membujuk demi perubahan-perubahan kecil

Khalayak lebih mungkin untuk merubah perilaku mereka jika perubahan yang dianjurkan adalah perubahan kecil dan bukan perubahan besar.

3. Membujuk demi keuntungan

Khalayak lebih mungkin untuk merubah perilaku mereka jika perubahan yang dianjurkan akan memberikan keuntungan bagi mereka lebih dari apa yang dikeluarkan.

4. Membujuk demi pemenuhan kebutuhan

Khalayak lebih mungkin untuk merubah perilaku mereka jika perubahan yang dianjurkan berkaitan dengan kebutuhan-kebutuhan yang diperlukan.

5. Membujuk berdasarkan pendekatan-pendakatan gradual

Perubahan yang terjadi lebih bergantung pada penerimaan khalayak terkait dengan perubahan yang dianjurkan. Pendekatan gradual menganjurkan kepada yang lebih mungkin untuk berkerja.

g. Faktor Keberhasilan Persuasi

Agar persuasi bisa berjalan sukses maka ada beberapa hal yang harus diperhatikan:[40]

1. *Availibility* dan *Relevance*, jika kedua hal tersebut ada maka secara koheren dapat diduga bahwa perilaku seseorang didorong oleh

[40] Purnawan EA, *Dynamic Persuasion*, h.22-50

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sikapnya. Selanjutnya perubahan sikap akan mendorong terjadinya perubahan perilaku.

Avalilable dan *relevant* ditentukan oleh berbagai macam alasan dan isyarat. Pada saat tertentu ada orang yang membutuhkan argumen, dan disaat yang lain orang tidak membutuhkan argumen melainkan membutuhkan *cues* (isyarat, gejala, ciro, tanda dan sebagainya)

2. Memahami kondisi berfikir objek atau menentukan strategi pendekatan. Ada dua macam proses berfikir yaitu *heuristic* dan *systematic*. Karena ada dua macam proses berfikir maka persuasi yang digunakan harus sesuai. Bila objek yang dihadapi sedang dalam berfikir sistematik, maka diperlukan banyak alasan logis, data, pengalaman *real*, statistik dan sebagainya untuk digunakan. Tetapi jika objek sedang dalam berfikir *heuristic* maka dibutuhkan banya isyarat, ide berupa cerita, ungkapan, sindiran, pujian, musik dan diksi yang indah dan menyenangkan.

3. Memahami naluri dan reaksi spontan objek. Umumnya setiap orang selalu dalam keadaan *heuristic* dan mudah dirayu. Rayuan tersebut bisa manjur karena keyakinan umum. Budaya dan pengalaman hidup masyarakat telah menghasilkan benih *cues*, yang secara tidak langsung diikuti oleh mereka yang dalam keadaan *heuristic*. Memahami kebutuhan dasar objek dan bagaimana memanfaatkannya. Jika keuntungan yang ditawarkan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sesuai kebutuhan, maka kebutuhan tersebut segera terpenuhi dan proses persuasi berjalan sukses.

4. *Attribution* dan *sequential request*, dengan menggunakan pendekatan untuk memperoleh jawaban "Ya", maka diperlukan *attribution* agar orang mengerjakan sesuatu. Dalam hal ini ada dua macam atribusi. Pertama, eksternal "awas kalau tidak dilakukan, karena akan dapat hukuman atau jika dikerjakan mendapatkan hadiah". Kedua, internal yaitu itu terlaksana karena tanggung jawab pribadi. Alasan datang dari pribadi sendiri.

   Sequential Request adalah permintaan yang disampaikan secara tidak langsung namun berurutan, karena orang yang ditagih dengan cara ini tidak merasa terdesak dan tertekan.

5. Menggali kebutuhan terdalam obyek dengan bahasa hypnosis.

   Menjadi seorang komunikator harus mengetahui keadaan komunikan, baik itu cara berfikir, apa yang dibutuhkan sehingga persuasi akan berlangsung sesuai dengan tujuan. Bahasa hipnosis yang dimaksud adalah bahasa yang dapat membuai komunikan.

h. Etika Komunikasi Persuasi dalam Perspektif Al-Qur'an

Komunikasi dakwah bukan hanya harus baik dalam hal isi yang disampaikan, namun harus juga baik dalam cara yang digunakan. Dalam berkomunikasi Al-Qur'an mengajarkan bahwa suatu pesan perlu dirangkai sebaik mungkin sehingga dapat menyentuh pendengarnya. Kata-kata yang dipilih Al-Qur'an dalam berkomunikasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dipandang sangat efektif dan memiliki kekuatan dalam mempengaruhi atau mengubah tingkah laku manusia baik sebagai da'i ataupun mad'u.

Banyak teks yang secara eksplisit mengatur etika komunikasi, antara lain:[41]

1. *Qaulan Sadidan*

   Berkomunikasi dengan baik dan benar berdasarkan kejujuran, tidak berbelit-belit dan ambigu.

   وَلْيَخْشَ ٱلَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا۟ مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَٰفًا خَافُوا۟ عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَلْيَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

   "Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan dibelakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan Perkataan yang benar" (Qs. An- Nisaa:9)[42]

2. *Qaulan Balighan*

   Berkomunikasi secara efektif, tepat sasaran dan tujuan. Komunikator menggunakan bahasa yang sesuai dan dapat membekas dalam jiwa.

   أُو۟لَٰٓئِكَ ٱلَّذِينَ يَعْلَمُ ٱللَّهُ مَا فِى قُلُوبِهِمْ فَأَعْرِضْ عَنْهُمْ وَعِظْهُمْ وَقُل لَّهُمْ فِىٓ أَنفُسِهِمْ قَوْلًۢا بَلِيغًا ﴿٦٣﴾

   "*Mereka itu adalah orang-orang yang Allah mengetahui apa yang di dalam hati mereka. karena itu berpalinglah kamu dari mereka, dan berilah mereka pelajaran, dan Katakanlah kepada mereka Perkataan yang berbekas pada jiwa mereka."*(QS. An-Nisaa: 63)[43]

---

[41] Iswandi Syahputra, *Komunikasi Profetik* , h. 145
[42] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 62
[43] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 70

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. *Qaulan Maysuuran*

Berkomunikasi dengan perkataan yang mudah dipahami dan dimengerti oleh komunikan, mengunakan argumentasi yang rasional dan dapat diterima.

وَإِمَّا تُعۡرِضَنَّ عَنۡهُمُ ٱبۡتِغَآءَ رَحۡمَةٖ مِّن رَّبِّكَ تَرۡجُوهَا فَقُل لَّهُمۡ قَوۡلٗا مَّيۡسُورٗا ٢٨

"*Dan jika kamu berpaling dari mereka untuk memperoleh rahmat dari Tuhanmu yang kamu harapkan, Maka Katakanlah kepada mereka Ucapan yang pantas"* (Qs. Al-Israa: 28)[44]

4. *Qaulan Layyinan*

Berkomunikasi dengan menggunakan pilihan kata yang tepat dan sesuai, agar efek yang diperoleh sesuai dengan yang diharapkan.

فَقُولَا لَهُۥ قَوۡلٗا لَّيِّنٗا لَّعَلَّهُۥ يَتَذَكَّرُ أَوۡ يَخۡشَىٰ ٤٤

"Maka berbicaralah kamu berdua kepadanya dengan kata-kata yang lemah lembut, Mudah-mudahan ia ingat atau takut". (QS. Thaahaa: 44)[45]

5. *Qaulan Kariman*

Berkomunikasi sesuai dengan pendidikan, ekonomi, dan strata sosial.

وَقَضَىٰ رَبُّكَ أَلَّا تَعۡبُدُوٓاْ إِلَّآ إِيَّاهُ وَبِٱلۡوَٰلِدَيۡنِ إِحۡسَٰنًاۚ إِمَّا يَبۡلُغَنَّ عِندَكَ ٱلۡكِبَرَ أَحَدُهُمَآ أَوۡ كِلَاهُمَا فَلَا تَقُل لَّهُمَآ أُفّٖ وَلَا تَنۡهَرۡهُمَا وَقُل لَّهُمَا قَوۡلٗا كَرِيمٗا ٢٣

[44] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 227
[45] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 251

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

> "*Dan Tuhanmu telah memerintahkan supaya kamu jangan menyembah selain Dia dan hendaklah kamu berbuat baik pada ibu bapakmu dengan sebaik-baiknya. jika salah seorang di antara keduanya atau Kedua-duanya sampai berumur lanjut dalam pemeliharaanmu, Maka sekali-kali janganlah kamu mengatakan kepada keduanya Perkataan "ah" dan janganlah kamu membentak mereka dan ucapkanlah kepada mereka Perkataan yang mulia"*(QS. Al-Israa: 23)[46]

6. *Qaulan Ma'rufan*

   Berkomunikasi dengan kode etik bahasa dan tidak memprovokasi.

> وَلَا تُؤْتُوا۟ ٱلسُّفَهَآءَ أَمْوَٰلَكُمُ ٱلَّتِى جَعَلَ ٱللَّهُ لَكُمْ قِيَـٰمًا وَٱرْزُقُوهُمْ فِيهَا وَٱكْسُوهُمْ وَقُولُوا۟ لَهُمْ قَوْلًا مَّعْرُوفًا ﴿٥﴾
>
> *"Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik".* (QS. An-Nisaa: 5)[47]

B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Untuk mendukung penelitian ini, maka peneliti melakukan penelitian awal dengan mengkaji kara-karya terdahulu yang memiliki relevansi dengan topik yang akan diteliti. Selain itu dengan adanya kajian pustaka dapat menjadi referensi dan sandaran peneliti dalam penelitian penelitian ini. Penelitian tersebut diantaranya:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Achmad Faizal Riwanto tentang "Aktivitas Dakwah H. Sanusi Dengan Komunikasi Persuasi Di Perguruan Pencak Silat Pusaka Djakarta". Penelitian ini menggunakan

[46] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 227
[47] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 67

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif kualitatif.

Penelitian ini menyimpulkan tentang dakwah yang digunakan H. Sanusi adalah dakwah *bil lisan* dan *bil hal*, dalam menyampaikan dakwahnya H. Sanusi menggunakan metode icing dan materi yang disampaikan seputar akhlaq, ibadah dan keluarga.[48]

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Anggun Ekawati tentang "Komunikasi Persuasi Da'i Kepada Masyarakat Yang Berbeda Madzhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur". Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualtatif dengan jenis deskriptif. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisa data dengan model Tematik.

Penelitian ini menyimpulkan tentang komunikasi persuasi menjadi salah satu cara komunikasi yang efektif untuk mempengaruhi masyarakat dan dapat merubah masyarakat menjadi lebih baik dan hidup rukun walaupun berbeda madzhab.[49]

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Robiul Nur Khakim tentang "Analisis Wacana terhadap pesan Khutbah Jum'at KH. Ahmad Husain dai Masjid Jami' Desa Tanjung Sari Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo". Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis analisis wacana. Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis wacana model Teun A Van Djik.

---

[48] Achmad Fauzi Riwanto, *Aktivitas Dakwah H. Sanusi Dengan Komunikasi Persuasi Di Perguruan Pencak Silat Pusaka Djakarta,* (Skripsi: UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016)
[49] Anggun Ekawati, *Komunikasi Persuasi Da'i Kepada Masyarakat Yang Berbeda Madzhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur*, (Skripsi: UIN Raden Intan Lampung, 2017)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Penelitian ini menyimpulkan bahwa yang di analisis oleh peneliti menggunakan teknik analisis Teun A Van Djik, yaitu yang melatarbelakangi pesan materi khutbah jum'at. Menerangkan tentang "modal utama hidup dalam memanfaatkan waktu" dapat disimpulkan bahwa pesan dakwah yang terkandung dalam materi khutbah adalah tentang aqidah dan akhlak.[50]

Keempat, penelitian yang dilakukan oleh Muirodah tentang "Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Muhammad Nur Maulana Dalam Acara Islam Itu Indah Di Trans Tv". Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan teknik analisa deskriptif kualitatif.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa Ustadz Muhammad Nur Maulana menggunakan teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik *pay off idea,* teknik *fear arousing*, dan teknik icing dalam program islam itu indah di Trans TV.[51]

Kelima, penelitian yang dilakukan oleh Aen Istianah Afiati tentang "Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tantama Rindam IV Diponegoro Kebumen)". Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskriptif. Teknik analisa data dalam penelitian ini menggunakan Model Miles & Huberman.

Penelitian ini menyimpulkan bahwa pelatih menggunakan komunikasi persuasif dengan pendekatan personal saat konseling, dan pembentukan sikap saat komunikasi persuasif menggunakan motivasi.[52]

---

[50] Muhammad Robiul Nur Khakim, *Analisis Wacana terhadap pesan Khutbah Jum'at KH. Ahmad Husain dai Masjid Jami' Desa Tanjung Sari Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo,* (Skripsi: UIN Sunan Ampel Surabaya, 2016)

[51] Muirodah, *Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Muhammad Nur Maulana Dalam Acara Islam Itu Indah Di Trans Tv*, (Skripsi: UIN Walisongo Semarang, 2015)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Tahun	Persamaan	Perbedaan
1	Achmad Faizal Riwanto Aktivitas Dakwah H. Sanusi Dengan Komunikasi Persuasif Di Perguruan Pencak Silat Pusaka Djakarta	2016	Sama – sama membahas tentang komunikasi persuasif	Hanya fokus pada teknik yang digunakan
2	Anggun Ekawati Komunikasi Persuasif Da'i kepada Masyarakat Yang Berbeda Madzhab Di Dusun Pasar Lama Labuhan Maringgai Lampung Timur	2017	Sama – sama membahas tentang komunikasi persuasif	Lebih fokus pada tujuan dakwah persuasif kepada masyarakat yang berbeda madzhab
3	Muhammad Robiul Nur Khakim Analisis Wacana terhadap pesan Khutbah Jum'at KH. Ahmad Husain dai Masjid Jami' Desa Tanjung Sari Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo		Sama – sama membahas tentang khutbah jum'at	Lebih fokus pada materi khutbah yang disampaikan

[52] Aen Istianah Afiati, *Komunikasi Pesuasif Dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tantama Rindam IV Diponegoro Kebumen),* (Skripsi: UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2015)

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4	Muirodah Teknik Komunikasi Persuasif ustadz Muhammad Nur Maulana Dalam Acara Islam Itu Indah Di Trans TV	2015	Sama – sama membahas tentang komunikasi persuasif	Hanya fokus pada teknik yang digunakan
5	Aen Istianah Afiati Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap (Studi Deskriptif Kualitatif pada Pelatih Pendidikan Militer Tamtama TNI AD di Sekolah Calon Tantama Rindam IV Diponegoro Kebumen)”	2015	Sama – sama membahas tentang komunikasi persuasif	Hanya fokus pada pembentukan sikap melalui motivasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

Metode adalah cara yang digunakan untuk memudahkan suatu kegiatan sehingga mencapai tujuan yang dikehendaki. Sedangkan penelitian adalah cara untuk mencari kebenaran yang dilakukan secara sistematis dan objektif untuk memecahkan suatu persoalan atau mendapatkan jawaban dari fenomena-fenomena yang terjadi.

Metode penelitian merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan sebuah data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Cara ilmiah berarti kegiatan penelitian didasarkan pada ciri-ciri keilmuan yaitu rasional (masuk akal), empiris (dapat diamati oleh indera manusia) dan sistematis (langkah-langkah yang logis).[53]

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Dalam penulisan laporan ini, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif dengan jenis penelitian kualitatif. Hasil dari penelitian ini berupa data-data deskriptif yang memuat fakta-fakta dari kondisi alami sebagai sumber langsung.

Istilah kualitatif menurut Bogdam dan Taylor yang dikutip Lexy J. Moleong, dalam bukunya yang berjudul "*Metode Penelitian Kualitatif*" menyebutkan bahwa metode penelitian kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.[54]

---

[53] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2017) h.2
[54] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* Edisi Revisi, (Bandung: Rosdakarya, 2016), h.4

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Metode penelitian kualitatif berupaya memperoleh data-data dilapangan dan dicari pola, tema dan keterkaitannya. Kegiatan ini akan terus dilakukan oleh peneliti sampai fenomena yang diteliti dapat dijelaskan. Data-data yang diperoleh berupa kata-kata, gambar dan bukan angka.

Penelitian deskriptif pada umumnya dilakukan karena suatu peristiwa yang diteliti menarik perhatian. Deskriptif bertujuan menggambarkan situasi kejadian secara sistematik, dan akurat. Metode deskriptif sangat tepat untuk menganalisis fenomena sosial yang terjadi. Metode ini juga sederhana, hanya menggambarkan tentang ciri-ciri individu serta situasi kelompok tertentu dengan cara yang tidak rumit.[55] Pendekatan ini dapat menggambarkan dan meringkaskan bagaimana khutbah Jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasinoal Al-Akbar Surabaya.

B. Subyek dan Objek Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian "Khutbah Jum'at Persuasif H. Ahmad Zahro Di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya" maka:

1. Subyek penelitian dalam skripsi ini adalah H. Ahmad Zahro. Selain sebagai pemuka agama beliau adalah Guru besar bidang Ilmu Fiqih di UINSA, Rektor Universitas Pesantren Tinggi Darul Ulum Jombang, Ketua IPIM (Ikatan Persaudaraan Imam Masjid Seluruh Indonesia) , Pengawas KBIH Multazam Surabaya, Ketua Umum Himpunan Alumni Timur Tengah se Jawa Timur.

[55] Rosady Ruslan, *Metode Penelitian Public Relations dan Komunikasi*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2006) h. 12

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Objek Penelitian dalam penelitian ini yaitu khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro.

C. Jenis dan Sumber Data

Data merupakan bentuk jamak dari "*Datum*" yang artinya sesuatu yang diberikan. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian menggambarkan jawaban atas pertanyaan penelitian yang selanjutnya diajukan terhadap masalah yang dirumuskan pada tujuan yang di kehendaki. Sedangkan menurut Lexy J. Moleong dengan mengutip pendapat dari Lofland (1984:47) sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.[56] Jenis dan sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data Primer

   Data primer adalah data utama yang menjadi sentral informasi. Data ini dapat diperoleh dari video khutbah H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya edisi 10 shafar 1440 H/19 oktober 2018 yang berasal dari youtube.

b. Data Sekunder

   Data sekunder adalah adalah data yang diperoleh dari sumber kedua dan secara tidak langsung yang berfungsi sebagai pelengkap dan pendukung penelitian. Data ini bisa berupa teori-teori atau kajian pustaka yang berkaitan dengan penelitian yang terkait.

[56] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian*, h. 157

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

D. Tahap – Tahap Penelitian

Tahap penelitian merupakan suatu langkah dalam penelitian yang akan dilakukan peneliti dalam melaksanakan penelitiannya. Menurut Ogdam dan Taylor yang dikutip Lexy J. Moleong ada 3 tahapan dalam penelitian yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan

   Tahap Pra Lapangan merupakan tahap penjajakan penelitian dalam suatu penelitian. Peneliti menentukan fokus, memikirkan beberapa masalah yang akan dijadikan obyek penelitian, peneliti mencari dan mendalami referensi yang membahas tentang persoalan tersebut. Kemudian menyusun matrik penelitian yang diajukan kepada Ketua Prodi KPI (Komunikasi Penyiaran Islam) untuk mendapatkan persetujuan judul dari pihak Prodi KPI. Setelah disetujui peneliti mempersiapkan buku-buku referensi yang terkait dengan penelitian sebagai pedoman yang jelas dan bisa dipertanggung-jawabkan. Peneliti membuat proposal penelitian untuk diajukan kepada Kaprodi KPI.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

   Setelah tahap pra lapangan telah dilakukan, peneliti melaksanakan observasi video khutbah H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya serta wawancara dengan H. Ahmad Zahro untuk mendapatkan data-data yang dibutuhkan. Data yang dibutuhkan tersebut berupa data pendidikan dan karir informan. Selain itu, peneliti juga melakukan dokumentasi agar data lebih akurat dan valid.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Tahap Analisis Data

Setelah melakukan tahap pekerjaan lapangan, peneliti melakukan tahap analisis data. Dalam tahap ini peneliti menggunakan reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Adapun langkah-langkahnya sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.[57] Adapun tujuan observasi yaitu untuk mengamati hal-hal yang berkaitan dengan penelitian yaitu Khutbah Jum'at Persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya.

Observasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi non-pastisipan, artinya peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat.[58] Peneliti melakukan observasi secara tidak langsung, yaitu pada video khutbah Jum'at H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya pada tanggal 10 Shafar 1440 H/19 Oktober 2018 dengan tema "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa". Peneliti mengamati dan mencatat fenomena-fenomena yang diselidiki.

[57] Burhan Bungin, *Metode Penelitian (Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya)* Cetakan Kedua 2009, h. 108
[58] Sugiyono, *Metode Penelitian* , h. 146

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Wawancara

Wawancara adalah Percakapan yang dilakukan untuk memperoleh informasi dengan tujuan penelitian. Percakapan dilakukan oleh dua pihak, yaitu *pewawancara* yang mengajukan pertanyaan dan *terwawancara* yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.[59] Dalam wawancara, pertanyaan dan jawaban diberikan secara verbal. Biasanya komunikasi ini dilakukan dengan saling bertatap muka, namun ada juga wawancara yang dilakukan melalui telepon, wawancara sering dilakukan antar dua orang dan bisa juga lebih.[60]

Wawancara dalam penelitian ini dilakukan terhadap sumber utama yaitu H. Ahmad Zahro. Wawancara dilakukan dengan tujuan mendapatkan informasi dan data dari informan. Data tersebut berupa profil H. Ahmad Zahro mulai dari pendidikan dan karir.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi yaitu teknik pengumpulan data dan informasi berupa catatan, transkip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, agenda dan sebagainya.[61]

Pada tahap ini peneliti akan mengumpulkan data-data yang konkrit guna memperkuat penelitian. Data dokumen tersebut berupa video khutbah H. Ahmad Zahro dengan tema "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa".

---

[59] Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian* , h. 186
[60] Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif*, h. 116-117
[61] Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006) h. 231.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

F. Teknik Analisa Data

Teknik analisa data merupakan rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, penafsiran dan verifikasi data agar fenomena memiliki nilai sosial, akademis dan ilmiah. Data yang terkumpul bisa berupa catatan lapangan, gambar, dokumen, laporan, biografi, artikel dan sebagainya.

Analisa data pada penelitian ini menggunakan teknik analisa data deskriptif dengan model Miles dan Huberman.[62] Teknik analisa data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Reduksi Data.

   Mereduksi data berarti memilih-milih, merangkum dan memfokuskan pada hal-hal pokok yang sesuai dengan penelitian. Reduksi data diperlukan karena data yang diperoleh dari lapangan cukup banyak, sehingga perlu dicatat secara teliti dan terperinci.

2. Penyajian Data

   Penyajian data merupakan teknik analisis data yang memilah-milah bagian data yang memiliki kesamaan. Setelah data direduksi, peneliti menyajikan data dengan bentuk tertulis secara naratif atau berupa grafik dan matrik yang diklasifikasikan sesuai dengan kategori masing-masing masalah.

3. Penarikan Kesimpulan

   Keterkaitan setiap data yang diperoleh dari lapangan harus didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten, serta teori yang mendukung. Sehingga dapat ditarik kesimpulan yang kredibel.

---

[62] Muhammad Idrus, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Jakart: Erlangga, 2009) h. 150-151

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Analisis dalam hal ini bertujuan untuk menginterpretasikan khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya. Sehingga dapat mengungkapkan lebih dalam persuasi khutbah jum'at dan dapat diinterpretasikan dalam realitas sosial.

G. Interpretasi Data

Peneliti menginterpretasikan hasil analisis data dengan mengonfirmasikan hasil analisis dengan menggunakan kerangka pemikiran yang telah ditentukan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISA DATA

A. Penyajian Data

1. Biografi H. Ahmad Zahro

Ahmad Zahro adalah anak kedua dari sembilan bersaudara dari pasangan Imam Sardjuni Hasan dan Siti Aminatun. Lahir pada 07 Juni 1955 di kota Nganjuk. Sejak ia masih berumur 6 tahun sudah berpetualang untuk belajar di Pesantren Diniyah An-Nuur Tuko Sugihwaras, selain itu juga menempuh pendidikan dasar di Sekolah Dasar Negeri Watudandang Prambon. Setelah menamatkan Sekolah Dasar, ia melanjutkan pendidikan di Madrasah Tsanawiyah Agama Islam Negeri Prambon dan Pendidikan Guru Agama Negeri 4 tahun di Mrican-Kediri. Kemudian menamatkan Madrasah Aliyah Agama Islam Negeri di Kertosono Nganjuk.[63]

Ahmad Zahro menyelesaikan Sarjana Muda Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel di Tulungagung dengan gelar BA pada tahun 1979. Selain mengejar gelar BA, ia juga menghafal Al-Qur'an di Pondok Pesantren Putra Al-Fattah Mangunsari Tulungagung. Di tahun 1983 ia menyelesaikan Sarjana Lengkap Fakultas Tarbiyah IAIN Sunan Ampel di Malang dan mendapat gelar Drs. Setelah itu di tahun 1985 ia menyelesaikan dua studinya di Cairo Mesir, pagi di Fakultas Adab Universitas Al-Azhar dan sore di *Takhassus Tafsir Ayat al-Ahkam* (spesialisasi tafsir ayat-ayat hukum) pada *Majma' al-Buhut al-Islamiyyah li al-Azhar*. Tak berhenti disitu, ia melanjutkan studinya ke

[63] Wawancara dan Dokumentasi dengan H. Ahmad Zahro pada tanggal 05 November 2018 pukul 11:34

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Khartoum, Sudan untuk Diploma *'Aliy* pada *Ma'had al-Khurtum ad-Dauly li al-Lughah al-'Arabiyyah* (Institut Bahasa Arab Internasional) dan selesai pada tahun 1986. Di tahun 1987 ia mendapatkan gelar MA setelah menyelesaikan program Magister pada *Ma'had al-Khurtum ad-Dauly li al-Lughah al-'Arabiyyah* (Institut Bahasa Arab Internasional) di Khartoum, Sudan. Di tahun 2011 ia melanjutkan Program Pascasarjana di IAIN Sunan Kalijaga pada Doktor Hukum Islam, kemudian ditahun 2005 dikukuhkan menjadi Guru Besar atau Profesor Bidang Fiqih di IAIN Sunan Ampel Surabaya yang kini berubah menjadi UIN Sunan Ampel Surabaya.

Perjalanan khutbah dimulai sejak ia masih menjadi mahasiswa. Ia diminta menjadi khatib dibeberapa masjid disekitar kampus IAIN Sunan Ampel di Malang, dan bahkan sudah terdapat jadwal khutbahnya. Selain menjadi khatib ia juga diminta untuk mengisi pengajian disekitar perumahan angkatan udara Abdul Rachman Saleh. Sekarang selain menjadi imam besar di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya, ia juga menjadi imam dan khatib di Masjid Agung Palembang. Sebagaimana yang ia tuturkan:

> "Saya dulu itu memulai khutbah pas masih kuliah dimalang mbak, saya khutbahnya disekitar masjid kampus aja tapi sudah ada jadwalnya. Kadang juga disuruh ngisi pengajian diperumahan. Itu saya lakukan sekitar tahun 80an, terus sekarang *Alhamdulillah* sudah jadi imam besar di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya dan Masjid Agung Palembang"[64]

[64] Wawancara dengan H. Ahmad Zahro pada tanggal 18 Desember 2018 pukul 14:09 di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan E1

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

2. Deskripsi Khutbah H. Ahmad Zahro

Khutbah Jum'at adalah kegiatan rutin yang dilaksanakn seminggu sekali di hari jum'at yang berupa penyampaian pesan kepada jama'ah. Khutbah jum'at dilakukan sebelum melaksanakan sholat jum'at untuk memenuhi syarat sahnya sholat jum'at. Disetiap masjid, setiap takmir masjid pasti sudah menentukan jadwal Imam dan Khatib setiap minggunya. Sama halnya dengan Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya yang sudah menentukan jadwal imam dan khatib sholat jum'at. Salah satu Imam dan Khatib tersebut adalah H. Ahmad Zahro. Dalam tahun 2018 ia mendapatkan dua kali jadwal yakni tanggal 27 April 2018 dan 19 Oktober 2018. Jama'ah yang hadir dalam sholat jum'at dari kalangan anak-anak, remaja hingga dewasa. Mulai dari masyarakat sekitar, pegawai di kota surabaya, pelajar, mahasiswa dan juga musafir.

Khutbah jum'at edisi 10 Shafar 1440 H/19 Oktober 2018 di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya yang disampaikan H. Ahmad Zahro bertemakan "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa" ini berlangsung selama kurang lebih 21 menit.

Pada awal pembukaan khutbah, ia mulai dengan salam dan muqoddimah, dan membaca ayat Al-Qura'an surah Al-Hujurat ayat 10, kemudian menyapa jam'ah serta mengajak untuk menasihati diri sendiri secara jujur, intropeksi diri untuk memperkokoh iman, meningkatkan keimanan, mempererat persaudaraan ukhuwah Islamiyah. Selain itu, ia juga mengajak untuk tidak mempertentangkan khilafiyah antar sesama, karena pembahasan khilafiyah tidak akan ada ujungnya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

H. Ahmad Zahro dalam khutbahnya menyampaikan bagaimana peran ulama, kiai dan santri dalam kemerdekaan. Salah satunya peristiwa 10 november tidak akan terjadi kemenangan jika tidak ada resolusi jihad pada tanggal 22 Oktober. Bahkan ribuan santri pulau jawa yang menghadapi pasukan penjajah. Ia juga menyampaikan peran pesantren dalam mendidik akhlak, kemandirian dan patriotisme. Selain membahas pesantren ia juga membahas tentang program Tahfidzul Qur'an. Ia membahas tentang bagaimana perbedaan akhlak antara anak yang menghafal Al-Qur'an dan yang tidak menghafal.

H. Ahmad Zahro juga mengajak semua kalangan baik muda dan tua untuk ikut menghafal Al-Qur'an semampunya, karena tidak ada batasan usia dan sedikit banyaknya yang dihafalkan.

Di akhir khutbah H. Ahmad Zahro mengingatkan semua jama'ah sholat jum'at untuk tidak telat dan mendengarkan khutbah. Karena sholat jum'at sah tidak berdosa tapi wajib melaksanakan sholat dhuhur 4 roka'at jika jama'ah telat tidak menangi khutbah, atau ketika khutbah disampaikan tidur, atau main handphone sendiri. Hal ini sudah disepakati oleh jumhur ulama' bahwa 2 khutbah menduduki 2 roka'at dhuhur.

Pada saat penyampaian khutbah ia tidak membawa kertas catatan, melainkan ia sudah tau apa yang akan disampaikan karena dipersiapkan sejak awal. Dan ketika peneliti menanyakan kepada H. Ahmad Zahro, ia mengaku bahwa terkadang apa yang disampaikan ketika khutbah muncul secara spontan tanpa ada persiapan yang penting mengetahui tema atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

judul yang ditentukan oleh pihak takmir masjid. Sebagaimana yang ia tuturkan:

> "Saya gak pernah bawa kertas catatan mbak kalo ceramah, soalnya sebelumnya saya sudah persiapkan. Yang penting itu saya siapkan poin-poin penting apa yang mau disampaikan terus saya simpan di otak saja"[65]

B. Analisa Data

Sebelum menyajikan data dengan pembahasan lebih lanjut, dalam khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro edisi 10 Shafar 1440H/19 Oktober 2018 peneliti akan memfokuskan pada Persuasi yang digunakan H. Ahmad Zahro.

Tabel 4.1 Data Teks Khutbah H. Ahmad Zahro

No	Waktu	Bentuk Persuasi	Narasi	Model / Teknik / Taktik/
1	Menit ke 01:15 - 01:50	Ajakan	Mari kita nasihati diri kita masing-masing, untuk secara jujur, untuk secara objektif, untuk secara apa adanya, kita koreksi diri kita, kemudian kita bertekad untuk memperkokoh iman kita meningkatkan ketaqwaan kita, dan mempererat persaudaraan kita ukhuwah Islamiyah kita.	Model Kognitif
2	Menit ke 03:49 - 05:00	Ajakan dan Pujian	Tanggal 22 besok hari senin adalah hari santri nasional, kita ucapkan selamat hari santri dan kita dukung kita ikut meriahkan dengan cara masing-masing.	Taktik *Say It with flowers*

[65] Wawancara dengan H. Ahmad Zahro pada tanggal 05 November 2018 pukul 11:34 di Fakultas Tarbiyah dan Keguruan E1

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

			Mengapa? karena sejarah negeri ini harus secara objektif dan jujur kita akui peran besar ulama' kyai santri besar sekali. 10 november tidak akan terjadi kemenangan kalau tidak ada resolusi jihad tanggal 22 oktober dan itu selamanya terpendam tersembunyikan atau sengaja disembunyikan bahwa pasukan yang berhadapan dengan penjajah tanggal 10 november adalah ribuan santri seluruh Jawa.	
3	Menit ke 05:36- 05:40	Pujian	Betapa besar peran pendidikan pesantren dalam mendidik bangsa ini.	Taktik *Say It with flowers*
4	Menit ke 08:40 - 09:15	Ajakan	Lembaga pendidikan apapaun, hendaknya ada program entah ekstrakurikuler atau intrakurikuler tahfidz al-qur'an progarm menghafal al-qur'an semampunya. Semampunya hak paten saya. Tidak usah ditarget 30 juz, juz 30 tidak apa-apa yang penting ada kemauan ada tekad ada kebersamaan ada kekompakan untuk mengkampanyekan pendidikan tahfidz al-qur'an.	Taktik *Don't Ask If, Ask wich*
5	Menit ke 09:30 – 09:52	Perbandingan	Sama-sama dipesantren sama-sama tinggal di pesantren ada program tahfidz ada program reguler, dalam perjalanan ternyata	Taktik Transfer

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

			berbeda perilaku sikap anak yang reguler dan tahfidz.	
6	Menit ke 11:52 - 12:08	Ajakan	Para hufadz al-quran adalah keluarga Allah swt dan orang-orang spesialnya. Jadi kalo *panjenegan* ingin punya keluarga yang didalamnya adalah keluarga Allah adalah harus tahfidz.	Teknik *Pay Off Idea*
7	Menit ke 12:09 - 12:42	Ajakan	Dan seruan saya bukan anak-anak saja, orang tua juga harus memberi contoh memberi motivasi pada anak ikut menghafal al-quran. Nabi mulai menghafal al-quran umur 40 tahun jadi tidak ada alasan usia sudah tua tidak menghafal. Umur berapapun bisa, semampunya pokonya ada proses ada tekad menghafal al-qur'an.	Teknik Asosiasi
8	Menit ke 13:19 - 14:11	Ajakan	Dengan menyadari bahwa kehidupan zaman now zaman milenial makin berat tantangannya dengan menyadari pergaulan makin global maka mari sebagai orang tua, sebagai kakek nenek sebagai ayah ibu, sebagai kakak kita amankan generasi kedepan dengan menitipkan ayat-ayat al-quran, firman Allah dalam dada mereka. Kendali terbaik adalah al-qur'an di dada. Panjenengan tidak perlu repot-repot nuturi tidak perlu ngawasi karena	Teknik *Pay Off Idea*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

			sudah diawasi al-qur'an.	
9	Menit ke 17:00 -17:46	Ajakan	Orang jum'atan kok telat tidak menangi tidak mendapatkan dua khutbah, sholat jumat sah tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat. Tidak telat tapi ketika khatib menyampaikan khutbah tidur, tidak menangi khutbah, sholat jumat sah, tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat. Tidak telat tidak tidur tapi ketika khatib menyampaikan khutbah main handphone sendiri sehingga tidak bisa mendapatkan apa yang disampaikan khatib sholat jumat sah tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 rokaat	Teknik *Fear Arousing*
10	Menit ke 17:56 – 18:42	Ajakan	Semakin besar masjid semakin banyak yang telat. Termasuk Al-Akbar ini. Saya menghimbau jum'atan jelas harinya hari jum'at jelas jamnya. Asal jam 11 anda kosongkan kegiatan sehari-hari dan siap-siap ke masjid pasti tidak akan telat. Tidak akan jum'atan jam 1, ya jam 11 lebih dan paling pol jam 11:30 Dan itu sudah puluhan dan ratusan kali kita alami kenapa masih telat. Oleh karena itu jumat akan datang harus waspadai diri kita.	Teknik Integrasi

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Model pada dasarnya adalah gambaran dari keperluan tertentu dan dugaan-dugaan. Secara internal, model komunikasi persuasi terdiri dari empat unsur utama, yakni sumber, penerima, pesan dan saluran. Sedangkan lingkungan eksternal terjadi dalam lingkungan khusus, dan pada lingkungan ini terjadi pada khutbah jum'at.

Untuk lebih jelasnya tentang uraian hasil penelitian, akan dipaparkan lebih lanjut pada uraian dibawah ini.

1. Menit ke 01:15 – 01:50

   Pembukaan khutbah jum'at H. Ahmad Zahro pada menit 01:15 - 01:50 berisi tentang kalimat ajakan kepada jama'ah untuk menasihati diri masing-masing secara jujur, secara objektif, secara apa adanya, dan juga mengajak untuk memperkokoh iman meningkatkan ketaqwaan dan mempererat persaudaraan ukhuwah Islamiyah. Dalam isinya ia menggunakan kata "kita", yang artinya apa yang disampaikan bukan hanya untuk jama'ah melainkan juga bagi dirinya sendiri.

   Dalam kalimat ini, H. Ahmad Zahro lebih memilih menggunakan kata "Kita" dibanding dengan kata "Kami". "Kita" disebut sebagai inklusif sedangkan "Kami" disebut sebagai eksklusif. Inklusif artinya pronomina (kata ganti) mencakup semua, tidak hanya pembicara tetapi juga pendengar. Ekslusif artinya pronomina itu mencakup pembicara dan orang lain yang ada dipihaknya.[66]

[66] Hasan Alwi, dkk. *Tata Bahasa Baku Bahasa Indonesia.* (Jakarta: Balai Pustaka, 2003) h. 251

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Pada bagian ini H. Ahmad Zahro menggunakan Model Komunikasi Persuasi Kognitif. Dimana ia mengajak jama'ah untuk berfikir, memahami, mempercayai dan berharap. Hal ini disampaikan kepada jama'ah karena ada alasan yang jelas dan logis. Berfikir dan memahami tentang kadar iman dan taqwa dalam diri masing-masing, sampai mana tingkat keimanan dan ketaqwaannya. Mempercayai bahwa semakin meningkat iman dan taqwa seseorang maka semakin besar Allah menjaga dan menyayangi hamba-Nya dan semakin banyak pula pahala yang didapatkan. Yang terakhir berharap bahwa kita semua mampu meningkat iman, taqwa serta ukhuwah Islamiyah sesama.

Seperti dalam firman Allah SWT:

وَمَا جَعَلْنَآ أَصْحَٰبَ ٱلنَّارِ إِلَّا مَلَٰٓئِكَةً ۙ وَمَا جَعَلْنَا عِدَّتَهُمْ إِلَّا فِتْنَةً لِّلَّذِينَ كَفَرُوا۟ لِيَسْتَيْقِنَ ٱلَّذِينَ أُوتُوا۟ ٱلْكِتَٰبَ وَيَزْدَادَ ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓا۟ إِيمَٰنًا ۙ وَلَا يَرْتَابَ ٱلَّذِينَ أُوتُوا۟ ٱلْكِتَٰبَ وَٱلْمُؤْمِنُونَ ۙ وَلِيَقُولَ ٱلَّذِينَ فِى قُلُوبِهِم مَّرَضٌ وَٱلْكَٰفِرُونَ مَاذَآ أَرَادَ ٱللَّهُ بِهَٰذَا مَثَلًا ۚ كَذَٰلِكَ يُضِلُّ ٱللَّهُ مَن يَشَآءُ وَيَهْدِى مَن يَشَآءُ ۚ وَمَا يَعْلَمُ جُنُودَ رَبِّكَ إِلَّا هُوَ ۚ وَمَا هِىَ إِلَّا ذِكْرَىٰ لِلْبَشَرِ ﴿٣١﴾

"Dan tiada Kami jadikan penjaga neraka itu melainkan dari Malaikat: dan tidaklah Kami menjadikan bilangan mereka itu melainkan untuk Jadi cobaan bagi orang-orang kafir, supaya orang-orang yang diberi Al-Kitab menjadi yakin dan supaya orang yang beriman bertambah imannya dan supaya orang-orang yang diberi Al kitab dan orng-orang mukmin itu tidak ragu-ragu dan supaya orang-orang yang di dalam hatinya ada penyakit dan orang-orang kafir (mengatakan): "Apakah yang dikehendaki Allah dengan bilangan ini sebagai suatu perumpamaan?" Demikianlah Allah membiarkan sesat orang-orang yang dikehendaki-Nya dan memberi petunjuk kepada siapa yang dikehendaki-Nya. dan tidak ada yang mengetahui tentara Tuhanmu melainkan Dia sendiri. dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Saqar itu tiada lain hanyalah peringatan bagi manusia." (QS. Al-Muddatstsir:31) [67]

Dengan cara rasional, komponen model kognitif pada perilaku seseorang mencapai tingkat "tahu" terhadap pesan yang disampaikan. Komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi berupa gagasan atau konsep. Semakin kuat dan besar energi kognitif yang *persuader* sampaikan, maka semakin besar tekanan potensial untuk berubah.

Pesan dari khutbah yang disampaikan H. Ahmad Zahro pada pembukaan adalah nasihat tentang ketaqwaan dan menyampaikan ajaran Islam tentang aqidah, akhlak, syariah atau muamalah seperti salah satu rukun khutbah yang dicontohkan Rasulullah SAW.[68]

2. Menit ke 03:49 – 05:00 dan 05:36 – 05:40

Di menit 03:49 - 05:00 H. Ahmad Zahro mengajak jama'ah untuk mengucapkan selamat hari santri dan ikut memeriahkan dengan cara pribadi masing-masing, hal ini disampaikan agar seluruh jama'ah tau bahwa salah satu peristiwa besar di Indonesia yakni 10 November tidak akan terjadi kemenangan jika tidak ada resolusi jihad 22 oktober yang pasukannya adalah ribuan santri dari seluruh jawa.

Penetapan Hari Santri Nasional merupakan bentuk penghargaan pemerintah terhadap peran para santri dalam

[67] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 427
[68] Asy-Syekh Zainuddin bin Abdul Aziz Al Malibary, *Terjemah Fathul Mu'in,* (Surabaya: AL-HIDAYA) h. 462

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memperjuangkan kemerdekaan Indonesia. Presiden Jokowi berpendapat bahwa kemerdekaan Indonesia pada tahun 1945 tidak lepas dari semangat jihad yang ditunjukkan oleh kaum santri.[69] Dari catatan sejarah yang ada, tanggal 22 oktober dipilih sebagai hari santri nasional dan disetujui langsung dengan acara berdarah kompilasi bangsa Indonesia berjuang mempertahankan kemerdekaan. Peristiwa tersebut adalah deklarasi Resolusi Jihad yang dilakukan oleh KH. Hasyim Asy'ari, pendiri Nahdhatul Ulama untuk mencegah kembalinya tentara kolonial Belanda yang mengatasnamakan NICA.[70]

Bagi santri, membela tanah air sama halnya membela negara.[71] Membela dan mempertahankan negara menurut Abdul Mustaqim diwujudkan dalam menjaga prinsip-prinsip atau nilai-nilai antara lain: menjaga persatuan dan kesatuan bangsa, menanamkan nilai nasionalisme religius, membudayakan musyawarah, menjaga keadilan, menjaga prinsip kebebasan.[72]

Perintah untuk menjaga persatuan dan kesatuan bangsa juga sudah sangat jelas disebutkan Al Qur'an surah Ali Imran ayat 103 yang artinya:

---

[69] Puput Akad Ningtyas Pratiwi, Sejarah Hari Santri Nasional yang Diperingati Setiap 22 Oktober, Ternyata Berkaitan dengan Kemerdekaan Indonesia (http://www.grid.id/amp/04960258/sejarah-hari-santri-nasional-yang-diperingati-setiap-22-oktober-ternyata-berkaitan-dengan-kemerdekaan-indonesia?page=all. Diaskses pada tanggal 08 Januari 2019)

[70] Krisdiantoro, Hari Santri Nasional 22 Oktober Resolusi Jihad Pendiri NU KH. Hasyim Asy'ari Jadi Fondasinya (http://jabar.tribunnews.com/2018/10/15/hari-santri-nasional-22-oktober-resolusi-jihad-pendiri-nu-kh-hasyim-asyari-jadi-fondasinya?page=all. Diakses pada tanggal 08 Januari 2019)

[71] Krisdiantoro, Hari Santri Nasional, Diakses pada tanggal 08 Januari 2019

[72] Abdul Mustaqim, "Bela Negara Dalam Perspektif Al-Qur'an", *Jurnal Analisis Agama* Vol 11, No.1 Juni 2011, h. 117

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

وَٱعۡتَصِمُواْ بِحَبۡلِ ٱللَّهِ جَمِيعٗا وَلَا تَفَرَّقُواْۚ وَٱذۡكُرُواْ نِعۡمَتَ ٱللَّهِ عَلَيۡكُمۡ إِذۡ كُنتُمۡ أَعۡدَآءٗ فَأَلَّفَ بَيۡنَ قُلُوبِكُمۡ فَأَصۡبَحۡتُم بِنِعۡمَتِهِۦٓ إِخۡوَٰنٗا وَكُنتُمۡ عَلَىٰ شَفَا حُفۡرَةٖ مِّنَ ٱلنَّارِ فَأَنقَذَكُم مِّنۡهَاۗ كَذَٰلِكَ يُبَيِّنُ ٱللَّهُ لَكُمۡ ءَايَٰتِهِۦ لَعَلَّكُمۡ تَهۡتَدُونَ ١٠٣

"Dan berpeganglah kamu semuanya kepada tali (agama) Allah, dan janganlah kamu bercerai berai, dan ingatlah akan nikmat Allah kepadamu ketika kamu dahulu (masa Jahiliyah) bermusuh-musuhan, Maka Allah mempersatukan hatimu, lalu menjadilah kamu karena nikmat Allah, orang-orang yang bersaudara; dan kamu telah berada di tepi jurang neraka, lalu Allah menyelamatkan kamu dari padanya. Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu, agar kamu mendapat petunjuk" (QS. Ali Imran: 103) [73]

Nasionalisme religius artinya paham kebangsaan yang berlandaskan dengan nilai dan semangat keagamaan. Kemudian dalam mengambil keputusan yang berhubungan dengan masyarakat menggunakan musyawarah sehingga tercipta keadilan dalam masyarakat. Selain itu setiap manusia telah diberikan oleh Allah hak kebebasan tapi dengan asas bertanggung jawab.

Selain itu di menit ke 05:36 – 05:40 ia juga memberikan pujian ke pesantren. H. Ahmad Zahro mengungkapkan bahwa peran pendidikan pesantren begitu besar dalam mendidik bangsa ini.

Pesantren adalah lembaga pendidikan tradisional Islam yang berusaha untuk menciptakan kader-kader muballigh yang diharapkan dapat meneruskan misi dalam dakwah islam. Selain itu, pesantren telah menjadi pusat kegiatan pendidikan yang telah berhasil menanamkan semangat kewiraswastaan, semangat berdikari untuk

[73] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 50

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tidak menggantungkan pada orang lain, menanamkan semangat patriotik membela tanah air dan agama.[74]

Pesantren merupakan salah satu sub Pendidikan Nasional yang mempunyai keunggulan dan karakteristik khusus dalam mendidik santri, ini karena adanya jiwa dan falsafah yang ditanamkan kepada santri. Jiwa dan falsafah yang akan menjamin kelangsungan lembaga pendidikan bahkan menjadi daya tarik penggeraknya menuju kemajuan di masa depan.[75]

Dalam dua bagian ini menggunakan taktik komunikasi persuasi *Say It With Flowers,* dimana *persuader* menggunakan pujian secara jujur yang telah dialami bangsa Indonesia.

Pujian adalah salah satu strategi yang bertujuan untuk mendorong para jama'ah untuk mengetahui makna dan mengoreksi diri. Pujian ini ditujukan untuk membuat orang yang mendengar tersanjung dan membuat orang termotivasi untuk melakukan hal serupa. Pujian bisa digunakan untuk menjadi daya tarik dalam komunikasi persuasi, dan termasuk dalam daya tarik motif prestasi (*psikologis)*. Prestasi berupa perjuangan, kemampuan, ambisi, kreasi, hasrat membangun.[76]

Jalaluddin Rakhmat menjelaskan bahwa ada beberapa bahan yang bisa digunakan untuk menarik perhatian, diantaranya adalah menggunakan kisah-kisah yang menarik, peristiwa-peristiwa

---

[74] Hasbullah, *Kapita Selekta Pendidikan Islam,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1996) h. 52
[75] M. Ali Mas'udi, "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa", Jurnal Paradigma, Vol. 2, No. 1 November 2015, h. 8
[76] Jalaludin Rakmat, *Retorika Modern Pendekatan Praktis.* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2011) h. 103

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sejarah, kejadian aktual maupun pengalaman orang lain.[77] Khatib sebagai *persuader* dalam menyampaikan materi khutbah harus menarik dan didukung dengan bahan atau literatur yang cukup. Materi itu bisa didapatkan dari berbagai sumber seperti diri sendiri, orang lain ataupun kepustakaan.[78] Bahan tersebut dapat meyakinkan jika berupa bukti, bukti bisa berupa fakta, contoh, statistik atau testimoni.[79]

3. Menit ke 08:30 – 09:15

Di menit 08:40 – 09:15, ia mengajak jama'ah yang memiliki lembaga pendidikan untuk mengadakan program tahfidz Al-Qur'an semampunya, baik ekstrakurikuler ataupun intrakurikuler. Ia menyampaikan bahwa kata semampunya artinya tidak perlu di target 30 juz, juz 30 saja tidak apa-apa yang penting ada kemauan ada tekad ada kebersamaan ada kekompakan untuk mengadakan program tahfidz Al-Qur'an.

Dalam bagian ini, H. Ahmad Zahro menggunakan taktik *Don't Ask If, Ask wich* yang artinya, H. Ahmad Zahro memberikan tawaran kepada jama'ah untuk mempengaruhinya. *"tidak usah di target 30 juz, juz 30 saja tidak apa-apa"* ini merupakan salah satu kalimat tawaran. Tawaran ditujukan untuk mempengaruhi jama'ah tapi dengan meringankan sehingga jama'ah tidak merasa keberatan. Tawaran disini adalah tawaran menghafalkan Al-Qur'an semampunya, juz 30 saja tidak apa-apa.

[77] Jalaludin Rakmat, *Retorika Modern* , h. 115
[78] Moh. Ali Aziz, *Teknik Khutbah Jum'at,* h. 80-81
[79] Jalaludin Rakmat, *Retorika Modern* ,h. 116

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tawaran termasuk dalam usulan, proses usulan sama halnya dengan petunjuk yakni melibatkan aktivitas yang bertujuan agar *persuadees* menerima dan melakukan sesuatu tanpa memikirkan ide, keyakinan atau tindakan.[80] Jika masyarakat muslim mengamalkan tawaran ini maka secara tidak langsung akan menciptakan lingkungan yang lebih religius. Terlebih jika masyarakat mengajarkannya pada generasi-generasi yang akan datang, makan perlahan-lahan bisa membuat masyarakat menanamkan kesadaran diri untuk menghafal Al-Qur'an.

Banyak hadist-hadist yang mengajurkan, mengajak dan memotivasi untuk menghafalkan Al-Qur'an, sehingga hatinya tidak kosong dari bagian kitab Allah SWT. Ini sesuai dengan hadist Nabi dari Ibnu Abbas Ra. Rasulullah bersabda:

> *"Orang yang tidak mempunyai hafalan Al-Qur'an sedikit pun bagaikan rumah kumuh yang mau runtuh."* (HR. Tirmidzi)

Rumah adalah kehormatan dari setiap muslim. Dari rumah lahir berbagai aktifitas untuk menebar kebaikan ataupun keburukan. Jika penghuni rumah didalamnya tidak memiliki hafalan Al-Qur'an sedikitpun, Nabi Muhammad SAW mengibaratkan sebagai rumah kumuh yang mau roboh.

4. Menit ke 09:30 – 09:52

Di menit 09:30 – 09:52, H. Ahmad Zahro membandingkan perilaku sikap santri yang mengikuti program tahfidz Al-Qur'an dan

[80] Ernest G dan Nency C Bormann, *Retorika Suatu Pendekatan Terpadu.* (Jakarta: Penerbit Erlanga, 1991) h. 223

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang tidak ikut program. Disini ia memberikan contoh tentang santri yang kabur dari program reguler, sedangkan dari program tahfidz tidak berani kabur.

Dalam bagian ini disebut taktik *Transfer*. Pengaruh lingkungan mempengaruhi usaha persuasi. Dimana lingkungan tahfidz mempengaruhi sikap santri, dan ayat-ayat Al-Qur'an sudah ternanam benar dalam hati. Lingkungan positif akan menghasilkan sikap positif dan lingkungan negatif juga akan memberikan pengaruh terhadap hasil persuasi. Lingkungan reguler bukan berarti lingkungan negatif melainkan doktrin takut dosa belum mengena dalam hati santri reguler. Sehingga masih terjadi pelanggaran di lingkungan reguler.

Aktivitas membaca Al-Qur'an diyakini mempunyai pengaruh terhadap kejiwaan seseorang karena tubuh manusia bisa terpengaruh oleh suara, otak juga begitu. Jadi ketika seseorang menghafalkan Al-Qur'an, suara yang keluar akan sampai ke telinga kemudian sampai ke otak dengan getaran yang dapat memberikan pengaruh positif bagi sel-sel otak.[81] Seperti firman Allah:

ٱللَّهُ نَزَّلَ أَحۡسَنَ ٱلۡحَدِيثِ كِتَٰبٗا مُّتَشَٰبِهٗا مَّثَانِيَ تَقۡشَعِرُّ مِنۡهُ جُلُودُ ٱلَّذِينَ يَخۡشَوۡنَ رَبَّهُمۡ ثُمَّ تَلِينُ جُلُودُهُمۡ وَقُلُوبُهُمۡ إِلَىٰ ذِكۡرِ ٱللَّهِۚ ذَٰلِكَ هُدَى ٱللَّهِ يَهۡدِي بِهِۦ مَن يَشَآءُۚ وَمَن يُضۡلِلِ ٱللَّهُ فَمَا لَهُۥ مِنۡ هَادٍ ٢٣

"Allah telah menurunkan Perkataan yang paling baik (yaitu) Al Quran yang serupa (mutu ayat-ayatnya) lagi berulang-ulang, gemetar karenanya kulit orang-orang yang takut kepada Tuhannya, kemudian menjadi tenang kulit dan hati mereka di waktu mengingat Allah.

[81] M. Hidayat Ginanjar, "Aktivitas Menghafal Al-Qur'an dan Pengaruhnya terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa", *Jurnal Edukasi Islam Jurnal Pendidikan Islam,* Vol. 06, No. 11 Januari 2017, h.40

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Itulah petunjuk Allah, dengan kitab itu Dia menunjuki siapa yang dikehendaki-Nya. dan Barangsiapa yang disesatkan Allah, niscaya tak ada baginya seorang pemimpinpun." (QS. Az-Zumar:23)[82]

Membandingkan termasuk dalam salah satu bahan yang menarik perhatian.[83] Perbandingan adalah suatu cara dimana *persuader* menunjukkan kesamaan atau perbedaan antara dua orang, obyek atau gagasan.[84] Dengan membandingkan jama'ah akan mengetahui perbedaan dari santri yang ikut program tahfidz dan santri reguler. Selain itu upaya agar gagasan yang disampaikan menciptakan kepercayaan, *persuader* harus menunjukkan kompetensi, keahlian, kredibilitas dan keyakinan kuat bahwa gagasan yang disampaikan benar adanya.[85]

5. Menit ke 11:52 – 12:08

Di menit 11:52 – 12:08, H. Ahmad Zahro mengajak jama'ah untuk menghafal Al-Qur'an, karena dengan menghafal Al-Qur'an akan menjadi keluarga Allah SWT.

Dalam bagian ini disebut dengan Teknik *Pay Off Idea*, karena ia menggunakan usaha persuasi kepada jama'ah dengan memberikan harapan yang lebih baik. Maksudnya barang siapa yang menghafal Al-Qur'an dia akan menjadi keluarga Allah seperti Hadist Nabi sebagai penguat. Dengan memberikan harapan yang lebih baik

[82] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 461
[83] Jalaludin Rakmat, *Retorika Modern* , h. 115
[84] Gorys Keraf, *Komposisi*, (Flores: Nusa Indah, 2004), h. 99
[85] Ernest G dan Nency C Bormann, *Retorika Suatu* , h. 216

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

akan menjadikan jama'ah tertarik dan mau melakukan gagasan-gagasan yang disampaikan.

Penghafal Al-Qur'an juga akan mendapatkan fasilitas khusus dari Allah SWT, yakni terkabulnya semua harapan, serta keinginan tanpa harus memohon dan berdo'a. Selain itu, para penghafal Al-Qur'an mempunyai kedudukan yang hampir sama dengan Rasulullah SAW, dalam suatu kesempatan beliau pernah bersabda mengenai hal tersebut melalui hadistnya:

> "*Barang siapa yang membaca (hafal) Al-Qur'an), maka ia telah mendapat derajat kenabian (yang diucapkan) di antara kedua lambangnya, hanya saja ia tidak diberi wahyu. Dan barang siapa yang hafal Al-Qur'an, kemudian beraggapan bahwa orang lain (yang tidak hafal Al-Qur'an) telah diberi oleh Allah dengan pemberian yang lebih utama daripada yang telah diberikan kepadanya. Maka, sungguh ia telah mengagungkan sesuatu yang dikecilkan oleh Allah dan mengecilkan sesuatu yang dibesarkan oleh Nya."* (HR. Thabrani)

Kehormatan dan kemuliaan yang diberikan Allah SWT tidak hanya untuk penghafal Al-Qur'an itu sendiri, melainkan kedua orang tuanya juga mendapatkan. Karena, sesungguhnya orang yang membaca, mempelajari dan mengamalkannya akan dipakaikan mahkota yang terbuat dari cahaya matahari dan kedua orang tuanya kan dipakaikan dua jubah (kemuliaan) yang pernah didapatkan di dunia. Orang tua mendapatkan pahala tersebut karena dialah yang telah melahirkan dan mendidiknya. Selain itu penghafal Al-Qur'an juga berpotensi untuk mendapat pahala yang banyak karena seringnya membaca dan mengkaji Al-Qur'an.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

H. Ahmad Zahro mengajak jama'ah untuk menghafalkan Al-Qur'an, hal itu disampaikan dengan suara yang keras dan penuh semangat. Hal ini dilakukan agar jama'ah juga semangat untuk mendengarkan terlebih tergerak hatinya untuk menghafalkan Al-Qur'an. Menyampaikan khutbah dengan suara yang keras dan penuh semangat telah dianjurkan untuk kesempurnaan khutbah.[86]

6. Menit ke 12:09 – 12:42

Selanjutnya menit ke 12:09 – 12:42, H. Ahmad Zahro mengajak jama'ah untuk menghafalkan Al-Qur'an, bukan hanya dari kalangan anak-anak melainkan orang tua juga harus memberi contoh kepada anak menghafal Al-Qur'an, dengan memberikan contoh bahwa nabi Muhammad SAW menghafal pada umur 40 tahun.

Di bagian ini disebut dengan teknik Asosiasi, dimana ia mempersuasi jam'ah dengan menyajikan fakta yang menarik. Fakta berarti peristiwa yang benar-benar terjadi. Dalam berkomunikasi hendaknya menyampaikan dengan benar berdasarkan kejujuran, seperti firman Allah :

يَـٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ ٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ وَقُولُوا۟ قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٧٠﴾

"Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kamu kepada Allah dan Katakanlah Perkataan yang benar" (QS. Al-Ahzab:70)[87]

[86] Moh. Ali Aziz, *Teknik Khutbah Jum'at* , h.74
[87] Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya, h. 576

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Fakta menarik disini adalah Nabi Muhammad sebagai contoh menghafal Al-Qur'an diumur 40 tahun. Nabi Muhammad adalah suri tauladan bagi umat muslim, sehingga jika menyajikan fakta tentang Nabi Muhammad diharapkan bagi semua kalangan muda dan dewasa mau tertarik dan mau menghafalkan Al-Qur'an.

Selain Nabi Muhammad, sahabat sekaligus ayah mertua Nabi, Abu Bakar Ash-Shidiq mulai mengenal sekaligus menghafal Al-Qur'an sejak wahyu pertama turun. Wahyu turun saat Nabi berusia 40 tahun, sedangkan Abu Bakar berusia 3 tahun lebih muda dari Nabi, berarti saat itu Abu Bakar berusia 37 tahun. Selain Abu Bakar ada juga sahabat Nabi yang menghafal Al-Qur'an sejak berusia 35 tahun, yakni Ustman bin Affan.

Bagi orang yang menghafalkan Al-Qur'an didalamnya terkandung nilai akademis. Karena Al-Qur'an adalah pengetahuan dasar bagi *ithlabul 'ilmi* dalam proses belajarnya. Apabila seseorang menghafal Al-Qur'an, maka ia akan memberikan kontribusi yang besar terhadap proses belajarnya.

7. Menit ke 13:19 – 14:11

Di menit ke 13:19 – 14:11, H. Ahmad Zahro mengajak jam'ah menyadari bahwa pergaulan semakin global, sehingga sebagai orang tua atau siapapun untuk mengamankan generasi muda dengan menitipkan ayat-ayat Al-Qur'an di dada generasi muda. Karena

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dengan menitipkan ayat-ayat Al-Qur'an di dada mereka orang tua tidak perlu mengawasi karena sudah diawasi Al-Qur'an.

Disini ia menggunakan teknik *Pay Off Idea* untuk mempengaruhi jama'ah, ia memberikan harapan yang lebih baik bagi orang tua yang anaknya menghafalkan Al-Qur'an.

Orang yang menghafal Al-Qur'an memperoleh keistimewaan yang sangat luar biasa, lisannya tidak akan kering dan pikirannya tidak akan kosong karena mereka selalu membaca dan mengulang-ulang Al-Qur'an. Mengingat Al-Qur'an memiliki pengaruh sebagai obat dan penenang jiwa, sehingga secara otomatis jiwanya akan selalu merasa nyaman dan tentram. Pribadi penghafal Al-Qur'an akan senantiasa teriringi nilai-nilai spiritual sehingga akhlak Al-Qur'an akan melekat pada orang tersebut. Sebagaimana akhlak Rasulullah, "yang artinya akhlak Rasulullah adalah Al-Qur'an.[88]

Dalam menyampaikan isi khutbahnya, H. Ahmad Zahro menyampaikan dengan singkat, padat dan jelas sehingga mudah dipahami. Khatib yang mampu menyampaikan khutbah dengan singkat dan padat menunjukkan bahwa orang tersebut adalah orang yang cerdas, karena ia mampu memilih kata-kata yang ringkas dan padat.[89]

---

[88] Pamungkas Stiyamulyani dan Sri Jumini, "Pengaruh Menghafal Al-Qur'an Terhadap Highhorder Thingking Skils (HOTS) Ditinjau Dari Motivasi Berprestasi Mahasiswa", *Jurnal Kajian Pendidikan Sains,* Vol. 4, No. 01 April 2018, h. 26

[89] Moh. Ali Aziz, *Teknik Khutbah Jum'at,* h.73

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

8. Menit ke 17:00 – 17:46

Di bagian penutup, menit ke 17:00 – 17:46, H. Ahmad Zahro mengajak jam'ah untuk mendengarkan khutbah. Karena bagi orang jum'atan yang telat, tidur, atau main handphone sendiri sehingga tidak mendapatkan atau mendengarkan dua khutbah sholat jum'at sah tidak berdosa tapi wajib sholat dhuhur 4 roka'at.

Disini ia menggunakan teknik *Fear Arousing¸* teknik ini kebalikan dari teknik *Pay Off Idea.* Ia mempengaruhi jam'ah untuk mendengarkan khutbah, dan bagi orang yang tidak mendengarkan dua khutbah maka harus sholat dhuhur 4 roka'at sebagai gantinya. Dua khutbah menduduki dua roka'at dhuhur, dan dua roka'at sholat jumat menduduki dua roka'at sholat dhuhur.

Dalam pembahasan tersebut, H. Ahmad Zahro merujuk pada pendapat Imam Syafi'i qoul qodimnya. Sebagaimana Atsar yang diriwayatkan dari Umar bin Al-Khathab ra, ia berkata:

عَنِ الْاَوْزا عِيِّ، عَنْ عَمْرِو بْنِ شُعَيْبٍ قالَ : سَمِعْتُهُ يَقُولُ : قالَ عُمَرُ بْنُ الخَطّابِ : الخُطْبَةُ مَوْضُعُ الرَكْعَتَيْنِ ، مَنْ فَا تَتْهُ الخُطْبَةُ صَلَّى اَربَعاً (رواه عَبدُ الرَّزَّاقِ)

> "*Dari Al-Auza'i, dari Amr bin Syu'aib berkata: saya mendengarkan dia berkata: Umar bin Khattab berkata: Khutbah merupakan tempat dua roka'at. Siapa saja yang terlewat dari khutbah maka hendaklah dia sholat empat roka'at"*. (Riwayat Abdurrazaq)[90]

[90] Abu Bakr Abdurrazaq bin Hamam bin Nafi'al-Humairy al-Yamany as-Sun'any, *Musnaf Abdur Razaq as-Sun'any*,Cetakan ke 2 (Beirut: al-maktab al-Islamy, 1403) h. 237

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Hal ini disampaikan agar memotivasi jama'ah untuk mendengarkan khutbah jum'at. Memotivasi bisa dilakukan dengan memberi hadiah, pujian kebalikannya yakni *Punnishment* (hukuman).

Dalam upaya agar gagasan yang disampaikan menciptakan kepercayaan, *persuader* harus menunjukkan kompetensi, keahlian, kredibilitas dan keyakinan kuat bahwa gagasan yang disampaikan benar adanya, selain itu kredibiltas sumber mempengaruhi penerimaan *persuadees* terhadap gagasan-gagasannya.[91]

Hal-hal yang berkaitan dengan kredibilitas sumber digenerasikan melalui cara dan apa yang disampaikannya. Setiap pembicara melakukan banyak cara untuk membuat kesan dirinya dan gagasan yang disampaikan menarik.

9. Menit ke 17:56 – 18:42

Di menit ke 17:56 – 18:42, H. Ahmad Zahro mengajak jam'ah untuk tidak telat dalam melaksanakan sholat jum'at. Karena sholat jum'at sudah jelas jam dan harinya, sudah puluhan dan ratusan kali dilakukan.

Dibagian ini ia menggunakan teknik integrasi, dimana H. Ahmad Zahro (*Persuader*) membaurkan diri dengan jama'ah (*Persuadees*). Membaurkan diri artinya sama-sama mengalami dan senasib dengan jama'ah, artinya sama-sama melakukan sholat jum'at dan sudah puluhan bahkan ratusan kali dilakukan. Untuk itu, sebagai

[91] Ernest G dan Nency C Bormann, *Retorika Suatu* , h. 216

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

masyarakat muslim kita perlu membangun kesadaran diri sendiri untuk meningkatkan tingkat ketaqwaan kita supaya mengangkat nilai keIslaman dalam lingkungan.

Khutbah terbagi menjadi tiga bagian, yaitu: pendahuluan, batang tubuh, dan kesimpulan. Pendahuluan bertujuan untuk menarik perhatian jama'ah dan menyampaikan topik khutbah. Bagian batang tubuh berisikan gagasan-gagasan yang didukung kutipan-kutipan, keterangam tambahan, ilustrasi, contoh dan aplikasi. Sedangkan kesimpulan mempunyai dua fungsi: pertama untuk menyampaikan ringkasan khutbah, kedua berfungsi untuk mengajak dan meminta kepada jama'ah agar menerapkan dan merealisasikan gagasan yang disampaikan dalam khutbah.[92]

Sebagaimana yang dijelaskan bahwa komunikasi persuasi itu mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai dengan keinginan kita dengan menggunakan komunikasi.[93] H. Ahmad Zahro melakukan persuasi untuk mengajak jama'ah (*persuadees)* melakukan amar ma'ruf nahi munkar. Dalam hal ini ia mengajak jama'ah untuk memahami gagasan-gagasan yang ia sampaikan, meyakinkan jama'ah untuk mendukung dan bekerjasama dalam merealisasikan gagasan-gagasan yang disampaikan terutama dalam hal amar ma'ruf nahi munkar.

Seperti dalam khutbah Jum'at H. Ahmad Zahro edisi 10 Shafar 1440 H/19 Oktober 2018 di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya. Komunikasi persuasi ternyata dilakukan H. Ahmad Zahro dalam

[92] Luthfi Muhyiddin, "Gaya Bahasa Khutbah Jum'at", Vol. 8, No. 2 Desember 2013, h. 304-305
[93] Purnawan EA, *Dynamic Persuasion,* h. 15

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

meyakinkan jama'ah. Bukan hal yang mudah untuk meyakinkan orang lain dan membuat orang lain mendengarkan dan melakukan apa yang di sampaikan. Bertitik tolak dari pembahasan pada bab 2, mengenai model komunikasi persuasi. Ada 5 model komunikasi persuasi yang dicantunkan pada bab 2. Yaitu: Stimulus respon, kognitif, motivasi, sosial dan personalitas. Dari kelima model tersebut, peneliti ingin mengetahui seperti apa model persuasi yang digunakan H. Ahmad Zahro untuk mempengaruhi jama'ah (*persuadees*).

Model yang dilakukan H. Ahmad Zahro termasuk model kognitif. Kognitif artinya berkaitan dengan kegiatan mental seperti berfikir, mengetahui, memahami, dan kegiatan kegiatan konsepsi mental seperti sikap, kepercayaan dan pengharapan.[94] H. Ahmad Zahro mengajak jama'ah untuk berfikir, mengetahui, memahami, percaya dan harapan pada pesantren yang berperan dalam pembentukan karakter bangsa.

Selain menggunakan model komunikasi persuasi kognitif, H. Ahmad Zahro menggunakan taktik *say it with flowers,* taktik *don't ask if ask wich* dan taktik transfer. Taktik *say it with flowers* artinya *persuader* menggunakan pujian secara jujur. Taktik *don't ask if ask wich* artinya *persuader* memberikan tawaran kepada *persuadees* agar mau melakukan gagasan yang disampaikan. Dan taktik transfer artinya lingkungan mempunyai pengaruh terhadap usaha persuasi.

H. Ahmad Zahro juga menggunakan beberapa teknik untuk mempersuasi jama'ah, teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik *pay off idea*

[94] Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada,* h. 166.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan *fear arousing*. Teknik asosiasi artinya *persuader* menyajikan gagasan dengan menyajikan fakta yang menarik. Teknik Integrasi artinya *persuader* membaur dengan *persuadees* sehingga sama atau senasib dengan *persuadees*. Teknik *Pay Off Idea* artinya mempersuasi dengan cara memberi harapan yang lebih baik, sedangkan *Fear Arousing* sebaliknya menggambarkan hal-hal yang mengerikan ataupun *Punnishment.*

H. Ahmad Zahro dalam hal ini melakukan dengan cara meyakinkan dengan hal yang rasional dan membuktikannya serta mengajak orang lain untuk merealisasikan gagasannya. Selain itu ia juga menyesuaikan bahasa yang digunakan, menyesuaikan dengan siapa ia berhadapan.

Agar persuasi yang dilakukan H. Ahmad Zahro berjalan sukses dan berhasil, maka ia sebagai *persuader* harus menyampaikan gagasan yang *availibility* dan *relevance.*[95] Suatu gagasan yang disampaikan harus mempunyai keterkaitan atau hubungan dan alasan yang logis, karena jama'ah sebagai *persuadees* pada saat tertentu membutuhkan alasan tersebut untuk meyakinkan kebenaran gagasan tersebut. Pada prinsipnya khalayak akan lebih mungkin merubah perilaku mereka sesuai gagasan yang disampaikan jika itu sesuai dengan sikap, kepercayaan dan nilai yang ada.[96]

Sejak tahun 2016 H. Ahmad Zahro sudah menjadi Imam besar Masjid Nasional Al-Akbar surabaya, tentunya ia sudah mengetahui sedikit banyaknya karakteristik jama'ah yang datang. Sehingga ia bisa

[95] Purnawan EA, *Dynamic Persuasion*, h.22-50
[96] Iswandi Syahputra, *Komunikasi Profetik* , h.131

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menentukan strategi pendekatan yang digunakan. Saat khutbah jum'at, ia menggunakan dua macam pendekatan, yakni *heuristic* dan *systematic*. *Heuristic* artinya ia mempengaruhi jama'ah dengan menyajikan cerita dan pujian. Sedangkan *systematic* artinya ia mempengaruhi jama'ah dengan menggunakan alasan yang logis, data serta pengalaman nyata. Hal ini dibutuhkan agar dpaat mempengaruhi jama'ah, dan mereka yakin akan gagasan yang disampaikan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa khutbah jum'at persuasif H. Ahmad Zahro di Masjid Nasional Al-Akbar Surabaya yaitu mempengaruhi jama'ah untuk menghafal Al-Qur'an semampunya. Pada khutbah jum'at persuasif ia menggunakan model komunikasi kognitif, teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik *pay off idea*, teknik *fear arousing*, taktik *say it with flowers*, taktik *don't ask if ask wich* dan taktik transfer. Model komunikasi kognitif yaitu mengajak jama'ah untuk berfikir tentang keimanan. Teknik asosiasi contohnya adalah mengajak untuk menghafal Al-Qur'an dan memberikan contoh bahwa Nabi Muhammad menghafal Al-Qur'an sejak umur 40 tahun. Teknik integrasi contohnya adalah H. Ahmad Zahro dan jama'ah sama-sama melakukan sholat jum'at dan sudah sering kali dilakukan. Teknik *Pay Off Idea* contohnya dengan menghafal Al-Qur'an ia akan menjadi keluarga Allah. Sedangkan *Fear Arousing* contohnya adalah orang yang tidak mendengarkan khutbah harus mengganti dengan sholat dhuhur 4 roka'at. Taktik *say it with flowers* contohnya memberikan pujian tentang peran pesantren dalam mendidik bangsa. Taktik *don't ask if ask wich* contohnya memberikan tawaran untuk menghafal Al-Qur'an semampunya, tidak perlu 30 juz, juz 30 saja juga bisa. Dan taktik transfer contohnya lingkungan santri yang ikut program tahfidz memiliki akhlak yang berbeda dengan santri yang program biasa.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

B. Saran

Dalam penelitian ini tentu banyak kekurangan sebagai wujud dari keterbatasan peneliti. Maka untuk penelitian selanjutnya diharapkan untuk menyempurnakan hasil penelitian ini atau merevisi dengan bijaksana agar hasil penelitian dapat lebih baik.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti dapat memberikan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi para Khatib, agar menjadi diri sendiri dan lebih menguasai model komunikasi persuasi, taktik persuasi dan teknik persuasi. Karena dengan menguasi segala sesuatu yang berhubungan dengan komunikasi persuasi dapat mempermudah gagasan diterima dan apa yang diinginkan tercapai.
2. Bagi para jama'ah, khususnya laki-laki hendaknya dapat memanjemen waktu sehingga tidak telat dalam mengikuti rangkaian sholat jum'at.
3. Bagi peneliti selanjutnya, peneliti merekomendasikan untuk dapat menyempurnakan dan mengembangkan penelitian ini dengan membahas kredibilitas khatib sebagai penyampai pesan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Buku

Abdurrazaq Abu Bakr bin Hamam bin Nafi'al-Humairy al-Yamany as-Sun'any, *Musnaf Abdur Razaq as-Sun'any*,Cetakan ke 2. Beirut: al-maktab al-Islamy, 1403.

Ali Aziz, Moh. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Kencana, 2004.

Ali Aziz, Moh. *Teknik Khutbah Jum'at Komunikatif*. Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2014.

Alwi, dkk. *Tata Bahsa Baku Bahasa Indonesia.* Jakarta: Balai Pustaka, 2003.

Amin Abdul Aziz, Jum'ah. *Fiqih Dakwah; studi atas berbagai prinsip dan kaidah yang harus dijadikan acuan dalam dakwah islamiah.* Solo:Eraadi Citra Intermedia, 2011.

Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktis*. Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2006.

AS, Sunarto . *Etika Dakwah*. Surabaya: Jaudar Press, 2015.

Asep Muhyiddin dan Agus Ahmad Safei. *Metode Pengembangan Dakwah*. Bandung: Pustaka Setia, 2002.

Astrid S, Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek,* Jakarta: Bina Aksara, 1974.

Bungin, Burhan. *Metode Peneitian (Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, Dan Ilmu Sosial Lainnya,* Cetakan Kedua, 2009.

Bungin, Burhan. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Prenada Media Group, 2007.

Dedy Djamaluddin Malik dan Yosal Irianta, *Komunikasi Persuasi*, Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1993.

Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya,* Bandung: Diponegoro, 2009.

EA, Purnawan. *Dynamis Persuasion; Persuasi Efektif Dengan Bahasa Hipnosis.* Jakarta: Gramedia Pustaka, 2002.

Ernest G dan Nancy C Bormann. *Retorika Suatu Pendekatan Terpadu.* Jakarta: Penerbit Erlangga, 1991.

Ginanjar, M. Hidayat, "Aktivitas Menghafal Al-Qur'an dan Pengaruhnya terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa", *Jurnal Edukasi Islam Jurnal Pendidikan Islam,* Vol. 06, No. 11 Januari 2017

Hasbullah, *Kapita Selekta Pendidikan Islam,* Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 1996.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Idrus, Muhammad. *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, Jakarta: Erlangga, 2009.

Ilaihi, Wahyu, *Komunikasi Dakwah*. Surabaya: IAIN SA Press, 2013.

J Moeleng, Lexy. *Metode Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2016.

J.A, Devito. *Komunikasi Antarmanusia.* Tanggerang Selatan: Karisma Publishing Group, 2010.

Keraf, Gorys. *Komposisi*, Flores: Nusa Indah, 2004.

Khayyirah, Balqis. *Cara Pintar Berbicara Cerdas Di Depan Publik*. Yogyakarta: DIVA Press, 2013.

Liliweri, Alo. *Komunikasi Serba Ada Serba Makna.* Jakarta: Kencana, 2011.

Leech, Geofrey. *Prinsip-prinsip Pragmatik. Terj,*. Jakarta; Universitas Indonesia, 1993.

Makinuddin dan Tri Hadiyanto Sasongko, *Analisis Sosial: Bersaksi Dalam Advokasi Irigasi*, Bandung: Yayasan AKATIGA, 2006.

Muhyiddin, Luthfi. "Gaya Bahasa Khutbah Jum'at", Vol. 8, No. 2 Desember 2013.

Mas'udi, M. Ali. "Peran Pesantren Dalam Pembentukan Karakter Bangsa", Jurnal Paradigma, Vol. 2, No. 1 November 2015,

Mulyana, Deddy. *Ilmu Komunikasi.* Bandung; Remaja Rosdakarya Offset, 2014.

Munir, Samsul Amin, *Rekontruksi Pemikiran Dakwah*, Jakarta: Amzah, 2008.

Mustaqim, Abdul. "Bela Negara Dalam Perspektif Al-Qur'an", *Jurnal Analisis Agama* Vol 11, No.1 Juni 2011,

Narbuko, Cholid, Abu Achmadi, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: Bumi Aksara, 1997.

Pamungkas Stiyamulyani dan Sri Jumini, "Pengaruh Menghafal Al-Qur'an Terhadap Highhorder Thingking Skils (HOTS) Ditinjau Dari Motivasi Berprestasi Mahasiswa", *Jurnal Kajian Pendidikan Sains*, Vol. 4, No. 01 April 2018.

Quraish Shihab¸ M. *Membumikan Al-Qur'an,* Bandung: Mizan , 1998.

Rakhmat, Jalaluddin. *Retorika Modern Pendekatan Praktis.* Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset, 2011.

Ritonga, M. Jamaluddin, *Tipologi Pesan Persuasi*. Jakarta: PT. Indeks, 2005.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Ruslan, Rosady, *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006.

Sabiq, As, t.t. *Fiqhus-Sunnah.* Jilid I dan II. Jeddah; Maktabatul-Khidmatil-Khadisah.

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D,* Bandung: Alfabeta, 2017.

Sunarjo dan Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan Retorika*. Yogyakarta: Liberty, 1983.

Sumirat & Suryana, Sholeh & Asep, *Komunikasi Persuasi.* Banten: Universitas Terbuka. 2014

Syahputra, Iswandi. *Komunikasi Profetik Konsep dan Pendekatan*, (Bandung: Simbiosa Rekatama Media, 2007.

Uchjana Effendi, Onong. *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2002.

Internet

Krisdiantoro, Hari Santri Nasional 22 Oktober Resolusi Jihad Pendiri NU KH. Hasyim Asy'ari Jadi Fondasinya. http://jabar.tribunnews.com/2018/10/15/hari-santri-nasional-22-oktober-resolusi-jihad-pendiri-nu-kh-hasyim-asyari-jadi fondasinya?page=all. Diakses pada tanggal 08 Januari 2019

Pratiwi, Puput Akad Ningtyas. Sejarah Hari Santri Nasional yang Diperingati Setiap 22 Oktober, Ternyata Berkaitan dengan Kemerdekaan Indonesia. http://www.grid.id/amp/04960258/sejarah-hari-santri-nasional-yang-diperingati-setiap-22-oktober-ternyata-berkaitan-dengan-kemerdekaan-indonesia?page=all. Diaskses pada tanggal 08 Januari 2019.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id