BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Metode dan Teknik Dakwah.

1. Pengertian Metode Dakwah.

Sebelum berbicara tentang pengertian metode dakwah, alangkah baiknya kita mengerti terlebih dahulu tentang sebuah pengertian dari metode itu sendiri, yang bertujuan agar dapat kemudahan untuk memahami apa arti metode dakwah dengan baik dan terjauhkan dari kesalah pahaman satu antara lain yang tidak diinginkan.

Dikarenakan sebuah metode dalam dakwah sangat banyak diperlukan demi menggapai harapan sebuah dakwah yang benar-benar bagus dan terarahkan dengan baik demi menggapaai sasaran yang tepat dan baik.

Metode itu sendiri, Secara etimologi, istilah metodologi berasal dari bahasa yunani yakni dari kata *"metados"* yang berarti cara atau jalan dan *" logos"* yang berarti ilmu.[1]Dengan demikian sudah jelas bahwa metode kini adalah jalan yang menjadikan sebuah ilmu memiliki arah tujuan yang benar dan teratur. Untuk lebih jelasnya, metode adalah cara yang dapat digunakan untuk melaksanakan strategi.[2]

Jadi, metode bisa disebut sebagai jalan ataupun sebuah arahan yang dapat menuntuk dalam menjalankan sesuatu dengan benar dan memiliki jalan yang bertujuan dalan kebaikan, untuk teknik tak jauh bedah dengan

[1] Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, (Surabaya: Al Ikhlas, 1983), h. 99
[2] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, (Jakarat: Kencana, 2009), h. 357

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, teknik sendiri juga bisa disebut metode, karena teknik juga memiliki tujuan yang guna untuk memperjelas suatu cara atau rancangan tersendiri dalam melakukan sesuatu, sehinggah bisa terarahkan dengan baik, teknik juga biasanya dimiliki dengan masing-masing orang dengan sesuai tipe orang sendiri.

Sedangkan dakwah sendiri adalah sebuah ajakan, seruhan dalam artian menyeruh atau mengajak orang untuk memilih jalan kebaikan dan berjalan lurus menuju dalam kebenaran yang sudah tentu akan bertujuan mendapat ridho Allah SWT.

Dakwah juga bisa diartikan mengajak orang yang belum menuju kebaikan atau berjalan dijalan kebenaran untuk diajak berjalan bersama-sama dijalan yang baik, mengajak yang belum beribadah untuk diajak beribadah, mengajak yang belum masuk dari agama Islam untuk masuk dan mengikuti ajaran Islam sebaik mungkin, mengajak memahami ajaran Islam untuk mengajak masuk dalam sebuah ajaran Islam yang baik.

Dengan mengertinya makna dari metode dakwah, maka bisa disimpulkan bahwa metode dakwa adalah suatu carah dan arah untuk berjalan yang menuntun perjalanan dakwah dengan baik dan benar, sehingga menjadikan sebuah tiket untuk masuk dalam ridho Allah SWT. Dengan demikian, seorang da'i akan bisa lebih mudah untuk berdakwah dengan mengerti metode yang sesuai dengan kemampuan diri dengan jalan yang sudah diajarkan dan diterapkan oleh metode-metode yang ada.

Di dalam metode dakwah banyak sekali yang mendefinisikan tentang pengertian metode dakwah, dengan demikian, ada beberapa

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

pendapat tentang definisi metode dakwah, sebagaimana yang dikutip oleh Moh. Ali Aziz dalam bukunya, yakni:

a. Al-Bayanuni mengemukakan definisi metode dakwah (*asalib al-da'wah*) sebagai berikut:

الطرق التي يسلكها الداعى في دعوته آو كيفيات تطبيق مناهج الدعوة

"*Yaitu cara-cara yang di tempuh oleh pendakwah dalam berdakwah atau cara menerapkan setrategi dakwah".*

b. Said bin Ali al-Qahthai membuat definisi metode dakwah sebagai berikut. "*Uslub* (metode) dakwah adalah ilmu yang mempelajari bagaimana cara berkomunikasi secara langsung dan mengatasi kendala-kendala".

c. Hampir sama dengan definisi ini, menurut 'Abd al-Karim Zaidan, metode dakwah (*uslub al-da'wah*) adalah:

العلم الذي يتصل بكيفية مباشرة وإزالة العوائق عنه

"Ilmu yang terkait dengan cara melangsungkan penyampaian pesan dakwah dan mengatasi kendala-kendalanya".

Dalam Kamus Ilmia Populer, metode adalah cara yang sistematis dan teratur untuk melaksanakan sesuatu atau cara kerja. Dari beberapa definisi ini, setidaknya ada tiga karakter yang melekat dalam metode dakwah.

a. Metode dakwah merupakan cara-cara yang sistematis yang menjelaskan arah strategi dakwah yang telah ditetapkan. Ia bagian dari strategi dakwah.

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. Karena menjadi bagian dari setrategi dakwah yang masih berupa konseptual, metode dakwah bersifat lebih konkret dan praktis. Ia harus dapat dilaksanakan dengan mudah.

c. Arah metode dakwah tidak hanya meningkatkan efektivitas dakwah, melainkan pula bisa menghilangkan hambatan-hambatan dakwah. Setiap setrategi memiliki keunggulan dan kelemahan. Metodenya berupa menggerakkan keunggulan tersebut dan memperkecil kelemahannya.[3]

2. Pengertian Teknik Dakwah.

Sebelum memahami arti atau pengertian teknik dalam berdakwah, perlu dipahami bahwa teknik sendiri mempunyai maknah tersendiri, bahkan dakwah juga mempunyai arti tersendiri, untuk memahami keduanya yakni dengan memahami satu persatu.

Dengan demikian teknik dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, teknik diartikan sebagai cara (kepandaian) membuat atau melakukan sesuatu yang berhubungan dengan seni. teknik sudah jelas bahwa teknik adalah suatu kepandaian tersendiri yang sudah tertanam dalam diri seseorang yang digunakan untuk bisa menggapai suatu yang diinginkan dengan baik.

Selain itu teknik juga diartikan oleh Wina Sanjaya dalam bukunya yang dikutip oleh Moh. Ali Aziz didalam bukunya yang menuliskan. Teknik adalah cara yang dilakukan seseorang dalam rangka mengimplementasikan suatu metode.[4]

---

[3] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, (Jakarat: Kencana, 2009), h. 357-358
[4] *Ibid, h. 358*

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

Sedangkan yang dinamakan dakwah adalah sesuatu ajakan atau seruhan yang bertuan untuk berjalan dengan benar dijalan Allah SWT, demi menggapai ridho sang pencipta.

Secara umum teknik dakwah itu dapat dilakukan dengan: lisan, tulisan, lukisan, dan pertunjukan atau penampilan, serta lainnya sesuai dengan perkembangan masa.[5]

Dengan uraian demikian dapat dipahami bahwa teknik dakwah adalah cara yang dilakukan seseorang dalam rangka mengimplementasikan suatu metode dalam berbicara di hadapan publik, demi menggapai harapan menjadikan baik seseorang dan diri sendiri dengan berjalan dijalan kebenaran.

Teknik dalam berdakwah juga mempunyai beberapa hal yang harus diketahui, diantaranya adalah: teknik persiapan, teknik penyampaiaan, dengan teknik evaluasi.

Dengan demikian, yang dinamakan teknik persiapan adalah suatu cara untuk mempersiapkan diri sebelum menghadapi apa yang harus dihadapi dengan benar-benar baik, diantaranya adalah:

a. mempersiapkan mental yang ada dalam diri, guna untuk mempersiapkan kekurangan yang ada dalam diri kita, atau menghadapi keraguan ketika berhadapan dengan publik ketika kita mau berpidato maupun ceramah.
b. mempersiapkan naskah pidato untuk menjadikan kebaikan dalam isi pidato, dan membuat pidato lebih terarahkan pada tujuan yang

[5] Hamzah Tualeka Z.N, *Pengantar Ilmu Dakwah* (Surabaya: Alpha Mediatama), h. 49.

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

diinginkan, demi menggapai lantunan tutur kata yang baik dan terkesan untuk orang.

c. Mempersiapkan diri dalam artian kesehatan jasmani maupun rohani. Bertujuan agar ketika berpidato, tubuh benar-benar kuat dan terfokuskan dengan apa yang akan dibawahkan untuk pendengar.

Napoleon Bonaparte dalam buku Dale Carnegie pernah berkata kira-kira demikian: "Perang adalah merupakan sebuah ilmu pengetahuan, dan ini tidak akan bisa berhasil jika sebelumnya tidak dirancanakan ataupun di pikirkan lebih dahulu dengan masak-masak".[6]

Sedangkan untuk teknik penyampaiaan adalah cara untuk menyampaikan suatu gagasan atau pembicaraan dengan baik demi menggapai harapan penyampaian yang baik dan benar-benar mendapatkan perhatian baik dari pendengar.

Yang perlu diperhatikan dalam teknik penyampaian (*Pronuntiation*). Pembicara harus memperhatikan olah suara (*vocis*) dan gerakan-gerakan anggota badan (*gestus moderation cum venustate*).[7] Terkait dengan teknik penyampaian ceramah, bahwa terdapat beberapa teknik untuk membuka ceramah, yaitu :

a. Langsung menyebutkan topik ceramah.
b. Melukiskan latar belakang masalah.
c. Menghubungkan peristiwa yang sedang hangat.
d. Menghubungkan dengan peristiwa yang sedang diperingati.
e. Menghubungkan dengan tempat atau lokasi ceramah.

---

[14] Dale Carnegie, *Teknik dan Seni Berpidato*, (Terjemah, Nur Cahaya, t.t), h. 61
[7] Hands Handoko, *Seni Pidato dan MC*, (Magelang, Damar Media Publishing, 2011), 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

f. Menghubungkan dengan suasana emosi yang menguasai khalayak.

g. Menghubungkan dengan sejarah masa lalu.

h. Menghubungkan dengan kepentingan vital pendengar dan memberikan pujian pada pendengar.

i. Pernyataan yang mengejutkan.

j. Mengajukan pertanyaan-pertanyaan provokatif.

k. Menyatakan kutipan, baik dari kitab suci atau yang lainnya.

l. Menceritakan pengalaman pribadi.

m. Mengisahkan cerita faktual ataupun fiktif.

n. Menyatakan teori.

o. Memberikan humor.[8]

Menurut Nasrudin Razak yang dikutip oleh Syahroni A.J. Untuk mengenai teknik evaluasi sesudah pidato dilaksanakan, sebenarnya bertumpu pada *feedback* dari pihak pendengar. Dengan kata lain, sejauh manakah adanya perubahan pada mereka atau sebaliknya, boleh jadi pula tidak ada perubahan pada mereka. data seperti inilah yang dicari dan diperoleh dalam kegiatan evaluasi.[9]

Dengan adanya teknik evaluasi, seorang penceramah akan memudahkan dalam mengerti seberapa manfaat isi kandungan pembawaan cerama pencerama, apakah bisa menjadikan perubahan yang baik untuk orang lain, dan mengetahui kekurangan dari pencerama sendiri bahkan menjadikan semakin baik untuk memperbaiki kekurangan pencerama.

[8] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, (Jakarat: Kencana, 2009), h. 362-363.
[9] Syahroni A.J, *Teknik Pidato*, (Surabaya: Dakwah Digital Press, 2012), h. 128.

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. Teknik Penyampaian Pidato

Menjelaskan tentang teknik penyampaian adalah cara atau trik-trik untuk menyampaikan denagn baik, teknik penyampaian di antaranya adalah:

1. Teknik membuka pidato.

   Di dalam berpidato, harus diperhatikan ketika kita akan memulai pidato kita dengan menggunakan teknik membuka pidato yang baik, dengan bertujuan agar pendengar merasa nyaman di awal mendengarkannya dan mempunyai keinginan untuk menikmati kelanjutannya sampai akhir dari penyampaiaan pidatonya.

   Ahli pidato manapun, mereka akan sepakat menjawab bahwa "sesuatu yang akan langsung merebut perhatian adalah pembukaan yang menarik." Sejak zaman aristotales, buku-buku mengenai pidato menjelaskan mengenai pembukaan, isi dan kesimpulan pidato.

   Namun, belakangan ini pembukaan pidato mulai terabaikan. Ujung-ujungnya, membuat penonton menyimpulkan bahwa meninggalkan pidato lebih awal. Tidak berlebihan, jika berkata bahwa: pembukaan pidato adalah kuncinya.

   Dalam pembukaan pidato juga mempunyai tips tersendiri, guna untuk menarik pendengar dan membuat pendengar nyaman ketika mendengarkan, diantaranya adalah:

   a. Mualailah dengan sebuah kisah.
   b. Awali dengan pendapat bersama.
   c. Bangkitkan rasa tahu pendengar anda.
   d. Kata-kata orang terkenal terbukti selalu menarik perhatian.

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

e. Gunakan alat peraga, kejutkan pendengar anda.

f. Topik yang sangat diinginkan pendengar.[10]

Dengan adanya tujuan teknik pembukaan dalam pidato, yakni bertujuan untuk menjadikan pendengar merasa ingin mengerti isi atau kelanjutan ceramah yang akan disampaikan oleh seorang pendakwah atau da'i dan membuat orang tertarik dengan suasana yang dianggap seorang pendengar menarik dan perlu didengarkan.

Manfaat dari teknik membuka ini juga sangat banyak bermanfaat, dengan pembukaan pidato yang indah dan enak untuk dimengerti mulai awalnya maka rasa ketertarikan akan semakin menjadi didiri pendengar, rasa ingin mengerti juga pasti sangat menggebu-gebu dikarenakan teknik tersebut.

2. Teknik penyampaian isi pidato.

Dalam penyampaian isi pidato setidaknya orang yang mendengarkan masih ingin untuk mendengarkan sampai akhir dan tidak untuk diabaikan, dengan demikian, dalam teknik penyampaian juga memiliki tips-tips tersendiri demi menggapai penyampaiaan isi yang bisa dinikmati oleh pendengar dan dipahami maknanya juga diajarkan kebaikannya kepada keluarga dan orang lain, diantaranya yakni dengan:

a. Memperhatikan suara ketika penyampaian.

Pidato akan terdengar dengan nyaman oleh pendengar, jika sang pakar pidato mengeluarkan kata-katanya dengan suara yang bagus sesuai, memiliki intonasi yang benar dan bisa membuat

[10] Muhammad Rizki, *Pidato? Siapa Takut!* (Yogyakarta: Pinang Merah Residence, 2014), h. 21.

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

pendengar terbawa suasana oleh suara-suara indah yang terlantunkan dari pita suara sang pembicara.

b. Memperhatiakan gerak tubuh yang sesuai dengan penyampaian.

Dengan gerakan yang mendukung penampilan pembicara dalam pidato, pembicara akan terlihat indah dengan isyarat-isyarat yang ditandakan dengan gaya lengkok organ tubuh yang perlu diisyaratkan.

c. Kontak mata atau arah pandangan ketika menyampaikan pidato.

Mata harus bisa mengajak orang untuk berinteraksi dengan kita, karena jika kita memandang orang di depan kita dengan baik, maka akan bisa membawahkan suasana yang baik dan bisa menjadikan orang terhipnotis ole pandangan manis kita.

3. Teknik menutup pidato.

Setiap kita ingin mengakhiri sebuah pidato, maka ada pula sebuah teknik menutup maupun tips-tips untuk menutup sebuah pidato, karena dengan penutupan yang baik, maka akan bisa menjadikan sebuah pesan tersendiri dalam berpidato. Karena denagan penutupan pidato yang baik, akan menimbulkan sebuah kesan yang akan melekat pada pendengar dan mudah diingat-ingat sepanjang perjalanan hidup seseorang pendengar denagn apa yang sudah dipidatokan. Cara menutup di antaranya adalah:

a. Menyampaikan kesimpulan.

b. Menyampaikan ringkasan atau mengulang pernyataan penting.

c. Menggugah perasaan.[11]

[11] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Pidato*, (Surabaya: Dakwah Digital Press, 2015), h. 94.

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. Menyampaikan sebuah pantun, maupun puisi yang membuat sesorang mudah mengenang maknanya.

e. Mencontohkan apa yang ada di sekitar dengan isi dakwah kita, bertujuan agar setiap melihat apa yang ada di sekitarnya,, menjadi ingat dengan pesan dakwah yang sudah di berikan.

f. Memberikan ajaran cara-cara do'a khusus untuk menyemangati perjalanan hidupnya dengan do'a yang berhubungan ataupun sesuai denagn isi di pidato, yang bertujuan agar diamalkan sebuah kebaikannya.

C. Kerangka Teori

Sebelum peneliti terjun langsung dilapangan yang sudah ditentukan sebelumnya, atau melakukan pengumpulan data, peneliti diharapkan untuk mampu menjawab semua permasalahan melalui suatu kerangka pemikiran. Sedangkan kerangka pemikiran sendiri adalah, merupakan sesuatu kajian tentang bagaimana hubungan tentang teori dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan dalam perumusan masalah yang sudah ada.

Pernyataan dari seorang Wilbur Schram yang menyatakan bahwa teori adalah suatu perangkat sebuah pernyataan yang saling berkaitan atau bersinambungan, pada abstraksi dengn kadar tinggi dan dari padanya proposisi bisa dihasilkan dan diuji secara ilmiah dan pada landasannya dapat dilakukan prediksi mengenai perilaku.

Adapun teori yang dianggap relevan dengan masalah penelitian ini adalah Komunikasi Persuasif :

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 buku Komunikasi Dakwah yang ditulis oleh Wahyu Ilaihi, menyatakan bahwa komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan prilaku. Istilah persuasif bersumber dari bahasa latin yaitu ” persuasion” yang berarti membujuk, mengajak atau merayu.[12]

Persuasi bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep. Persuasif yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah.

Sebuah komunikasi yang dibalik efektif itu bukan hanya sekedar menyusun kata atau mengeluarkan bunyi yang berupa lantunan kata-kata yang indah maupun buruk, akan tetapi menyangkut bagaimana agar orang lain atau pendengar tertarik dengan perhatiannya, mau mendengar, mengerti dan melakukan sesuai dengan pesan yang disampaikan.

Komunikasi persuasif berusaha mempengaruhi individu melalui terpaan pesannya, sehingga dapat didefinisikan pesan yang dimaksudkan untuk mengubah pendapat, sikap, kepercayaan, atau perilaku individu maupun organisasi.[13]

Untuk tujuan tersebut, bukan hal yang mudah dan begitu saja bisa dilakukan, sehingga dalam membentuk sebuah pesan yang persuasif perlu

[12] Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h.125
[13] Sutrisna Dewi, *Komunikasi Bisnis*, (Yogyakarta: Andi, 2007), hal. 104

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

mempehatikan prinsip tau kerangka AIDA (*Attention, Interest, Desire, Action*).

1. *Attention* (perhatian)

   Pada bagian awal, diuraikan ide pokok yang menarik perhatian dan manfaat bagi audiens.

2. *Interest* (minat)

   Pesan tersebut harus mampu membangkitkan minat dan ketertarikan audiens.

3. *Desire* (keinginan)

   Yang kemudian mendorong pada penumbuhan kebutuhan.

4. *Action* (tindakan)

   Diharapkan muncul sebuah tindakan yang diinginkan oleh komunikator.

Istilah lain dari AIDDA adalah A-A procedure sebagai singkatan dari:

1. Attention
2. Action
3. procdure

Semua itu yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dilakukan dulu dengan menumbuhkan minat. Konsep ini, merupakan proses psikologis dari diri mad'u.

Sebagai contoh, dakwah yang dilakukan dengan metode pidato (ceramah). Sebelum juru dakwah bermaksud mencapai tujuan dakwah terlebih dahulu harus berusaha membangkitkan perhatian mad'u. Upaya membangkitkan perhatian tersebut dapat dilakukan dengan vokal maupun visual. Ditinjau dari aspek olah vokal dapat dilakukan dengan:

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. Mengatur tinggi rendahnya suara
2. Mengatur irama
3. Serta mengadakan tekanan-tekanan terhadap kalimat yang dianggap penting

Da'i harus dapat mengatur kata-katanya, dimana ia harus berhenti, memanjangkan suku-suku kata tertentu dan mengeraskan bunyi sebagai penekanan terhadap kata atau kalimat yang dianggap perlu.

Sementara itu, kontak visual dapat dilakukan dengan mengarahkan pandangan kepada seluruh mad'u. Dengan cara itu, mad'u akan merasa lebih diperhatikan dan diajak bicara oleh da'i. Mereka pun akan merasa dituntut untuk memperhatikan juru dakwah, sehingga menjadi hubungan timbal balik yang sangat kuat antara da'i sebagai komunikator dan mad'u sebagai komunikan, selanjutnya, da'i harus bisa berorientasi pada upaya menggerakkan mereka untuk berbuat sesuai dengan materi atau pesan yang disampaikan.[14] Selain itu, dalam komunikasi persuasif untuk mencapai tujuan dan sasarannya maka seoarang da'i perlu melakukan perencanaan secara matang dan untuk menjadi komunikator yang efektif, seorang komunikator dakwah harus membekali mereka dengan teori-teori persuasif yang dikembangkan menjadi beberapa metode, antara lain:

1. Metode Asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan jalan menumpangkan pada suatu peristiwa yang aktual atau sedang menarik perhatian dan minat massa.

[14] Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h.128

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. Metode Integrasi adalah kemampuan untuk menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti kebersamaan dan senasib serta sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun nonverbal (sikap)
3. Metode Pay-Off dan Fear arousing yakni kegiatan mempengaruhi orang lain dengan jalan melukiskan hal-hal yang menggembirakan dan menyenangkan perasaannya atau memberi harapan (iming-iming), dan sebaliknya dengan menggambarkan hal-hal yang menakutkan atau menyajikan konsekuensi yang buruk dan tidak menyenangkan perasaan
4. Metode Icing adalah yaitu menjadikan indah sesuatu sehingga menarik siapa yang menerimanya. Metode icing juga disebut metode memanis-maniskan atau mengulang kegiatan persuasif dengan jalan menata rupa sehingga komunikasi menjadi lebih menarik.

Empat metode tersebut harus disesuaikan dengan kebutuhan mad'u. Untuk itu seorang komunikator dakwah layaknya dapat menganalisis terlebih dahulu situasi dan kondisi objek dakwah yang akan dihadapi. Semakin banyak informasi tentang kondisi mad'u yang dikumpulkan, semakin banyak keuntungan yang diperoleh komunikator untuk dapat memilih materi yang sebaik-baiknya berdasarkan informasi yang telah ditetapkan.[15]

Perlu diingat dan diperhatikan pula, bahwa sebagai suatu proses komunikasi, tidak menutup kemungkinan munculnya hal-hal yang dapat

[15] *Ibid*, hal 126 - 128

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

menghambat tercapainya tujuan dakwah secara persuasif. Hambatan-hambatan tersebut terjadi karena faktor antara lain :

1. Faktor Motivasi

   Seseorang akan bersikap atas dasar kepentingan atau kebutuhan yang melekat pada dirinya. Oleh karena itu, pembicara harus memperhatikan akan kebutuhan-kebutuhan mad'u.

2. Faktor Prejudice (prasangka)

   Bila mad'u sudah dihinggapi perasaan prejudice baik antar individu, rasa maupun golongan maka akan sulit untuk menerima perasaan secara objektif karena mereka tidak lagi merepon pesan secara rasional.

3. Faktor Semantik.

   Faktor pada perbedaan dalam pengejaan, bunyi maupun pengertian kata-kata antara komunikator dan komunikan sehingga akan menimbulkan salah pengertian dan mengganggu jalannya informasi.

4. Faktor Gangguan Suara (*noise factor*)

   Gangguan ini dapat terjadi karena disengaja atau tidak sengaja misalnya ketika penyampaikan ceramah berlangsung, tiba-tiba ada kereta api yang lewat, sehingga mengganggu penyampaian ceramah tersebut.

   Oleh karena itu, untuk mengantisipasi terjadinya hambatan tersebut, seorang da'i harus mengetahui secara dini pada saat persiapan maupun penyampaian pesan dakwah. Selanjutnya harus ada upaya untuk menghindari hambatan-hambatan tersebut agar tidak terjadi kegagalan

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 pelaksanaan persuasif, karena kegagalan dalam persuasif, juga berarti kegagalan dalam tujuan dakwah.

D. Penelitian Terdahulu

Dengan adanya penelitian terdahulu guna untuk menghindari terjadinya ada pengulangan skripsi yang telah membahas permasalahan yang sama dari orang lain, baik dari sebuah bentuk tulisan dalam buku maupun bentuk tulisan lain, dan untuk menghindari plagiarisme, maka berikut ini penulis sampaikan beberapa hasil penelitian sebelumnya yang memiliki relevansi dengan penelitian ini, antara lain adalah penelitian terdahulu yang sudah dilampirkan dalam tulisan sebagai berikut;

Tabel 2. 1

Penelitian Terdahulu

NO	NAMA dan TAHUN	JUDUL SKRIPSI	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Noor Fitriyah, Tahun 2012	Tilawah Bit Taghanni Sebagai Teknik Dakwah Ibu Nyai Hj Chomsatun Hidayat	Sama dalam hal membahas teknik, akan tetapi dengan : tilawah bit taghanni sebagai teknik dakwah	Difokuskan pada teknik dakwahnya yang melalui tilawah bit taghanni
2	Nasihatul Latifah, Tahun 2004	Dakwah KH Sholihin Yusuf (Study tentang Metode dan Teknik Penyampaian Pesan di Rumah Tahanan Negara Kelas 1 Medaeng, Waru, Sidoarjo)	Sama dalam hal meneliti bagaimana teknik penyampaian dakwah seorang da'i	Berbeda dalam fokus wilayah penelitian, yaitu Lembaga Permasyarakatan dan sasarannya adalah narapidana
3	Aniqotus Sa'adah, tahun 2005	Gaya Retorika Dakwah Prof. Dr. Moh. Ali Aziz, M.Ag.	Sama dalam membahas cara atau gaya dalam bahasa,gerak tubuh, irama	Perbedaanya dikarenakan membahas tentang gaya bahasanya atau pelafalan.

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

			suara.	
4	Umi Salamah, tahun 2009	Dakwah Hj. Masruroh (Kajian tentang Aktivitas dan Metode Dakwah Hj. Masruroh di Kelurahan Jemur Wonosari, Kecamatan Wonocolo, Kotamadya Surabaya).	Sama dalam hal membahas dakwah dan isi penyampaiaan dakwah.	Bedanya dikarenakan dengan pembahasan metode dan pembahasan teknik. Akan tetapi teknnik dan metode masi berkesinambungan
5	Fu'adah, tahun 2009	Aktivitas dan Metode Dakwah KH. Ali Mustofa di Desa Kramat Jegu, Kecamatan Taman, Kabupaten Sidoarjo.	Sama dalam hal pembahasan dakwah satu objek.	Bedanya dari pembahsan metode dan teknik dakwah.

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