

ABSTARKSI

Kata Kunci : Tauhid dan Strategi Persuasive

Salah satu fenomena yang saat ini bisa dinikmati sehari-hari adalah merebaknya aktivitas pendidikan ajaran islam melalui ceramah atau dakwah. Namun, fenomena paradoks pun sering kita jumpai dan tak kalah menyentaknya, seperti maraknya tindakan kekerasan, kerusuhan sosial, pornoaksi, pornografi, korupsi, dan lain sebagainya. Ada banyak faktor yang menjadi penyebabnya, salah satunya karena pendidikan keislaman lebih spesifik lagi pendidikan ketauhidan yang selama ini dilakukan cenderung artifisial dan hanya bersifat informatif saja, padahal antara pendidikan aqidah ummat dan realitas sosial memiliki hubungan interdependensi yang sangat kuat. Paling tidak ada dua hal penting yang dapat diungkapkan dari hubungan tersebut, yaitu *Pertama*, realitas sosial merupakan alat ukur keberhasilan pendidikan agama islam yang sekaligus menjadi cermin sosial dalam merumuskan agenda bimbingan keimanan pada ummatnya. *Kedua*, aktivitas pendidikan ketauhidan sendiri pada hakikatnya merupakan pilihan strategis dalam membentuk arah perubahan masyarakat ke arah yang lebih baik dengan semangat religiusitas yang tinggi. Sebagai sebuah proses membangun masyarakat yang Islami, pendidikan ketauhidan tentu saja harus berpedoman kepada apa yang telah digariskan oleh al-Qur'an dan sunnah Rasul, antara lain dilaksanakan secara hikmah (bijaksana).

PITI (Pembina Iman Tauhid Islam) Surabaya sebagai salah satu Ormas Islam, mengupayakan proses pendidikan dan bimbingan aqidah islam (tauhid) dengan strategi persuasif kepada muslim Tionghoa di Surabaya. Sebagai kata benda term ini disebut persuasi, yang berarti, ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek baik yang meyakinkannya. Dalam bentuk kata sifat istilah ini disebut sebagai persuasif, yaitu bersifat meyakinkan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, Departemen P & K, Balai Pustaka,1988). Tujuan pendidikan dengan menggunakan strategi persuasif secara bertingkat ada dua yaitu: *pertama*, mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*). *kedua*, mendorong seseorang melakukan sesuatu/agar memiliki tingkah-laku (*behaviour*) tertentu. Terkait tujuan tersebut, dalam strategi persuasif memiliki empat prinsip yang dapat menentukan keberhasilan penggunaannya, yakni 1) Prinsip Pemaparan yang Selektif (*The Selective Exposure Principle*), 2) Prinsip Partisipasi Audiens (*The Audience Participation Principle*), 3) Prinsip Suntikan (*The Inoculation Principle*) dan 4) Prinsip Perubahan yang Besar (*The Magnitude of Change Principle*).

Setelah prinsip strategi persuasif terpenuhi dalam kegiatan pendidikan, ada lima tanda bahwa pendidikan seseorang dapat dinilai efektif, yaitu 1) Melahirkan pengertian, 2) Menimbulkan kesenangan, 3) Menimbulkan pengaruh pada sikap, 4) Menimbulkan hubungan yang makin baik. Maksudnya, semakin komunikatif dan persuasif interaksi yang terjalin akan membuat hubungan antara banyak pihak semakin dekat dan semakin akrab serta saling membutuhkan dan 5) Menimbulkan tindakan. Maksudnya, dengan bimbingan yang terus-menerus dilakukan seseorang kemudian terdorong bukan hanya dalam mengubah sikap, tetapi sampai pada mau melakukan apa yang dianjurkan oleh pembimbing.