

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. TAUHID

##### 1. TAUHID DALAM AJARAN AGAMA ISLAM

Sebelum membahas Tauhid dalam islam, sedikit kita menengok kajian seputar Agama. Berbicara agama tidak terlepas dari masalah kehidupan manusia itu sendiri,<sup>1</sup> oleh karena itu agama menjadi suatu kebutuhan hidup yang memiliki fungsi-fungsi seperti yang dikemukakan oleh para ahli sebagai berikut:

Mahmud Syaltut menyebutkan, bahwa fungsi agama adalah sebagai wahana untuk:

- Mensucikan jiwa dan membersihkan hati.
- Membentuk sikap patuh dan taat serta menimbulkan sikap dan perasaan mengagungkan Tuhan.
- Memberi pedoman kepada manusia dalam menciptakan kebaikan hidup di dunia secara mantap dengan cara memperat hubungan dengan Tuhan sebagai pencipta.

Sementara menurut Musthafah al-Zuhayli mengemukakan, bahwa fungsi agama yaitu:

- Sebagai pemenuhan kebutuhan rohani

---

<sup>1</sup> Mahmud Yunus, *Metodik Khusus Pendidikan Agama*, (Jakarta: PT Hidakarya Agung, 1990) h. 9

- Sebagai motivasi dalam mencapai kemajuan
- Sebagai pedoman hidup
- Sebagai sarana pendidikan rohani

Sebagai pembentukan keseimbangan jasmani dan rohani, duniawi dan ukhrawi

- Sebagai pembentukan kemantapan dan ketenangan jiwa.<sup>2</sup>

Di lain itu, Al-Maraghi berpendapat, bahwa agama bertujuan untuk:

- Mensucikan jiwa dan membebaskan akal dari kepercayaan sinkritisme terhadap kekuatan ghaib yang dimiliki makhluk dalam menguasai alam agar makhluk tunduk dan patuh kepada-Nya.
- Memperbaiki sikap bathin (*qalb*) atas dasar tujuan yang baik, agar dalam melakukan semua perbuatan dilandasi dengan niat yang ikhlas untuk Allah dan untuk manusia. (Al-Maraghi, jld. I, h. 118)

Demikian tadi beberapa tokoh mengemukakan hal mendasar berkenaan dengan agama (peran dan fungsinya). Islam adalah agama yang memiliki cakupan arti damai, selamat, sejahtera, penyerahan diri, taat, dan patuh. Pengertian tersebut menunjukkan bahwa agama Islam adalah agama yang mengandung ajaran untuk menciptakan kedamaian, keselamatan, dan kesejahteraan kehidupan ummat manusia pada khususnya, dan semua makhluk Allah pada umumnya. Kondisi itu akan

---

<sup>2</sup> Al-Zuhayli, *Al-Tadaahmun Al-Islam*, Th.XXXIV, 1980) h. 50)

terwujud apabila manusia sebagai penerima amanah Allah dapat menjalankan aturan tersebut secara benar dan *kaafah*.

Agama Islam adalah agama yang Allah turunkan sejak manusia pertama, Nabi pertama, yaitu Nabi Adam. Agama Islam itu kemudian Allah turunkan secara berkesinambungan kepada para Nabi dan Rasul-rasul berikutnya.

Akhir dari proses penurunan agama Islam itu baru terjadi pada masa kerasulan Muhammad Saw pada awal abad ke-VII Masehi. Islam sebagai nama dari agama yang Allah turunkan belum dinyatakan secara eksplisit pada masa kerasulan sebelum Muhammad Saw, tetapi makna dan substansi ajarannya secara implicit memiliki persamaan yang dapat dipahami dari pernyataan sikap para Rasul sebagaimana Allah firmankan dalam QS. Al-Baqarah: 132:



Artinya:

*Dan Ibrahim Telah mewasiatkan Ucapan itu kepada anak-anaknya, demikian pula Ya'qub. (Ibrahim berkata): "Hai anak-anakku! Sesungguhnya Allah Telah memilih agama Ini bagimu, Maka janganlah kamu mati kecuali dalam memeluk agama Islam".*

Ajaran agama Islam memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Sesuai dengan fitrah hidup manusia, artinya

(a) Ajaran agama Islam mengandung petunjuk yang sesuai dengan sifat dasar manusia, baik dari aspek keyakinan, perasaan, maupun pemikiran,

- (b) Sesuai dengan kebutuhan hidup manusia,
- (c) Memberikan manfaat tanpa menimbulkan komplikasi, dan
- (d) Menempatkan manusia dalam posisi yang benar
2. arannya sempurna, artinya materi ajaran Islam berisi petunjuk-petunjuk pada seluruh kehidupan manusia. Petunjuk itu adakalanya disebut secara eksplisit, dan adakalanya disebut secara implisit. Untuk memahami petunjuk yang bersifat implisit dilakukan dengan ijtihad.
3. Kebenarannya mutlak. Kebenaran ajaran Islam itu dapat dipahami karena ajaran Islam berasal dari Allah Yang Maha Benar, dan dapat pula dipahami melalui bukti-bukti materiil, serta bukti riilnya.<sup>3</sup> Oleh Karena itu Allah mengingatkan agar manusia tidak meragukan kebenarannya.

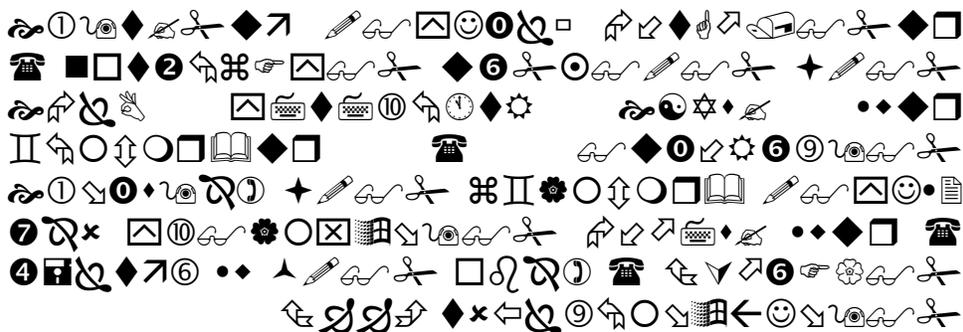


Artinya:

*Kebenaran itu adalah dari Tuhanmu, sebab itu jangan sekali-kali kamu termasuk orang-orang yang ragu (QS. al-Baqarah:147)*

2. Mengajarkan keseimbangan dalam berbagai aspek kehidupan. Sekalipun menurut ajaran Islam manusia diciptakan hanya untuk beribadah kepada Allah, tetapi nilai ibadah manusia terdapat pada seluruh aspek kehidupan, dan manusia harus memperhatikan berbagai aspek-aspek kepentingan dalam hidupnya tersebut sebagaimana Allah sebutkan dalam QS. al-Qashash: 77:

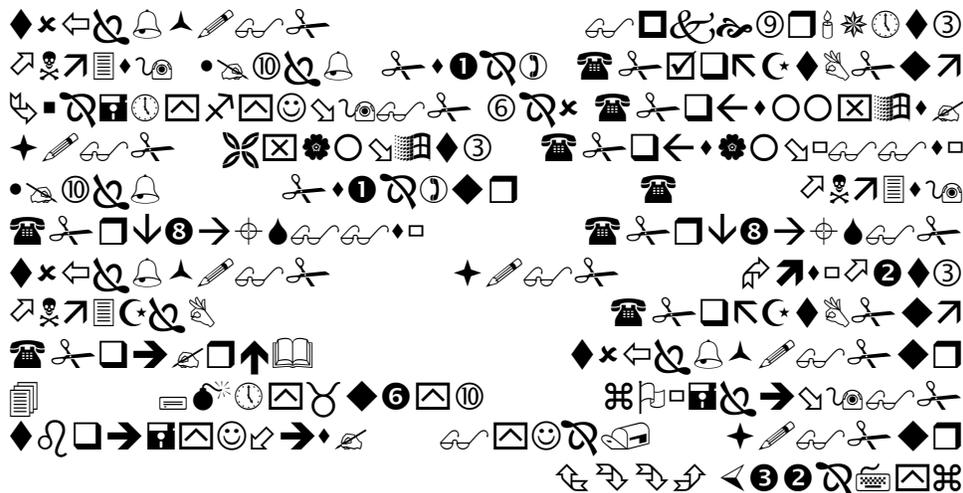
<sup>3</sup> Amin Miska Dkk, *Epistemologi Islam Pengantar Filsafat Pengetahuan Islam*, UI Press (Jakarta, 1983) h. 45



Artinya:

*Dan carilah pada apa yang Telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah Telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.*

3. Fleksibel dan ringan, artinya ajaran Islam memperhatikan dan menghargai kondisi masing-masing individu dalam menjalankan aturannya, dan tidak memaksakan orang Islam untuk melakukan suatu perbuatan di luar batas kemampuannya.
4. Berlaku secara universal, artinya ajaran Islam berlaku untuk seluruh ummat manusia di dunia sampai akhir masa
5. Sesuai dengan akal pikiran dan memotivasi manusia untuk menggunakan akal pikirannya (QS. al-Mujadilah: 11)



Artinya:

*Hai orang-orang beriman apabila kamu dikatakan kepadamu: "Berlapang-lapanglah dalam majlis", Maka lapangkanlah niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. dan apabila dikatakan: "Berdirilah kamu", Maka berdirilah, niscaya Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antaramu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat. dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.*

4. Inti ajarannya “Tauhid” dan seluruh ajarannya mencerminkan ketauhidan Allah tersebut



Artinya:

*Katakanlah: Sesungguhnya sembahyangku, ibadatku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam (QS. al-An’am: 162).*

5. Menciptakan rahmat, kasih sayang Allah terhadap makhluk-Nya, seperti ketenangan hidup bagi orang yang meyakini dan menaatinya (QS. al-Fath/48:4). Kerahmatan yang diwujudkan oleh Islam itu juga dinyatakan oleh Allah ketika menjelaskan misi kerasulan Muhammad SAW



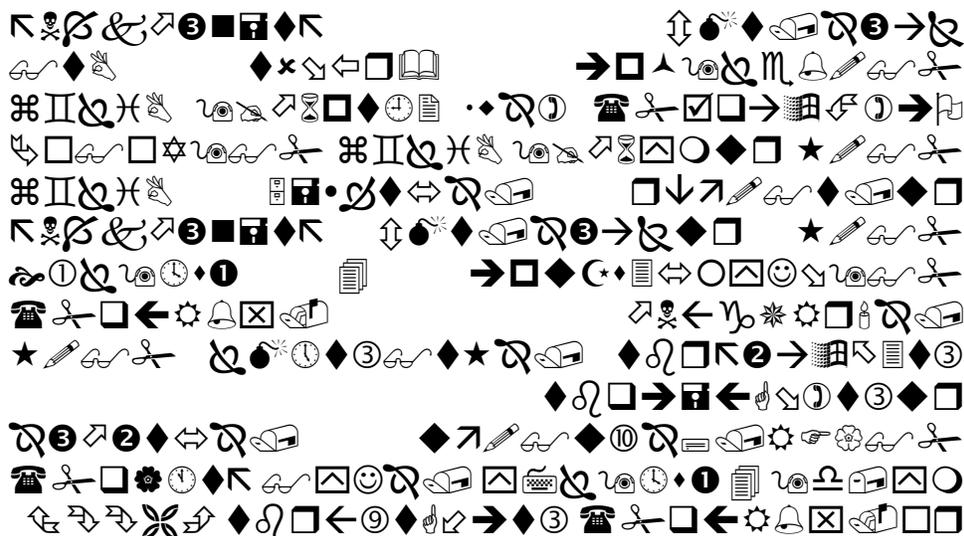
Artinya:

*Dan tiadalah kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam (QS. al-Anbiya’: 107).*

Fungsi Islam sebagai rahmat Allah tidak bergantung pada penerimaan atau penilaian manusia. Substansi rahmat terletak pada fungsi ajaran tersebut, fungsi tersebut baru dirasakan baik oleh manusia sendiri maupun oleh makhluk-makhluk yang lain apabila manusia sebagai pengemban amanah Allah telah menaati ajaran tersebut. Bentuk-bentuk kerahmatan Allah pada ajaran Islam itu adalah :

- Islam menunjuki manusia jalan hidup yang benar. Ajaran Islam sebagiannya bersifat supra rasional atau ta'abbudi dan sebagian ajaran Islam yang lain bersifat rasional atau ta'aquli.
- 6. Islam memberikan kebebasan kepada manusia untuk menggunakan potensi yang diberikan oleh Allah secara bertanggung jawab.
- Islam menghargai dan menghormati semua manusia sebagai hamba Allah, baik mereka muslim maupun non-muslim. Islam mengatur pemanfaatan alam secara baik dan proporsional.
- Islam menghormati kondisi spesifik individu manusia dan memberikan perlakuan yang spesifik pula.

Kerangka dasar ajaran Islam yang dibawah oleh Nabi Muhammad saw. bersifat multidimensional, universal, abadi dan fithri. Dikatakan multi dimensional karena ajarannya mencakup dimensi-dimensi yang menyangkut hubungan manusia dengan khaliqnya (*hablu minallah*) dan hubungan manusia dengan dirinya, dengan sesamanya, maupun dengan makhluk lainnya (*hablu minannas*)



Artinya:

*Mereka diliputi kehinaan di mana saja mereka berada, kecuali jika mereka berpegang kepada tali (agama) Allah dan tali (perjanjian) dengan manusia, dan mereka kembali mendapat kemurkaan dari Allah dan mereka diliputi kerendahan. yang demikian itu Karena mereka kafir kepada ayat-ayat Allah dan membunuh para nabi tanpa alasan yang benar. yang demikian itu disebabkan mereka durhaka dan melampaui batas (QS. ali-Imran: 112).*

Ajaran Islam ditujukan bagi kepentingan pemeliharaan tatanan kehidupan manusia dan alam semesta secara menyeluruh (universal), yang tidak dibatasi oleh ruang dan waktu. Dinilai sebagai ajaran yang abadi, karena dalam agama Islam terancang konsep ajaran yang mencakup penataan kehidupan di dunia yang sejahtera dan kehidupan di akhirat (selepas kehidupan dunia) yang bahagia.

Konsep ajarannya dikatakan fithri, karena sesuai dengan fithrah manusia yang terancang secara serasi bagi kepentingan pemeliharaan, peningkatan dan pengembangan kebutuhan fithrah manusia, baik sebagai makhluk individu maupun sebagai makhluk sosial. Pada sisi inilah keutamaan dan kelebihan risalah yang disampaikan oleh Nabi Muhammad saw. Hal ini ditunjang oleh kerangka dasar atau pokok-pokok ajaran Islam, yaitu:

Aspek keyakinan yang disebut dengan aqidah, yaitu aspek credial atau keimanan terhadap Allah dan semua yang difirmankan-Nya dan disabdakan oleh rasul-Nya untuk diyakini. Aqidah Islam ini telah dirumuskan dalam bentuk rukun iman. Penafsiran terhadap aqidah melahirkan literatur keislaman yang dikenal dengan istilah ilmu kalam atau teologi Islam dengan berbagai macam aliran pemikiran.

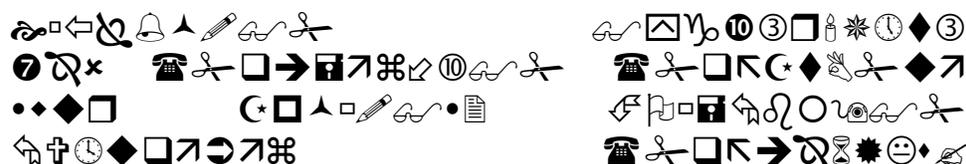
Aspek norma atau hukum yang disebut syari'ah, yaitu aturan-aturan Allah yang mengatur hubungan manusia dengan Allah, sesama manusia dan alam semesta. Penafsiran terhadap syariah Islam melahirkan literature keislaman yang disebut dengan fikhi Islam dengan berbagai macam mazhab.

Aspek perilaku yang disebut dengan akhlaq atau ihsan, yaitu sikap-sikap atau perilaku baik yang nampak maupun tidak nampak dari pelaksanaan aqidah dan syari'ah. Penafsiran terhadap akhlak melahirkan literature keislaman yang disebut dengan imu tasawauf dengan berbagai macam aliran (tarekat).

Ketiga aspek tersebut tidak dapat berdiri sendiri dan dipisahkan satu dengan lainnya tetapi menyatu membentuk kepribadian yang utuh pada diri setiap manusia muslim.

Aqidah digambarkan sebagai akar yang menunjang kokoh dan tegaknya batang di atas muka bumi, syari'ah diumpamakan sebagai batang yang berdiri kokoh diatas akar yang menancap ke bumi, sedangkan akhlaq dimisalkan dengan buah yang dihasilkan dari proses yang berlangsung pada akar dan batang.

Keutuhan dan kesatuan ketiga aspek inilah yang diperintahkan oleh Allah kepada ummat Islam, ketika mereka mengikrarkan dirinya untuk memeluk agama Islam.





Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, masuklah kamu ke dalam Islam keseluruhan, dan janganlah kamu turut langkah-langkah syaitan. Sesungguhnya syaitan itu musuh yang nyata bagimu (QS. al-Baqarah: 208).*

Aqidah (keimanan) yang benar, akan melahirkan sikap kepatuhan pada ajaran dan norma-norma yang telah digariskan dalam hukum (syari'ah), dan pelaksanaan norma dan hukum tersebut yang didasari oleh aqidah yang benar, akan melahirkan perilaku zhahiriyah dan bathiniyah yang sesuai dengan kaedah dan norma moralitas (akhlak).

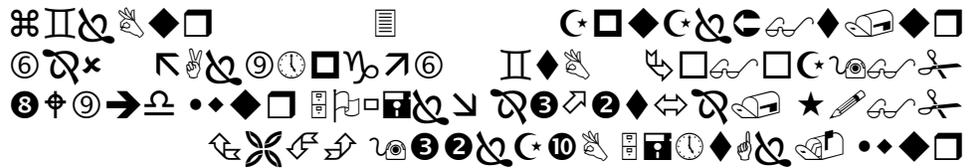
## 2. ARTI TAUHID

### a. Pembuktian Wujud Allah Swt.

Untuk membuktikan adanya Allah, al-Qur'an mengisyaratkan suatu metode yaitu menyelidiki tentang kejadian manusia dan alam semesta. Langit dan bumi serta isinya merupakan bukti yang nyata tentang adanya Allah swt. Untuk membuktikan wujud Allah, Ibnu Rusyd menggunakan dua cara:

1. "Dalil Inayah" (the proof of providence), yaitu mengarahkan manusia untuk mengamati alam semesta sebagai ciptaan Allah yang mempunyai tujuan/manfaat bagi manusia.

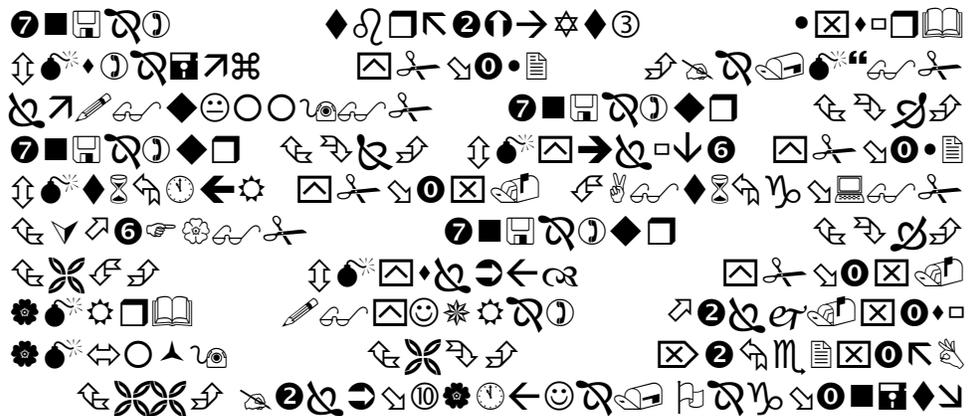




Artinya:

*Tidakkah kamu perhatikan Sesungguhnya Allah Telah menundukkan untuk (kepentingan)mu apa yang di langit dan apa yang di bumi dan menyempurnakan untukmu nikmat-Nya lahir dan batin. dan di antara manusia ada yang membantah tentang (keesaan) Allah tanpa ilmu pengetahuan atau petunjuk dan tanpa Kitab yang memberi penerangan. (QS. Luqman: 20).*

2. “Dalil Ikhtira”, yaitu mengarahkan manusia untuk mengamati makhluk yang beraneka ragam yang penuh keserasian atau keharmonisan khususnya alam hayat.



Artinya:

*(17). Maka apakah mereka tidak memperhatikan unta bagaimana dia diciptakan (18). Dan langit, bagaimana ia ditinggikan? (19). Dan gunung-gunung bagaimana ia ditegakkan? (20). Dan bumi bagaimana ia dihamparkan? (21). Maka berilah peringatan, Karena Sesungguhnya kamu hanyalah orang yang memberi peringatan. (22). Kamu bukanlah orang yang berkuasa atas mereka (QS. al-Ghasiyah: 17-22).*

Bukti lain tentang adanya Allah berdasarkan teori kefilsafatan antara lain :

1. Dalil cosmological, yang sering dikemukakan berhubungan dengan ide tentang sebab (causality). Plato dalam bukunya “Timeaus” mengatakan bahwa tiap-tiap benda yang terjadi mesti ada yang menjadikan.

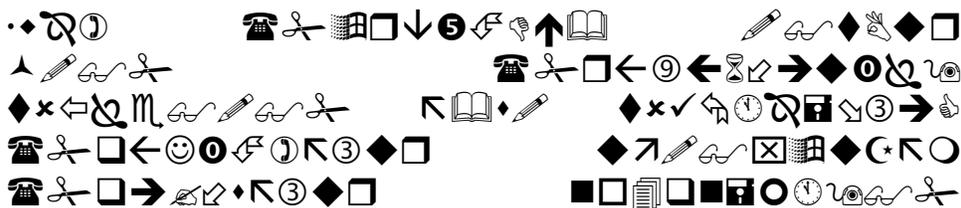
Dalam dunia kita tiap-tiap kejadian mesti didahului oleh sebab-sebab dalam benda-benda yang terbatas (finite) rangkaian sebab adalah terus menerus, akan tetapi dalam logika rangkaian yang terus menerus itu mustahil.

2. Dalil moral, argumen ini sering dihubungkan dengan nama Immanuel Kant. Menurut Kant, manusia mempunyai perasaan moral yang tertanam dalam hati sanubarinya. Orang merasa bahwa ia mempunyai kewajiban untuk menjauhi perbuatan yang buruk dan melaksanakan perbuatan yang baik.

Manusia melakukan hal itu hanya semata-mata karena perintah yang timbul dari dalam lubuk hati nuraninya. Perintah ini bersifat universal dan absolut. Dorongan seperti ini tidak diperoleh dari pengalaman, akan tetapi manusia lahir dengan perasaan itu.

### **b. Meng-Esakan Allah Swt**

Keyakinan kepada Allah Yang Maha Esa (tauhid) merupakan titik pusat keimanan, karena itu setiap aktivitas seorang muslim senantiasa dipertautkan secara vertikal kepada Allah swt. Pekerjaan seorang muslim yang dilandasi keimanan dan dimulai dengan niat karena Allah, akan mempunyai nilai ibadah di sisinya. Sebaliknya pekerjaan yang tidak diniatkan karena Allah tidak mempunyai nilai apa-apa.



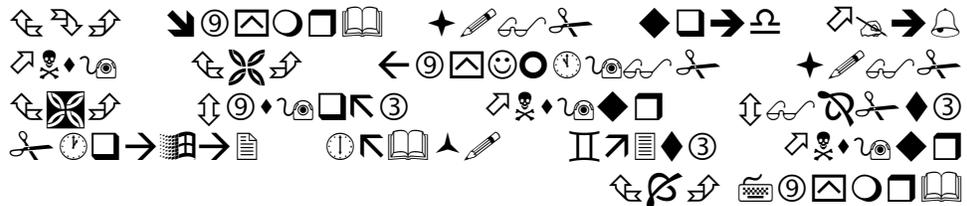


Artinya:

Padahal mereka tidak disuruh kecuali supaya menyembah Allah dengan memurnikan ketaatan kepada-Nya dalam (menjalankan) agama yang lurus, dan supaya mereka mendirikan shalat dan menunaikan zakat; dan yang demikian Itulah agama yang lurus (QS. al-Bayyinah: 5).

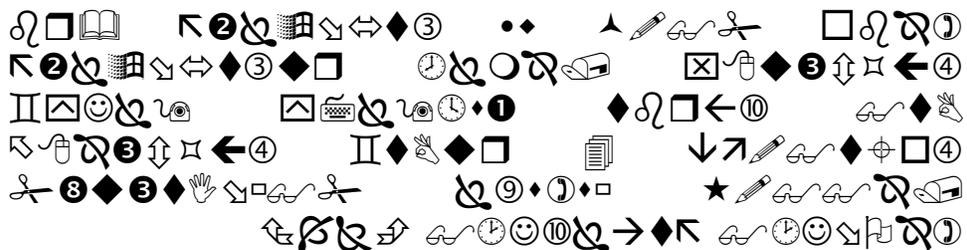
Hadits Rasulullah saw. bersabda: 'Bahwasanya segala perbuatan tergantung pada niatnya dan bahwasanya tiap-tiap orang adalah apa yang ia niatkan ...(HR. Bukhari dan Muslim).

Islam mengajarkan bahwa iman kepada Allah swt. harus bersih dan nurani, menutup setiap celah yang memungkinkan masuknya syirik.



Artinya:

(1). Katakanlah: "Dia-lah Allah, yang Maha Esa (2). Allah adalah Tuhan yang bergantung kepada-Nya segala sesuatu (3). Dia tiada beranak dan tidak pula diperanakkan (4). Dan tidak ada seorangpun yang setara dengan Dia." (QS. al-Ikhlâs: 1-4).



Artinya:

Sesungguhnya Allah tidak akan mengampuni dosa syirik, dan dia mengampuni segala dosa yang selain dari (syirik) itu, bagi siapa yang dikehendaki-Nya. barangsiapa yang mempersekutukan Allah, Maka sungguh ia Telah berbuat dosa yang besar (QS. An-Nisa': 48).

### 3. SIKAP TAUHID

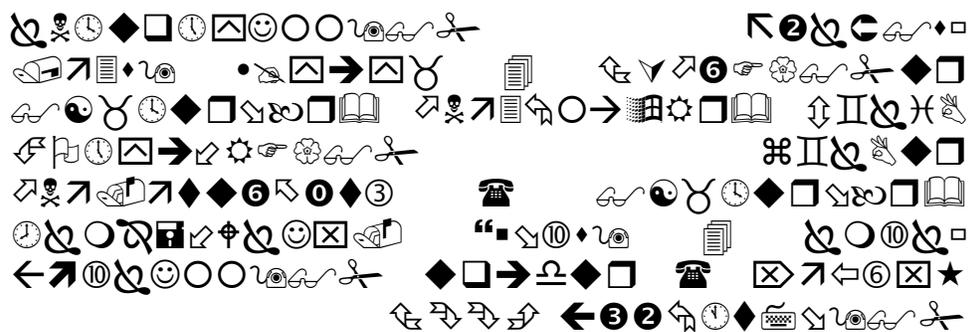
Sebagaimana sudah disebutkan diatas, point penting dari Tauhid adalah mengitikadkan bahwa Allah itu Esa, tidak ada sekutu bagi-Nya. Oleh karena itu, perujudan sikap tauhid tercermin sebagaimana berikut:

a. Tauhid Dzat

Tauhid Dzat artinya mengitikadkan bahwa Dzat Allah itu Esa, tidak berbilang. Zat Allah itu hanya dimiliki oleh Allah saja, yang selain-Nya tidak ada yang memiliki-Nya. Rasulullah menasehatkan: “Pikirkanlah ciptaan Allah dan jangan pikirkan dzat Allah, karena kamu tidak akan sanggup mengira-ngirakan hakekat yang sebenarnya.” (HR. Abu Naim dan Ibnu Umar).

b. Tauhid Sifat

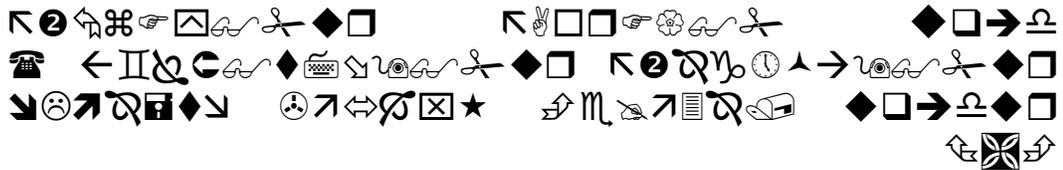
Tauhid sifat adalah mengitikadkan bahwa tidak ada yang sesuatupun yang menyamai sifat Allah, dan hanya Allah saja yang memiliki sifat kesempurnaan



Artinya:  
*(dia) Pencipta langit dan bumi. dia menjadikan bagi kamu dari jenis kamu sendiri pasangan-pasangan dan dari jenis binatang ternak pasangan-pasangan (pula), dijadikan-Nya kamu berkembang biak dengan jalan itu. tidak ada sesuatupun yang serupa dengan Dia, dan Dia-lah yang Maha mendengar dan Melihat. (QS. asy-Syura: 11).*

c. Tauhid Wujud

Tauhid wujud adalah mengitikadkan bahwa hanya Allah yang wajib ada. Adanya Allah tidak membutuhkan kepada yang mengadakan.

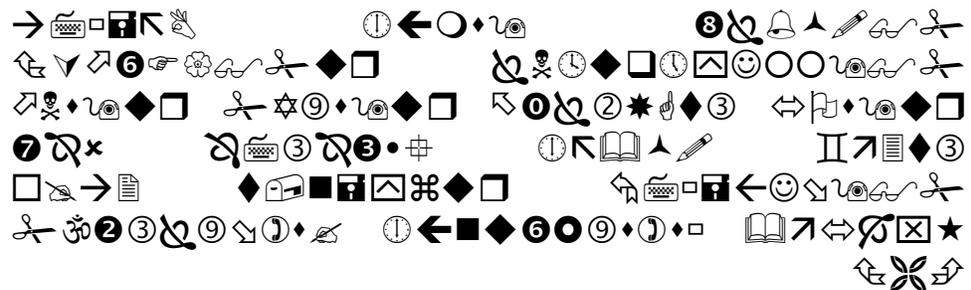


Artinya:

*Dialah yang Awal dan yang akhir yang Zhahir dan yang Bathin; dan dia Maha mengetahui segala sesuatu. (QS. al-Hadid: 3).*

d. Tauhid Af'al

Tauhid Af'al adalah mengitikadkan bahwa Allah sendiri yang menciptakan dan memelihara alam semesta.

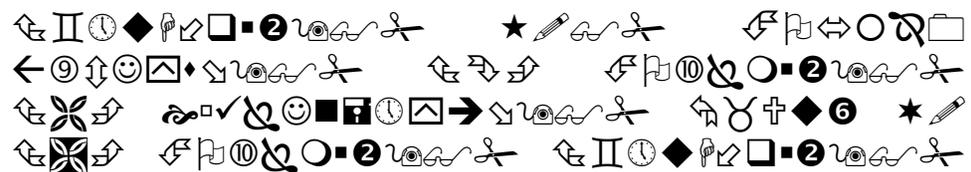


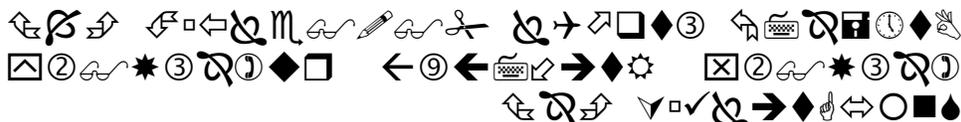
Artinya:

*Yang kepunyaan-Nya-lah kerajaan langit dan bumi, dan dia tidak mempunyai anak, dan tidak ada sekutu baginya dalam kekuasaan(Nya), dan dia Telah menciptakan segala sesuatu, dan dia menetapkan ukuran-ukurannya dengan serapi-rapinya. (QS. al-Furqan: 2).*

e. Tauhid Ibadah

Tauhid ibadah adalah mengitikadkan bahwa hanya Allah saja yang berhak dipuja dan dipuji.





Artinya:

(1). Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang. (2). Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam. (3). Maha Pemurah lagi Maha Penyayang. (4). Yang menguasai[4] di hari Pembalasan. (5). Hanya Engkaulah yang kami sembah dan Hanya kepada Engkaulah kami meminta pertolongan. (QS. al-Fatihah: 5).

f. Tauhid Qashdi

Tauhid Qashdi adalah mengitikadkan bahwa hanya kepada Allah-lah segala amal ditujukan, segala amal dilakukan secara langsung tanpa perantara serta ditujukan hanya untuk memperoleh keridhaan-Nya semata.

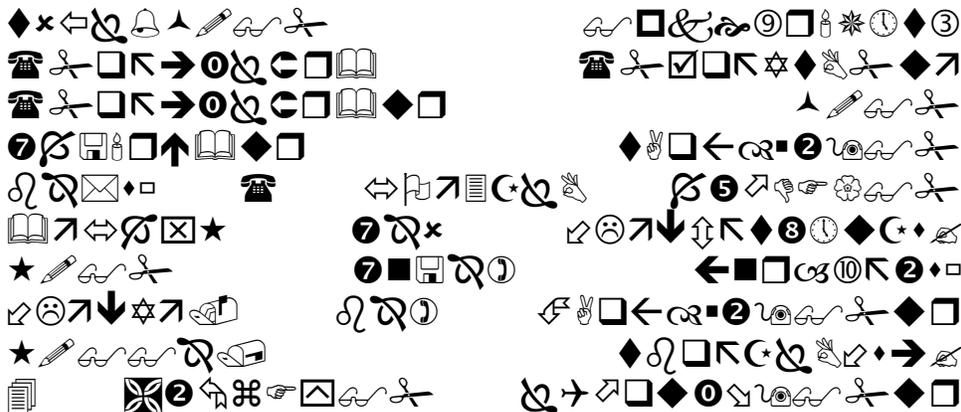


Artinya:

Katakanlah: Sesungguhnya sembahyangku, ibadatku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam. (QS. al-An'am: 162)

g. Tauhid Tasyri'

Tauhid Tasyri' adalah mengitikadkan bahwa hanya Allah-lah pembuat peraturan (hukum) yang paling sempurna bagi makhluk-Nya. Allah adalah sumber segala hukum.





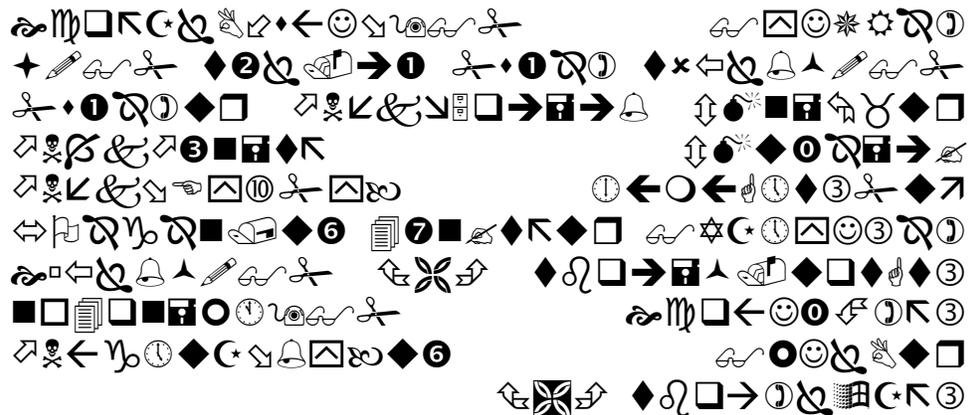
dapat diusahakan dengan melakukan yang baik dan benar, mematangkan yang jahat dan salah seperti yang dikehendaki oleh taqwa.

Jadi pengertian taqwa secara umum ialah sikap mental orang-orang mukmin dari kepatuhannya dalam melaksanakan perintah-perintah Allah swt. serta menjauhi segala larangan-larangan-Nya atas dasar kecintaan semata.

#### 4. TANDA-TANDA ORANG MEMEGANG TEGUH TAUHID

Berikut ini disebutkan beberapa tanda manusia beriman kepada Allah swt.

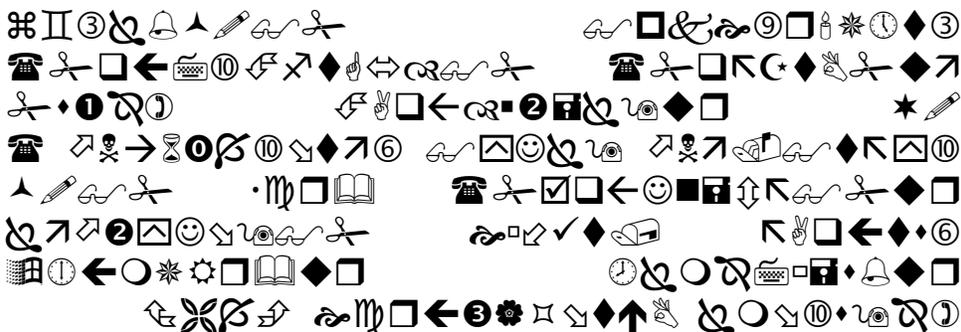
- Senantiasa hatinya bergetar apabila membaca, mendengar ayat-ayat suci al-Qur'an.
- Mendirikan shalat dan menafkahkan sebahagian rezeki yang diberikan oleh Allah swt.



Artinya:

(2). Sesungguhnya orang-orang yang beriman ialah mereka yang bila disebut nama Allah gemetarlah hati mereka, dan apabila dibacakan ayat-ayat-Nya bertambahlah iman mereka (karenanya), dan Hanya kepada Tuhanlah mereka bertawakkal. (3). (yaitu) orang-orang yang mendirikan shalat dan yang menafkahkan sebagian dari rezki yang kami berikan kepada mereka. (QS. al-Anfal: 2-3).

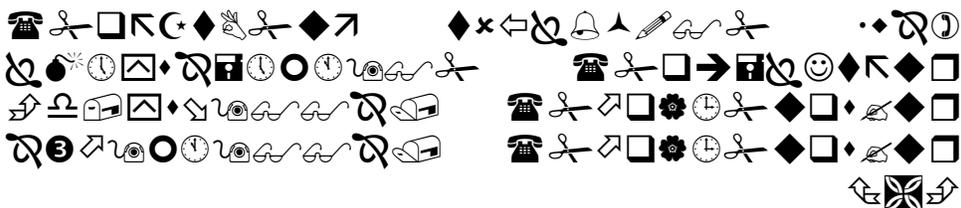
- Taat kepada Allah dan Rasul-Nya.



Artinya:

*Hai orang-orang yang beriman, penuhilah seruan Allah dan seruan Rasul apabila Rasul menyeru kamu kepada suatu yang memberi kehidupan kepada kamu, Ketahuilah bahwa Sesungguhnya Allah membatasi antara manusia dan hatinya dan Sesungguhnya kepada-Nyalah kamu akan dikumpulkan. (QS. al-Anfal: 24).*

- Beramal dan berdakwah dengan penuh kesabaran.



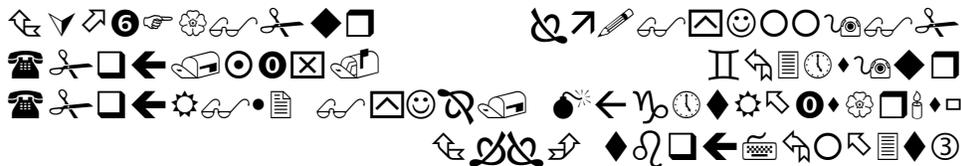
Artinya:

*Kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal saleh dan nasehat menasehati supaya mentaati kebenaran dan nasehat menasehati supaya menetapi kesabaran. (QS. al-‘Ashr: 3).*

Adapun orang bertaqwa akan senantiasa melakukan hal sebagaimana berikut:

- Memelihara diri dari hal-hal yang menjerumuskan ke neraka.
- Selalu menuju kepada maghfirah (ampunan Allah swt.).
- Apabila berbuat keji, segera mengingat Allah dan memohon ampunannya.
- Segala perilakunya merasa disaksikan oleh Allah swt.





Artinya:

*Jikalau sekiranya penduduk negeri-negeri beriman dan bertakwa, Pastilah kami akan melimpahkan kepada mereka berkah dari langit dan bumi, tetapi mereka mendustakan (ayat-ayat kami) itu, Maka kami siksa mereka disebabkan perbuatannya. (QS. al-A'raf: 96).*

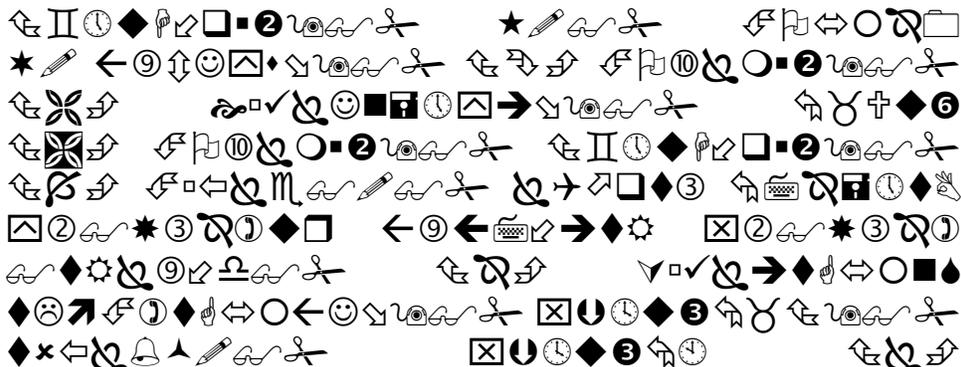
### 5. PERAN TAUHID DALAM KEHIDUPAN MANUSIA

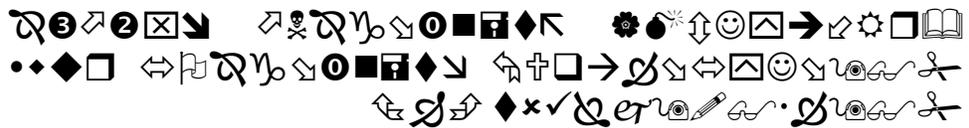
Pengaruh tauhid terhadap kehidupan manusia sangat besar. Berikut ini dikemukakan beberapa pokok manfaat dan pengaruh iman pada kehidupan manusia.

#### 1. Melenyapkan kepercayaan pada kekuasaan benda.

Orang yang memegang teguh tauhidnya hanya percaya pada kekuatan dan kekuasaan Allah. Kalau Allah hendak memberikan pertolongan, maka tidak ada satu kekuatanpun yang dapat mencegahnya.

Kepercayaan dan keyakinan demikian menghilangkan sifat mendewa-dewakan manusia yang kebetulan sedang memegang kekuasaan, menghilangkan kepercayaan pada kesaktian benda-benda keramat, mengikis kepercayaan pada khurafat, takhyul, jampi-jampi dan sebagainya. Pegangan orang yang beriman adalah surat al-Fatihah: 1-7:





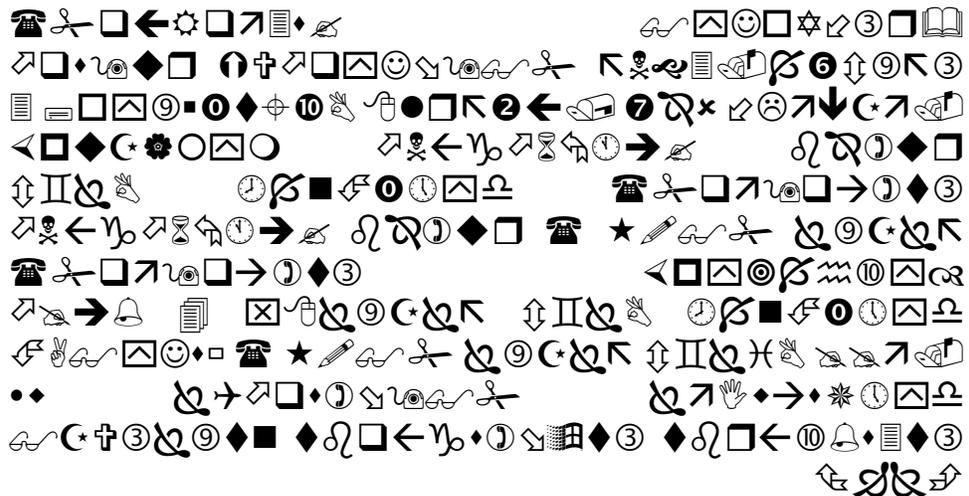
Artinya:

(1). Dengan menyebut nama Allah yang Maha Pemurah lagi Maha Penyayang. (2). Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam. (3). Maha Pemurah lagi Maha Penyayang. (4). Yang menguasai di hari Pembalasan. (5). Hanya Engkaulah yang kami sembah, dan Hanya kepada Engkaulah kami meminta pertolongan. (6). Tunjukilah kami jalan yang lurus, (7). (yaitu) jalan orang-orang yang Telah Engkau beri nikmat kepada mereka; bukan (jalan) mereka yang dimurkai dan bukan (pula jalan) mereka yang sesat.

2. Menanamkan semangat berani menghadapi maut.

Takut menghadapi maut menyebabkan manusia menjadi pengecut.

Banyak diantara manusia yang tidak berani mengemukakan kebenaran, karena takut menghadapi resiko. Orang yang beriman yakin sepenuhnya bahwa kematian di tangan Allah. Pegangan orang beriman mengenai soal hidup dan mati adalah firman Allah dalam QS. an-Nisa ayat 78:



Artinya:

Di mana saja kamu berada, kematian akan mendapatkan kamu, kendatipun kamu di dalam benteng yang Tinggi lagi kokoh, dan jika mereka memperoleh kebaikan, mereka mengatakan: "Ini adalah dari sisi Allah", dan kalau mereka ditimpa sesuatu bencana mereka mengatakan: "Ini (datangnya) dari sisi kamu (Muhammad)". Katakanlah: "Semuanya

(datang) dari sisi Allah". Maka Mengapa orang-orang itu (orang munafik) hampir-hampir tidak memahami pembicaraan sedikitpun?

3. Menanamkan sikap "self-help" dalam kehidupan.

Rezeki atau mata pencaharian memegang peranan penting dalam kehidupan manusia. Banyak orang yang melepaskan pendiriannya, arena kepentingan penghidupannya.

4. Memberikan ketenteraman jiwa.

Acapkali manusia dilanda resah dan dukacita, serta digoncang oleh keraguan dan kebimbangan. Orang yang beriman mempunyai keseimbangan, hatinya tenteram (mutmainnah), dan jiwanya tenang (sakinah), seperti dijelaskan dalam firman Allah surat ar-Ra'd ayat 28.

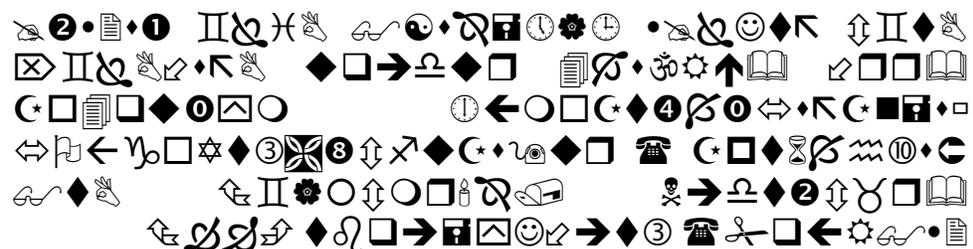


Artinya:

(yaitu) orang-orang yang beriman dan hati mereka manjadi tenteram dengan mengingat Allah. Ingatlah, Hanya dengan mengingati Allah-lah hati menjadi tenteram.

5. Mewujudkan kehidupan yang baik (hayatan tayyibah).

Kehidupan manusia yang baik adalah kehidupan orang yang selalu menekankan kepada kebaikan dan mengerjakan perbuatan yang baik. Hal ini dijelaskan Allah dalam firman-Nya QS. an-Nahl ayat 97.



Artinya:

*Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang Telah mereka kerjakan.*

#### 6. Melahirkan sikap ikhlas dan konsekuen.

Orang yang memegang teguh tauhidnya memberi pengaruh pada dirinya untuk senantiasa berbuat dengan ikhlas, tanpa pamrih, kecuali keridhaan Allah.

#### 7. Memberi keberuntungan

Orang yang memegang teguh tauhidnya selalu berjalan pada arah yang benar, karena Allah membimbing dan mengarahkan pada tujuan hidup yang hakiki. Dengan demikian orang yang memegang teguh tauhidnya adalah orang yang beruntung dalam hidupnya. Hal ini sesuai dengan firman Allah dalam QS. al-Baqarah ayat 5:



Artinya:

*Mereka Itulah yang tetap mendapat petunjuk dari Tuhan mereka, dan merekalah orang-orang yang beruntung.*

#### 8. Meghindarkan/mencegah penyakit

Akhlak, tingkah laku, perbuatan fisik seorang mukmin, atau fungsi biologis tubuh manusia mukmin dipengaruhi oleh iman.<sup>4</sup> Hal itu karena semua gerak dan perbuatan manusia mukmin, baik yang dipengaruhi oleh kemauan, seperti makan, minum, berdiri, melihat, dan berpikir, maupun

<sup>4</sup> Fazlur Rahman, *Islamisasi Ilmu Pengetahuan Suatu Tantangan*, Dalam Jurnal Alhikmah Nop-Des.1992

yang tidak dipengaruhi oleh kemauan, seperti gerak jantung, proses pencernaan, dan pembuatan darah, tidak lebih dari serangkaian proses atau reaksi kimia yang terjadi di dalam tubuh. Organ-organ tubuh yang melaksanakan proses biokimia ini bekerja di bawah perintah hormon.

Kerja bermacam-macam hormon diatur oleh hormon yang diproduksi oleh kelenjar hipofise yang terletak di samping bawah otak. Pengaruh dan keberhasilan kelenjar hipofise ditentukan oleh gen (pembawa sifat) yang dibawa manusia semenjak ia masih berbentuk zigot dalam rahim ibu. Dalam hal ini iman mampu mengatur hormon dan selanjutnya membentuk gerak, tingkah laku, dan akhlak manusia.

Jika karena terpengaruh tanggapan, baik indera maupun akal, terjadi perubahan fisiologis tubuh (keseimbangan terganggu), seperti takut, marah, putus asa, dan lemah, maka keadaan ini dapat dinormalisir kembali oleh iman. Oleh karena itu, orang-orang yang dikontrol oleh ketauhidannya tidak akan mudah terkena penyakit seperti darah tinggi, diabetes dan kanker.<sup>5</sup>

Sebaliknya, jika seseorang jauh dari prinsip-prinsip tauhid, tidak mengacuhkan asas moral dan akhlak, merobek-robek nilai kemanusiaan dalam setiap perbuatannya, tidak pernah ingat Allah, maka orang yang seperti ini hidupnya akan diikuti oleh kepanikan dan ketakutan.

---

<sup>5</sup> Husein Nashr, *Islam dan Nestapa Manusia Modern*, Pustaka ( Bandung, 1983) h. 49

Hal itu akan menyebabkan tingginya produksi adrenalin dan persenyawaan lainnya. Selanjutnya akan menimbulkan pengaruh yang negatif terhadap biologi tubuh serta lapisan otak bagian atas.

Hilangnya keseimbangan hormon dan kimiawi akan mengakibatkan terganggunya kelancaran proses metabolisme zat dalam tubuh manusia. Pada waktu itu timbullah gejala penyakit, rasa sedih, dan ketegangan psikologis, serta hidupnya selalu dibayangi oleh kematian.

Demikianlah pengaruh dan manfaat tauhid pada kehidupan manusia, ia bukan hanya sekedar kepercayaan yang berada dalam hati, melainkan juga menjadi kekuatan yang mendorong dan membentuk sikap dan perilaku hidup. Apabila suatu masyarakat terdiri dari orang-orang yang beriman, maka akan terbentuk masyarakat yang aman, tenteram, damai dan sejahtera.

Kadang-kadang kepercayaan seseorang seolah-olah tertutupi dan tidak ternyatakan. Namun dalam keadaan tertentu ia muncul dengan tiba-tiba. Misalnya, dalam keadaan gembira ria orang sering melupakan Tuhan, bahkan sebagian orang dengan sombong dan berani mengatakan: “tidak ada Tuhan.”

Namun dalam keadaan kritis, ketika sedang diancam bahaya maut atau sedang berlayar di tengah lautan yang dilanda badai topan, orang dengan khusyu' berdo'a memohon keselamatan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa. Kasus di atas memungkinkan bahwa pada prinsipnya setiap manusia mengakui adanya Tuhan.

## 6. PROSES PENANAMAN TAUHID

Benar bahwa manusia mengakui akan kebenaran adanya Allah jauh sebelum ia terlahir di dunia. Kesaksian manusia akan kebenaran Allah Swt sebagai dzat yang Esa sebagaimana juga telah disebutkan dalam Alqur'an. Namun demikian, merujuk pada sabda nabi bahwa ketauhidan kita, atau keimanan kita dalam setiap saat mengalami proses naik dan turun.

Naik dan turunnya iman manusia menjadi hal yang lumrah karena dalam kehidupannya manusia menerima ujian dan cobaan yang diberikan kepada Allah swt. Ujian tersebut menjadi kunci kadar keimanan seseorang, ujian tersebut juga menjadi semacam alat dan media bagi manusia untuk terus belajar dan mengambil hikmah dari apa yang telah diturunkan oleh Allah dalam kehidupannya.<sup>6</sup>

Proses penanaman tauhid sebagaimana menjadi point dalam kajian ini merujuk pada upaya yang dilakukan oleh manusia terkait dengan bangunan keimanannya. Intinya, proses penanaman ketauhidan oleh mereka dapat dilihat dari cara mereka mengambil hikmah dari suatu peristiwa. Makin manusia dapat mendekat pada Allah dengan ragam peristiwa, berarti mereka tengah giat untuk memupuk keimanannya dan berlaku sebaliknya.

Proses menanamkan ketauhidan dapat dilakukan sejak dini, oleh karena itu orang tua memegang kendali penting dalam rancang bangun ketauhidan anak-anaknya. Dalam penggalan sebuah hadits juga disebutkan

---

<sup>6</sup> Achmadi *Ideologi Pendidikan Islam*, (Yogyakarta :Pustaka pelajar, 2005) h. 17

bahwa, anak yang terlahir secara fithrah kelak dalam beragama amat bergantung pada kedua orang tuanya (nasrani, majusi ataupun islam).

Atas dasar tersebut, pendidikan ketauhidan merupakan usaha lahiriyah manusia dalam rangka menumbuhkembangkan ketauhidan anak manusia. Tauhid tidak semata menjadi bahan ajar yang tekstual, lebih dari itu penanaman tauhid dapat pula melalui jalur pendidikan baik formal, informal maupun non formal.

Sebagaimana disebutkan diatas, dalam dunia pendidikan kita mengenal beberapa macam lingkungan yang sangat mempengaruhi terhadap perkembangan anak yang saling berhubungan antara satu dengan yang lainnya. Ada tiga lingkungan yang mempengaruhi perkembangan anak, yaitu lingkungan keluarga (*mikro*), lingkungan sekolah dan lingkungan masyarakat (*makro*).<sup>7</sup>

#### a. Lingkungan Keluarga (*Mikro*)

Lingkungan keluarga merupakan lingkungan yang pertama dan utama terhadap perkembangan anak. Disinilah seorang anak memulai setiap aktifitas-aktifitas kehidupan dengan meniru segala hal yang diperoleh dari anggota keluarganya. Pada masa bayi dan pra sekolah anak, sebagian besar waktunya berada dalam lingkungan keluarga sebagai lingkungan mikro tetapi mempunyai peranan yang sangat menentukan terhadap perkembangan kepribadiannya yang mencakup aspek fisik, mental-intelektual, emosional dan social.

Menurut Oqbum fungsi keluarga adalah sebagai berikut:

---

<sup>7</sup> Abu Ahmadi, *Sosiologi Pendidikan*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1991), h. 108

- Fungsi kasih sayang
- Fungsi ekonomi
- Fungsi Pendidikan
- Fungsi perlindungan/ penjagaan
- Fungsi kreatifitas
- Fungsi status keluarga
- Fungsi agama

b. Lingkungan Sekolah

Setelah seorang anak menginjak usia sekolah, pada usia inilah orang tua mengirimkan anaknya ke sekolah yang mereka kehendaki dengan tujuan agar sang anak mendapatkan pengetahuan yang baru dan banyak yang tidak dapat dilakukan oleh orang tuanya saja. Pada lingkungan inilah seorang anak mulai melakukan interaksi dan sosialisasi dengan orang lain. Pada umumnya fungsi pendidikan (sekolah) ada dua hal yaitu:

a. Bersifat Stabilisasi/ Stabilitas

Yaitu suatu hal yang sifatnya stabil, tidak menginginkan adanya perubahan (revolusioner). Misalnya: dengan majunya ekselerasi pembangunan dan modernitas dibutuhkan stabilisasi yaitu ekonomi dan politik harus stabil. Kesulitannya bahwa di dalam modernisasi itu pasti menghendaki adanya perubahan (dinamis), sedangkan dalam perubahan itu terkadang mengganggu stabilitas.

b. Bersifat Fluidity / Fluiditas

Bahwa pendidikan itu dimungkinkan adanya perubahan-perubahan, baik mengenai stabilitas atau riilnya, maupun fluiditas atau idealnya. Keadaan apa saja yang kurang baik harus kita rubah. Jadi fungsi pendidikan adalah menyeimbangkan antara stabilitas dan fluiditas.

c. Lingkungan Masyarakat (*Makro*)

Disamping dua macam lingkungan yang disebutkan di atas, lingkungan ketiga yang juga sangat berpengaruh terhadap perkembangan anak adalah lingkungan masyarakat.

Di dalam masyarakat itulah anak didik diharapkan dapat mempraktekkan hal-hal yang mereka dapatkan di keluarga ataupun di sekolah. Begitu juga sebaliknya, masyarakat diharapkan dapat memberikan hal-hal yang sifatnya positif terhadap anak tersebut.

Sebagaimana pendidikan pada umumnya, guna mengoptimalkan proses belajar anak maka diperlukan beberapa hal yang berguna untuk mendukung kegiatan tersebut. Salah satu unsur tersebut adalah motivasi. Motivasi berarti dorongan (dengan sokongan moril).<sup>8</sup>

Sedini mungkin harus ditanamkan kepada anak bahwa beriman kepada Allah dan mengamalkan ajaran-ajaran-Nya juga menjauhi larangan-Nya sebisa mungkin dihindarkan model dan pendekatan yang menakut-nakuti. Oleh karena itu, hal mendasar dalam pengajaran ketauhidan adalah dengan memberi motivasi pada mereka. Fungsi motivasi adalah sebagai berikut:

---

<sup>8</sup> Pius A Partanto dan M.Dahlan AlBarry, *Kamus Ilmiah Populer*, (Surabaya: Arkola, 1994), h. 486

- a. Mendorong manusia untuk berbuat, motivasi berfungsi sebagai penggerak atau motor yang melepaskan energi.
- b. Menentukan arah perbuatan, yakni kearah tujuan yang hendak dicapai.
- c. Menyeleksi perbuatan, yakni menentukan perbuatan-perbuatan apa yang harus dijalankan yang serasi guna mencapai tujuan itu, dengan mengesampingkan perbuatan-perbuatan yang tidak bermanfaat bagi tujuan itu.

## **B. STRATEGI PERSUASIF**

### **1. ARTI STRATEGI PERSUASIF**

Perkembangan pesat dalam ilmu dan teknologi pada umumnya, khususnya ilmu komunikasi dan teknologi, media komunikasi di satu sisi dan tingkat pengetahuan, kebutuhan dan keinginan public, konsumen atau klien, atau komunikasi pada umumnya dalam berbagai sector kehidupan, terutama bisnis yang mementingkan keuntungan (*profit*) dan tanggung jawab social di sisi lain menuntut berbagai pendekatan yang tepat guna (*appropriate*), efektif dan efisien dalam berbagai bentuk komunikasi.

Dalam alam demokratis, pendekatan persuasif lebih banyak digunakan dalam memenangkan perang atribut antar perorangan, perusahaan atau institusi agar mampu memposisikan merek (*positioning*) di benak setiap individu dalam posisi puncak (*top of mind*). “Persaingan

dalam memperebutkan pelanggan tidak dilakukan di pasar, tapi dibenak si pelanggan”.

Atribut tersebut bisa jadi suatu merek dagang (*Brand*) atau symbol institusi yang bersaing secara gencar untuk memenangkan pasar yang seluas-luasnya dalam berbagai segmen kehidupan masyarakat

Secara manusiawi, pendekatan persuasif menjadi alternative yang memposisikan manusia komunikan sebagai subyek yang mempunyai karakteristik, potensi dan kelemahan masing-masing. Bukan sebaliknya manusia sebagai obyek yang harus menerima pesan secara buta, tanpa mengerti dan memahami manfaat dan mudorotnya pesan bagi kepentingan dan kemaslahatan komunikan sendiri.

Sebagai kata benda term ini disebut persuasi, yang berarti bujukan, ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek baik yang meyakinkannya. Dalam bentuk kata sifat istilah ini disebut sebagai persuasif, yaitu bersifat membujuk secara halus supaya orang yakin (Kamus Besar Bahasa Indonesia, Departemen P & K, Balai Pustaka,1988). Akar kata atau bentuk infinitive dari kata tersebut dalam bahasa Inggris disebut *to persuade*, yang mengandung arti (1) *convince*, (2) *cause (sebab) by reasoning to do Something* (Hornby,1974)

Untuk mengubah atau memperkuat dan memelihara sikap, keyakinan, keputusan dan perilaku orang lain apakah ia konsumen, public,

audience atau komunikan lainnya, komunikator menggunakan salah satu atau beberapa pendekatan (*approach*).

Salah satunya yang banyak dipakai adalah pendekatan persuasif. Pendekatan ini adalah kebalikan dari pendekatan koersif, yang menekankan sifat harus, atau instruksi yang dilandasi kekuasaan atau kewenangan formal yang dimiliki komunikator.

Pendekatan persuasif adalah pendekatan yang menggunakan sisi potensi atau juga kelemahan komunikan, sehingga komunikan merasa atau diluar kesadaran, perubahan yang dilakukannya atas dasar keinginannya sendiri bukan paksaan yang dilakukan oleh komunikator.<sup>9</sup>

Pendekatan persuasif lebih mengedepankan aspek-aspek manusiawi. Manusia dipandang sebagai subyek bukan sebagai obyek. Komunikan diberi keleluasaan untuk mempertimbangkan keuntungan atau kerugian dari pesan yang disarankan atau disampaikan komunikator. Paling tidak komunikator menyampaikan pesan dengan dua sisi pendekatan, seperti: baik dan buruk, beruntung atau rugi, bermafaat atau mubazir dan seterusnya.

Pendekatan persuasif banyak digunakan dalam dunia bisnis dan politik modern, yang berbasis demokratis. Pendekatan ini analog dengan pendapat Herman Kartajaya yang menyebutnya sebagai *marketing with*

---

<sup>9</sup> Ilardo, Joseph A., *Speaking Persuasively*, (New York: Macmillan Publishing Co., Inc., 1981) p. 22

*love* . Hampir sama juga dengan system kapitalisme modern, menurut Wahyu Wibisono, tidak lagi mengedepankan praktik-praktik pemaksaan ideology secara kasar dan kotor.

Sistem ini tampil tidak semata-mata hanya sebagai system ekonomi tapi juga sebagai *vision du monde* yang mempengaruhi sikap, nilai, dan juga gaya hidup masyarakat dunia.

## **2. VARIABEL DAN PRINSIP DALAM STRATEGI PERSUASIF**

### **a. Variabel**

Studi Yale University yang dilakukan oleh Fishbein dan Ajzen (1975) mengemukakan variabel yang mempengaruhi jalinan komunikasi persuasif manusia (*antecedent*) terhadap seseorang. Antara lain mencakup

(1) Sumber,

(2) Pesan, dan

(3) Subyek penerima.

### **1. Faktor Sumber**

Sebagai factor yang mampu mempengaruhi, sumber komunikasi yang lebih familiar yang disebut komunikator adalah keahlian. Tentu saja keahlian seorang komunikator tergantung pada latar belakang pendidikan, pelatihan dan pengalaman lain dalam bidang yang digelutinya, baik secara

teoritis maupun praktis. Keahlian dalam bidang medis atau kesehatan, komunikator bisa seorang dokter, psikiater atau psikolog.

Dalam bidang akademis keahlian seseorang biasa disertai kewenangan menyandang gelar akademis tertentu seperti master, doctor dan atau professor. Sementara dalam bidang yang mementingkan praktik, seorang ahli bisa jadi seorang da'i, wartawan, ahli kuliner, penyuluh pertanian, penyuluh keluarga berencana (KB) mantri sunat atau mungkin juga seorang dukun beranak. Mereka yang disebut terakhir sering juga disebut sebagai kalangan praktisi.

Keanekaragaman keahlian manusia memiliki pengaruh sendiri-sendiri yang spesifik, berbeda dari yang satu ke yang lainnya, mempunyai kedalaman atau intensitas (efek atau dampak) dan keluasan (entang luas pengaruh). Tidak mengherankan, didalam masyarakat dikenal sebutan-sebutan seperti: da'i kondang sejuta ummat, politisi piawai, atau orator ulung atau Ilmuwan berpengaruh.

Wajar kiranya, apabila banyak orang yang semangat dan sungguh-sungguh meningkatkan keahliannya agar mempunyai pengaruh yang semakin dalam dan luas di dalam masyarakat. Fenomena terakhir, banyak orang mengklaim sebagai ahli, tapi tidak atau belum didukung keahlian yang memadai. Semakin tinggi kecerdasan masyarakat sebagai pihak yang dipengaruhi menuntut tingkat keahlian yang semakin tinggi pula pada pihak yang mempengaruhi.

Menurut temuan Fishbein dan Ajzen (1975), keakhlian saja tidak cukup, tapi perlu juga unsure kepercayaan (*trust*) dari komunikan yang melekat pada seseorang ahli. Begitu banyak ahli dalam berbagai tingkatan sector kehidupan masyarakat, tetapi apabila keakhliannya tidak didukung oleh kepercayaan orang lain, keakhlian seseorang menjadi tidak mempunyai nilai yang berarti.<sup>10</sup>

Kepercayaan seseorang sangat terkait dengan aspek kejujurannya, terutama konsistensi antara kata dengan perbuatannya, antara gagasan dengan kemampuan merealisasikannya, antara rencana dan pelaksanaannya. Begitu banyak factor gangguan (*noise factors*) yang dapat menghancurkan citra ( *image* ) seorang ahli.

Sebagai contoh kalau seorang ahli dimaksud adalah seorang pria, maka factor-faktor seperti harta banyak, kedudukan tinggi yang sudah diraih dan dimiliki, bisa jadi juga menghancurkan citranya, apabila kedua hal tersebut tidak ada pengaruhnya terhadap kemaslahatan orang banyak yang dapat menghacurkansangat memabukkan biasanya populer disebut wilayah Selain keakhlian dan kepercayaan yang harus melekat pada seorang komunikator berpengaruh, juga harus disukai.

Kesukaan seseorang terhadap seorang ahli, sangat subyektif menyangkut persepsi terhadap obyek dan subyek tersebut. Secara obyektif, kesukaan seorang bisa timbul karena pakaian, perhiasan,

---

<sup>10</sup> Sprague, Jo and Douglas Stuart. *The Speaker's Handbook*, 4th ed., (Fort Worth: Harcourt, Brace College Publishers, 1996) p. 63

penampilan fisik lainnya dari ahli dimaksud. Sebaliknya secara subyektif seseorang boleh jadi suka terhadap orang lain karena sifat, sikap dan perilakunya . Dengan demikian, misalnya ia suka karena kegantengan atau kecantikan, atau juga kesantunan dan keramahan seseorang.

Dalam realitas kehidupan, seorang ahli disukai dan dipercaya orang lain, karena kesamaan ras, apakah ia ras putih, hitam atau kuning. Dalam hal bisnis, misalnya orang barat lebih suka pada orang cina untuk mengelola keuangan perusahaannya.

Dalam hal ukuran kecerdasan dan kepintaran, banyak orang kagum pada orang-orang jerman. Kesukaan yang menjadi kekaguman, tidak jarang berubah menjadi stigma atau prasangka buruk antara satu bangsa atau suku yang satu dengan yang lain. Misalnya, orang batak dan jawa timur dipersepsikan sebagai kasar dan kelewat terus terang, orang solo itu tidak *to the point*. Orang Yogya itu tidak tegas. Orang Sunda itu malas.

Untuk tidak terjadi kesalahpahaman dan salah pengertian yang menjurus kepada konflik antar pribadi dan suku, bahkan antar bangsa, kita harus memahami latar belakang yang menimbulkan mereka memiliki persepsi atau mempersepsikan subyek lain demikian.

Prof. Dr. Fuad Hasan (Alm), yang selain mantan Dekan Fakultas Psikologi UI dan mantan Menteri P&K menyarankan dengan ungkapan

bijaknya, bahwa untuk mengerti dan memahami orang lain, kita tidak perlu mereduksi sedikitpun sesuatu yang melekat dalam dirinya.

Seorang sumber atau komunikator dipandang ahli, juga kalau ia mampu menggunakan pendekatan agama. Pengertian agama di sini mencakup pemahaman budaya orang lain, yang bukan menjurus pada fanatisme buta, tapi sebaliknya menghargai keyakinan, kepercayaan dan nilai-nilai yang dianut orang lain.

Dalam dunia politik, seorang politisi teramat sering menggunakan pendekatan agama sekedar untuk menarik simpati dan memenangkan pilihan tertentu. Begitu juga dalam dunia bisnis, misalnya semarak iklan lebih banyak dilakukan ketika ramadhan dan lebaran atau natal dan tahun baru masehi atau hari-hari besar keagamaan lainnya.

Secara singkat, kredibilitas adalah hasil penilaian orang lain tentang diri pembicara, setelah mereka menerima informasi tentang pembicara baik secara langsung maupun tidak langsung.<sup>11</sup> Kredibilitas tidak melekat pada diri pembicara. Kredibilitas terletak pada persepsi khalayak (audiens) tentang pembicara. Oleh karena itu, tidak heran jika ada seorang profesor senior sangat dihormati di fakultasnya, tetapi tidak dikenal dan tidak memiliki kredibilitas sama sekali di lingkungan pasar misalnya.

---

<sup>11</sup> Uus Uswatusolihah, *Ibda`*, Vol. 4 No. 1 (P3M STAIN Purwokerto: Jan-Jun 2006), h. 173-188

Karena kredibilitas itu sama dengan persepsi khalayak tentang komunikator, maka kredibilitas dapat dibentuk atau dibangun dan selalu berubah tergantung kepada pelaku persepsi (komunikator), topik yang dibahas dan situasi. Kredibilitas dapat dibangun dari pengamatan langsung terhadap komunikator juga dari informasi-informasi dari luar seperti teman, sahabat, orangtua, media massa, dan lain-lain.

Glem R. Capp dan G. Richard Capp dalam *Basic Oral Communication* menjelaskan empat cara bagaimana pembicara atau seseorang dinilai orang lain, yaitu:

- Pertama, dari reputasi yang mendahuluinya. Apa yang sudah seseorang lakukan dan berikan, kontribusi, jasa dan sikap akan memperindah atau menghancurkan reputasi seseorang;
- Kedua, dari pengenalan tentang pembicara. Khalayak dapat menilai pembicara dari informasi yang diterimanya. Di hadapan khalayak yang tidak mengetahui pembicara, orang yang memperkenalkan pembicara dan bagaimana ia memperkenalkan sangat menentukan kredibilitas khalayak;
- Ketiga, dari apa yang diucapkannya, *al-lisan mizan al insan* kata Ali bin Abi Thalib. Lisan adalah kriteria manusia. Lebih jauh, bahasa menunjukkan bangsa. Jika seseorang mengungkapkan hal-hal yang kotor, tidak berarti atau rendah, maka seperti itu juga kualifikasi seseorang;
- Keempat, dari cara seseorang berkomunikasi. Berapa pun banyaknya informasi yang dimiliki seseorang, ia akan dinilai bodoh jika bicara terbata-bata dengan sistematika yang kacau, dengan penyampaian yang

membosankan. Perilaku seseorang di mimbar akan dijadikan bahan untuk menilainya.

Lebih lanjut bahwa efektivitas dan keberhasilan proses penetapan strategi persuasif tidak bisa lepas dari kredibilitas sumber dan kepiawaiannya mengemas pesan-pesan agama yang meyakinkan audiens tentang kebenaran dan pentingnya pesan yang ia sampaikan. Karena itu, peran dan pengaruh sumber (guru, pembimbing, pembina dan lain-lain) sangat besar.

Memang, dalam sebuah proses pembelajaran, pesan yang diterima audiens (komunikas) bukan hanya ditentukan oleh isi pesan (content) saja, melainkan oleh berbagai faktor, dan faktor tersebut yang terpenting adalah komunikator (sumber, sebagai pembicara, penyampai, komunikator, decoder)-nya. Komunikator pada hakikatnya tidak hanya mengkomunikasikan sebuah pesan, tetapi dirinya sendiri adalah pesan itu sendiri. Umumnya ada 3 faktor yang mempengaruhi efektivitas komunikator dalam menyampaikan pesan, yakni kredibilitas, atraksi, dan kekuasaan.

#### **a) Atraksi**

Atraksi berasal dari bahasa latin *attrahere*. *At* berarti “menuju” dan *trahere* berarti “menarik”. Atraksi berarti sikap positif atau daya tarik komunikator.

Dalam suatu proses pendidikan, daya tarik seorang sumber akan sangat mempengaruhi keberhasilannya dalam mendidik. Semakin besar

daya tarik yang dimiliki oleh sumber, maka semakin besar kecenderungan orang untuk berkomunikasi dan terpengaruh.

Ada banyak faktor yang mempengaruhi daya tarik pendidik sebagai sumber, baik yang bersifat personal maupun situasional. Faktor personal yang mempengaruhi daya tarik sumber terdiri dari kesamaan karakteristik personal, tekanan emosional, harga diri yang rendah dan isolasi sosial.<sup>12</sup>

Adapun faktor situasional yang mempengaruhi daya tarik sumber terdiri dari daya tarik fisik, ganjaran (*reward*), *familiarity*, kedekatan (*proximity*) dan kemampuan (*competence*).

#### **b) Kekuasaan**

Yang dimaksud kekuasaan disini adalah kemampuan menimbulkan ketundukan. Ketundukan timbul dari interaksi antara sumber pesan dan penerima pesan. Kekuasaan menyebabkan seorang sumber dapat “memaksakan” kehendaknya kepada orang lain karena ia memiliki sumber

---

<sup>12</sup> Dikatakan bahwa individu yang memiliki kesamaan dalam nilai-nilai, sikap, keyakinan, tingkat sosioekonomi, agama atau ideologis, cenderung saling menyukai. Selanjutnya, komunikator yang dipersepsi memiliki kesamaan dengan komunika cenderung berkomunikasi lebih efektif. Hal ini karena beberapa hal. Pertama, kesamaan mempermudah proses penyandibalikan (*decoding*), yakni proses menerjemahkan lambang-lambang yang diterima menjadi gagasan-gagasan. Contoh, dengan orang Islam kita dapat berbicara tentang wajib, sunnah, mubah dan haram tanpa harus menjelaskan istilah-istilah itu secara rinci. Kedua, kesamaan membantu membangun premis yang sama. Premis yang sama mempermudah proses pengambilan kesimpulan. Contoh, bila saya menyampaikan tentang paham sosialis kepada si Ani, dan antara saya dan si Ani ada kesamaan perhatian terhadap keluarga kecil, maka komunikasi saya dengan si Ani akan efektif karena tidak susah bagi si Ani mengikuti pendapat saya. Ketiga, kesamaan membuat komunika tertarik kepada komunikator. Sebagaimana telah ditulis sebelumnya, seseorang cenderung menyukai orang-orang yang memiliki kesamaan disposisional dengan dirinya. Karena tertarik pada komunikatornya, seseorang cenderung akan menerima gagasan-gagasannya. Kesamaan menumbuhkan rasa hormat dan percaya kepada komunikator. Oleh karena itu, komunikator yang efektif biasanya memulai pembicaraan (komunikasi) dengan mencari kesamaan di antara semua peserta komunikasi. Atraksi fisik menyebabkan komunikator menarik, dan karena menarik ia memiliki daya persuasif

daya yang sangat penting (*critical resources*). Menurut penelitian French dan Raven, ada 5 jenis kekuasaan, yaitu;

Pertama, kekuasaan koersif (*coersive power*). Kekuasaan koersif menunjukkan kemampuan komunikator untuk mendatangkan ganjaran atau memberikan hukuman pada komunike. Ganjaran dan hukuman itu dapat bersifat personal (misalnya benci dan kasih-sayang) atau impersonal (seperti kenaikan pangkat atau pemecatan).

Kedua, kekuasaan keahlian (*expert power*). Kekuasaan ini berasal dari pengetahuan, pengalaman, ketrampilan atau kemampuan yang dimiliki komunikator. Pendidik memiliki kekuasaan keahlian sehingga ia dapat menyuruh siswa menafsirkan suatu teori sesuai dengan pendapatnya.

Ketiga, kekuasaan informasional (*informational power*). Kekuasaan ini berasal dari isi komunikasi tertentu atau pengetahuan baru yang dimiliki oleh komunikator. Ahli komputer memiliki kekuasaan informasional ketika memberi saran kepada seorang pemimpin perusahaan untuk membeli jenis komputer tertentu.

Keempat, kekuasaan rujukan (*referent power*). Di sini komunikator menjadi kerangka rujukan untuk menilai dirinya. Komunikator dikatakan memiliki kekuasaan rujukan bila ia berhasil menanamkan kekaguman kepada penerima pesan sehingga seluruh perilakunya diteladani. Seorang Nabi-dengan perilakunya yang mengagumkan dapat menyebabkan pengikut-pengikutnya meniru tingkah-lakunya.

Kelima, kekuasaan legal (*legitimate power*). Kekuasaan ini berasal dari seperangkat peraturan atau norma yang menyebabkan sumber berwenang untuk melakukan suatu tindakan. Berkaitan dengan karakteristik sumber ini, Aristoteles menyebutnya sebagai *ethos*. *Ethos* terdiri dari pikiran yang baik, akhlak yang baik, dan maksud yang baik (*good sense, good moral character, good will*).

Dengan dimensi *ethos*, seorang pembicara harus sanggup menunjukkan kepada khalayak bahwa ia memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian yang dapat dipercaya dan status yang terhormat.

Sesungguhnya, menurut Aristoteles, berkaitan dengan *ethos*, ada dua dimensi lain yang sangat berpengaruh dalam efektivitas strategi persuasif, yakni, pertama, dimensi *pathos*. Dengan dimensi *pathos*, seorang pembicara harus mampu menyentuh hati dan perasaan khalayak: perasaan, emosi, harapan, kebencian, dan kasih-sayang. *Pathos* menunjukkan imbauan emosional (*emotional appeals*). *Pathos* diaplikasikan melalui pemilihan kata-kata yang indah menggugah, kalimat yang bervariasi, gaya pengucapan yang indah, kadang-kadang keras bagai guntur, dan sekali-kali lembut memelas. Kedua, dimensi *logos*.

Dengan dimensi *logos*, seorang pembicara meyakinkan khalayak dengan mengajukan bukti atau yang kelihatan sebagai bukti. *Logos* merupakan imbauan logis (*logical appeals*) berdasarkan argumen dan pikiran yang mantap.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Onong Uchjana Effendi, M.A, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek* (Bandung: Remaja

## 2. Faktor Pesan dan Metode Penyampaian

Bentuk pesan (*message*) dan rancangannya, cara penyampaian memainkan peran penting dalam meningkatkan pengaruh pesan terhadap penerimanya. Urutan argumentasi sebagai cara penyampaian suatu pesan harus menjadi pertimbangan komunikator, karena kemampuan dan kemauan atau kepentingan/kebutuhan penerima pesan bermacam-macam.

Dalam perspektif komunikasi tentang penerimaan pesan, ada dua istilah yang perlu mendapat pemahaman. Yang pertama, istilah sampai (*received*) dan yang kedua istilah diterima (*accepted*). Istilah yang pertama dapat dianalogkan dengan Pak Pos yang telah menyampaikan surat kepada penerima sesuai dengan nama dan alamat yang tercantum pada amplop.<sup>14</sup>

Kalau surat tersebut bersifat tercatat dan mencantumkan tanda terima, biasa dibawah cap received atau diterima, si penerima surat terlepas siapapun orangnya, apakah yang menerima itu istri, suami, anak atau pembantu rumah tangga yang mungkin bukan orang yang dituju dalam alamat surat.

Bagi Kantor pos sebagai lembaga, hal tersebut bukan sesuatu yang penting, yang utama adalah surat tersebut secara administratif sudah disampaikan kepada alamat yang dituju dan diterima oleh siapapun yang

---

Rosdakarya, 2003), h. 60. Lihat juga, Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2002), h. 6-7

<sup>14</sup> Stuart, Christina. *How to be an Effective Speaker*, (Licolnwood: NTC Publishing Group, 1989) p. 76

ada di rumah atau alamat dimaksud. Berdasarkan realitas tersebut, untuk sampai diterima (*accepted*) suatu pesan oleh seseorang, tentunya pesan tersebut harus ditampilkan dalam urutan argumentasi yang sesuai dengan kemampuan dan tingkat selektiviti penerimanya.

Suatu pesan yang disampaikan harus pula menampilkan sisi positif dan negatifnya, manfaat dan mudaratnya, atau keuntungan dan kerugiannya, baik dan buruknya dan seterusnya bagi sipenerima. Apabila hal tersebut bisa disampaikan komunikator secara gamblang, berarti ia sudah memberi kesempatan kepada komunikan untuk bisa menerima atau tidak berdasarnya alasan-alasan tertentu. Cara penyampaian pesan seperti itu disebut pendekatan satu atau dua sisi.

Suatu pesan juga mempunyai daya tarik tertentu tergantung pada volume, ukuran, warna, bentuk kata atau gambar atau suara. Kekuatan dan kelemahan unsure-unsur pesan tersebut seyogyanya menjadi pertimbangan dalam memperkuat pengaruh terhadap penerimanya.

Di dalam realitas kita sering sulit bahkan lupa mengingat pesan dalam jumlah banyak. Oleh karena itu pesan yang disampaikan dalam jumlah banyak yang menuntut waktu lama untuk memahaminya, pada akhirnya perlu disajikan suatu kesimpulan eksplisit dari keseluruhan pesan dimaksud.

### **3. Faktor Subyek Penerima**

Posisi penerima pesan , apakah ia sebagai anggota masyarakat, anak atau orang tua, laki-laki atau perempuan, orang terdidik atau tidak , sudah pasti memiliki karakteristik yang berbeda-beda untuk bisa atau tidak diyakinkan atau dipengaruhi oleh seseorang komunikator. Karakteristik tersebut sangat individual, terutama dalam hal tingkat kemudahan atau kesulitan untuk dipersuasi.

Tingkat kemudahan untuk dipersuasi, sangat tergantung pada sikap semula yang sudah dimiliki subyek penerima, tingkat kecerdasannya, harga diri, dan juga kepribadiannya.

Kekuatan faktor yang mempengaruhi, baik faktor sumber atau komunikator, faktor pesan cara penyampaiannya maupun faktor subyek penerimanya , akan menimbulkan tingkat dan intensitas perhatian, pemahaman dan penerimaan yang kesemuanya merupakan proses perantara internal pada setiap diri individu yang terlibat dalam proses komunikasi dan persuasi.

Tugas komunikatorlah yang harus memperkuat potensi-potensi yang terkandung dalam komunikator sendiri dan faktor pesan dan metode penyampaiannya di satu sisi, dan memahami faktor-faktor subyek sebagai organisme yang memiliki dinamika perilaku dan karakteristik yang unik, baik secara psikologis maupun fisiologis.

## **b. Prinsip**

### **Prinsip-Prinsip dalam Strategi Persuasif**

Sebagaimana kesalahpahaman tentang makna pendidikan ketauhidan akan mengakibatkan kesalahan langkah dalam operasionalnya, khususnya strategi yang tidak tepat justru akan mengakibatkan pemahaman dan persepsi yang keliru tentang ajaran aqidah Islam itu sendiri.

Akibatnya, citra Islam menjadi rusak justru oleh ulah umat Islam sendiri yang pada mulanya dimulai dari kenyataan strategi pendidikan keislaman yang hanya bersifat rutinitas dan artifisial yang tanpa memberikan pengaruh apa-apa.

Padahal, tujuan pendidikan dan bimbingan ketauhidan adalah untuk mengubah masyarakat ke arah kehidupan yang lebih baik, lebih Islami, lebih sejahtera lahiriah maupun batiniah.<sup>15</sup> Pelaksanaan pendidikan demikian tampak bisa dicapai melalui strategi persuasif, yakni adanya perubahan situasi orang lain.<sup>16</sup>

Perubahan dimaksud bukan hanya sekedar perubahan yang bersifat sementara, melainkan perubahan yang mendasar berdasarkan kesadaran dan keyakinan. Sebagaimana diketahui bahwa strategi persuasif lebih dari sekedar cara atau taktik, ia merupakan proses komunikasi untuk mempengaruhi pendapat, sikap dan tindakan orang dengan menggunakan

---

<sup>15</sup> Didin Hafiduddin, *Dakwah Aktual* (Jakarta: Gema Insani Press), h. 67.

<sup>16</sup> Syekh al-Baby al-Khuly dalam *Tazkirah al-Du'ah* (Mesir: Dar al-Kitab al-Arabi, 1952), h. 27, seperti yang dikutip oleh Yunan Yusuf dalam pengantar buku *Metode Dakwah* (Jakarta: Prenada Media, 2003), h. xiv

manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti atas kehendaknya sendiri.<sup>17</sup>

Pengertian demikian senada dengan pengertian yang dikemukakan oleh K. Anderson, yang mendefinisikan strategi persuasif sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan.<sup>18</sup>

Definisi yang hampir serupa dikemukakan oleh R. Bostrom bahwa strategi persuasif adalah perilaku komunikasi yang bertujuan mengubah, memodifikasi atau membentuk respon (sikap atau perilaku) dari penerima.<sup>19</sup> Tujuan demikian hanya dapat dicapai manakala seorang pengajar/pembina/pembimbing mampu menyampaikan materinya dengan pendekatan psikologis, dan pengajaran seperti itulah yang identik dengan penggunaan strategi persuasif.

Tujuan pembelajaran dengan menggunakan strategi persuasif secara bertingkat ada dua yaitu: pertama, mengubah atau menguatkan keyakinan (*believe*) dan sikap (*attitude*) audiens, dan kedua, mendorong audiens melakukan sesuatu/ memiliki tingkah-laku (*behaviour*) tertentu yang diharapkan.<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Jalaluddin Rachmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1998), h. 14-15

<sup>18</sup> K. Anderson, *Persuasion Theory and Practice* (Boston: Allyn & Bacon, 1971), p. 6

<sup>19</sup> R. Bostrom, "Persuasion", dalam *Bettinghaus and Cody, Persuasive Communication*, 5th edition (New York: Harcourt and Brace, 1994), p. 5

<sup>20</sup> Joseph A. Devito, *Human Communication*, p. 402

Ada empat prinsip dasar dalam strategi persuasif yang dapat menentukan efektivitas dan keberhasilan, yakni sebagai berikut.<sup>21</sup>

1. Prinsip Pemaparan yang Selektif (*The Selective Exposure Principle*)

Prinsip ini menyatakan bahwa pada dasarnya audiens akan mengikuti hukum pemaparan selektif (*the law of selective exposure*), yang menegaskan bahwa audiens (pendengar) akan secara aktif mencari informasi yang sesuai dan mendukung opini, keyakinan, nilai, keputusan dan perilaku mereka, dan sebaliknya audiens akan menolak atau menghindari informasi-informasi yang berlawanan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai, dan perilaku mereka.

2. Prinsip Partisipasi Audiens (*The Audience Participation Principle*)

Prinsip ini menyatakan bahwa daya persuasif suatu penyampaian akan semakin besar manakala audiens berpartisipasi secara aktif dalam proses penyampaian tersebut. Macam partisipasi bisa dalam berbagai bentuk dan aktivitas, seperti dalam menentukan tema dalam berdialog dan lain-lain.

3. Prinsip Suntikan (*The Inoculation Principle*)

Audiens telah memiliki pendapat dan keyakinan tertentu, maka pembicaraan dengan mengedepankan strategi persuasif biasanya dimulai dengan memberi pembenaran dan dukungan atas keyakinan dan pengetahuan yang dimiliki audiens.

4. Prinsip Perubahan yang Besar (*The Magnitude of Change Principle*)

Prinsip ini menyatakan bahwa semakin besar, semakin cepat dan semakin penting perubahan yang ingin dicapai, maka seorang

---

<sup>21</sup> *Ibid*, p. 402-404

pendidik/pembimbing/pembina mempunyai tugas dan kerja yang lebih besar, serta proses pembelajaran yang dilakukan membutuhkan perjuangan yang lebih besar pula.

Setelah semua komponen dalam strategi persuasif terpenuhi, terakhir dilakukan evaluasi terhadap kegiatan pendidikan yang dilakukan dengan menimbang dan mengukur efektivitas dan keberhasilan pendidikan yang dilakukan dengan mengenali ciri-cirinya. Ada lima tanda bahwa pendidikan seseorang dapat dinilai efektif, yaitu:

Pertama, melahirkan pengertian, apa yang disampaikan dimengerti oleh yang menerima.

Kedua, menimbulkan kesenangan, orang yang menerima pesan pengajaran merasa bahwa seruan ajaran yang disampaikan guru/pembimbing/pembina menimbulkan rasa senang, sejuk, dan menghibur, tidak memuakkan dan menyakitkan.

Ketiga, menimbulkan pengaruh pada sikap pendengar. Maksudnya, ajakan dan seruan seorang sumber dapat mempengaruhi sikap pendengar dalam masalah-masalah tertentu, misalnya, dari sikap stereotip terhadap ajaran Islam tentang wanita menjadi sikap ingin mengetahui ajaran yang sebenarnya.

Keempat, menimbulkan hubungan yang makin baik. Maksudnya, semakin komunikatif dan persuasif interaksi dengan pendengar, baik melalui ceramah, konsultasi, bermuamalah atau pergaulan biasa membuat

hubungan antara kedua belah pihak semakin dekat dan semakin akrab serta saling membutuhkan.

Kelima, 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 sumber.

### **3. PERUBAHAN SIKAP DALAM PENERAPAN STRATEGI PERSUASIF**

Indikasi atau tanda-tanda komunikasi yang memberi dampak menurut Stuart Tubbs dan Sylvia Moss (1974: 9-13 dalam Rakhmat) dapat dilihat pada diri komunikan, yaitu timbulnya pengertian, rasa senang, perubahan sikap, hubungan yang semakin membaik (dari impersonal menjadi personal), dan terjadinya tindakan sesuai harapan komunikator.

Sementara menurut temuan Fishbein and Azjen (1975), perubahan sikap yang nampak adalah terjadinya perubahan pendapat, perubahan persepsi, perubahan afeksi dan perubahan tindakan.

Dalam dunia usaha, para pebisnis sering terkecoh oleh perubahan hanya pada tingkat kognisi, seperti pengetahuan calon konsumen akan produk yang ditawarkan (product knowledge). Pengetahuan tentang

produk sering disebut sebagai akibat dari kesadaran suatu merek (*brand awareness*).

Kesadaran merek saja tidak cukup dan bukan menjadi jaminan akan terjadinya tindakan pembelian (*buying atau purchasing decision*). Begitu pula para politisi, yang sudah merasa puas, jika calon pemilihnya sudah mengetahui rencana dan program yang ditawarkannya. Padahal hal tersebut bukan jaminan calon pemilih akan memilih politisi tersebut.

Oleh karena itu, sebagaimana disebutkan sebelumnya Pendekatan persuasi dalam satu kegiatan menuntut pemahaman tentang variable yang mempengaruhi, yang mencakup factor-faktor sebagai berikut:

1. Sumber atau komunikator, seperti keakhlian, kepercayaan, preference (kesukaan), dan pemanfaatan unsure budaya dan agama;
2. Pesan yang mencakup unsur-unsur urutan argumentasi, cara penyajian satu sisi atau dua sisi, tipe daya tarik pesan, baik verbal maupun non verbal, visual atau audio visual, dan kemampuan menyajikan kesimpulan atau point-point penting.
3. Subyek penerima yang meliputi unsure-unsur tingkat kemudahan untuk dipersuasi, sikap semula yang dimiliki, tingkat kecerdasan, harga diri dan kepribadian.

Pemahaman upaya memperkuat tentang variable yang mempengaruhi tersebut diharapkan dapat menimbulkan perhatian,

pemahaman dan penerimaan pada individu yang terlibat dalam proses persuasi, sehingga timbul efek yang nampak dalam bentuk perubahan sikap yang diharapkan, seperti perubahan pendapat, persepsi, afeksi dan tindakan.

### **C. STRATEGI PERSUASIF DALAM KEGIATAN PENDIDIKAN KETAUHIDAN**

Dalam proses pembelajaran, diperlukan proses komunikasi yang efektif antara pendidik dan objek didik. Namun nyatanya tidak demikian yang terjadi di lapangan. Para guru cerdas kecerdasannya hanya untuk diri sendiri. Ia tidak tahu bagaimana mencerdaskan objek didiknya, tidak memahami bagaimana strategi mentransfer apa yang ia pahami kepada siswanya. Pendidik seperti ini bak bicara pada diri sendiri saat proses pembelajaran di kelas.

Bagus, (pengajar Tantowi Yahya Public Speaking School) dalam seminar persuasif Public Speaking strategy mengatakan bahwa seseorang pendidik dengan kemampuan komunikasi yang baik mengerti betul bahwa syarat diterimanya informasi adalah apabila informasi tersebut berpindah dari otak kiri ke otak kanan. Perpindahan informasi tersebut hanya dapat

terjadi apabila *audience* atau dalam hal ini objek didik telah berada pada kondisi kesadaran alfa.

Pengondisian peserta didik pada gelombang alfa saat proses pembelajaran tidaklah mudah. Hal ini tidak bisa hanya dipelajari secara teori, namun diperlukan latihan praktik secara intensif. Bila dalam pelatihan *public speaking* yang diselenggarakan oleh TYPSS membutuhkan waktu 3 bulan dengan intensitas pertemuan sebanyak 12 kali, tentunya proses pembekalan skill komunikasi bagi para calon guru membutuhkan waktu lebih dari itu. Sebab tidak hanya kemampuan komunikasi publik saja yang harus dikuasai oleh pendidik.

Selain komunikasi public, minimal pendidik harus memahami dan dapat mempraktikkan tiga hal penting dalam ilmu komunikasi, yaitu *personality* manusia, yang terdiri dari melankolis, plagmatis, korelis dan sanguinis; sensorik manusia, yang terdiri dari auditori, kinestetik, dan visual serta *brainwave* manusia, yang terdiri dari alfa, beta, delta dan teta).

Dengan tiga hal tersebut pendidik dapat semakin memahami bagaimana sikap yang harus diambil dalam menghadapi kondisi objek didiknya, serta mematangkan metode yang tepat untuk menyampaikan materi atau melakukan proses pembelajaran.

Selain komunikasi verbal, pendidik pun harus menguasai teknik komunikasi non-verbal. Sebab cara pendidik menyampaikan sesuatu sama

pentingnya dengan dengan perkataan yang disampaikan. Atau bahkan mungkin lebih penting. Komunikasi non-verbal ini pulalah yang juga dapat mengantarkan peserta didik pada kondisi alfa saat proses pembelajaran.

Selama ini, boleh dikatakan bahwa skill kependidikan kurang mendapatkan perhatian penting terkait strategi komunikasi, terutama dalam hal pelatihan praktis.

Tak heran dalam banyak kasus para pendidik masih saja ada yang grogi saat menyampaikan materi di depan para murid. Ini merupakan salah satu indikator kurang maksimalnya pembekalan ilmu komunikasi bagi calon pendidik. Karenanya penguasaan strategi persuasive sebagai salah satu model sekaligus strategi pembelajaran dirasa perlu dan dapat direalisasikan.

Banyak pihak menilai sebab tertinggalnya mutu pendidikan di Indonesia dari sudut pandang yang besar dan luas serta melupakan sudut pandang yang kecil namun berarti. Padahal, dari hal-hal yang kecil tersebutlah segalanya bermula. Bagi banyak pihak, komunikasi pembelajaran yang efektif antara pendidik dan objek didik adalah hal yang sepele namun hakikatnya di sinilah titik tumpu perkembangan pendidikan di indoneisa.

Bagaimanapun, proses pembelajaran yang efektif di kelas mapun di luar kelas harus diusahakan, salah satunya adalah dengan pengadaan melatih anak didik didik untuk mengenal lebih luas akan lingkungannya

melalui komunikasi yang intensif. Menjalinkan komunikasi yang intensif hanya dapat dilakukan apabila seseorang mampu menggunakan strategi persuasif dalam melakukan pendekatan kemasyarakatan.

Sebagaimana disadari bersama, Proses pembelajaran tidak akan terlepas dari proses komunikasi, karena pembelajaran itu sendiri merupakan suatu usaha untuk membuat siswa belajar. Berarti di dalam usaha tersebut terdapat fungsi komando dari komunikasi.<sup>22</sup>

Pembelajaran akan berjalan baik apabila proses komunikasi juga berjalan dengan lancar, namun sebaliknya, pembelajaran akan berjalan tidak baik apabila komunikasi berjalan tidak lancar.

Kemampuan komunikasi tersebut tidak dapat diperoleh secara instan namun harus dilatih secara intens dan mendapat perhatian khusus bagi para pencetak tenaga pendidik.

Karenanya menjadi penting bagi para calon pendidik membekali diri dengan skill komunikasi yang memadai sehingga tercipta pembelajaran yang efektif dan berujung pada meningkatnya mutu pendidikan bangsa. Cakupan dalam strategi persuasive terutama terletak pada penekanan akan strategi komunikasi verbal, baik komunikasi interpersonal maupun komunikasi massa. Namun tentunya tidak juga mengesampingkan teknik komunikasi non-verbal. Oleh karena itu pembelajaran apapun, perpaduan

---

<sup>22</sup> Cooper, Pamela J. *Speech Communication for the Classroom Teacher*, 4th ed., (Scottsdale: Gorsuch Scarisbrick Publishers, 1991) p. 17

materi dengan berorientasi pada teori juga dapat diseimbangkan praktik, *learning by doing*.

Tak terkecuali dalam proses pendidikan ketauhidan, strategi persuasif menjadi relevan diterapkan, tentunya berangkat dari sejarah rasulullah saat pertama kali menyampaikan ajaran islam. Adanya tantangan dari dalam dan luar lingkungannya membuat beliau mengerti bahwa ajaran islam tida bisa serta merta dipaksakan diterima oleh masyarakat arab waktu itu. Banyaknya tantangan yang dihadapi, Nabi dengan cara pelan-pelan memberikan penyadaran pada ummatnya terkait misi luhur yang ia bawa. Boleh dibilang, cara nabi tersebut dalam memberikan ajaran islam kepada ummatnya adalah perwujudan dari strategi persuasif.

Strategi ini mengandung muatan *hikmah* yang hasilnya bisa dibuktikan dalam sejarah, islam dapat diterima masyarakat dan berkembang hingga kini.Strategi nabi yang demikian itu menjadi bukti bahwa dalam memberikan pengajaran, apapun itu-tak terkecuali ajaran ketauhidan harus bisa dilakukan dengan cara yang wajar, memperhatikan pada situasi dan kondisi fisik, sosial masyarakat.

Mengingat pendidikan ketauhidan merupakan satu rangkaian dari pendidikan agama islam, maka dalam praktek dunia pendidikan formal ia dijabarkan melalui kurikulum yang sangat rigid.

Berbeda bila ia diajarkan dalam lembaga in formal maupun non formal, ia tidak terlalu berpegang pada aturan main formal/standard baku

selayaknya di sekolah, akan tetapi praktek pendidikannya lebih banyak mengedepankan teladan dari sekitar, khususnya sumber yang paling dekat dengan subjek belajar.