

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF USTADZ ABDULLAH
GYMNASTIAR DALAM PROGRAM ACARA “*MANAGEMENT
QOLBU*” DI UP RADIO 98.5 FM SEMARANG**

Skripsi

Program Sarjana (S-1)

Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI)

Konsentrasi Radio Dakwah



Oleh:

Ginar Resti Yusandha

16010206076

**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
SEMARANG**

2021



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI SEMARANG
Jl. Prof. Hamka (Kampus III) Ngaliyan, Semarang 50185, Telp. 7606405

NOTA PEMBIMBING

Lamp. : 1 bendel

Hal : **Persetujuan Naskah Skripsi**

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Walisongo Semarang
Di Semarang

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan melakukan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa proposal skripsi saudara :

Nama : Ginar Resti Yusandha
NIM : 1601026076
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Jurusan/ Konsentrasi : Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) / Radio Dakwah
Judul : Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam Program Acara "Management Qolbu" di Up Radio 98.5 Fm Semarang.

Dengan ini kami setuju, dan mohon agar segera diujikan. Demikian, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Semarang, 23 Juni 2021

Pembimbing,

Dr. H. Najahan Musyafak, M.A.
NIP. 19701020 199503 1 001

PENGESAHAN SKRIPSI

TENIK KOMUNIKASI PERSUASIF USTADZ ABDULLAH GYMNASTIAR
DALAM PROGRAM ACARA MANAGEMENT QOLBU
DI UP RADIO 98.5 FM SEMARANG

Disusun Oleh:
Ginar Resti Yusandha
1601026076

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 24 Juni 2021 dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat
guna memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos.)

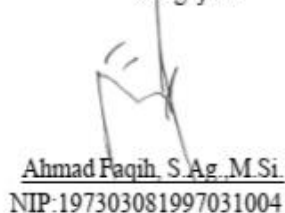
Susunan Dewan Penguji

Ketua/Penguji I



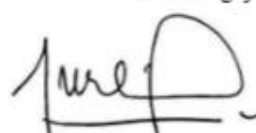
Dr. Saifudin M. Ag.
NIP:197512032003121002

Penguji III



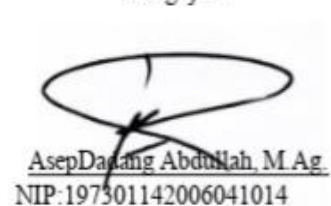
Ahmad Faqih S. Ag. M. Si.
NIP:197303081997031004

Sekretaris/Penguji II



Dra. Hj. Amelia Rahmi, M. Pd.
NIP:197108301997031003

Penguji IV



Asep Darlang Abdillah, M. Ag.
NIP:197301142006041014

Mengetahui
Dosen Pembimbing

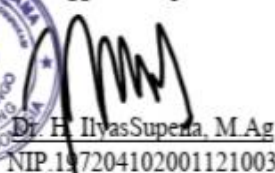


Dr. H. Najahan Misyafak, M.A.
NIP:197010201995031001

Disahkan oleh

Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Pada tanggal 24 September 2021



Dr. H. Ilvas Supena, M. Ag.
NIP:197204102001121003

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya tulis saya sendiri, dan didalamnya tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi lainnya. Pengetahuan yang diajukan berasal dari penerbitan maupun yang belum pernah diterbitkan, sumbernya telah dijelaskan dalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 22 Juni 2021

Peneliti



Ginar Resti Yusandha
NIM 1601026076

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil ‘alamin, Puji Syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karuniaNya sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Sholawat serta salam semoga senantiasa tercurah pada junjungan kita, nabi agung Muhammad SAW, sebagai khatimatul anbiya yang telah menyampaikan risalah untuk membimbing manusia ke jalan yang diridhoi Allah SWT.

Dengan penuh kesadaran dan kerendahan hati, penulis sampaikan bahwa keberhasilan dalam penyusunan skripsi dengan judul *“Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar Dalam program Acara “management Qolbu” di Up radio 98.5 Fm Semarang* , tidak terlepas dari bantuan, semangat, dan dorongan baik material maupun spiritual dari berbagai pihak. Skripsi ini tidak mungkin selesai tanpa adanya dukungan dan bantuan oleh semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, penulis sampaikan rasa terimakasih yang sebesar-besarnya kepada yang terhormat:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M. Ag, selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. H. Ilyas Supena, M. Ag., Selaku dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang yang telah memberikan izin dalam pembahasan skripsi ini.
3. Bapak H. M. Alfandi, M.Ag. dan Ibu Nilnan Ni'mah, M.S.I. selaku Ketua dan Sekretaris Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam yang telah bersedia memberikan semangat dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Dr. H. Najahan Musyafak, M.A. selaku pembimbing yang dengan penuh kesabaran telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan bimbingan serta arahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Farida Rachmawati, S.Sos, M.Si. selaku wali studi yang selalu memberi arahan, mendukung dan juga memberikan semangat penulis dari awal hingga akhir masa perkuliahan ini.
6. Para Dosen dan staf karyawan di lingkungan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang, yang telah membekali berbagai pengetahuan sehingga

7. Ayahanda Joko Santoso dan Ibunda Yuwar Yanti tercinta, yang selalu memberi semangat dan bantuan baik secara moril dan spiritual serta do'a yang selalu ditujukan kepada penulis.
8. Adek tersayang yang selalu memberi dukungan dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
9. Patnerku Yanuar Irfan Ramadhani, S.Sos. yang selalu memberi semangat dan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
10. Kawan-kawan KPI B 2016 senasib seperjuangan, semangat dan canda tawa yang kalian berikan kepada penulis.
11. Kawan-kawan KKN posko 68 Desa Gogodalem Kecamatan Bringin, Kabupaten Semarang yang telah mengajarkan arti tanggung jawab dan hidup bermasyarakat bagi penulis.
12. Semua pihak yang telah membantu yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Kepada mereka semua penulis tidak bisa memberikan balasan apapun hanya untaian ucapan "*sukron katsiron*" dan permohonan maaf. Semoga kebaikan serta amal shaleh mereka diterima dan mendapatkan balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih banyak kekurangan dan kesalahan, maka penulis sangat mengharapkan saran dan kritik yang konstruktif demi perbaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi semua pihak. Amin

Semarang, 22 Juni 2021

Penulis



Ginjar Resti Yusandha
1601026076

PERSEMBAHAN

Sebuah perjalanan panjang dan pengorbanan untuk menyelesaikan skripsi ini. skripsi ini mungkin bukan apa apa, tetapi bisa menjadi awal kebahagiaan yang sesungguhnya. Bismillahirohmaannirrohim dengan menyebut nama Allah SWT, penulis persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda dan Ibunda tercinta (Bapak Joko Santoso dan Ibu Yuwar Yanti) yang selalu mendo'akanku, restu dan ridhomu adalah semangatku dalam menjalani perjalanan hidup. Terima kasih yang tak terhingga atas pengorbanan dan kasih sayang yang engkau berikan kepadaku.
2. Adikku (Afifah Salma) yang sangat penulis sayangi, yang senantiasa memberikan do'a, semangat dan dukungan selama ini kepada penulis. Semoga kebahagiaan dan kesuksesan selalu menyertai kalian.
3. Partnerku Yanuar Irfan Ramadhani yang tak pernah lelah memberi semangat, terimakasih atas do'a dan dukungan serta pengorbanan yang selama ini diberikan kepada penulis.
4. Saudara-saudaraku yang selalu memotivasi dan membantu penulis sehingga skripsi ini dapat terselesaikan
5. Teman-teman baikku (Annisa, Susanti, Ima, Iyung, Mba Lilik, Megan) terimakasih atas dukungan dan motivasi yang diberikan kepada penulis.

MOTTO

“hanya karena prosesmu lebih lama dari yang lainnya, bukan berarti kamu gagal, nikmati setiap prosesnya, yakinlah pasti akan sampai”

ABSTRAK

Ginar Resti Yusandha (1601026076) “Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam Program Acara Management Qolbu di Up Radio 98.5 FM Semarang. Skripsi, Program strata (S.1), Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, UIN Walisongo Semarang.

Dakwah berupa ceramah, saat ini tidak hanya dengan menggunakan media tradisional seperti ceramah-ceramah atau pengajian dimasjid-masjid, akan tetapi kini sudah disajikan dengan menggunakan media modern, salah satu media modern saat ini adalah media Radio. Radio swasta yang memiliki program dakwah berupa ceramah salah satunya adalah Up Radio 98.5 FM Semarang, dengan program acara “Management Qolbu” tayang setiap hari mulai pukul 05.00 WIB. Dalam program acara tersebut menghadirkan Ustadz Abdullah Gymnastiar atau biasa dipanggil ‘aa Gym sebagai penceramah. Aa gym dalam menyampaikan pesan dakwahnya dengan menggunakan bahasa yang ringan sehingga mudah diterima oleh masyarakat. Pesan yang disampaikan juga bersifat persuasif (membujuk).

Masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah bagaimana teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program acara “Management Qolbu” di Up Radio 98.5 Fm Semarang

Tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program acara “*Management Qolbu*” di Up Radio 98.5 FM Semarang. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan spesifikasi penelitian deskriptif. Data diperoleh dari dokumentasi untuk memperoleh data tentang dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar. Setelah data terkumpul kemudian dianalisa dengan menggunakan analisis diskriptif yang mengacu pada analisis data secara induktif. Berdasarkan data yang telah diteliti, hasil penelitian menunjukkan bahwa dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program acara “*Management Qolbu*” di Up Radio 98.5 Fm Semarang terdapat lima teknik komunikasi persuasif, yaitu: teknik *asosiasi*, teknik *integrasi*, teknik *pay-off*, teknik *fear-arrausing* dan teknik *icing*. Dari proses penyampaian pesan menggunakan teknik komunikasi persuasif dapat diambil hikmah pelajarannya untuk diamalkan dalam kehidupan sehari-hari juga dapat sebagai acuan dalam berdakwah.

Kata Kunci : *Teknik Komunikasi Persuasif, Ustadz Abdullah Gymnastiar*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
HALAMAN MOTTO	vii
ABSTRAKSI	viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang.....	12
B. Rumusan Masalah	15
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian	15
D. Tinjauan Pustaka.....	16
E. Metode Penelitian.....	18
F. Sistematika Penulisan.....	19

BAB II KAJIAN TENTANG DAKWAH, KOMUNIKASI PERSUASIF DAN RADIO

A. Kajian Tentang Dakwah	
1. Pengertian Dakwah.....	22
2. Dasar Hukum Dakwah	23
3. Tujuan Dakwah	25
4. Unsur unsur dakwah.....	26
B. Kajian Tentang Komunikasi Persuasif	
1. Pengertian Komunikasi	30
2. Unsur unsur Komunikasi.....	31
3. Teknik komunikasi	32
4. Teknik Komunikasi Persuasif.....	33
C. Kajian tentang media radio	

1. Radio dan fungsi media radio.....	34
2. Radio sebagai media dakwah	43

**BAB III PROFIL USTADZ ABDULLAH GYMNASIAR DAN DESKRIPSI
TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM ACARA
“MANAGEMENT QOLBU” DI UP RADIO 98.5 FM SEMARANG**

A. Profil Ustadz Abdullah Gymnastiar	
1. Biografi Ustadz Abdullah Gymnastiar	46
2. Pengalaman spiritual	48
3. Gaya Ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar.....	51
B. Deskripsi Acara “ <i>Management Qolbu</i> ” di Up Radio 98.5 FM Semarang	
1. Sekilas tentang Up Radio 98.5 FM Semarang.....	54
2. Materi dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar siaran tanggal 20 Januari 2021 dengan judul “ <i>Akhlaq yang terlarang</i> ”	56
3. Materi ceramah ustadz Abdullah Gymnastiar pada tanggal 21 Januari 2021 dengan tema “ <i>antara jabatan dan kemulyaan</i> ”	63
C. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar siaran “ <i>Management Qolbu</i> ” di Up Radio 98.5 FM Semarang	69

**BAB VI ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF USTADZ ABDULLAH
GYMNASIAR ACARA “MANAGEMENT QOLBU” DI UP RADIO 98.5 FM
SEMARANG**

A. Analisis terhadap bentuk teknik persuasif Materi dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar Tema “ <i>Akhlaq yang terlarang</i> ”	72
B. Analisis terhadap bentuk teknik persuasif Materi ceramah ustadz Abdullah Gymnastiar tema “ <i>antara jabatan dan kemulyaan</i> ”	77

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	84
B. Saran.....	84
C. Penutup.....	85

DAFTAR PUSTAKA.....	86
LAMPIRAN LAMPIRAN.....	88
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	89

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Islam adalah agama Allah SWT yang diwahyukan kepada rasul-Nya untuk diajarkan kepada manusia agar tetap berada di jalan yang benar. Dibawa secara berantai dari satu generasi ke generasi selanjutnya. Penyebaran agama islam dapat melalui berbagai cara, salah satunya yaitu melalui berdakwah. Aktualisasi penerapan dakwah sepantasnya mengakomodasikan perubahan cara berfikir masyarakat. Islam memandang personalitas tiap individu memiliki beraneka ragam pola pendekatan, keberanekaragaman pola pandang seorang terwadahi oleh cara dakwah yang tidak sebatas perintah verbal *amar ma'ruf nahi mungkar* (mengajak pada kebaikan, serta memperingati kemungkaran) akan tetapi dakwah sepatutnya mampu diimplementasikan dalam berbagai aktivitas sebagai konsekuensi logis dari perubahan zaman. Dakwah menuntut segenap juru dakwah menguasai kemampuan persuasif dan edukatif untuk mencerahkan umat. Dalam Al-quran telah dijelaskan tentang bagaimana cara berdakwah yang baik dan strategi dakwah yang benar. Suatu nilai yang diberikan Allah SWT dalam firman-Nya pada surat An-Nahl ayat 125:

إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمُرُوءَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِلَّتِي خَسْتُهُمْ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ
ادْعُ

Artinya: *Serulah (manusia) melalui jalan Tuhanmu dengan hikmah dan perencanaan yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang lebih mengetahui siapa yang sesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih dekat pada siapa yang mendapat petunjuk.*

Ayat 125 surat An-Nahl ini menerangkan kelugasan dan kebajikan *dai* dalam setiap berdakwah di tengah umat. Perdebatan dan perselisihan dijawab dengan tanggapan yang baik dan santun. Memandang ayat ini sebahai refleksi masih banyak pendakwah dihadapkan pada ketidakmampuan menempatkan posisi sebagai juru dakwah di satu sisi lain yang berbeda sebagai pemecah kebuntuan permasalahan umat.

Ilustrasi sederhana mengenal hal ini tergambar pada masih banyaknya pendakwah yang tidak memahami antara memberikan ceramah di lingkungan sosial

kelas bawah dengan lingkungan masyarakat berpendidikan. Efeknya kekecewaan pendengar pada ketidakmampuan pendakwah dalam menempatkan diri, namun secara substansi dampaknya dari kelemahan ini berakibat pada tidak sampainya pesan-pesan dakwah yang seharusnya dipahami oleh umat. Salah satu kegagalan mengemban misi dakwah seorang juru dakwah adalah tidak bisa menghubungkan pikiran dan rasa dengan pendengar, untuk mencapai tujuan tersebut maka seseorang juru dakwah harus memiliki pengetahuan tentang teknik komunikasi. Teknik dalam berkomunikasi harus diperhatikan, karena dengan teknik yang baik dan tepat dalam sebuah proses komunikasi, pesan-pesan akan diterima dengan baik pula para komunikan atau oleh apa saja yang menjadi objek penerima pesan-pesan dalam sebuah komunikasi yang disampaikan.

Dalam kegiatan dakwah juga perlu menerapkan dakwah yang bersifat persuasif, artinya proses mempengaruhi pendapat, sikap, dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis sehingga orang tersebut bertindak seperti kehendaknya sendiri. Persuasi mengarah pada suatu kondisi daya tarik yang terjadi pada saat berlangsungnya interaksi yang tidak hanya terbatas pada interaksi antar pribadi, tetapi juga dalam pergaulan yang lebih luas. Persuasi merupakan komunikasi di mana pesan-pesan yang disampaikan diharap mampu mengubah sikap, kepercayaan dan perilaku pihak penerima atau komunikan. Sedangkan maksud komunikasi persuasif dalam kerangka dakwah adalah komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis *mad'u* dalam rangka membangkitkan kesadaran mereka untuk menerima dan melaksanakan ajaran Islam (Ilaihi, 2010: 125). Seorang *da'i* harus mampu mengelola teknik komunikasi persuasif saat hendak menyampaikan pesan dakwah sebab dengan pengelolaan teknik komunikasi yang baik dapat memotivasi pendengar menuju kepada tingkah laku atau sikap yang sesuai dengan pesan dakwahnya. Rasulullah SAW dalam berdakwah selalu mengedepankan kehati-hatian, supaya pesan yang akan beliau sampaikan dapat diterima dengan baik dan jelas, sebagaimana hadits Rosulullah SAW:

أمرت أن أخطب الناس على قدر عقولهم

Artinya: “*berbicaralah kepada manusia menurut kadar (kecerdasan) mereka masing-masing*” (HR. Muslim)

Prosesi penyampaian dakwah yang umumnya banyak dilakukan juru dakwah pada konteks kekinian adalah melalui ceramah di hadapan publik atau khalayak.

Penguasaan kosakata secara lisan merupakan sesuatu keharusan yang harus dimiliki oleh pada *da'i* pada saat ini. Hubungan interpersonal antara *da'i* dan *mad'u* memegang peranan penting dalam menentukan kualitas proses penyampaian pesan-pesan agama. Dakwah melalui ceramah kini bertransformasi mengikuti perputaran zaman, ceramah yang sebelumnya sebatas lokalisasi *majlis ilmu*, dimana penceramah berada di hadapan atau di tengah-tengah pendengar, mulai berkembang menggunakan media atau wadah informasi seperti salah satunya media radio.

Saat ini sudah banyak pengajian yang diadakan oleh beberapa yayasan atau lembaga agama Islam, akan tetapi banyak pula stasiun radio baik secara *on air* maupun *off air* yang menyiarkannya, salah satunya adalah program manajemen qolbu di Up Radio 98.5 FM Semarang. Program Acara Management Qolbu merupakan kemasan dakwah berupa ceramah yang disiarkan di Up Radio 98.5 FM Semarang oleh ustadz *A'a Gym*. Acara tersebut disiarkan setiap hari mulai pukul lima sampai pukul enam pagi. Saat ini juga menghadirkan ustadz-ustadzah sebagai narasumber yang sesuai dengan bidangnya masing-masing seperti contoh; Ustadzah Ninih, Ustadz Hilman Rosyad Shihab, K.H Miftahul Faridh, Ustadz Dudung dan Ustadz Mulyadi Fadhil. Acara Management Qolbu juga memperoleh *rating* yang sangat bagus karena dilihat dari antusias pendengar yang melakukan *feedback* terhadap siarannya melalui telepon interaktif dan SMS. Padahal *content program* agama di radio tersebut hanya diberi ruang lima persen dengan durasi siaran satu jam dalam keseluruhan siaran di Up Radio Semarang. Jika dilihat dari pendengar Up Radio sebanyak 620.000 orang terdapat lima puluh persen pendengar untuk siaran tersebut, namun dari jumlah demikian yang mendominasi pendengar dari wanita usia sekitar 35-45 tahun (wawancara, 10 Mei 2020). Dakwah melalui ceramah harus menggunakan bahasa yang menarik dan efektif agar jamaah tidak bosan mendengarkan, mudah dipahami dan tidak terjadi kesalahpahaman isi materi dakwah. Untuk mewujudkan hal tersebut para *da'i* perlu mengetahui dan menguasai teknik komunikasi persuasif.

Berangkat dari sinilah penelitian teknik komunikasi persuasif adalah suatu hal yang menarik dan yang menambah ketertarikan penelitian ini adalah keberadaan ustadz Abdullah Gymnastiar atau biasa di sapa *A'a Gym* beliau adalah salah satu ustadz legendaris yang sampai sekarang masih populer di kalangan masyarakat. Topik-topik ceramah *Aa Gym* menggunakan dan memilih kosakata yang mudah dicerna serta diiringi jenaka-jenaka, kerap kali mengundang decak kagum dan tawa

dari seluruh jamaah. Salah satu kalimat yang selalu ada disetiap ceramahnya yaitu bentuk singkatan-singkatan seperti 3M (mulai Mari diri sendiri, mulai dari yang terkecil dan mulai sekarang) dan 3A (Aku aman bagimu, Aku menyenangkan bagimu dan Aku bermanfaat bagimu). Berdasarkan uraian tersebut, peneliti ingin mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam Acara "*Management Qolbu*" di Up Radio 98.5 FM Semarang. Sehingga bisa dijadikan teknik dalam menyampaikan nilai-nilai islam melalui siaran radio karena komunikasi akan berjalan dengan baik, jika terdapat suatu teknik yang digunakan dalam melakukan komunikasi dengan harapan bisa menjadi gambaran dan acuan untuk generasi depannya untuk mengembangkan dakwahnya.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang penelitian di atas, maka penulis merumuskan permasalahan dalam penelitian ini adalah Bagaimana teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam acara "*Management Qolbu*" di Up Radio 98.5 FM Semarang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penggunaan teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam acara "*Management Qolbu*" di Up Radio 98.5 FM Semarang.

D. Manfaat Penelitian

a) Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi yang bernilai ilmiah akademis serta memperkaya hasanah kepustakaan, khususnya dalam bidang studi Komunikasi dan Penyiaran Islam dan juga mengetahui bagaimana teknik komunikasi persuasif dalam berdakwah.

b) Secara praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumbangan bagi para peneliti selanjutnya dan juga sebagai motivasi bagi pelaku dakwah (da'i) khususnya yang menggunakan radio sebagai media dakwah.

E. Tinjauan Pustaka

Untuk mendapatkan hasil yang maksimal dalam penelitian "*Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam Acara Management Qolbu di Up Radio 98.5 FM Semarang*" peneliti akan mengacu pada beberapa pemikiran dan pembahasan yang akan digunakan dalam menyusun skripsi ini diantaranya adalah:

Pertama, Skripsi yang disusun oleh Toyis Zaman (2019) dengan judul "*Pesan dakwah persuasif ustadz abdullah gymnastiaar di kanal yutup: kajian al-hikam tentang cara terbaik menyikapi persoalan hidup*". Merupakan penelitian kualitatif menggunakan analisis isi. Penelitian tersebut menghasilkan kesimpulan pesan dakwah persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar yaitu menggiring hati mad'u/jamaah untuk menerima persoalan-persoalan takdir hidup, dengan pesan nasihat agar menyikapi setiap persoalan hidup ini dengan sabar, tidak mempersulit diri menghadapi situasi, berprasangka baik akan setiap ketentuan dan ridho akan segala kejadian. Dibarengi dengan sikap penyampaian yang santun dan kalem dalam pembawaannya. Perbedaan penelitian Toyis Zaman dengan penelitian ini terletak pada metode dan lokus penelitian. Penelitian penulis menggunakan metode analisis deskriptif sedangkan penelitian Toyis zaman menggunakan analisis isi. Lokus penelitian penulis di Up Radio 98.5 FM Semarang sedangkan lokus penelitian Toyis Zaman di kanal yutub kajian Al-Hikam

Kedua, skripsi yang disusun oleh Lutpiah (2019) dengan judul "*penerapan komunikasi persuasif orang tua pada anak remaja dalam pembinaan keagamaan di kawasan real estate desa Cicalengka kecamatan pagedangan kabupaten Tanggerang*". Merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan *field research* (penelitian lapangan). Penelitian tersebut menghasilkan penerapan komunikasi persuasif orang tua dalam pembinaan keagamaan pada anak remaja adalah dengan berbagai cara diantaranya mengajak anak untuk shalat berjamaah, membaca Al-Qur'an bersama, mengikuti kajian di masjid, membiasakan diri membaca surah yasin pada malam jumat, serta memberikan ketauladanan untuk menciptakan akhlak yang baik bagi diri anak remaja. orang tua juga memiliki berbagai metode dalam pelaksanaan pembinaan keagamaan yaitu keteladanan, pembiasaan, nasihat, *taghrib* dan *tarhib*. Penerapan komunikasi persuasif tersebut memberikan efek kepada anak remaja, baik itu efek afektif, kognitif ataupun behavioral. Sehingga menjadikan remaja sebagai pribadi yang paham tentang nilai-nilai ajaran agama Islam dan mampu mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Perbedaan penelitian Lutpiah dengan penelitian penulis terdapat pada metode dan lokus penelitian. Penelitian penulis menggunakan metode analisis deskriptif sedangkan metode penelitian Lutpiah menggunakan pendekatan *field research* (penelitian lapangan). Lokus penelitian penulis di Up Radio 98.5 FM sedangkan lokus penelitian Lutpiah di desa Cicalengka kecamatan Pagedangan kabupaten Tangerang. **Ketiga**, skripsi yang disusun oleh Putri Wahyuni Megawati (2018) dengan judul “*Strategi komunikasi persuasif komunitas rumah belajar ceria dalam program pemberdayaan masyarakat di kampung sungai Pedado Palembang*”. Merupakan penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian tersebut menghasilkan pembelajaran yang dilaksanakan oleh rumah belajar ceria dimulai dengan pengenalan wilayah, sosialisasi pemberdayaan masyarakat serta menjalankan secara bersama proses kegiatan pemberdayaan masyarakat di kampung sungai Pedado. Adapun faktor pendukung dari kegiatan ini adalah dana yang mencukupi dan partisipasi yang sangat kuat dari masyarakat, sedangkan faktor penghambat adalah minimnya pola pikir masyarakat. Perbedaan penelitian Putri Wahyuni Megawati dengan penelitian penulis adalah terdapat pada lokus penelitian. Lokus penelitian penulis di Up radio 98.5 FM Semarang sedangkan lokus penelitian Putri di Kampung Sungai Pedado Palembang.

Keempat, skripsi yang disusun oleh Bisri Mustofa (2018) dengan judul “*Dakwah Persuasif Pada Masyarakat Marjinal di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung*”. Merupakan penelitian kualitatif menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*). Penelitian tersebut menghasilkan Strategi komunikasi yang dilakukan oleh para da’i adalah komunikasi persuasif. Metode dakwah yang digunakan adalah dakwah *fardiyah* (kegiatan pembinaan masyarakat dengan berjenjang yang dilakukan pada waktu tertentu khususnya untuk proses pemberian pemahaman islam kepada masyarakat yang ingin mengkonsultasikan permasalahannya), dakwah *bil lisan* (ceramah, menanamkan pendidikan agama langsung, dan dakwah *bil haal* (bakti sosial dan bimbingan mental remaja). Perbedaan penelitian Bisri Mustofa dengan penelitian penulis terdapat pada metode penelitian dan lokus penelitian. Penelitian Bisri Mustofa menggunakan metode penelitian lapangan (*field research*) sedangkan penelitian penulis menggunakan metode deskriptif. Lokus penelitian Bisri Mustofa terdapat di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung, Sedangkan lokus penelitian penulis di Up Radio 98.5 FM Semarang.

Kelima, skripsi yang disusun oleh Novi Wahyu Pratama (2018) dengan judul “Komunikasi Persuasif dalam Membangun Kesehatan Lingkungan di Desa Rejeni Krembung Sidoarjo”. Pada penelitian tersebut menggunakan metode kualitatif pendekatan interaksi simbolik. Hasil penelitiannya adalah proses komunikasi persuasif dilakukan dengan proses primer dan sekunder, serta menggunakan model sosial budaya dan psikodinamik. Dalam proses tersebut ditemukan hambatan dari komunikan, komunikator dan media. Perbedaan penelitian Novi Wahyu Pratama dengan penelitian penulis terdapat pada lokus penelitian dan Metode penelitian, lokus penelitian skripsi Novi Wahyu Pratama di Desa Rejeni Krembung Sidoarjo sedangkan lokus penelitian skripsi penulis di Up Radio 98.5 FM Semarang. Metode penelitian Novi menggunakan pendekatan interaksi simbolik sedangkan penulis menggunakan metode deskriptif.

F. Metode penelitian

1. Jenis dan pendekatan penelitian

Jenis penelitian ini adalah kualitatif yakni penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dll., secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2002: 6).

Sedangkan spesifikasi dalam penelitian ini adalah deskriptif, yakni data yang dikumpulkan umumnya berbentuk kata-kata, gambar-gambar dan kebanyakan bukan angka-angka. Kalaupun ada angka-angka, sifatnya hanya sebagai penunjang. Data yang dimaksud meliputi transkrip wawancara, catatan data lapangan, foto-foto dokumen pribadi, nota dan catatan lainnya. Termasuk di dalamnya deskripsi mengenai tata situasi. Deskripsi atau narasi tertulis sangat penting dalam pendekatan kualitatif, baik dalam pencatatan data maupun untuk penyebaran hasil penelitian (Danim, 2002: 61).

2. Definisi konseptual

Pembatasan dan fokus penelitian ini dimaksudkan agar penelitian ini tidak keluar dari teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program acara management qolbu di Up Radio 98.5 FM Semarang. Teknik merupakan suatu cara seseorang untuk mengimplementasikan suatu metode, sedangkan komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang disampaikan

oleh komunikator kepada komunikan yang bertujuan untuk mempengaruhi pikiran, sikap, dan tingkah laku dengan sendirinya melakukan pemecahan masalah dan tanpa paksaan dari komunikator, dengan harapan bahwa adanya teknik komunikasi persuasif tersebut dapat mendatangkan manfaat. Teknik dalam berkomunikasi harus diperhatikan, karena dengan teknik yang baik dan tepat dalam sebuah proses komunikasi, pesan-pesan akan diterima dengan baik pula para komunikan atau oleh apa saja yang menjadi objek penerima pesan-pesan dalam sebuah komunikasi yang disampaikan.

Sedangkan maksud komunikasi persuasif dalam kerangka dakwah adalah komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis mad'u dalam rangka membangkitkan kesadaran mereka untuk menerima dan melaksanakan ajaran Islam (Ilaihi, 2010: 125). Begitupun dengan teknik komunikasi persuasif yang diimplementasikan melalui sebuah siaran radio yang dikemas menggunakan bahasa yang menarik dan efektif agar jamaah tidak bosan mendengarkan, mudah dipahami dan tidak terjadi kesalahpahaman isi materi dakwah. Salah satu teknik komunikasi yang digunakan untuk ceramah Aa Gym yaitu menggunakan dan memilih kosakata yang mudah dicerna serta diiringi jenaka-jenaka, kerap kali mengundang decak kagum dan tawa dari seluruh jamaah.

3. Sumber dan jenis data

a. Data primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber data pertama atau tangan pertama di lapangan (Kriyantono, 2010: 41). Sumber data primer yang dimaksud disini adalah Data yang diperoleh dari beberapa rekaman siaran program "*Management Qolbu*" di Up Radio Semarang yang dijadikan sampel dengan mengambil episode yang sudah disiarkan, yang dapat dijadikan sumber data. Peneliti mengambil sampel rekaman siaran pada tanggal 6 Mei 2020 dengan tema "Rumahku Surgaku" dan rekaman siaran pada tanggal 11 Mei 2020 dengan tema "Cakrawala Islam" yang mewakili dari berbagai tema pada program management qolbu.

b. Data sekunder

Data Sekunder adalah data yang diperoleh melalui dari sumber kedua (Kriyantono, 2010: 41). Sedangkan sumber data sekunder yang dimaksud

disini adalah sumber-sumber data tertulis, seperti buku-buku, artikel, ataupun bahan bacaan dari internet.

4. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data ialah prosedur yang sistematis dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan (Tanzeh, 2011: 83). Dalam penelitian ini, data diperoleh menggunakan teknik Dokumentasi, merupakan catatan peristiwa penting yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang (Sugiyono, 2015: 240). Dokumen dalam penelitian ini akan memuat suara serta tulisan ketika melakukan proses penelitian sehingga penelitian akan kredibel dan memiliki data yang kuat.

5. Teknik analisis data

Analisis data merupakan proses pencandraan (*description*) dan penyusunan transkrip interview serta material lain yang telah terkumpul. Maksudnya agar peneliti dapat menyempurnakan pemahaman terhadap data tersebut untuk kemudian menyajikannya kepada orang lain dengan lebih jelas tentang apa yang telah ditemukan atau dapatkan dari lapangan (Danim, 2002: 209).

Penelitian ini menggunakan teknik pendekatan analisis deskriptif yaitu menyajikan dan menganalisis fakta secara sistematis sehingga dapat mudah untuk dipahami dan disimpulkan. Data yang dikumpulkan semata-mata bersifat deskriptif sehingga tidak bermaksud mencari penjelasan, menguji hipotesis, membuat prediksi maupun mempelajari implikasi (Azwar, 2007: 6-7). Namun agar lebih rinci langkah-langkah analisa yang akan dilakukan oleh peneliti sebagai berikut:

- a. Inventarisasi data, yaitu dengan cara mengumpulkan data dan Informasi sebanyak-banyaknya.
- b. Kategorisasi data, dalam tahap ini data-data disusun berdasarkan rumusan masalah dan tujuan yang disusun sebelumnya.
- c. Penafsiran data, pada tahap ini data yang telah dikumpulkan dan dikategorisasikan kemudian diinterpretasikan.
- d. Penarikan kesimpulan, berdasarkan analisa dan penafsiran yang dibuat, ditarik kesimpulan yang berguna, serta implikasi dan saran untuk kebijakan selanjutnya (Maleong, 2004: 189).

3. Sistematika penulisan

Dalam penulisan skripsi ini agar terbentuk suatu sistematika yang baik dan terarah, maka dalam pembahasannya terbagi menjadi lima bab yakni:

- BAB I** : Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian (meliputi: jenis dan spesifikasi penelitian, definisi konseptual, sumber dan jenis data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data) dan sistematika penulisan.
- BAB II** : Bab ini berisi tentang landasan teori yang memuat tentang teknik, komunikasi, persuasif, dakwah.
- BAB III** : Bab ini berisi Profil Ustadz Abdullah Gymnastiar dan deskripsi program “Managemet Qolbu” di Up Radio Semarang. Bab ini terdiri dari profil Ustadz Abdullah Gymnastiar (meliputi: pendidikan Ustadz Abdullah Gymnastiar , Gaya ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar), deskripsi program acara “Management Qolbu” di Up Radio Semarang (meliputi: sejarah munculnya acara “Management Qolbu” di Up Radio Semarang, sekilas tentang Up Radio 98.5 FM Semarang, materi Ustadz Abdullah Gymnastiar pada rekaman siaran tanggal 20 Januari 2020 dengan tema “Akhlaq yang terlarang” dan rekaman siaran pada tanggal 21 Januari 2020 dengan tema “Antara jabatan dan kemulyaan”.
- BAB VI** : Bab ini merupakan analisis teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program ”management Qolbu” di Up Radio 98.5 FM Semarang.
- BAB V** : Bab ini berisi kesimpulan, saran, dan penutup.

BAB II

KAJIAN TENTANG DAKWAH DAN KOMUNIKASI PERSUASIF

A. KAJIAN TENTANG DAKWAH

1. Pengertian Dakwah

Secara etimologi atau bahasa, kata dakwah berasal dari bahasa Arab yaitu *da'a-yad'u-da'watan* artinya mengajak, menyeru, memanggil. Sedangkan orang yang melakukan seruan atau ajakan disebut sebagai *da'i*. Perintah memanggil atau menyeru merupakan proses penyampaian (*tabligh*), maka pelakunya dikenal dengan istilah *mubaligh* yang artinya penyampai atau penyeru (Amin, 2013: 1-3).

Dakwah menurut Amin adalah suatu aktivitas yang dilakukan secara sadar dalam rangka menyampaikan pesan-pesan agama Islam kepada orang lain agar menerima ajaran Islam tersebut dan menjalankannya dengan baik dalam kehidupan individual maupun bermasyarakat untuk mencapai kebahagiaan manusia baik di dunia maupun di akhirat, dengan menggunakan media dan cara-cara tertentu. Sebagai suatu proses, dakwah tidak hanya merupakan usaha sebuah penyampaian saja, tetapi merupakan usaha untuk mengubah *way of thinking*, *way of feeling*, dan *way of life* manusia sebagai sasaran dakwah ke arah kualitas kehidupan yang lebih baik (Amin, 2013: 5).

Definisi mengenai dakwah, telah banyak dibuat para ahli, dimana masing-masing definisi tersebut saling melengkapi. Walaupun berbeda susunan redaksinya, namun maksud dan makna hakikinya sama. Di bawah ini beberapa definisi dakwah yang dikemukakan para ahli mengenai dakwah.

- a) Toha Yahya Omar mengatakan dakwah adalah mengajak manusia dengan cara bijaksana kepada jalan yang benar sesuai dengan perintah Tuhan, untuk keselamatan dan kebahagiaan mereka di dunia dan akhirat.
- b) Syaikh Ali Mahfudz mengatakan dakwah adalah mendorong (memotivasi) manusia untuk berbuat kebajikan, mengikuti petunjuk, memerintahkan kebaikan dan mencegah kemungkaran agar mereka memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat (Amin, 2009: 1-3).
- c) Hamzah ya'kub mengatakan dakwah adalah mengajak manusia dengan hikmah kebijaksanaan untuk mengikuti petunjuk Allah SWT. dan Rasul-Nya.
- d) Al-Khuli'i mengatakan dakwah adalah memindahkan umat dari situasi ke situasi yang lain.

- e) Abu Bakar Dzakaria mengatakan dakwah sebagai kegiatan para ulama dengan mengajarkan manusia kepada apa yang baik bagi mereka, yaitu kehidupan dunia akhirat menurut kemampuan mereka (Illaihi, 2010: 16).

Berdasarkan pengertian tersebut, maka dakwah secara esensial bukan hanya berarti usaha mengajak *mad'u* untuk beriman dan beribadah kepada Allah, melainkan juga bermakna menyadarkan manusia terhadap realitas hidup yang harus mereka hadapi dengan berdasarkan petunjuk Allah dan Rasul-Nya. Jadi dakwah dipahami sebagai seruan, ajakan dan panggilan dalam rangka membangun masyarakat Islami berdasarkan ajaran agama Islam.

Penelitian ini menggunakan definisi dakwah menurut Syaikh Ali Mahfudz yaitu mendorong (memotivasi) manusia untuk berbuat kebajikan, mengikuti petunjuk, memerintahkan kebaikan dan mencegah kemungkaran agar mereka memperoleh kebahagiaan di dunia dan akhirat.

2. Dasar Hukum Dakwah

Keberadaan dakwah sangat urgen dalam Islam. Antara dakwah dan Islam tidak dapat dipisahkan yang satu dengan yang lainnya. Sebagaimana diketahui, dakwah merupakan suatu usaha untuk mengajak, menyeru dan mempengaruhi manusia agar selalu berpegang pada ajaran Allah guna memperoleh kebahagiaan dunia dan akhirat. Usaha mengajak dan mempengaruhi manusia agar pindah dari suatu situasi ke situasi yang lain, yaitu dari situasi yang jauh dari ajaran Allah menuju situasi yang sesuai dengan petunjuk dan ajaran-Nya (Amin, 2009: 50).

Berikut ini merupakan dasar kewajiban dakwah dalam Al- Qur'an:

a. Surat An Nahl ayat 125

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk. (QS. An-Nahl ayat 125)

Ayat di atas memerintahkan kaum muslimin untuk berdakwah sekaligus memberi tuntunan bagaimana cara-cara pelaksanaannya, yakni dengan cara yang baik yang sesuai dengan petunjuk agama (Aziz, 2004: 38).

b. Surat Ali Imran ayat 104

وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ ۗ وَأُولَٰئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ

Artinya: Dan hendaklah ada di antara kamu segolongan umat yang menyeru kepada kebajikan, menyuruh kepada yang ma'ruf dan mencegah yang munkar, merekalah orang-orang yang beruntung. (QS. Ali Imran ayat 104)

Ayat ini merupakan pangkal perbedaan pendapat para ulama“ mengenai hukum berdakwah. Perbedaan penafsiran itu terletak pada kata minkum, “min” diberi pengertian littabidh atau sebagian, sehingga menunjuk kepada hukum fardlu kifayah. Sedangkan pendapat lain mengartikan dengan littabyin atau lil bayaniyah atau menerangkan sehingga menunjukkan kepada hukum fardlu“ain (Sanwar, 1985: 35).

c. Surat Ali Imran ayat 110

كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ ۗ وَلَوْ آمَنَ أَهْلُ الْكِتَابِ لَكَانَ خَيْرًا لَهُمْ ۗ مِنْهُمْ الْمُؤْمِنُونَ وَأَكْثَرُهُمُ الْفَاسِقُونَ ۗ

Artinya: Kamu (umat Islam) adalah umat terbaik yang dilahirkan untuk manusia, (karena kamu) menyuruh (berbuat) yang makruf, dan mencegah dari yang mungkar, dan beriman kepada Allah. Sekiranya ahli kitab beriman, tentulah itu lebih baik bagi mereka. Diantara mereka ada yang beriman, namun kebanyakan mereka adalah orang-orang fasik (QS. Ali Imran Ayat 110)

Pada ayat di atas ditegaskan bahwa umat Muhammad adalah umat terbaik dibandingkan dengan umat-umat sebelumnya. Dalam ayat tersebut

juga ditegaskan bahwa orang-orang yang melaksanakan amar ma'ruf nahi munkar akan selalu mendapatkan keridhoan Allah karena telah menyampaikan ajaran Islam kepada manusia dan meluruskan perbuatan yang tidak benar kepada akidah dan akhlak Islam (Aziz, 2004: 39).

3. Tujuan Dakwah

Dakwah bertujuan menciptakan suatu tatanan kehidupan individu dan masyarakat yang aman, damai, dan sejahtera yang dinaungi oleh kebahagiaan, baik jasmani maupun rohani, dalam pancaran sinar agama Allah dengan mengharap ridho-Nya.

Aktivitas dakwah dilakukan dengan senantiasa mengharap ridho Allah SWT. dalam kehidupan yang terus menerus mengabadikan berbagai kebijakan dakwah Nabi. Secara sistematis, tujuan dakwah adalah:

a. *Tazkiyatu 'I-Nafs*

Yaitu membersihkan jiwa masyarakat dari noda-noda syirik dan pengaruh-pengaruh kepercayaan yang menyimpang dari akidah Islam. Suatu aktivitas dakwah diarahkan untuk mencerahkan batin individu dan kelompok, serta menemukan keseimbangan kehidupan yang dinamis. Untuk melakukan itu, diperlukan langkah komunikasi guna mempengaruhi sekaligus mengubah pikiran, ideologi, dan keyakinan yang buruk pada ideologi yang baik yang dilakukan dengan sebaik-baik perkataan (Kuswata dan Suryakusumah, 1986: 22).

b. Mengembangkan kemampuan baca tulis

Mengembangkan kemampuan dasar masyarakat meliputi kemampuan membaca, menulis, dan memahami makna Al-Qur'an serta Sunnah Nabi SAW. Dari sini, masyarakat akan melek huruf, kemampuan nalarnya berkembang menuju terciptanya masyarakat madani yang akan membawa kesejahteraan hidup sehingga masyarakat mampu untuk terus maju secara egaliter.

c. Membimbing pengalaman ibadah

Umat Islam perlu mendapat bimbingan ibadah sehingga bobot ibadahnya menjadi baik atau lebih baik. Ibadah menjadi landasan bagi perkembangan kehidupan masyarakat untuk tetap damai, maju, dan selamat di

dunia serta akhirat. Ibadah yang baik disertai dengan ilmu, pemahaman, dan penghayatan.

d. Meningkatkan kesejahteraan

Dakwah lazimnya membawa umat Islam pada peningkatan kesejahteraan, baik sosial, ekonomi, maupun pendidikan. Ini dapat tercipta bila dakwah mampu mendorong masyarakat muslim memiliki etos kerja: giat, perhitungan, menepati janji, menjamin kualitas, dan bersama-sama memelihara kebajikan (Aripudin, 2010: 29-30).

4. Unsur-unsur Dakwah

Unsur-unsur dakwah adalah komponen-komponen yang selalu ada dalam setiap kegiatan dakwah. Menurut Achmad unsur-unsur tersebut adalah

a. *Da'i* (Pelaku Dakwah)

Kata *da'i* secara umum sering disebut dengan sebutan *mubaligh* (orang yang menyampaikan ajaran Islam) namun sebutan ini konotasinya sangat sempit karena masyarakat umum cenderung mengartikan bahwa *mubaligh* sebagai orang yang menyampaikan ajaran Islam melalui lisan, seperti penceramah agama, *khatib* (orang yang berkhotbah), dan sebagainya (Saerozi, 2013: 35). *Da'i* adalah orang yang melaksanakan dakwah, baik melalui lisan, tulisan, maupun perbuatan, yang dilakukan secara individu, kelompok, maupun organisasi atau lembaga (Sukayat, 2015: 24).

b. *Mad'u* (Penerima Dakwah)

Mad'u yaitu manusia yang menjadi sasaran dakwah atau manusia penerima dakwah, baik sebagai individu maupun sebagai kelompok, baik manusia yang beragama Islam maupun tidak, atau dengan kata lain manusia secara keseluruhan (Saerozi, 2013: 36). *Da'i* dalam penyampaian dakwahnya perlu memahami karakter penerima dakwah. Hal tersebut memudahkan *mad'u* agar dengan baik bisa menerima pesan-pesan dakwah yang disampaikan.

c. *Maddah Dakwah* (Materi Dakwah)

Materi atau pesan dakwah adalah pesan yang berupa ajaran Islam atau segala sesuatu yang harus disampaikan subjek kepada objek dakwah, yaitu keseluruhan ajaran Islam yang ada didalam Al-Quran dan sunah Rasulullah (Sukayat, 2015: 25-26). Pesan dan materi dakwah harus disampaikan secara

menarik dan ringan, agar penerima dakwah bisa terpengaruh dan dapat meningkatkan ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada penerima dakwah dengan mudah.

Secara konseptual pada dasarnya materi dakwah Islam tergantung pada tujuan dakwah yang hendak dicapai. Namun, secara global materi dakwah dapat diklasifikasikan menjadi tiga pokok yaitu:

1. Masalah keimanan (*aqidah*). Aqidah adalah pokok kepercayaan dalam agama Islam.
2. Masalah keislaman (*syariat*). Syariat adalah seluruh hukum dan perundang-undangan yang terdapat dalam Islam, baik yang berhubungan manusia dengan Tuhan, maupun antar manusia sendiri.
3. Masalah budi pekerti (*akhlaqul karimah*). Ajaran akhlak atau budi pekerti dalam Islam termasuk ke dalam materi dakwah yang penting untuk disampaikan kepada masyarakat penerima dakwah. Islam menjunjung tinggi nilai-nilai moralitas dalam kehidupan manusia. Dengan akhlak yang baik dan keyakinan agama yang kuat maka Islam membendung terjadinya dekadensi moral.

d. *Wasilah Dakwah* (Media Dakwah)

Wasilah (media) dakwah yaitu alat yang dipergunakan untuk menyampaikan materi dakwah (ajaran Islam) kepada *mad'u*. Menggunakan media dakwah dengan tepat akan menghasilkan dakwah yang efektif. Menurut Yaqub membagi wasilah dakwah menjadi lima macam, yaitu lisan, tulisan, audio, audio visual, dan akhlak.

1. Lisan, yaitu wasilah dakwah yang paling sederhana yang menggunakan lidah dan suara. Dakwah dengan wasilah ini dapat berbentuk pidato, ceramah, kuliah, bimbingan, penyuluhan, dan sebagainya.
2. Tulisan, yaitu dakwah dengan menggunakan media tulis (cetak), seperti buku, majalah, surat kabar, dan spanduk.
3. Lukisan, bisa berupa gambar atau karikatur.
4. Audio visual, yaitu alat dakwah yang merangsang indera pendengaran atau penglihatan. Misalnya, televisi, film, slide, internet, dan sebagainya.
5. Akhlak, yaitu perbuatan-perbuatan nyata yang mencerminkan ajaran Islam yang dapat dinikmati dan didengarkan oleh *mad'u*.

e. *Thariqoh Dakwah* (Metode Dakwah)

Kata metode dari bahasa Latin *methodus* yang berarti cara. Dalam bahasa Yunani, *methodus* berarti cara atau jalan. Dalam bahasa Inggris *method* dijelaskan dengan metode atau cara. Metode dakwah adalah cara yang dipergunakan oleh *da'i* untuk menyampaikan materi dakwah yaitu Islam atau serangkaian kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu. Metode dakwah adalah cara-cara yang digunakan *da'i* untuk menyampaikan pesan dakwah atau serentetan kegiatan untuk mencapai tujuan dakwah. Secara terperinci metode dakwah dalam Al-Qur'an terdapat pada QS. An Nahl ayat 125.

Dari ayat tersebut, terluaskan bahwa ada tiga metode yang menjadi dasar dakwah yaitu:

- a) Hikmah, yaitu berdakwah dengan memperhatikan situasi dan kondisi sasaran dakwah dengan menitik beratkan pada kemampuan mereka, sehingga di dalam menjalankan ajaran-ajaran Islam selanjutnya mereka tidak lagi merasa terpaksa atau keberatan.
- b) Maudhah hasanah, adalah berakwah dengan memberikan nasihat-nasihat atau menyampaikan ajaran Islam dengan rasa kasih sayang. Sehingga nasihat dan ajaran Islam yang disampaikan itu dapat menyentuh hati mereka.
- c) Mujadalah, yaitu berdakwah dengan cara bertukar pikiran dan membantah dengan cara sebaik-baiknya dengan tidak memberikan tekanan-tekanan dan tidak pula dengan menjelekkan yang menjadi mitra dakwah (Illaihi, 2010: 22).

Apabila ditinjau dari sudut pandang yang lain, metode dakwah dapat dilakukan pada berbagai metode yang lazim dilakukan dalam pelaksanaan dakwah. Metode-metode tersebut adalah sebagai berikut:

- a) Metode ceramah

Metode ceramah adalah metode yang dilakukan dengan maksud untuk menyampaikan keterangan, petunjuk, pengertian, dan penjelasan tentang sesuatu kepada pendengar dengan menggunakan lisan.

- b) Metode tanya jawab

Metode tanya jawab adalah metode yang dilakukan dengan menggunakan tanya jawab untuk mengetahui sampai sejauh mana ingatan

atau pikiran seseorang dalam memahami atau menguasai materi dakwah, di samping itu, juga untuk merangsang perhatian penerima dakwah.

c) Metode diskusi

Diskusi sering dimaksudkan sebagai pertukaran pikiran (gagasan, pendapat, dan sebagainya) antara sejumlah orang secara lisan membahas suatu masalah tertentu yang dilaksanakan dengan teratur dan bertujuan untuk memperoleh kebenaran.

Dakwah dengan menggunakan metode diskusi dapat memberikan peluang peserta diskusi untuk ikut memberi sumbangan pemikiran terhadap suatu masalah dalam materi dakwah.

d) Metode propaganda

Metode propaganda adalah suatu upaya untuk menyiarkan Islam dengan cara mempengaruhi dan membujuk massa secara massal, persuasif, dan bersifat otoritatif (paksaan).

e) Metode keteladanan

Metode keteladanan atau demonstrasi adalah suatu cara penyajian dakwah dengan memberikan keteladanan langsung, sehingga mad'u akan tertarik untuk mengikuti kepada apa yang dicontohkan.

f) Metode drama

Dakwah dengan menggunakan metode drama adalah suatu cara menjajikan materi dakwah dengan mempertunjukkan dan mempertontonkan kepada mad'u agar dakwah dapat tercapai sesuai yang ditargetkan.

g) Metode Sillaturahim (*Home Visit*)

Dakwah menggunakan metode Sillaturahim (*Home Visit*) yaitu dakwah yang dilakukan dengan mengadakan kunjungan kepada suatu objek tertentu dalam rangka menyampaikan isi dakwah kepada penerima dakwah (Amin, 2009: 105).

f. *Atsar Dakwah* (Efek Dakwah)

Atsar (efek) sering disebut dengan *feed back* (umpan balik) dari proses dakwah ini sering dilupakan atau tidak banyak menjadi perhatian para *da'i* (Saerozi, 2013: 36- 40). Kemampuan menganalisis efek dakwah sangat penting dalam menentukan langkah-langkah dan strategi dakwah. Tanpa

menganalisis efek dakwah, kemungkinan kesalahan strategi dakwah yang bisa merugikan tujuan dakwah dapat terulang kembali. Menurut Jalaluddin Rahmat efek dapat terjadi pada tataran yaitu:

1. Efek kognitif terjadi bila ada perubahan pada apa yang diketahui, dipahami, atau persepsi khalayak. Efek ini berkaitan dengan transmisi pengetahuan, ketrampilan, kepercayaan, dan informasi.
2. Efek afektif timbul bila ada perubahan pada apa yang dirasakan, disenangi atau dibenci khalayak, yang meliputi segala yang berhubungan dengan emosi, sikap, serta nilai.
3. Efek behavioral, merujuk pada perilaku nyata yang dapat diamati, yang meliputi pola-pola tindakan, kegiatan atau kebiasaan berperilaku (Illaihi, 2010: 21).

B. KAJIAN TENTANG KOMUNIKASI PERSUASIF

1. Pengertian Komunikasi

Istilah komunikasi atau dalam bahasa Inggris "*communication*" berasal dari bahasa Latin "*communicatio*" bersumber dari "*communis*" yang berarti "sama". Sama di sini adalah dalam pengertian "sama makna". Komunikasi minimal harus mengandung kesamaan makna antara kedua belah pihak yang terlibat. Dikatakan minimal karena kegiatan komunikasi ini tidak bersifat "informatif" saja, yakni agar orang mengerti dan tahu, tetapi juga "persuasif", yaitu agar orang bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu kegiatan dan lain-lain (Illaihi, 2010: 4).

Para ahli mendefinisikan komunikasi menurut sudut pandang mereka masing-masing:

- a. Sarah Trenholm dan Arthur Jensen (1996: 4) mendefinisikan komunikasi :
"A process by which a source transmits a message to a receiver through some channel". (Komunikasi adalah suatu proses di mana sumber mentransmisikan pesan kepada penerima melalui beragam saluran).
- b. Berelson dan Stainer (1964), komunikasi adalah proses penyampaian informasi, gagasan, emosi, keahlian dan lain-lain. Melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata, gambar-gambar, angka-angka, dan lainnya.

- c. Menurut Harold D. Laswell (1960), sebagaimana di kutip oleh Sendjaja (1999: 7) cara yang baik untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan sebagai berikut: *Who Says what in which Channel To Whom With What Effect?* (siapa mengatakan apa dengan saluran apa kepada siapa dengan dengan efek bagaimana?).
- d. Ruesch (1957), komunikasi adalah suatu proses yang menghubungkan satu bagian dengan bagian lainnya dalam kehidupan.
- e. Weaver (1949), komunikasi adalah seluruh prosedur melalui mana pikiran seseorang dapat mempengaruhi pikiran orang lainnya.
- f. Gode (1959), komunikasi adalah suatu proses yang membuat sesuatu dari yang semula dimiliki oleh seseorang (monopoli seorang) menjadi dimiliki oleh dua orang atau lebih.

Definisi-definisi sebagaimana dikemukakan di atas, terlihat bahwa para ahli memberikan definisinya sesuai dengan sudut pandangnya dalam melihat komunikasi. Masing-masing memberikan penekanan arti, ruang lingkup, dan konteks yang berbeda. Dari definisi di atas juga ditegaskan bahwa kegiatan komunikasi yang dilakukan tersebut mempunyai tujuan yakni mengubah atau membentuk perilaku orang-orang lainnya yang menjadi sasaran komunikasi (Fajar, 2009: 32).

2. Unsur-Unsur Komunikasi

a) *Communicator (komunikator, source, sender)*

Yaitu komunikator yang menyampaikan pesan kepada seseorang atau sejumlah orang. Komunikator akan menyandi (*encode*) pesan yang akan disampaikan kepada komunikan, ini berarti ia memformulasikan pikiran dan perasaannya ke dalam lambang (bahasa) yang diperkirakan akan dimengerti oleh komunikan. Komunikator yang baik adalah orang yang selalu memperhatikan umpan balik sehingga ia dapat segera mengubah gaya komunikasinya di kala ia mengetahui bahwa umpan balik dari komunikan bersifat negatif.

b) *Message (pesan)*

Yaitu pesan merupakan seperangkat lambang bermakna yang disampaikan oleh komunikator. Penyampaian pesan dapat dilakukan secara verbal yakni dengan menggunakan bahasa secara nonverbal yakni dengan

menggunakan alat, isyarat, gambar atau warna untuk mendapatkan umpan balik (*feed back*) dari komunikan.

c) *Channel (media)*

Yaitu saluran komunikasi tempat berlalunya pesan dari komunikator kepada komunikan. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah bahasa, kiasan, isyarat, gambar, warna dan lain sebagainya yang secara langsung mampu “menerjemahkan” pikiran dan perasaan komunikator kepada komunikan.

d) *Communicant, communicate, receiver, recipient* (komunikan)

Yaitu orang yang menerima pesan dari komunikator. Komunikan akan memberikan umpan balik (*feed back*) terhadap pesan yang disampaikan oleh komunikator. Umpan balik memainkan peranan yang amat penting dalam komunikasi sebab ia menentukan berlanjutnya komunikasi atau berhentinya komunikasi yang di utarakan oleh komunikator. Oleh karena itu, umpan balik bisa bersifat positif atau negatif.

e) *Effect, Impact, Influence (efek)*

Yaitu tanggapan, seperangkat reaksi pada komunikan setelah menerima pesan dari komunikator. Tanggapan komunikan apabila tersampaikan atau disampaikan kepada komunikator terhadap isi pesan, yang dapat menimbulkan reaksi dari kedua belah pihak (Fajar, 2009: 59).

3. Teknik Komunikasi

Teknik berasal dari kata “*technique*”, dalam bahasa inggris yang berarti cara. Teknik merupakan operasionalisasi metode kegiatan yang dilakukan dalam rangka mencapai tujuan yang diharapkan. Di dalam kegiatan dakwah terdapat teknik dakwah yang diperlukan sesuai dengan metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan dakwah, maka dapat ditetapkan bagaimana teknik pelaksanaannya. Jadi teknik merupakan tindak lanjut operasionalisasi kegiatan dakwah yang diperlukan guna tercapainya kegiatan dakwah (Ghazali, 1997: 26).

Menurut Onong Uchjana Effendy dalam bukunya Komunikasi Teori dan Praktek, teknik komunikasi terdiri dari:

a) Komunikasi informatif (*informative communication*)

b) Komunikasi persuasif (*persuasive communication*)

c) Komunikasi instruktif/ koersif (*instructive/ coersive communication*)

d) Komunikasi manusiawi (*human relation*)

Kegiatan komunikasi tidak hanya bersifat informatif, yakni agar orang lain mengerti dan tahu, tetapi juga bersifat persuasif yaitu agar orang lain bersedia menerima suatu paham atau keyakinan, melakukan suatu perbuatan atau kegiatan (Effendy, 2006: 8-9).

Komunikasi merupakan bagian dari salah satu tindakan mempengaruhi yang dapat menggunakan cara persuasif. Teknik komunikasi di dalam penelitian ini yaitu menggunakan teknik komunikasi persuasif, yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku (Illaihi, 2010: 125).

4. Teknik Komunikasi Persuasif

Istilah persuasif (*persuasion*) bersumber pada perkataan latin "*persuasio*" memiliki kata kerja "*persuadere*" yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu (Effendi, 1986: 27). Persuasif dapat diartikan sebagai suatu proses mempengaruhi pendapat, dan tindakan orang dengan menggunakan manipulasi psikologis, sehingga orang tersebut bertindak atas kehendaknya sendiri.

Komunikasi persuasif dalam kerangka dakwah adalah komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis mad'u dalam rangka membangkitkan kesadaran mereka untuk menerima dan melaksanakan ajaran Islam. Untuk kepentingan komunikasi persuasi, seorang komunikator dakwah hendaknya membekali diri mereka dengan teori-teori persuasif agar ia dapat menjadi komunikator yang efektif (Illaihi, 2010: 125-126). Adapun teknik komunikasi persuasif menurut Onong Uchjana Effendy dalam bukunya *Dinamika Komunikasi* meliputi:

1. Teknik asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak.

2. Teknik integrasi

Teknik integrasi adalah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa, melalui kata-kata verbal atau nonverbal, komunikator menggambarkan bahwa ia "senasib" dan karena itu menjadi satu dengan komunikan.

3. Teknik *pay-off*

Teknik *Pay-off* adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan atau ganjaran (*rewarding*).

4. Teknik fear-arousing

Teknik *fear-arousing* yaitu suatu cara untuk menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk atau menunjukkan hukuman (*punishment*).

5. Teknik *Icing*

Teknik *icing* yaitu upaya untuk menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasi untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut.

C. KAJIAN TENTANG MEDIA RADIO

1. Radio dan Fungsi Media Radio

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia radio adalah siaran (pengiriman) suara atau bunyi melalui udara (Poerwadarminta, 2006: 935). Radio merupakan buah perkembangan teknologi yang memungkinkan suara di transmisikan secara serempak melalui gelombang di udara (Astuti 2008:5). Radio siaran (radio broadcast) adalah suatu aspek dari komunikasi karena proses radio siaran dipelajari dan diteliti oleh ilmu komunikasi (Effendy, 1990:1). Radio tepatnya radio siaran (*broadcasting* radio) merupakan salah satu jenis media massa (mass media), yakni sarana atau saluran komunikasi massa (*chaannel of mass communication*), seperti halnya surat kabar, majalah, atau televisi. Ciri khas utama radio adalah auditif, yakni dikonsumsi telinga atau pendengaran. “Apa yang dilakukan radio adalah memperdengarkan suara manusia untuk mengutarakan sesuatu. Bahkan media radio dipandang sebagai kekuatan kelima (*the fifth state*) setelah lembaga eksekutif (pemerintah), legislatif (parlemen), Yudikatif (lembaga peradilan), dan pers atau surat kabar. Salah satu hal yang menjadikan radio sebagai kekuatan kelima antara lain karena radio memiliki kekuatan langsung, tidak mengenal Jarak dan rintangan, dan memiliki daya tarik sendiri, seperti kekuatan suara, musik dan efek suara (Romli, 2004 :19).

Komunikasi yang dilakukan di radio (seperti halnya di media yang lain), adalah komunikasi massa yaitu komunikasi kepada orang banyak dengan

menggunakan media. Meskipun demikian, gaya komunikasi di radio harus berupa komunikasi personal atau antar pribadi, karena pendengar radio meskipun banyak harus dianggap hanya seorang individu. Salah satu prinsip siaran adalah “Berbicara pada seorang pendengar yang ada di depan kita layaknya teman dekat”.

Dalam proses komunikasi sosial, peran ideal radio sebagai media publik adalah mewartakan sebanyak mungkin kebutuhan dan kepentingan pendengarnya. Ada tiga bentuk kebutuhan yaitu: informasi, pendidikan dan hiburan. Jika salah satunya tidak terpenuhi maka radio kehilangan fungsi sosial dan juga kehilangan pendengarnya. Informasi, menyiarkan informasi merupakan fungsi media massa yang pertama dan utama. Khalayak memerlukan informasi tentang apa yang dikatakan dan sebagainya. Mendidik sebagai sarana pendidikan massa, media massa memuat hal-hal yang mengandung pengetahuan sehingga komunikasi bertambah pengetahuannya. Menghibur atau hiburan, media massa juga perlu untuk menuliskan hal-hal yang berkaitan dengan hiburan ini dilakukan untuk mengurangi rasa jenuh komunikasi ketika menikmati yang membutuhkan banyak konsentrasi (Masduki, 2001:2).

menurut seorang ahli komunikasi Dr. Harold D. Laswell, melihat fungsi utama media massa sebagai berikut:

- a) *The Surveillance of the environment.* Artinya, media massa mempunyai fungsi sebagai pengamat lingkungan atau sebagai pemberi informasi tentang hal-hal yang berada di luar jangkauan penglihatan masyarakat luas.
- b) *The Corellation of the parts of society in responding of the environment.* Artinya, media massa berfungsi untuk melakukan seleksi, evaluasi dan interpretasi dari informasi. Dalam hal ini peranan media massa adalah melakukan seleksi mengenai apa yang perlu dan pantas untuk disiarkan. Pemilihan dilakukan oleh editor, reporter, redaktur yang mengelola media massa.
- c) *The transmission of the social heritage from one generation to the next.* Artinya, Media massa sebagai sarana untuk menyampaikan nilai dan warisan sosial budaya dari satu generasi ke generasi yang lain. Umumnya secara sederhana fungsi media massa ini dimaksudkan sebagai fungsi pendidikan (Darwanto, 2011: 31-34).

Untuk dapat lebih memahami tentang televisi, berikut secara berturut-turut akan diuraikan:

1) Karakteristik media radio

Radio memiliki karakteristik yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan manusia, karena memberikan kontribusi yang besar bagi perkembangan media massa. Karakteristik radio memberikan manfaat yang unik, baik ditinjau dari sisi keunggulan maupun kelemahannya. D. Cary Tannenbaun dalam bukunya "*the Radio & Television Commercial*" menulis beberapa karakteristik radio:

a. Radio itu terdapat dimana-mana

Dalam bukunya ini, Cary menyebutkan terdapat sekitar setengah milyar pesawat radio, 75% diantaranya berada di rumah, toko-toko, tempat potong rambut dan kantor-kantor. Radio-radio yang berada di mobil dan truk terhitung sekitar 100 jutaan. Dan radio portable yang berjumlah jutaan berada dimana-mana bahkan dalam kegiatan olah raga yang disiarkan secara langsung. Terlebih tidak seperti media cetak, radio tidak dapat diabaikan. Jika anda dalam jarak dengar sebuah radio yang sedang menyala, anda akan mendengarnya baik anda menginginkannya ataupun tidak. Jumlah ini masih bisa dikatakan tidak *real*, mengingat masih banyak radio transisitor yang bisa diperjualbelikan secara bebas oleh pedagang asongan, belum lagi melihat *feature* ponsel yang sekarang banyak yang memiliki *feature* radio

b. Radio itu bersifat memilih

Geografis, demografis dan keragaman program stasiun radio membantu pengiklan menetapkan target pendengar. Fleksibilitas semacam ini berarti bahwa spot iklan dapat disiarkan dalam bentuk jaringan regional atau nasional. Dapat diudarakan setiap jam di siang atau malam hari. Para pengiklan bisa memilih dari berbagai macam stasiun radio baik AM maupun FM, masing-masing dengan format berbeda. Semua berita, musik kontemporer dewasa, country, black musik, oldies, top forty, musik indah middle of the road (MOR), klasik, acara wawancara, etnik, ataupun bahasa asing keragaman semacam ini memungkinkan untuk berbicara secara langsung pada prospek-prospek.

c. Radio itu ekonomis

Dalam satu minggu, radio dapat mencapai sembilan dari sepuluh pendengar yang berusia dua belas tahun ke atas. Mereka yang berusia delapan belas tahun ke atas mendengarkan radio hampir tiga setengah jam sehari. Seorang pengiklan biasanya dapat mempercayakan pada kombinasi yang efektif atas jangkauan dan frekuensi dengan biaya yang relatif rendah per-ribuan pendengar. Sendirian atau dalam kumpulan dengan media lain, radio bisa secara efektif membantu memperketat anggaran iklan. Spot bisa dijadwalkan untuk sedikit atau sebanyak mungkin sebagaimana yang ditentukan oleh sasaran dan anggaran. Pemikiran ekonomi yang lain: iklan radio relatif tidak mahal. Semua pesan bisa dihasilkan dari sebuah lembar fakta spontan atau naskah yang digunakan oleh seorang penyiar secara langsung atau dengan produksi spot yang dianggarkan menggunakan musik, efek pengisi suara.

d. Radio itu cepat

Jika timbul kebutuhan, pengiklan dapat mengiklankan produk langsung diudarakan dalam hitungan jam. Spot yang menggunakan efek suara, musik atau jingle dan beberapa suara dapat di ulangi lagi, direkam, dicampur, di dubbing dan kemudian diudarakan dalam hitungan hari. Hal ini sangat menguntungkan bagi pengiklan jika memerlukan media radio sebagai media promosi dalam keadaan darurat.

e. Radio itu bersifat partisipatif

Rasa persahabatan dan kesetiaan pada sebuah stasiun radio tertentu, para pendengar, mengembangkan sebuah rasa keterlibatan. Radio membutuhkan imajinasi. “cerita-cerita” komersial tidak dibatasi pada tempat dan waktu. Efek-efek suara dan musik secara seketika menciptakan sebuah adegan. Deskripsi dan dialog dapat menarik sebagaimana yang dimungkinkan oleh selera dan karakter-karakter dapat dimainkan baik dengan sederhana. Pendengar menggunakan imajinasi untuk mengisi “warna” siaran radio.

2) Kelebihan dan kekurangan media radio

Radio tidak kalah saing dengan media informasi dan hiburan yang lainnya seperti televisi, surat kabar, majalah maupun tabloid. Selain murah dan mudah keunggulan radio sebagai berikut:

a. Cepat dan langsung

Radio merupakan sarana tercepat dalam penyampaian informasi dibandingkan televisi atau koran. Peristiwa yang baru saja terjadi bisa didapatkan dan langsung disampaikan kepada pendengar tanpa proses yang rumit.

b. Akrab

Radio adalah alat yang akrab dengan pemiliknya. Jarang sekali ada sekelompok orang mendengarkan siaran radio di suatu tempat. Biasanya, seseorang mendengarkan radio di kamar, di dapur atau di dalam mobil.

c. Dekat

Radio begitu dekat dengan pendengarnya. Penyiar radio menyapa para pendengar secara profesional. Sang penyiar seakan berbicara dengan suatu pendengar bukan banyak pendengar.

d. Hangat

Paduan kata-kata, lagu dan efek suara dalam siaran radio begitu terasa hangat dan mampu mempengaruhi emosi pendengarnya. Penyiar radio sering kali menanyakan kabar pendengarnya, memberikan semangat hidup, menghibur di kala sedih dengan lagu-lagu, bertindak seakan teman baik bagi pendengarnya.

e. Tanpa batas

Siaran radio bisa disimak oleh siapa saja, menembus batas-batas geografis, demografis, suku, ras, agama dan antar golongan juga kelas sosial hanya tuna rungu yang tidak mampu menikmati siaran radio.

Sedangkan kelemahan radio dibandingkan media masa lainnya adalah sebagai berikut:

a. Selintas

Siaran radio cepat hilang dan mudah dilupakan oleh para pendengarnya. Hal ini dikarenakan sangat jarang segmen acara di radio yang pembicaraannya dapat diulang.

b. Global

Siaran informasi yang disajikan oleh radio tidak begitu lengkap dan detail, sering sekali informasi yang berupa angka langsung dibulatkan dengan ditambahkannya kata-kata “rata-rata atau sekitarnya”

c. Batasan waktu

Waktu siaran radio terbatas, umumnya siaran dibuka mulai pukul lima pagi sampai jam dua belas malam, maksimal dua puluh jam bila memungkinkan.

d. Beralur linier

Program acara disajikan dan dinikmati pendengar berdasarkan urutan yang sudah ada. Tidak seperti koran atau majalah, pembaca bisa langsung ke halaman tengah atau terakhir sesuai yang diinginkan.

e. Mengandung gangguan

Saat mendengarkan program acara radio, pendengar terkadang mengalami gangguan secara teknis. Misalnya suara yang timbul tenggelam atau tidak jelas.

Sedangkan menurut Howard Gough, dalam buku program radio. Beliau mengatakan bahwa radio juga mempunyai beberapa gangguan dan hambatan yang potensial, diantaranya adalah alat-alat yang mekanis, aspek teknis pada peralatan, persoalan bahasa, sosial, gangguan suara yang mengganggu pancaran siaran, mengganggu kejelasan secara teknis dan gangguan pada penerima pesan (Howard, 1999: 9).

Berdasarkan keunggulan dan kekurangan dari radio seperti yang dijelaskan di atas, maka pengelolaan terhadap radio harus dikelola dengan baik. Hal ini dikarenakan agar pendengar mendapatkan informasi selengkap-lengkapnyanya dan hiburan sesuai dengan kebutuhan.

3) Sejarah dan perkembangan

Seperti saat ini, perkembangan dunia modern ditandai dengan makin meningkatnya ilmu pengetahuan, dari ilmu eksakta sampai ke elektronika modern. Munculnya radio merupakan bukti adanya perkembangan tentang elektronika modern ini.

Radio lahir melalui penyelidikan pada ilmuwan yang dengan gigih mengembangkan teori tentang gelombang elektromagnetik, melalui berbagai eksperimen yang kemudian merupakan prinsip kerja dari suatu pesawat radio. Banyak tokoh ilmuwan yang mencoba mengembangkan teori tentang gelombang elektronik ini sejak tahun 1865. Namun demikian, radio itu sendiri baru dikemukakan pada tahun 1898 oleh seorang pemuda Italia bernama

Guglielmo Marconi. Setelah dalam beberapa tahun secara tekun mempelajari teori gelombang elektromagnetik, dengan mencoba membuat pemancar atau transmitter, secara alat penerima yang disebut radio atau receiver.

Munculnya radio di Indonesia, sudah tidak lagi dipengaruhi dari sudut tekniknya saja. Radio di Indonesia, timbul dan berkembang akibat langsung duhadapkan dalam tugas dan peranannya sehari-hari dalam kehidupan sosial bermasyarakat. Proses berdirinya radio di Indonesia bermula dari kekhawatiran pemerintah kolonial Belanda terhadap tanah jajahannya Nederlands Indie atau Indonesia.

Radio yang pertama kali didirikan oleh pemerintah Belanda adalah *Botaniasche Radio Vereeniging* (BRV) berkedudukan di Batavia (sekarang Jakarta) pada tahun 1925. Lima tahun kemudian Belanda mendirikan sebuah radio yang lebih besar lagi dan merupakan suatu badan yang bertugas mengurus soal siaran melalui radio. Badan tersebut adalah *Nederlands Indische Radio Omroep Maatsappij* (NIROM).

Siaran-siaran NIROM ini mendapatkan simpati dari masyarakat, karena isi siarannya yang ternyata menarik perhatian dan sangat digemari rakyat kecil. Karena itu pemerintah kebudayaan dan kesenian asli bangsa Indonesia termasuk kesenian daerahnya.

Sejarah radio di Indonesia mencatat masa prihatin yang paling mendalam, ketika kekuasaan pemerintah Belanda beralih kepada Jepang. Jepang yang datang dan mengusir Belanda, mencabut semua izin radio swasta maupun radio yang didirikan oleh pemerintah Hindia-Belanda. Tidak itu saja, Jepang mem-*bereidel* pesawat radio milik rakyat dengan menutup semua gelombang radio yang ada dalam pesawat milik rakyat, kecuali gelombang radio milik Jepang. Dengan demikian, rakyat yang memiliki pesawat radio hanya bisa mendengarkan siaran radio yang disiarkan oleh pemerintah Jepang.

Sebagai gantinya pemerintah Jepang hanya mendirikan dua radio. *Pertama*, yang disebut radio Hoso Kanri Kyoku (HKK). Radio ini merupakan radio milik pemerintah Jepang yang siarannya ditunjukkan kepada bangsa Indonesia, dengan pengantar bahasa Indonesia. Tujuan utama dari siaran radio ini adalah Jepang mempengaruhi rakyat Indonesia dengan siaran-siarannya, agar Indonesia mau membantu Dai Nipon (tentara Jepang) apabila suatu saat

menghadapi perlawanan tentara sekutu sebagai musuh Jepang. Bila mereka memperebutkan kembali Indonesia.

Radio Jepang yang *kedua* adalah Taigaihosu Bu, radio ini menyiarkan siaran militer dari pemerintah Jepang yang ditujukan ke luar Negeri berupa propaganda-propaganda perang dengan pengantar bahasa Inggris.

Meskipun pesawat radio milik rakyat gelombangnya ditutup dengan *lak*, kenyataannya banyak teknisi radio bangsa Indonesia sendiri, masih bisa menyadap siaran radio dari luar negeri guna mengetahui secara jelas perkembangan situasi dunia.

Sebenarnya politik Jepang menutup semua gelombang pada pesawat radio milik rakyat, secara tidak langsung mendidik bangsa Indonesia untuk mampu berfikir terhadap pemanfaatan radio yang sebenarnya. Terbukalah pengetahuan mereka bahwa sebenarnya radio dapat digunakan sebagai sarana propaganda perang, mampu digunakan untuk mempengaruhi lawan dengan mengembalikan fakta yang sebenarnya, guna mengelabui lawan. Selain itu bangsa Indonesia juga menyadari adanya pengaruh yang ditimbulkan dari siaran radio tersebut, sehingga mereka lenh memahami fungsi dan peranan radio.

Indonesia secara resmi memiliki radio sendiri setahun setelah negeri ini merdeka, tepatnya tahun 1946. Sebenarnya radio di Indonesia sudah berdiri sejak tanggal 11 September 1945 bernama Radio Republik Indonesia. Namun, berdirinya Radio Republik Indonesia ini belum sempat diresmikan oleh pemerintah kita yang baru merdeka.

Rintisan berdirinya Radio Republik Indonesia diprakarsai oleh Dr. Abdulrahman Saleh, ketika terjadi pecah perang kemerdekaan Republik Indonesia tahun 1945. Dr Abdulrahman Saleh bersama rekan-rekannya secara diam-diam mendirikan radio yang terletak di jalan Gondangdia Jakarta. Melalui radio inilah para pemimpin Indonesia memberikan pidato-pidatonya membakar semangat bangsa Indonesia untuk berjuang mengusir penjajah.

Melalui radio ini pula proklamasi republik Indonesia disebarluaskan dan didengar oleh negara-negara lain. Setelah itu, bermunculan kembali radio-radio milik pribumi yang dulunya dibekukan oleh pemerintah penjajah Jepang. Radio milik rakyat Indonesia itu tersebar di seluruh Indonesia.

Tanggal 10 september 1924 diselenggarakan pertemuan antar pemilik radio pribumi diseluruh Indonesia. Pertemuan ini memutuskan, meminta pemerintah Republik Indonesia yang baru merdeka agar mendesak Jepang yang sudah menyerah, untuk menyerahkan seluruh peralatan radio yang dulunya disita dari rakyat Indonesia, maupun radio milik Jepang sendiri, dalam keadaan itu baik dan lengkap dengan pemancarnya kepada pemerintah Republik Indonesia.

Tanggal 11 September 1945, pertemuan antara pemilik radio diseluruh Indonesia dilanjutkan kembali bertempat di Gang Mentang Kecil Jakarta. Dari hasil pertemuan, mufakat untuk mendirikan radio Republik Indonesia ini dengan nama Radio Republik Indonesia. Semula yang menjadi anggota baru sembilan radio saja yang kesemuanya berada di pulau Jawa, yaitu radio di Jakarta, Bandung, Semarang, Purwokerto, Solo (Surakarta), Yogyakarta, Madiun, Malang dan Surabaya.

Sejak saat itulah radio yang mengikuti pertemuan mempunyai kesepakatan mendirikan radio Republik Indonesia itu, mulai menanamkan dirinya sebagai Radio Republik Indonesia Jakarta, Bandung, Semarang, Solo, Surabaya, dan sebagainya. Semula yang menjadi perintis itu baru sembilan stasiun radio, maka perkembangan selanjutnya Radio Republik Indonesia sudah tersebar diseluruh wilayah tanah air berjumlah 49 stasiun, dengan nama Radio Republik Indonesia.

Medium radio di Indonesia dari tahun ke tahun berkembang semakin pesat. Saat radio berdiri digunakan sebagai alat revolusi untuk mencapai kemenangan dalam perang memperebutkan kemerdekaan bangsa dari tangan penjajah, maka saat ini fungsi dan peranannya terus ditingkatkan sebagai salah satu media komunikasi dan informasi. Isi siaran Radio Republik Indonesia diarahkan untuk mencakup tiga sasaran, yaitu pendidikan, penerangan dan hiburan.

Kehidupan radio swasta tersebut dimulai sekitar tahun 1960-an, ketika itu para teknisi elektronika kita sedang membuat pemancar radio (*transmitter*), hanya dengan memakai alat yang mereka sebut *variable* sebagai pengantar gelombangnya. *Variable* ini berupa tumpukan lempengan aluminium yang disusun sedemikian rupa sehingga bisa digunakan sebagai penghantar gelombang elektromagnetik.

Peralatan ini bahannya mudah didapat apalagi ditambah dengan munculnya transisiator yaitu suatu alat yang dapat berfungsi sebagai pengganti bola-bola lampu hampa udara (*focus tube*) yang biasanya digunakan untuk membuat pemancar ataupun radio. Dengan kemudahan membuat pemancar radio (*transmitter*) dengan lempengan aluminium (*variable*) ini. Terjadilah suatu euphoria (kebebasan dalam mendirikan radio). Kemudian muncul radio-radio yang didirikan oleh perseorangan ataupun kelompok-kelompok masyarakat yang hanya berdasarkan kesenangan.

Tahun 1970 pemerintah memberlakukan peraturan suatu tata tertib dalam undang-undang yang berhubungan dengan radio. Peraturan dalam undang-undang ini berisikan pengaturan pemakaian gelombang radio, penyusunan acara siaran, dan cara kerja organisasinya. Kesemuanya itu dibuat agar dalam mengelola radio selain berdasarkan kesenangan dapat menjadi suatu sarana yang bernuansa bisnis sehingga radio dapat dimanfaatkan oleh semua masyarakat dan pengelolaannya memperoleh keuntungan (*profit oriented*). (Djuroto, 2006: 33-44)

Penataan RRI sebagai Radio Republik Indonesia diatur di dalam PP No. 12 tahun 2005, dimana RRI ditempatkan sebagai PERJAN (perusahaan Jawatan) yang berstatus sebagai lembaga penyiaran publik dibubarkan sesuai dengan ketentuan pasal 2 ayat 2 PP No. 12 Tahun 2005. Sebagai Radio Republik Indonesia RRI diharuskan memberikan pelayanan informasi pendidikan dan hiburan yang sehat, kontrol dan perekat sosial serta melestarikan budaya bangsa. Oleh karena itu RRI sebagai lembaga penyiaran publik harus *nonprofit, independent*, dan lebih mengutamakan fungsi-fungsi penyiaran publik (Tommy, 2006: 61)

2. Radio Sebagai Media Dakwah

Radio merupakan media komunikasi yang dipergunakan dalam mengirim warta jarak jauh yang dapat ditangkap oleh sekelompok orang yang mendengarnya melalui pemancar radio yang diinginkan. Masyarakat dapat memperoleh informasi tentang kemajuan zaman melalui pesawat radio. Bahkan radio pun berfungsi dalam mengadakan perubahan persepsi bahkan perilaku seseorang atau masyarakat. Siaran radio atau format siaran radio untuk dakwah seperti uraian dan dialog. Pesawat radio dapat menjangkau mad'u-nya dalam jarak

jauh dan meluas. Oleh karena itu pesawat radio merupakan media yang efektif dalam penyampaian dakwah untuk semua kalangan. Kelebihan dakwah melalui radio terletak pada efektifitas dan efisiensi berdakwah. hal ini nampak dari adanya bentuk yang sederhana tanpa harus bertemu antara da'i dan mad'u-nya (Ghazali,1997:37).

Dakwah dengan menggunakan media radio sebagai sarana untuk menyampaikan ajaran agama Islam dipandang sangat perlu untuk dikembangkan supaya lebih efektif dan efisien. Terkait dengan hal tersebut, maka perlu dikaji lebih dalam tentang program siaran dakwah Islam, karena radio memiliki kemampuan untuk meyakinkan pendengar.

Menurut Asmuni Syukir (1983:176). Radio sebagai media dakwah mempunyai beberapa keutamaan, antara lain:

- a. Program radio dipersiapkan oleh seorang ahli, sehingga bahan yang disampaikan benar-benar berbobot (bermutu).
- b. Radio merupakan bagian dari kebudayaan masyarakat.
- c. Harga dan biaya cukup murah, sehingga masyarakat mayoritas memiliki alat itu.
- d. Mudah dijangkau oleh masyarakat, artinya audien atau pendengar cukup dirumah.
- e. Radio mampu menyampaikan kebijaksanaan, informasi secara tepat dan akurat.
- f. Pesawat mudah dibawa kemana-mana.

Pada dasarnya dakwah dapat menggunakan berbagai media yang dapat merangsang indra-indra manusia juga dapat menimbulkan perhatian untuk menerima dakwah. Ketepatan media yang digunakan untuk berdakwah, maka akan makin efektif .

BAB III

PROFIL USTADZ ABDULLAH GYMNASIAR DAN DESKRIPSI TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM ACARA “*MANAGEMENT QOLBU*” DI UP RADIO 98.5 FM SEMARANG

A. Biografi Ustadz Abdullah Gymnastiar

1. Biografi Aa Gym

Aa Gym, panggilan akrab KH. Abdullah Gymnastiar. Lahir di Bandung pada tanggal 29 Januari 1962 dari pasangan Letkol H. Engkus Kuswara dan Hj. Yeti Rohayati. Dididik dan dibesarkan dalam sebuah keluarga yang religius dan disiplin tinggi (Badiatul, 2009: 835).

Meskipun religius, metode pendidikan agama yang ditanamkan orang tuanya seperti yang diterapkan keluarga lain pada umumnya. Akan tetapi, disiplin ketat namun demokratis sudah menjadi bagian yang tidak bisa terpisahkan dari pola hidup sejak kecil, terutama berkaitan dengan kedisiplinan (Hernowa, 2004: 20).

Sebagai putra seorang tentara, Aa Gym pernah diamanahkan menjadi Komandan Resimen Mahasiswa (Menwa) Akademik Teknik Jendral Ahmad Yani, Bandung. “Di sini, kepanduan namanya. Disiplin tidak harus berbentuk militerisasi, menegakkan kekerasan tanpa kekerasan. Tidak ada kekuatan tanpa disiplin, “kata Aa Gym seperti dikutip harian *Kompas* (22/06/2000). Ternyata, kekuatan semacam itulah yang membuat dirinya dan adik-adiknya memiliki rasa percaya diri, mampu hidup prihatin, pantang menyerah, dan kental rasa kesetiakawanan (Hernowo, 2004: 21).

Aa Gym memiliki tiga orang adik, dua lelaki dan satu perempuan. Sejak kecil Aa Gym dan adik-adiknya dididik kedisiplinan oleh kedua orang tuanya dan dilatih untuk memegang kesetiakawanan, sehingga merasa berat jika berpisah dengan saudaranya, tidak hanya secara fisik namun juga secara batin. Aa Gym tidak rela apabila adik-adiknya tidak memiliki rumah ataupun kendaraan. Walaupun demikian, adik-adiknya sangat menjaga harga diri masing-masing dan tidak berani meminta, sebab harga diri menjadi hal yang sangat ditekankan dalam menjalani hidup (Badiatul, 2009: 835).

Nama asli Aa Gym adalah Yan Gymnastiar. Pada tahun 1987 saat naik haji, Imam Masjidil haram menambahkan nama Abdullah. Aa Gym bertambah senang karena namanya lebih Islami katanya (Hernowo, 2004: 85).

Aa Gym merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Ayahnya memberi nama Yan Gymnastiar diambil dari Januari sebagai bulan kelahiran. Nama belakang Gymnastiar yang unik diambil dari kata Gymnastic (senam) sebab ayah Aa Gym waktu itu memang senang dengan olahraga senam. Aa Gym senang sekali dengan nama ini karena antik dan tidak ada yang menyerupai meskipun banyak yang salah dan susah menyebutkannya. Tetapi sekarang, banyak yang memanggil Aa Gym. Dalam bahasa Sunda berarti kakak. Panggilan ini terdengar lebih ringan dan lebih akrab bagi Aa Gym (Abdullah, 2009: 2) Karena sebagian besar jamaahnya adalah kawula muda.

Pada masa mudanya, selain menuntut ilmu dan aktif berorganisasi, juga memiliki kegemaran berdagang dan mempelopori membuat stikerstiker bersablon yang menunjukkan kekuatan atau keindahan Islam (Hernowo, 2004: 9). Karena sejak kecil sudah menyukai berjualan, saat ada acara kegiatan sekolah, Aa Gym selalu menyempatkan diri untuk berjualan. Kebiasaan ini memiliki manfaat untuk mengasah jiwa bisnisnya. Ketika belajar di SMA 5, Aa Gym tidak meninggalkan kesukaannya untuk berjualan, pernah juga membuka taman bacaan dan menkreditkan kaos ke teman-temannya (Badiatul, 2009: 29).

Aa Gym menyelesaikan program sarjana muda di Unjani walaupun belum mengikuti ujian Negara, sehingga tidak berhak menyandang gelar apapun. Bahkan, sampai saat ini ijazahnya belum diambil dari kampus, sesudah itu ada upaya untuk melanjutkan kuliah sampai S1 karena ada dorongan dari teman-teman dan beberapa dosen yang baik hati (Abdullah, 2009: 19).

Kegiatan kuliah diikuti, tetapi setelah menelusuri hati, ternyata sekedar untuk mencari status saja, dan hal ini tidak cukup kuat untuk memotivasi menyelesaikan kuliah (Hernowo, 2004: 19). Dapat diambil hikmahnya untuk memotivasi orang yang belum dan tidak punya gelar agar tetap optimis untuk maju dan sukses. Semasa Aa Gym masih kuliah, pagi-pagi harus berjualan roti yang dijual dengan menggunakan ransel dan dibawanya dengan menggunakan sepeda. Siang harinya memberikan les kepada anak-anak SMA. Waktu itu materi yang diberikan adalah matematika dan bahasa Inggris. Dengan memberikan les ini, bisa ikut belajar meningkatkan kemampuan dibidang yang diajarkan. Pada sore harinya, membantu membungkus kacang untuk menambah pemasukan. Seluruh hasil kerjanya itu akhirnya membuahkan sesuatu, kemudian dapat membeli mobil angkutan umum, kadang menjadi sopir angkutan kota. Bila ada acara wisuda Aa Gym tidak lupa

berjualan baterai film. Selain itu, Aa Gym juga pernah mengamen yang tujuannya sebenarnya tidak untuk mencari uang melainkan ingin berlatih berhadapan dengan orang lain (Badiatul, 2009: 9). Itulah masa muda yang penuh arti, perjuangan hidup, pantang menyerah dan kesia-siaan.

2. Pengalaman Spritual

Guru pertama kali bagi Aa Gym adalah adiknya sendiri yang mengalami lumpuh sejak kecil. Setelah menyelesaikan kuliahnya, Aa Gym kembali ke rumah orang tuanya dan sekamar dengan adik ketiganya. Adik Aa Gym ini bernama Agung Gun Martin. Lahir tanggal 10 Maret 1966 dalam keadaan normal. Namun, lambat laun tubuhnya semakin melemah, bahkan menjadi lumpuh (Abdullah, 2004: 22).

Sewaktu kecil adiknya diambil sum-sum tulang belakang. Sejak itu, adiknya mulai sering sakit, yang menurut istilah dokter disebut *progresif*. Upaya penyembuhan dilakukan dengan berbagai cara dan sangat menguras biaya, waktu, dan tenaga. Walaupun demikian, orang tuanya sangat bersungguh-sungguh sehingga bisa dipahami jika perekonomian keluarga tidak begitu melimpah (Abdullah, 2004: 22).

Pada waktu SMA tubuh adiknya mulai kaku. Tetapi, adiknya tetap berjuang menyelesaikan sekolahnya sehingga diterima kuliah di Fakultas Ekonomi Unpad. Walaupun untuk kuliah saja harus menggendongnya secara bergiliran (Hernowo, 2004: 21). Sosok Agung Gun Martin sangat berpengaruh bagi kehidupan Dai kondang yang pernah mengisi indahnnya kebersamaan di salah satu stasiun televisi. “*Saya dapat pelajaran membuka hati dari adik laki-laki saya yang lumpuh seluruh tubuhnya dalam menghadapi maut,*” tutur Aa Gym seperti yang dikutip harian *Republika* (07/05/2000). Aa Gym tidak bisa melupakan saat-saat bersama adiknya yang mengalami kelumpuhan total. Suatu saat, Aa Gym pernah bertanya kepada adiknya, “Mengapa sudah tidak berdaya masih terus kuliah.” Adiknya menjawab, “Kalau orang lain badahnya bisa berjuang, mudah-mudahan keinginan saya untuk terus kuliah bisa menjadi ibadah.” (Hernowo, 2004: 20). Menurut adiknya belajar adalah ibadah, karena adiknya merasa apakah masih ada umur atau tidak untuk menyelesaikan kuliahnya. Akan tetapi, adiknya berusaha tenaga sebagai wujud rasa syukur pada Allah (Abdullah, 2009: 22) Pelajaran lain yang diperoleh dari adiknya adalah tidak pernah mengeluh. Aa Gym sangat ingat

bagaimana adiknya berkata, “Kalau orang lain punya bekal untuk pulang dengan berbuat sesuatu, saya ingin mengumpulkan bekal dengan sabar (Hernowo, 2004: 21).

Tinggal sekamar dengan adiknya yang lumpuh itu, membuat mata hati Aa Gym semakin terbuka untuk menyadari kekurangan diri. Walau sudah lumpuh separuh badan, adiknya tetap berusaha untuk shalat malam (tahajjud). Sementara Aa Gym yang masih tegap dan kuat lebih menyukai tidur pulas. Setiap memiliki uang adiknya lebih menyukai untuk menyedekahkan. Adiknya seperti yang tidak takut miskin. Sementara Aa Gym lebih suka mengumpulkannya untuk modal. Senyum, keramahan, kesabaran, serta kegigihan membuat semua prestasi yang diraihny terasa tidak berarti (Hernowo, 2004: 24). Disinilah, Aa Gym seperti menjumpai kehidupan yang lain daripada yang lain. dibalik segala kelemahannya sebagai manusia, Aa Gym melihat adiknya itu sebagai orang hebat. Di antara semua keluarga, adiknya yang cacat itu paling shaleh. Pemahaman agamanya terbaik diantara keluarganya. Dan yang paling mengherankan Aa Gym, adiknya memiliki keahlian berbicara yang baik (Badriatul, 2009: 10).

Aa Gym bisa mengetahui sumber kekuatan dari adiknya ini sesudah Agung menasehatinya “Aa, sehebat apapun Aa memiliki apa saja, ada satu hal yang tidak akan pernah Aa memiliki yaitu ketenangan batin bila Aa tidak mengenal dan bersungguh-sungguh taat kepada Allah. Dan sehebat apapun prestasi Aa, tidak akan mencapai kemuliaan hakiki, sebelum Aa mengenal dan bersungguh-sungguh meniru akhlak Nabi Muhammad SAW”. Nasehat sederhana, namun, jadi pembakar semangat dalam menuntut ilmu dan memperbaiki diri (Abdullah, 2009: 24). Adiknya adalah guru Aa Gym yang pertama. Guru pertama Aa Gym ini adalah seorang yang cacat, yang lumpuh, yang matanya juling, yang telinganya hampir tuli, yang tidak bergerak,: ”Lalu bagaimana mungkin saya meremehkan orang lain bila guru saya sendiri lebih muda dari saya dan seorang yang tidak berdaya? Ini merupakan pelajaran yang teramat berharga dari Allah,” demikian kata Aa Gym (Badriatul, 2009: 10)

Dari pengalaman berinteraksi dengan adiknya yang merupakan guru pertamanya, Aa Gym kemudian bertekad mencari guru-guru yang lain. diantara guru-guru yang telah memberikan bimbingan kepadanya dalam ilmu agama adalah KH. Djunaidi, KH. Choer Effendi, dan KH. Tasdikin. Aa Gym juga banyak menimba ilmu dengan istri tercintanya, Teh Nini (Badriatul, 2009: 10). Dalam

lingkungan keluarga, Aa Gym tampak berusaha menciptakan suasana yang harmonis agar istri serta anak-anaknya dapat mengoreksi dirinya, seminggu sekali biasanya mengumpulkan seluruh anggota keluarganya dan diminta “menilai” dirinya. Kebiasaan positif semacam ini harus di pupuk agar membuat dirinya tidak anti kritik. “Saya mencoba membuat diri saya terbuka, karena diri saya membutuhkan kritik untuk memperbaiki diri saya,” ungkapnya dalam suatu wawancara (Hernowo, 2004: 22).

Aa Gym berusaha proses penelitian dirinya juga dilakukan kepada kalangan santri, dan tetangga yang sehari-hari dekat dengan kehidupannya. Semua diminta agar terus-menerus mengoreksi dirinya sehingga dapat menerima kritikan tanpa kedongkolan atau kejengkelan, maka perkembangan kemampuan dirinya akan semakin membaik hari ke hari. Inilah, akar-akar kultural yang memberikan pengaruh fundamental dan bisa tampil menjadi sosok Kyai masa depan yang bersifat terbuka dan moderat seperti sekarang ini (Hernowo, 2004: 22).

Latar belakang pendidikan Aa Gym, apabila dikaitkan dengan posisinya sekarang, kelihatan sangat unik. Diawali di SD Sukarasa III Bandung, SMP 12 Bandung, kemudian dilanjutkan kuliah selama setahun di pendidikan Ahli Administrasi Perusahaan (PAAP) Unpad, terakhir, di Akademik Teknik Jendral Ahmad Yani (sekarang Universitas Jendral Ahmad Yani). Sejak 1990, Aa Gym diamanahkan oleh jamaahnya sebagai ketua yayasan Daarut Tauhid Bandung. Dari sini terlihat, sosok Aa Gym sebenarnya tidak dibesarkan atau dididik di lingkungan pesantren yang ketat terutama pesantren tradisional (Harnowo, 2004: 23). Dalam kaitan ini, Aa Gym mengakui ada hal-hal yang “tidak bisa” dalam pelajaran hidupnya. “Secara syariat, sulit diukur bagaimana saya sampai bisa menjadi seperti sekarang ini,” ujarnya. Akan tetapi Aa Gym merasakan sendiri bagaimana Allah seolah-olah telah mempersiapkan dirinya untuk menjadi pejuang di jalan-Nya. Dengan hati-hati dan tawadhu, Aa Gym menuturkan pencarian jati dirinya yang diwarnai beberapa peristiwa “aneh”, yang mungkin hanya bisa disimak lewat pendekatan imani. Untuk lebih jelasnya, di sini dikutip seperti ditulis oleh harian *pikiran rakyat* secara panjang pengalamannya (Harnowo, 2004: 23).

Bermula dari sebuah pengalaman langka: nyaris sekeluarga, ibu, adik, dan dirinya sendiri pada suatu ketika dalam tidur mereka secara bergiliran bermimpi bertemu Rasulullah Saw sang ibu bermimpi mendapati Rasulullah sedang

mencari-cari seseorang pada malam lain, giliran salah seorang adiknya bermimpi Rasulullah mendatangi rumah keluarganya, ketika itu ayahnya langsung menyuruh Aa Gym, “Gym, ayolah temani Rosul.” Ketika ditemui, ternyata Rosul menyuruh Aa Gym untuk menyeru orang mendirikan sholat. Beberapa malam setelah itu, Aa Gym memimpikan hal yang sama. Dalam mimpinya Aa Gym sempat ikut sholat dengan Rasulullah dan keempat sahabat: Abu Bakar, Umar, Utsaman, dan Ali. Aa Gym berdiri di samping Sayyidina Ali, sementara Rasulullah bertindak sebagai imam. Namun, sebelum mimpi ini, terlebih dahulu Aa Gym bermimpi didatangi orang tua berjubah putih bersih yang kemudian mencuci mukanya dengan ekor bulu merak yang disaputi madu. Setelah itu, orang tua tersebut berkata bahwa, insya Allah, kelak Aa Gym akan menjadi orang yang mulia. Aa Gym mengakui sulit melupakan mimpi yang terakhir ini (Harnowo, 2004: 24).

Sebetulnya mimpinya itu bukan hal yang sangat penting karena mungkin benar mungkin tidak. Walaupun ada hadits yang menyatakan mimpi bertemu Rasul dipastikan kebenarannya, bagi Aa Gym yang lebih penting adalah bagaimana sesudah itu terus belajar dan meniru kehidupan Rasul. Aa Gym khawatir mimpi ini dilebih-lebihkan sehingga menimbulkan salah persepsi. Bagi Aa Gym yang terpenting dari sebuah mimpi adalah penyemangat bagi orang untuk belajar memperbaiki diri (Abdullah, 2009: 26). Setelah peristiwa ini, Aa Gym merasa mengalami guncangan batin. Rasa takutnya akan berbuat dosa membuat Aa Gym berperilaku aneh di mata orang lain. Semangat untuk menjalankan sholat tepat waktu, bahkan malam harinya rasanya ingin selalu bertahajud. Hatinya bersedih bila waktu pagi tiba bahkan sampai menangis. Bila adzan berkumandang atau ketika disebut nama Allah, hatinya bergetar. Aa Gym sering menangis kalau ada orang yang sibuk menyebut Allah. Rasanya hatinya menjadi cemburu (Abdullah, 2009: 27). Melihat tingkah-lakunya ini, orang tuanya bahkan sempat menyarankan agar dirinya mengunjungi psikiater. Tahun 1987 adalah tahun yang signifikan bagi perjalanan ruhani Aa Gym. Dengan uang tabungan dan tambahan dari orang tua, Aa Gym berangkat haji bersama ibu untuk pertama kali (Abdullah, 2009: 27).

3. Gaya ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar

Dakwah yang digunakan Aa Gym tidak menduplikasi pendakwah terdahulu, Aa Gym melihat hal yang berbeda dan menyumbangkan pendekatan baru dalam

dakwahnya. Sumbangan Aa Gym semakin memperkaya pengucapan Islam dari segi teknik dan strategi dakwah Islam. Kebaruan pendekatan, pengucapan pendekatan Islam yang khas dari Aa Gym justru telah melenyapkan kekuatan yang pernah dimiliki tokoh Islam di masa lalu. Aa Gym terkesan tidak mementingkan bahasa Arab dan bahasa asing lainnya dalam dakwahnya (Yudi Pramuka, 2003: 56)

Banyak yang bertanya kepada Aa Gym mengenai ceramahnya yang tidak banyak memuat ayat dan hadis, Aa Gym hanya menjawab bagaimana mau meluncurkan ayat-ayat, kan sedang belajar, dan belum banyak yang hafal. Aa Gym menjelaskan kalau hafal ayatnyapun tidak ada gunanya kalau belum bisa dilaksanakan. Aa Gym berusaha keras agar apa yang diucapkan secara lisan agar dapat dijalani dan diamalkan (Muhammaad, 2003: 36)

Melihat dari banyaknya jamaah yang menghadiri popularitas dakwahnya, tampaknya Aa Gym memiliki seni berbicara yang baik dalam berdakwah. Pengucapan pendekatan Islam yang khas dari Aa Gym menjadi ciri khas tersendiri. Larry King dalam bukunya *how to talk to anyone, anytime, anywhere*, menjelaskan bahwa salah satu ciri pembicara yang baik yaitu berbicara dengan gaya sendiri. Larry King menjelaskan bahwa berbicara dengan gaya sendiri merupakan unsur kunci dalam efektivitas berbicara (Larry King, 2007: 56)

Bukan ayat-ayat atau hadis-hadis yang meluncur deras dari dakwahnya, bukan betapa menakutkannya neraka atau betapa indahnyanya surga, dan bukan pula kritik apalagi ancaman terhadap kelompok-kelompok lain. Aa Gym hanya berbicara tentang hati, karakter, dan keseharian manusia dengan penuturan yang sangat lugas dan sederhana. (Muhammad, 2008:) Menurut Dr. Hamdi Muluk (staf pengajar Fakultas Psikologi Universitas Indonesia) yang membuat Aa Gym begitu fenomenal dalam bahasa dakwahnya, sebenarnya ada dua hal, yaitu:

Pertama, Aa Gym melakukan dekonstruksi besar-besaran terhadap “narasi besar” mengenai apa yang disebut sebagai sosok ulama atau penceramah agama itu. Anggapan umum (narasi besar) selama ini yang ada dalam pikiran banyak orang adalah bahwa da’i adalah orang yang dalam setiap ceramahnya penuh bertaburan referensi ayat-ayat Al-Qur’an dan Hadis. Selama ini, agak sukar bagi kita membayangkan kalau ada da’i yang tidak mengutip ayat sebagai dasar ceramahnya. Aa Gym mendekonstruksi anggapan itu. Dia justru menjadikan kebersahajaan dan kesederhanaan yang bersumber dari kemuliaan hati sebagai

referensi utamanya – sesuatu yang selama ini luput dari perhatian kita, yang justru sesungguhnya merupakan esensi dari moral dan akhlak kehidupan. Aa Gym menyentak dan tiba-tiba menyadarkan kita semua – lagi-lagi mengenai hakikat pelajaran hidup yang mendasar; pengajaran moral atau penanaman nilai-nilai agama tidak efektif kalau hanya sebatas tingkat wacana. Pengajaran yang paling efektif adalah lewat keteladanan. Aa Gym memberikan keteladanan itu. Dia memuai keteladanan itu dari hal-hal yang sederhana, misalnya akhlak menyapa orang, tersenyum, membersihkan diri dari lingkungan, dan sebagainya.

Kedua, relevansi kehadiran Aa Gym bagi kita semua saat-saat ini. Aa Gym menghadirkan *moral appeal* bagi bangsa Indonesia yang tengah dilanda krisis moral bangsa besar-besaran akibat semakin jauhnya ajaran, kata-kata, prinsip-prinsip dengan tata kelakuan kita sehari-hari. Ironisnya, hal ini justru secara demonstrative dicontohkan oleh elit-elit politik, bahkan sebagian oleh elit ulama kita. Maka, banyak orang berkomentar bahwa kehadiran Aa Gym seperti “oase” yang menyejukkan ditengah padang pasir dan kering kerontangnya kehidupan kebangsaan kita sekarang ini.

Karena itu, tidak mengherankan kalau setiap kali Aa Gym berceramah, ribuan orang menghadirinya, dan jutaan pemirsa televisi terkesima oleh ceramahnya karena Aa Gym menghadirkan lagi sesuatu yang selama ini “hilang” di tengah-tengah kehidupan kita. Aa Gym menjawab kerinduan dan harapan orang terhadap dibangunnya kembali moralitas dan akhlak bangsa ini, dengan aksen bahasa Sunda memberika kesan semakin dekat dengan jama’ahnya. (Muhammad, 2007: 117).

B. Deskripsi acara “Management Qolbu” di Up Radio 98.5 Fm Semarang

Program Acara management Qolbu siaran setiap Senin sampai dengan Minggu, pukul 05.00-06.00. Mempunyai narasumber yang berkompeten di bidangnya masing-masing, seperti: K.H. Abdullah Gymnastiar, Ustadzah Ninih, Ustadz Rosyad Shihab, K.H. Miftah Faridh, Ustadz Dudung, Ustadz Mulyadi Al-fadhil. Program acara ini *merelay* dari Radio MQ FM Bandung. Acara Management Qolbu telah di relay oleh 109 radio di Indonesia berkat kerjasama Radio MQFM Bandung dengan RRI Pro 2 Jakarta.

Dalam sebuah radio bukan hanya menyiarkan informasi atau hiburan saja, namun beberapa persen dari keseluruhan siaran radio harus memiliki program religi,

Up radio mengambil langkah dan bekerja sama dengan Yayasan Darut Tauhid Peduli kita untuk menambah klien atau relasi di Up Radio Semarang, apalagi Darut Tuhid Peduli kita diketuai langsung oleh Aa Gym yang notabene beliau sudah terkenal, jadi radio tersebut mengangkat salah satu Program yang diisi beliau agar menambah pendengarnya.

1. Sekilas tentang Up Radio 98.5 FM Semarang

➤ Sejarah berdirinya Up Radio 98.5 FM Semarang

Pada awalnya Up Radio merupakan radio kampus PGRI Semarang yang bernama “Edu Top”, seiring berjalannya waktu Up Radio mengakuisi frekuensi dari PT. Radio Gaya Favorit Media Mandiri sehingga terbentuklah radio yang diberi nama “Up Radio The Meaning Station” dengan Coverage area Semarang, Ungaran, Bawen, Demak, Kudus, Kendal dan Weleri.

Up Radio Merupakan salah satu bidang usaha UPGRI Semarang dengan manager station Santy Rosalia. Up radio mengudara sebagai radio swasta komersial yang berdiri sejak tahun 2014, radio ini mengudara di frekuensi FM 98.50 mengusung tag line: “The Meaning Station” tag line hadir untuk menunjukkan program program yang di sajikan dari pukul lima samapai pukul dua belas malam memiliki arti atau nilai bagi pendengarnya.

Dengan target pendengar remaja ABG muda dan dewasa muda pelajar SMP, SMA, mahasiswa dan lulusan muda atau pekerja muda. Anak muda gaul yang doyan buku dan bukan anal muda frungky yang suka keluar malam. Dengan range gender pria 45% dan wanita 55% usia 15 sampai 35 tahun dan standar ekonomi sosial A, B, C+.

Up radio memiliki segmentasi lagu Indonesia baru 40%, Barat baru 40%, Indonesia lama 10% dengan konten program hiburan 30%, Informasi 15%, pendidikan 15%, agama 5%, perempuan 10%, anak anak 5%, iklan dan PSA 20%, sehingga dapat disimpulkan bahwa Up Radio mempresentasikan diri dengan program program yang memberikan informasi, inspirasi, motivasi, dan hiburan yang mencerahkan sesuai dengan segmen generasi muda yang mandiri.

➤ Profil Up Radio 98.5 FM Semarang

UpRadio mengudara dari Ibu Kota Jawa Tengah, Semarang, dengan frekuensi lokal 98,5 FM. Radio ini memiliki berbagai sajian program informasi yang menarik dari berita lokal Semarang, informasi lifestyle, kesehatan, hingga pendidikan yang dikemas bersama sajian musik hits. Slogan yang digunakan untuk menyapa pendengar yaitu The Meaning Station. Kantornya terletak di Jl. Sidodadi Timur No. 24 Dr. Cipto, Semarang, Indonesia. Telepon: [+62 24 8316377](tel:+62248316377) Situs: www.upradio.id Email: upradiosmg@gmail.com Facebook: www.facebook.com/Upradiosmg Twitter: [@upradiosmg](https://twitter.com/upradiosmg)

➤ Arti logo dan Visi Misi Up Radio 98.5 Fm

- Arti Logo Up Radio 98.5 Fm

Logo tersebut menggambarkan filosofi dari penulisan logo Up diambil dari universitas PGRI dan juga dari kalimat Up yang berasal dari bahasa Inggris tersebut yang mengandung arti naik, harapannya Up Radio selalu naik dan mengudara disepanjang masa. Kemudian untuk tanda jaringan pada logo tersebut menandakan jangkauan jaringan yang luas dan selalu mengudara. Lalu 98.5 Fm merupakan frekuensi siaran. Dan tagline “the meaning station” yang bermakna bisa memberikan meaning kepada segenap crew bala kurawa dan juga kepada stakeholder. Dari filosofi tersebut, bisa disimpulkan bahwa dari logo tersebut harapannya dapat selalu mengudara ke jangkauan luas yang memiliki arti dan nilai bagi pendengar.

- Visi

Menjadi perusahaan multi media berbasis kampus dan jaringan radio yang unggul.

- Misi:

1. Menyuguhkan materi siaran pendidikan, informasi, inspirasi, motivasi dan hiburan yang mencerahkan dan membahagiakan.
2. Menampung dan menyalurkan bakat, minat dan kreativitas anak muda dalam bentuk siaran dan kegiatan nyata di masyarakat.

3. Memberikan kontribusi nyata berupa materi maupun non materi yang bermanfaat bagi UPGRIS dan YPTP PT PGRI Semarang beserta lembaga lainnya secara signifikan.
4. Menciptakan budaya kerja yang sehat, bermartabat dan mensejahterakan dengan menjunjung tinggi pelayanan yang unggul baik secara internal maupun eksternal.

➤ Struktur Organisasi

Komisaris	: Dr. Muhdi S.H, M.Hum.
Direktur	: Dra. Sri Suciati, M. Pd.
Manager	: Santi Rosalia, S. Pd.
Koordinator Pemasaran	: Saud Simanjuntak, S. Sos.
Koordinator Teknis	; Narso
Traffic	: Novita
Marketing	: Hana
Penyiar	: Ari Bule
	Dika Mahameru
	Nur Alifia
	Ifana Saraswati

➤ Jadwal acara

- Tausiyah Pagi
- Push Up
- Up Chart
- Up Corner
- Satu Jam Bersama Bintang
- Jazz Today
- Up Venture
- Hello Rektor
- Up To Yo
- Rest & Relax
- Movie & Sport

2. Materi dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar siaran tanggal 20 Januari 2021 dengan judul “Akhlaq yang terlarang”

Pembukaan: *Bismillahirrohmanirrohim Assalammualaikum warohmatullah wa barokatuh, alhamdulillah hirobbil alamin* sahabat sahabatku sekalian *Allahumma sholliwasalim wa barik'ala muhammadin wa 'ala alilhi wa sohbihi ajmain.* Maha suci Allah yang mencutakan bunga bunga bugenfil ini, bugenfil ya ini? oh maaf bunga kertas, siapa yang mendesign seerti ini? seperti kertas namun sangat indah masyaAllah semuanya bertasbih kepada Allah. Ada bunga putik yang indah, ada serbuk sari semuanya bertasbih kepada Allah. Kalo ini apa? Bunga kuping, semuanya bertasbih kepada Allah. Mata kepada ciptaan, hati kepada pencipta. Jadilah kita dzikir, tidak cukup kita mengagumi keindahan alam, keindahan bunga, tapi kita harus ingat kepada siapa kita mencitakan keindahan. Termasuk *Innalilahi wa inna ilahi roji'un* sekarang sedang banyak musibah, ada yang mengatakan ini karena fenomena alam, siapa yang menciptakan alam? Jadi jangan sampai kita terbentur pada makhluk pada kejadian tapi kita harus melampaui semua itu kepada Allah yang menciptakan, memiliki, menguasai dan menentukan segalanya.

Pembahasan: baik rekan rekan sekalian, kita lanjutkan pembahasan ilmu akhlaq yang harus kita miliki, ini hadist shohih muslim dan bukhori muslim hadist nomer 6044, ini rambu rambu yang harus kita miliki. Rosulullah SAW bersabda”hati hatilah kalian dari tindakan berburuk sangka, karena berprasangka buruk adalah sedusta dustanya ucapan, jadi kalo ada orang suka berburuk sangka itu akan merealisasikan prasangka buruk dengan ucapan, itulah yang disebut ahdzabul hadits. Kemarin sudah kita bahas dalam surat al hujurot ayat 12 tentang larangan berprasangka buruk, sebagian dari prasangka itu dosa yaitu disebut su’udzon, ada husnudzon ada su’udzon, ada berprasangka baik ada berrasangka buruk. Kalo kita berprasangka buruk terhadap orang yang beriman kita sudah termasuk ahdzabul hadits sedusta dusta perkataan. Lalu dilanjutkan Rosulullah pun mengingatkan “*walaa tahassasu*” janganlah kalian mencari berita jelek tentang seseorang “*wala tajassau*” dan jangan lah kamu saling memata matai atau mengorek ngorek, mencari cari “*wala tahassadu*” dan jangan lah kalian saling mendengki atau hasud. Dengki itu SMS (susah melihat orang senang, senang melihat orang susah) lalu “*wala tadabbaru*” dan janganlah kalian saling membelakangi, pokoknya tidak suka satu sama lain. “*wala tabaghodu*” dan

janganlah kalian saling marah, saling membenci “*waqunu ‘ibadallahi ihkwana*” jadilah kalian hamba hamba yang bersaudara. Hadits ini penting sekali ya!

Kata *amirul mu'minin* Umar Bin Khotob “janganlah engkau berprasangka dengan perkataan yang keluar dari saudaramu yang mukmin, ingat mukmin yang beriman ya! Kecuali dengan prasangka yang baik, dan hendaklah engkau membawa perkataan itu kepada prasangka yang baik” Ibnu Katsir menyebutkan perkataan Umar ketika menafsirkan ayat dalam surat Al Hujurot, lalu seorang ulama yang bernama Abu Bakar Bin Abdullah Muzzani berkata “hati hatilah kalian terhadap perkataan yang sekalian benar, kalian tidak diberi pahala, namun apabila kalian salah, kalian berdosa perkataan itu adalah prasangka buruk terhadap saudaramu.

Lalu ada lagi yang berkata dalam kitab al Hilyah “apabila ada berita tentang tindakan saudaramu yang tidak kamu sukai, maka berusahalah keras untuk mencari alasan untuknya, bila kamu tidak mendapatkan untuknya (alasan berbaik sangka) maka katakanlah pada dirimu sendiri “saya kira saudaraku punya alasan tepat sehingga melakukan tindakan tersebut kepadaku” jadi kalo ada orang kurang pas sikapnya, yang tidak kita sukai harus mencari alasan apa saja, supaya kita tahu kesalahan kita, tapi kalo kita tidak mendapatkan alasan untuk berbaik sangka, maka berbaik sangkalah bahwa dia punya alasan untuk melakukan hal tersebut.

Sofiyyan bin Hussain berkata “aku pernah menyebutkan kejelekan seseorang di hadapan Yatswiyyah kemudian beliau memandangi wajahku seraya berkata “apakah kamu pernah ikut memerangi bangsa romawi? Aku menjawab “tidak” kemudian bertanya lagi “memerangi bangsa sin atau turki?” aku mengatakan “tidak” lalu beliau berkata “apakah layak bangsa rom, sin, turki selamat dari kejelekanmu, sementara saudaramu muslim tidak selamat dari kejelekanmu? Setelah kejadian itu aku tidak mengulangi kejadian itu.

Mungkin begini “apakah kamu pernah bertempur dengan pasukan israel yang terus memerangi Palestina? “apakah kamu pernah bertenpur dengan orang orang jahat? Kalo dengan mereka saja selamat dari perkataan kita, kenapa saudara kita, tetangga kita, teman kita tidak selamat dari mulut kita? Ya kan jika orang orang yang memusuhi dan memerangi umat islam saja selamat dari omongan kita, lha keneaa saudara saudara kita, teman semasjid, saudara, tetangga, yang sama sama beriman, sama sama sholat, sama sama baca qur'an kenapa tidak selamat dari mulut kita? *Naudzubilahi min dzalik*”

Tajassus adalah cabang dari kemunafikan sebagaimana sebaliknya prasangka baik adalah cabang dari keimanan, orang yang berakal akan berprasangka baik kepada saudaranya, tidak mau membuatnya sedih dan berduka, sedangkan orang yang bodoh akan selalu berprasangka buruk kepada saudaranya, dan tidak segan segan membuat orang lain menderita dan membuat jahat orang lain, *Naudzubillahi min dzalik*.

Ayo teman teman kita amalkan, cari seribu satu alasan berbaik sangka, kalo orang itu beriman makin tinggi keimanan seseorang, makin yakin kepada Allah, makin ikhlas dalam beramal, makin syukur kalo daet nikmat, makin sabar kalo diuji, makin ridho kalo ada takdir, makin tawakkal dalam segala urusan dan makin *tawaddu* tidak ada kesombongan, tidak ada dengki dan orang yang beriman tidak mau berkata jelek. Jadi kalo ada oraang yang merasa dirinya beriman tapi kata katanya buruk, ini aa' pernah liat di sebuah tayangan "dia itu bacaan qur'an lebih jelek, saya itu lebih bagus bacaannya dari dia, saya lebih banyak haalannya dari dia, saya lebih mengerti" ini dia dipertanyakan oleh orang yang berkomentar "bagaiman mungkin dia menghina seseorang yang tidak tau kedudukannya disisi Allah dengan banyak menyebut nyebut kebaikan dirinya' jadi ingat semakin kita banyak bicara semakin membuka aib kita, memamerkan kejelekan kejelekan kita, kita udzub, kita riya' , kita sombong, kita *takabbur*, jadi bahaya lah" ayo rekan rekan mari kita amalkan. satu tadi apa? Jangan berburuk sangka dalilnya surat Al hujurot ayat 12, kemudian "*iyyakum wa dzonna akhadzabul hadits*" udah kalo kita banyak *su'udzon* kita akan bicara dan perkataan kita disebut *ahdzabul hadits* yaitu sedusta dustanya perkataan, *naudzubillah. Wala tahassau*, jangan serba ingin tahu, tidak sengaja saja kita tahu udah mengotori hati, padahal orang melakukan hal tersebut pasti ada alasannya dan tidak selalu kita harus tau alasan orang lain, apalagi kalo itu bukan tanggung jawab kita, berbaik sangka saja kita, pasti ada alasan berbuat demikian dan insyaAllah jadi kebaikan apalagi kalo sudah terjadi itu *qodarullah* ini sesama kepada yang beriman. *Wala tajassau*. Jangan suka memata matai, *wala tahassadu* jangan suka dengki, tiap orang punya kapling takdir masing masing, kalo orang dapat nikmat ya sesuka Allah, mau ngasih kepada siapa aja yang Allah kehendaki walaupun seibu seapak berbeda beda garisnya, berbeda rejekinya, berbeda takdirnya tidak usah ngebanding bandingin, apalagi jika kita tidak suka dengan takdir ini, berarti sama saja dengki kepada Allah. Seorang yang pendeki itu pasti jelek imannya karena dia tidak menyukai

terhadap apa yang diberikan Allah kepada saudaranya, padahal Allah memberi sesuka Allah saja, dan dengkinya kita terhadap seseorang yang Allah beri sesuatu tidak akan bisa menahan Allah memberikan kepadanya, jadi kalo Allah ngasih, ngasih aja tetep ketemu. Walaupun kita marah marah jengkel tidak akan bisa menahan apa yang Allah akan berikan “*wa iyyurid kabi khoirin fala ro dalifadlih yushibubih man yasyaumin ‘ibadiah wa huwal ghofururrohim*” jika Allah memberikan kebaikan tidak akan bisa menolaknya yang bersangkutan juga tidak bisa yang lain tidak bisa, Allah berikan kepada hamba, siapa saja hamba yang engkau kehendaki nya, maha pengampun lagi maha penyayang.

Wala tadabbaru, janganlah kalian saling membelakangi, tidak boleh dalam islam. Dan jangan saling sebel, jangan saling marah, jangan saling benci, sudahlah capek hidup seperti itu, *waqunu ‘ibadallahih ikhwana*, jadilah kalian hamba hamba yang bersaudara. Ketika ada tukang sayur lewat kita membayangkan berapa lakunya? Udah sore belum laku nanti gimana jika busuk? Aduh kasihan ya. Terus perlukah kita tawar sedangkan kita di mall ga berani nawar, kenapa ke orang yang jelas untungnya kecil dan beresiko kemudian kita tetap nawar. Coba bayangkan sebaliknya kita jadi pedagang. Begitulah kita coba liat pandangan dari saudara kita, yang memang banyak kesalahan, emang kita tidak punya kesalahan? Emang kita kan juga gudangnya kesalahan. Coba kalo kita salah munya apa? Maunya orang lain memaafkan, membantu kita jadi lebih baik, tidak dipermalukan, tidak dijelek jelekkan tidak diumbar aib kita, coba apa yang kita rasakan? Kalo kita salah, apa yang orang lain lakukan ke kita? Lakukanlah itu kepada saudara kita.

Rekan semua, mudah mudahan kita bisa terus menerus punya target karena yang imannya paling bagus ya paling baik akhlaqnya. Timbangan terberat di akhirat yaitu timbangan akhlaq, orang yang ketika dibangkitkan dekat dengan rosulullah itu adalah orang yang paling bagus akhlaqnya, orang yang ibadahnya biasa biasa aja tetapi akhlaqnya baik itu seperti ahli tahajut dan ahli puasa, ini dahsyat sekali orang yang memiliki kemulyaan akhlaq ini yang seharusnya menjadi pelajaran kita. Kalo dunia *casting* udah dibagikan oleh dibagikan oleh Allah kepada siapa aja yang Allah kehendaki tetapi akhlaq hakikatnya Allah juga yang memberi tapi sebenarnya ini yang menjadi bukti ketaqwaan kita. Apasih buktinya orang taqwa? Pasti akhlaqnya baik, jadi ada yang mengatakan orang itu bertaqwa tapi orang itu ga pernah sholat, padahal dia baik sekali akhlaqnya mulia. Akhlaq ke orang baik tapi akhlaq kepada yang menciptakannya dia tidak

berakhlak jadi tidak disebut akhlaqul karimah. Dia baru baik ke orang tapi belum disebut akhlaqul karimah, akhlaq itu berkaitan dengan syariat, apa bedanya akhlaq dengan adab? Adab bisa dipelajari dan dilatih tetapi akhlaq selalu berkaitan dengan orang yang mengabdikan kepada Allah, jadi ada yang adabnya baik belum tentu dia beriman memiliki banyak negara-negara yang belum beriman kepada Allah tapi punya disiplin, kejujuran pokoknya punya adab-adab yang baik tetapi kalau sudah jujur karena Allah, berbuat baik karena Allah inilah akhlaqul karimah”

Jadi kalau akhlaqul karimah itu berkaitan dengan keimanan dan berkaitan dengan perintah Allah, maknanya Rasulullah itu akhlaqnya sesuai Al-Quran selalu berkaitan dengan apa yang Allah perintahkan. Ada orang yang unta adab yang baik ada juga yang memiliki akhlaqul karimah, ini yang ‘Aa pahami mohon maaf bila ada perbedaan pendapat. Rasulullah itu akhlaqul karimahnya melakukan segalanya karena Allah, sesuai dengan perintah Allah, sesuai dengan bimbingan Al-Qur’an, mudah-mudahan kita punya adab yang baik dan utamanya kita punya akhlaqul Karimah.

Berlatih dulu adab yang baik, kalau nanti sudah paham ilmunya jadilah akhlaq yang baik, jangan terlalu sibuk dengan kata-kata adab dan akhlaq yang paling penting adalah prakteknya saja, nanti kita sibuk membahas ini jadi hilang adab dan akhlaq. Ini bukan hal yang harus didebatkan tapi harus kita praktekan bersama-sama akhlaqul karimah dan orang-orang yang berakhlakul karimah pasti adabnya jauh lebih baik.

Sesi tanya jawab

Pertanyaan pertama: apakah boleh kita jadi orang yang tidak ambisius, apa kita membuang-buang potensi dan rejeki, kalau misalnya saya malem kerja setengah sif lagi uangnya dua kali lipat tapi saya enggan.

Jawaban: oh ya jadi untuk apa dulu? Misal kita kerja siang malem bisa beli HP bagus, bisa beli motor namun disini ada sesuatu yang perlu ada juga yang ingin, memang ada yang dibutuhkan dan ada yang diinginkan, tapi kadang kita perlu kerja keras untuk bayar utang, membiayai kebutuhan orang tua kadang-kadang ada saatnya, tapi jangan selalu. Kalau selalu kita korbankan waktu istirahat, waktu untuk keluarga, waktu untuk ibadah berarti ini sudah tidak benar.

Tenang saja tidak usah ngoyok berlebihan, saya pengen itu, saya pengen ini, tetangga saya sudah punya itu, teman seangkatan saya sudah beli itu, mau ngapain? Bahagia bukan berarti sama dengan orang lain, bahagia bukan karena punya mobil, motor, ya bahagia itu karena punya syukur, bahagia itu punya qonaah dengan apa yang Allah berikan. Nanti gimana dong a jika sudah ada rejekinya kerja yang bener, kerja yang menjemput rizki, kerja yang mencari rizki yang diberkahi, jadi jangan sampai mengorbankan ibadah jangan sampai meninggagalkan kewajiban kewajibannya yang lain hanya karena mencari uang.

Pertanyaan kedua: kiat kiat berkhusnudhon terus bersu'udzon ke orang lain?

Jawaban: yaa kalo kita sudah su'udzon pasti kita gelisah, kalo kita sudah berburuk sangka hati kita tidak nyaman. Pokoknya alarmnya hati, kalo hati sudah tidak enak, kita harus cepat cepat istighfar, memang ada gelisah yang baik, takut tidak punya bekal pulang tetapi pada umumnya adalah ketika kita berbuat salah kan ciri cirinya ada dua, yaitu 1. Hati tidak enak dan gelisah 2. Takut ketahuan orang, maka istighfar berlindung kepada Allah supaya tidak ketipu, capek su'udzon itu, gimana misalnya kita su'udzon tapi ditipu? Allah akan melindungi kita, Allah tau siapa yang mau nipu, Allah tau siapa yang punya rencana jelek karena tidak ada sesuatu yang luput dari pengetahuan Allah dan Allah tau kita baik sangka bukan konyol kita baik sangka karena ingin mematuhi perintah Allah. Allah tidak akan menyianyiakan, contoh gini yaa, nanti kalo toko saya tutup karena mau sholat rejeki saya berkurang? Ini aneh, yang ngaruh sholat Allah, yang membagi rejeki Allah, masa bisa berkurang gara gara kita sholat tepat waktu? Ini ga masuk akal. Wajah saya jelek A' gaada yang mau sama saya, yang bikin wajah Allah, yang ngatur jodoh Allah, tidak ada kaitannya wajah dengan jodoh, masa kalo wajahnya pas pasan nanti jodohnya jadi susah?

Pertanyaan ketiga: A' di rumah saya ada yang kerja beberapa orang, nah yang kerja itu tidak sholat A', apakah saya ikut berdosa A'?

Jawaban: ya diajak sholat, jadi kita bisa sholat itu karena ditolong Allah diberi taufiq Allah jadi kita bisa sholat, nah jika ada saudara kita yang belum sholat ada macam macam sebabnya, ada yang emang pendidikan sholatnya ga ada dari kecil, itu bapak ibunya engga sholat walaupun islam, tidak ada ilmunya tentang sholat, ada yang sudah tau ilmunya tapi malas, beda lagi dari yang tidak tau menjadi tau,

yang males disemangati ada yang tidak sholat dan ada yang mendustakan sholat. Tidak ada sholat kalo itu bukan islam. Kalo seorang islam sudah mendustakan kewajiban sholat jadi beda, ada yang males, ada yang tidak tahu, ada yang sudah tau tapi mendustakan. Nah posisi kita bukan menghakimi, posisi kita adalah membantu supaya orang menjadi lebih baik.

Pertanyaan keempat: salah satu kunci kebahagiaan adalah tidak berangan-angan, bagaimana membedakan cita-cita dan angan-angan?

Jawaban: kalo angan-angan itu ga jelas, kalo cita-cita itu ada rutenya, kalo angan-angan itu tidak terstruktur, kalo cita-cita itu rutenya untuk kebaikan dan dalam keridhoan Allah rutenya menuju surga, cita-cita itu yang mengasilkan “khoirunnas anfauhum linnas” sebaik-baik manusia adalah yang bermanfaat oleh Allah, kita menginggal husnul khotimah, kubur kita lapang, hisab kita diringankan, semua cita-cita kita mengarah ke surga jadi ahli surga.

Pertanyaan ke lima: bagaimana manajemen perasaan supaya tidak berburuk-sangka pada sesama muslim yang bersikap adil?

Jawaban: sebetulnya kalo sudah ada fakta bukan buruk-sangka, kalo buruk-sangka itu tidak ada fakta tapi kalo Allah sudah memperlihatkan fakta jelas itu bukan prasangka buruk lagi. Tapi memang nyata, ini rekan-rekan jangan sampai konyol gara-gara begini misalkan malem-malem ada yang buka jendela ketok-ketok, jadi prasangka baik pun tidak menghilangkan keadaan, nah begitulah. Tapi rasakanlah di hati enak kok kita mencari alasan untuk berbaik-sangka. Semakin orang beriman kuat, udah jangan su’udzon karena dengan keimanan itu dengan ketakutannya ke Allah melakukan sesuatu yang kita sendiri belum terjangkau keimanan kita alasan beliau melakukan sesuatu, percayalah hati akan tenang ketika kita sudah mencari seribu alasan untuk berbaik-sangka.

3. Materi ceramah ustadz Abdullah Gymnastiar pada tanggal 21 Januari 2021 dengan tema “*antara jabatan dan kemulyaan*”

Pembukaan: Assalammualaikum wr. Wb

Pembahasan: hadirin sekalian pada tanggal 20 hari Rabu di Amerika Serikat terjadi pergantian presiden, dari Donal Trum ke Publiten, kurang lebih seperti itu, sayang sekali kalo ada kejadian seperti itu tidak jadi hikmah bagi kita karena

dalam kehidupan ini tidak ada satupun kejadian kecuali atas izin Allah dan pastinya ada hikmahnya. Mari kita simak QS. Ali Imron ayat 22

“kulilahumma malikal mulk” katakanlah YaAllah pemilik kerajaan, penggenggam segala kerjaan dunia dan akhirat. *“tu’tilmulkami mantasya”* engkau berikan kerajaan, kekuasaan, kedudukan kepada siapa yang engkau kehendaki *“wa tanzi’ul mulkkami mantasya”* engkau cabut kekuasaan, kerajaan, dari siapa yang engkau kehendaki. *“watu’izzuman tasya”* engkau muliakan yang engkau kehendaki *“wa tudziluman tasya”* dan engkau hinakan siapa yang engkau kehendaki *“biyadzikar khoir”* di tangan engkaulah segala kebajikan *“innaka”* sesungguhnya engkau *“ala kulli syaiin qodir”* maha kuasa atas segala sesuatu.

Rekan rekan sekalian jadi sekarang kita harus yakin lagi, bumi ini kerajaan Allah SAW maha rajanya adalah Allah, maha raja atas segala galanya kerajaan langit dan bumi , tidak ada yang memiliki, menggenggam, menguasai, secara sempurna selain Allah. Dan siapapun yang punya jabatan engkau berikan kekuasaan, kerajaan, kedudukannya pasti dengan izin Allah.

Pak Jokowi jadi presiden ini atas ijin Allah, Allah yang mengangkat begitupun dengan donal Trump. Semua yang punya jabatan, kekuasaan, kedudukan Allah yang mengizinkan terjadi dan semua ini adalah ujian, Kalo yang ‘Aa pahami. Kenapa kekuasaan dipisahkan dengan kemuliaan? Karena diberi kekuasaan belum tentu di mulyakan, kalo diberikan kekuasaan, kerajaan, dia jadi pemimpin yang adil maka baru Allah berikan kemulyaan, tapi kalo diberikan kekuasaan siapapun tapi dia tidak adil Allah hinakan, jadi kekuasaan, kedudukan, kerajaan, jabatan itu terjadi dengan ijin Allah dan itu adalah ujian. Jadi nanti diberikan kekuasaan, kedudukan, jabatan, jangan syukuran dulu karena kan belum ada kerjanya, belum melaksanakan amanahnya, kita sering syukuran ketika mendapat kedudukan padahal belum ada kerjanya, belum melaksanakan amanahnya, apa yang mau buat syukuran? Karena itu adalah sebuah ujian. Jadi kalo nanti di antara kita dapet jabatan itu bukan karena kehebatannya tapi karena Allah menghendaki, kalo Allah menghendaki akan ada jalan menuju terjadinya apa yang Allah tetapkan.

Misal Barack Obama sebelum Trump itu dia minoritas kulit hitam, tapi kalo Allah takdirkan jadi ya jadi saja dan itu sebagai ujian Allah, gimana dong apakah kita dalam pemilihan yang demokrasi? Jadi demokrasi itu kurang adil ya, satu suara orang yang berbuat jahat atau buruk sama dengan satu orang berbuat baik yang banyak. Tapi emang episodenya masih begini, jadi usahakan satu suara

digunakan untuk memilih yang baik. Tapi bagaimana jika yang kita pilih tidak jadi? Tidak papa! Karena yang terjadi adalah ketentuan Allah, kita meluruskan niat, menyemurnakan ikhtiar dan tawakkal. Nah bagaimana kalo Allah mau menurunkan menjadikan satu, jadi jabatan dan kedudukan udah ada jalannya nanti akan digerakkan oleh Allah sedemikian pula. Maka dia akan mendapatkan ujian amanah kepemimpinan.

Saya disini juga di Darut Tauhid ini tidak kebayang bayang dianggap sebagai pimpinan pesantren, pembina yayasan. Jadi ceritanya saya tidak pernah berfikir membuat pesantren sebesar ini, Allah yang menguji, dan memimpin pesantren tidak langsung mulia di sisi Allah, karena ini amanah yang besar sama jabatan apapun. Jadi mulai dari ketua sampai apapun jabatannya, sekecil apapun terjadi atas ijin Allah dan itu amanah nanti pada waktunya Allah akan mengambil. *"tu'til mulkamimantasya wa tanzi'ul mulkami man tasya"* kalo Allah mau menjabat jabatan ada saja jalannya nanti ada macem macem, ada yang kudeta, ada yang diambil karena masa jabatan sudah habis, ada yang dipensiunkan, ini juga ujian, diberi amanah juga ujian itu ada banyak yang menjadi dzolim, ada yang baik, itu akan sulit lihat jadi banyak pelajaran. Nanti ada waktunya diambil oleh Allah kalo waktunya diambil pasti tutun. Seperti pantrum ini, walaupun sudah segalanya tapi kalo waktunya udah diturunkan, ini juga merupakan ujian, ada yang namanya post power syndrome berat sekali untuk kehilangan jabatan, kita bisa melihat ini post power syndrome tidak bisa menerima kekalahan dan melakukan banyak hal yang membuat dirinya harus menang, ya negara Amerika Serikat sekarang menjadi sorotan, karena ada hal ya seperti yang kita lihat tidak mau menerima, melaksanakan tuduhanyang tidak ada buktinya, kemudian ada kekerasan di gedung, sehingga makin terpuruk makin terhina dan media sosialnya sekarang diblokir.

Ini sebuah contoh bagi kita, betapa orang yang tidak legowo itu bisa jadi pelajaran buat kita, ketika diambil takdirnya tidak jadi jabatan dan ketika tidak menerima seperti memegang kawat duri yang erat sekali ketika diambil robek semuanya karena menggenggam erat, harusnya biasa saja dimanapun punya jabatan rileks saja karena yang diberi jabatan dan waktunya diambil, jadi biasa saja, karena semua ada waktunya. Tidak mungkin kita seumur hidup disana, kalo Allah mau ambil pasti diambil, jadi seperti pensiun di kantor atau pensiun mutasi rileks saja.

Kalo jabatan bisa buat kamu jadi fitnah jadi tidak adil, tidak bisa mengembangkannya dengan baik “gapapa kita diturunkan, dicopot juga gapapa” yang penting kita bisa selamat dan menyelamatkan. Apakah artinya jika jabatan atau kedudukan yang membuat kita jadi hina dan merugikan orang lain? Tidak semua jabatan yang disandang itu kita anggap mengamalkannya. Kalo kita menyadari tidak bisa mundur saja, tidak akan terhina. Orang itu mulia bukan karena jabatannya tapi kemampuan amanahnya, dia bisa adil tidak, dia bisa amanah tidak? Dia bisa menjalankan dengan baik tidak? Kalo orang diberi kepemimpinan dan tidak ada kapasitasnya maka jika diturunkan itu bagian karunia. Sekarang kita disuruh nyetir helikopter, kita jadi pilot, tapi kemampuan tidak ada yasudah turun saja daripada memaksakan diri, kita binasa kan membinasakan orang lain.

Jadi jangan post power syndrome semua ada waktunya, yang apes itu post power syndrome yang sudah selesai episodanya Allah sudah tidak menghendaki, tapi dia masih merasa hebat, masih merasa penting, masih merasa berjasa, masih menuntut orang lain menghargai, mengakui, hal yang seperti ini menderitanya, jangan seperti itu, lepaskan aja, jangan ada kemlekatan dunia ini di hati. Nah jadi ketika dunia ini diambil, belajar dari tukang parkir itu adanya tidak sombong, gonta ganti juga tidak ujub, takabbur, diambil sampe habis juga tidak terluka, karena merasa hanya titipan, tidak ada dunia terbentuk materi tapi dalam halnya materi seperti jabatan, kedudukan rileks saja, tidak usah minde, kalo mau pensiun ya pensiun, kalo mau resign ya resign kalo tidak punya jabatan ya disyukuri, dengan tidak ada jabatan mungkin jadi banyak waktu untuk belajar ada banyak waktu untuk ibadah, lebih banyak waktu melakukan hal hal yang bermanfaat tanpa disorot publik.

Rekan rekan sekalian karena saya lahir dari keluarga tentara , ayah seorang prajurit sudah lama lihat kehidupan militer, memang ujian sekali jabatan itu bagi yang kurang iman, bagi yang beriman biasa saja. Kadang dengan perlengkapan yang bagus, jadi lupa seakan akan penghormatan seorang itu menunjukkan siapa diri kita yang sebenarnya. Sebenarnya menunjukkan casing bukan diri kita, diri kita yang asli adalah hati kita dan amal kita. Karena Allah yang melihat hati dan amal kita, gimana kalo hatinya ujub, takabbur, riya’, kalo sholatnya engga, jumatannya engga, ngaji engga tapi dihormati, itu kan Cuma sebentar, pensiun setelah itu. Jika tanda jasa dipakai setiap hari ya malu, itu kan cuman casing, apa apa dihormati tapi ingat Allah tau siapa saya, ada yang kelihatannya hebat padahal engga sholat, berzina, mengambil barang milik orang lain, terus apa yang hebat?

Penghormatan itu kan perintah saja, kalo orang hormat karena memang pekerjaannya menghormat bukan pribadi kita. Karena walaupun komandannya jelek tetap saja menghormat, jangan kemakan penghormatan, fasilitas, kemudian diperlakukan special itu adalah jebakan yang membuat kita tidak jujur kepada diri sendiri. Toh kalo kita dihormat orang ya engga papa karena memang masanya begitu, jangan sampai nipu diri kita, jangan nipu diri kita seakan akan diri kita hebat, dimana? Itu kan cassing. Ada yang bicaranya bagus tapi yang terdekat tau dan beda antara perkataan dan perbuatan, makannya jangan berlebihan, kita biasa biasa saja saudara punya jabatan, teman punya jabatan ya biasa saja.

Hadirin sekalian, tu'til mulkamimantasya wa tanzi'ul mulkamimantasyawa tanziul mulkaman tasya, jadi jangan terkagum dengan pangkat, jabatan, kedudukan baik yang belum atau yang sudah diberi amanah. Biasa saja karena itu ujian dari Allah, mau dipertahankan bagaimanapun tidak bisa memang waktunya Allah mengambil ya diambil, lalu bagi kita yang tidak dapat pangkat tidak usah iri dengan jabatan orang lain karena ada episodenya walaupun satu sekolah, satu angkatan ya pasti beda beda garisnya, kalo reoni tidak usah membanding bandingkan karena setiap orang punya garisnya masing masing dan itu bukan karena kehebatan tapi karena ujian saja dari Allah, bukan tanda kemuliaan disisi Allah kemuliaan itu "*inna akromakum inndallahi atskokum*" nah kalo diberi amanah mimpinnya adil, menjadi orang yang shidiq, yang fatonah, yang tabligh, orang yang niatnya bener, sikapnya bener, perkataannya bener, tujuannya bener, yang diperjuangkan bener sama antara mulut, sika dan hati, dia juga orangnya sangat tanggung jawab, profesional dalam mengemban tugasnya, bisa tabligh menyampaikan kebenaran ini, kebaikan, kemaslahatan sehingga manfaatnya menjadi sangat besar dia akan diberi kemuliaan oleh Allah nanti ditanam di hati orang, orang orang yang baik, yang bener, mencintai beliau tapi selama diberi amanah petentang petenteng, sombong, dzolim, mementingkan diri sendiri, tidak bener, dia ngaco, bikin kerusakan, dia membuat kedzoliman merajalela, dia pasti mati juga sama. Mau siapapun jabatannya pasti ada akhirnya. Dan semua kepemimpinan ini pasti akan dipertanyakan, akan dituntut pertanggungjawabannya, jabantannya tidak lama tapi nanti hisabnya berat maka hati hati, jangan sombong!

Kalo ada orang yang ambisius terhadap jabatan dengan segala cara ada takdir dia akan jadi Cuma tidak akan ditolong oleh Allah. Tapi orang yang tidak

ambisius lalu Allah tetapkan jadi, dia akan jadi tapi Allah akan menolong. Diantara pertolongan itu mendatangkan orang-orang yang punya kekuatan ilmu, kekuatan iman, profesional, nanti Allah datangkan orang-orang yang jujur, orang-orang yang punya kemampuan memimpin, karena tidak mungkin orang akan melaksanakan sendiri, sehingga menjalankan ini bisa maksimal hasilnya. Tapi kalo pemimpinnya jelek dan buruk nanti didatangkan juga orang-orang yang hanya cari muka, tidak baik, tidak jujur, dan nambah keburukan. Naudzubillah! Udahlah gausah ambisi kepada jabatan, ambisi itu kepada kemaslahatan, ambisi kepada kebaikan, ambisi kepada ketaqwaan, keadilan. Itu bukan tafsir tapi hanya sebuah penjelasan dari terjemah yang dibaca, jadi kalo ada pelajaran seperti contoh dari Donal Trump ini sekarang tidak mau menerima kekalahan, uring-uringan, marah dan tidak mau mengakui, takdir tetap terjadi jadi seorang presiden, ini dari Allah tidak lepas dari takdir Allah, tapi sekarang Allah menunjukkan pelajaran yang legowo bagaimana, yang tidak legowo bagaimana, banyak sekali pelajaran yang didapat.

Pertanyaannya adalah kita mirip yang mana? Ya itu lah hikmah yang terjadi, karena kalo ada kejadian kita hanya ngobrol, cerita, komentar ini, komentar itu, mungkin tidak ada hikmahnya, harus nyambung ke Allah, harus jadi amal sholeh “tidak ada kejadian kalo kita tidak jadi ingat kepada Allah”

Orang berbicara itu ada empat macam: 1. Pembicaraan itu mencerminkan siapa diri kita, orang paling bagus itu kalo cerita menyambungkan sesuatu ke Allah, karena tidak ada sesuatu yang terjadi karena atas izin Allah. 2. Orang biasa-biasa saja, orang yang hanya menceritakan kejadian saja tanpa meibatkan Allah. 3. Orang rendah, orang yang menceritakan hal-hal negatif, mengeluh, mencaci, menghina. 4. Orang dangkal, orang yang lebih rendah dari orang rendah yaitu menceritakan hal-hal yang fokus hanya keada diri sendiri. Jangan sampai kejadian demi kejadian hanya jadi bahan obrolan, namun harus jadi hikmah, pelajaran dan bisa membuat kita jauh lebih baik.

Sesi tanya jawab

Pertanyaan pertama: bagaimana supaya pola hidupnya diridhoi Allah karena hidupnya sering mengeluh?

Jawaban: memang kalo kurang yakin kepada Allah jatuhnya tidak ridho kepada takdir, tapi kalo kita sudah sadar dengan keyakinan bahwa semua sudah tertulis di lauhil mahfudz, karena sudah terjadi kita terima semua dan kalo terjadi sesuatu itu kita katakan “ jika ini sudah jadi ketentuan Allah “ sesudah itu kita sempurnakan lagi ikhtiar kita, karena semua milik Allah dan kembali ke Allah. Kita sempurnakan ketaatan agar bertemu dengan takdir terbaik kita. Tugas kita adalah meluruskan niat, menyempurnakan ikhtiar di jalan yang Allah suka, tawakkal kepada Allah.

Pertanyaan kedua: gimana menghadapi orang yang dangkal ditempat kita bekerja akan tetapi itu atasan kita?

Jawaban: kalo ada bos yang seperti itu pelajari, sehingga kita dapat ilmunya, bisa buat pelajaran, “oh ternyata gelar yang banyak, jabatan yang tinggi tidak selalu identik dengan akhlaq yang berkualitas” tapi kita ga usah ngomongin “ oh berarti saya tidak boleh begitu, meniru sikap seperti itu, tidak boleh sombong, bisa dipelajari kenapa sombong? Karena kurangnya agama, kurang ibadahnya” saya kurang ilmu agama berarti saya akan begini juga tapi dia sholatnya bagus, nanti sholat kurang rajin, akhlaq kurang bagus tidak menambah kemulyaan, karena inna sholati tatanha ‘anil fahsyah wal mungkar sesungguhnya sholat itu mencegah dari perbuatan keji dan mungkar, pasti ada salah jadikan pelajaran agar tidak melakukan hal yang sama, supaya kita bisa membantu memperbaiki, doakan!

Terkadang ada kondisi kita harus ikut serta didalam memberikan solusi, misal ada suatu pilihan; 1. Lemah, tidak punya kemampuan memimpin tapi dibelakangnya ada orang-orang yang menggunakan dia untuk kepentingannya. 2. Maksiat, jelek kelakuannya, memang dia bisa memimpin tapi buruk kelakuannya, egois. Tapi punya kepemimpinan bisa memimpin, ini sudah terbukti itu karena Allah.

C. Teknik Komunikasi Persuasif dalam Ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar siaran “Management Qolbu” di Up Radio 98.5 FM Semarang

Aa Gym berceramah dengan gaya yang berbeda dengan pendakwah terdahulu. Dalam berdakwah Aa Gym menggunakan teknik yang berbeda dan menggunakan teknik yang baru yang menjadi ciri khas beliau dalam berceramah. Teknik yang digunakan Aa Gym dalam berceramah menjadi referensi dai yang lain dalam teknik dan strategi dakwah Islam. Kebaruan pendekatan, pengucapan pendekatan Islam yang

khas dari Aa Gym justru telah melenyapkan kekuatan yang pernah dimiliki tokoh Islam di masa lalu.

Aa Gym terkesan tidak mementingkan bahasa Arab dan bahasa asing lainnya dalam dakwahnya. Sekilas banyak yang bertanya-tanya mengapa Aa Gym dalam berceramah jarang atau tidak banyak memuat Ayat Al-Qur'an dan Hadits Nabi Muhammad SAW. Aa Gym hanya menjawab bagaimana mau meluncurkan ayat-ayat, kan sedang belajar, dan belum banyak yang hafal. Sehingga dalam berceramah beliau lebih menggunakan kata-kata yang lembut dan menjabarkan ayat atau hadits. Terkadang satu segmen hanya membahas satu ayat atau satu hadits. Akan tetapi bahasa tersebut sangat luas dan langsung dicontohkan dalam kehidupan sehari-hari.

Aa Gym dalam berceramah lebih banyak memberikan kabar gembira. Beliau menyampaikan indahnya ajaran Islam jarang menyampaikan beratnya ajaran Islam. Hal ini dapat diketahui ketika beliau bercerita lebih banyak menceritakan indahnya surga, seolah-olah mad'u diajak untuk mendapat surganya Allah itu sangat mudah dan gampang. Selain itu, ceramah beliau jarang sekali memberikan kabar menakutkan kepada mad'unya seperti menakutkannya neraka dan bukan pula kritik apalagi ancaman terhadap kelompok-kelompok lain. Aa Gym juga sering berbicara tentang hati, karakter, dan keseharian manusia dengan penuturan yang sangat lugas dan sederhana. (Muhammad, 2008:)

Melihat dari banyaknya jamaah yang menghadiri popularitas dakwahnya, tampaknya Aa Gym memiliki seni berbicara yang baik dalam berdakwah. Pengucapan pendekatan Islam yang khas dari Aa Gym menjadi ciri khas tersendiri. Aa Gym berceramah dengan bahasa yang lembut dan dengan penuh ajakan. Teknik seperti dapat dikatakan sebagai teknik persuasif. Komunikasi persuasif dalam kerangka dakwah adalah komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis mad'u dalam rangka membangkitkan kesadaran mereka untuk menerima dan melaksanakan ajaran Islam. Adapun teknik persuasif yang ada pada ceramah beliau adalah sebagai berikut:

1. Teknik asosiasi

Teknik asosiasi sering dimunculkan dalam ceramah Aa Gym. Hal ini ditandai dengan beliau sering mengaitkan materi dakwah dengan kejadian yang sedang hangat terjadi. Pengaitan antara materi dakwah dengan objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak menjadi salah satu cara agar

mad'u lebih pandai dalam menyikapi sesuatu yang sedang menjadi perbincangan banyak orang.

2. Teknik integrasi

Aa Gym dalam berceramah selalu menghargai dan menghormati mad'u. Hal ini tecermin pada seringnya beliau menggunakan kata-kata "Kita". Kata tersebut menyimolkan bahwa antara da'i dan mad'u mempunyai kesamaan baik latar belakang, situasi maupun kondisi. Selain itu, beliau juga tidak jawang menggunakan kata yang verbal maupun non verbal. Tentunya hal ini sebagai upaya Aa Gym agar mad'u tidak merasa di Gurui.

3. Teknik *pay-off*

Teknik *pay-off* juga diterapkan kebanyakan Da'i termasuk Aa Gym. Dalam ceramahnya beliau selalu mengajak mad'u untuk selalau berbuat baik setiap saat. Untuk menambah semangat mad'u dalam berbuat baik, Aa Gym menyelipkan penyampaian terkait dengan pahala yang didapatkan, mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan atau ganjaran (*rewarding*).

4. Teknik *fear-arousing*

Teknik *Fear-arousing* juga sering digunakan Aa Gym dalam berceramah. Hal ini agar menjadi peringatan bagi mad'u untuk tidak melakukan kesalahan atau kekhilafan. Untuk mengajak ke arah tersebut Aa Gym menyampaikan dengan cara menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk atau menunjukkan hukuman (*punishment*). Penyampaian Hukuman atau menakut-nakuti termasuk dalam kategori teknik *fear-arousing*.

5. Teknik *Icing*

Da'i sebelum menyampaikan materi ceramah tentunya mengonsep materi yang akan disampaikan. Aa Gym sebelum menyampaikan dihadapan mad'u, beliau menyusun materi terlebih dahulu. Hal ini sebagai upaya beliau agar materi yang disampaikan sistematis dan enak di dengarkan. Konsep tersebut akan memudahkan da'i dalam menyampaikan ceramah mulai dari pendahuluan ceramah sampai kesimpulan yang disampaikan oleh da'i

BAB IV

ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF USTADZ ABDULLAH GYMNASTIAR ACARA “MANAGEMENT QOLBU” DI UP RADIO 98.5 FM SEMARANG

Pada penyajian dan penjelasan pada pembahasan ini akan menganalisis acara “manajemen qolbu” di Up Radio 98.5 Fm Semarang pada tanggal 20 Januari 2021 dengan tema “Akhlaq yang terlarang” dan pada tanggal 21 Januari 2021 dengan tema “Antara Jabatan dan Kemulyaan”. Dalam menganalisis ceramah tersebut penulisan akan menggunakan teknik komunikasi persuasif. Teknik komunikasi persuasif Onong Uchjana Effendy dalam bukunya menjelaskan bahwa terdapat lima dinamika teknik komunikasi persuasif meliputi teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik *pay-off*, teknik *fear-arousing* dan teknik *icing*. Adapun penyajian teknik komunikasi persuasif akan disajikan sesuai dengan tema “Akhlaq yang terlarang” dan “jangan salah memaknai rezeki”.

A. Analisis terhadap bentuk teknik persuasif Materi dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar judul “Akhlaq yang terlarang”

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi ditunjukkan ketika Ustadz Abdullah Gymnastiar membahas macam-macam prasangka. Hal ini sesuai dengan tema ceramah yang sedang dibicarakan yaitu tentang “akhlaq yang terlarang”. Prasangka berpotensi besar hadir dalam kehidupan sehari-hari kita. Hal ini sebagai mana yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar, sebagai berikut:

“Perasangka ada dua yaitu perasangka baik namanya husnudzon dan perasangka buruk adalah suudzon. Janganlah kita mempunyai perasangka yang tidak baik terhadap sesama kita. Karena prasangka buruk adalah perkataan yang paling buruk. Jangan mencari kejelekan orang lain, janganlah mencari kesalahan orang lain dan janganlah mempunyai sifat dengki seperti SMS (susah melihat orang senang, dan senang melihat orang susah). Hati-hatilah dengan perkataan yang sekalipun benar tidak mendapat pahala namun apabila perkataan salah akan berdosa. Perkataan itu adalah prasangka buruk terhadap sesama umat islam”.

Teknik asosiasi ini ditunjukkan pada da’i dalam membahas tema ceramah dengan dikaitkan kejadian yang sering terjadi didalam masyarakat.

Hal ini ditunjukkan oleh ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar diatas seperti beliau berbicara SMS (susah melihat orang senang, dan senang melihat orang susah)

2. Teknik Integrasi

Teknik integrasi disampaikanh oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan menanyakan kepada mad'u yang berkaitan dengan prasangka buruk. Teknik ini menjadi maad'u yang mendengarkan dapat tersentuh secara akal dan perasaan terhadap perilaku yang kita lakukan setiap harinya. Teknik ini menjadikan mad'u memahami bahwa prasangka buruk tidak patut dilakukan oleh sesama apalagi kepada seiman, sesama majlis taklim dan semasjid. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam ceramahnya.

“Apakah kita pernah memusuhi orang non-muslim, memusuhi bangsa romawi dan turki?. Orang non-muslim selamat dari kejelekanmu perkataanmu. Mengapa saudara seiman kita, teman kita, tetangga kita, teman solat kita, teman ngaji kita, tidak selamat dari kejelekanmu. Apakah pernah bertempur dengan orang yahudi dan orang jahat. Jika orang yahudi dan orang jahat saja selamat dari lidah kita. Kenapa tetangga kita, sudara kita, teman semasjid, sudara seiman, sama-sama solat dan baca qur'an. Justru tidak selamat dari mulut dan omongan kita. Naudzubillah mindzalik”.

Ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar diatas menunjukkan bahwa didalam ceramah beliau terdapat teknik integrasi. Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan prasangka yang buruk tidak sepatutnya kitab berikan kepada sesama. Pesan tersebut di sampaikan dengan dramatisasi yang menarik, sehingga mad'u yang mendengarkan dan memperhatikan dapat tersentuh perasaanya. Hal ini di sebagai upaya Ustadz Abdullah Gymnastiar agar kita sesama makhluk hidup, sesama beriman kepada Allah SWT, Sesama umat Rasullullah SAW tidak saling berburuk sangkat. Akan tetapi mengajarkan kepada kita agar selalu mempunyai prasangka yang baik.

3. Teknik Pay-Off

Teknik *pay-off* terdapat dalam ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar. Dalam teknik Ustadz Abdullah Gymnastiar menjelaskan bahwa pentingnya mempunyai akhlak yang baik. Sehingga dengan ini Ustadz Abdullah Gymnastiar menekankan agar semua umat Rasulullah SAW untuk selalu berkhlak yang baik. Karena orang yang paling dekat dengan Rasulullah SAW di akherat adalah orang yang paling baik akhlaknya. Selain itu, akhlak yang baik merupakan timbangan yang paling berat. Hal ini sebagaimana yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar, adalah sebagai berikut:

Perasangka baik cabang dariu keimanan. Orang yang berakal akan berprasangka baik terhadap sesama dan tidak mau membuat sedih dan duka terhadap sesama lebih-lebih kepada saudara seiman, se masjid, se ngaji al qur'an dan se majlis taklim. Iman yang paling baik adalah iman yang mempunyai akhlak baik timbangan terberat adalah timbangan akhlak. Orang yang dibangkitkan dan dekat dengan Rasul adalah orang yang bagus Akhlaknya.. Orang yang taqwa buktinya akhlaqul karimah . perbuat baik karena Allah, jujur karena Allah dan semua karena Allah. ini hal yang tidak perlu di perdebatkan akan tetapi hal yang perlu di praktekan dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari

Teknik Pay-off pada urian diatas menggambarkan bahwa da'i memberikan kabar yang gembira bagi mereka yang mempunyai akhlak yang baik. Selain itu, da'i menggambarkan hal yang menggembirakan yang bersifat menguntungkan, yang menjadikan mad'u menjadi pribadi da'i menggambarkan hal yang menggembirakan yang bersifat menguntungkan, yang menjadikan mad'u menjadi pribadi. Hal ini dilakukan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar sebagai upaya agar mad'u yang mnendengarkan dapat mencvoba berakhlak yang baik dengan penuh harapan dapat dekat dengan Nabi Muihammad SAW.

4. Teknik *Fear-Arousing*

Teknik fear-Arousing pertama-tama di sampaikan beliau dengan menyebutkan hadits Rasulullah SAW:

إِيَّاكُمْ وَالظَّنَّ فَإِنَّ الظَّنَّ أَكْذَبُ الْحَدِيثِ وَلَا تَحَسَّسُوا وَلَا تَجَسَّسُوا وَلَا تَحَاسَدُوا وَلَا تَدَابَرُوا
وَلَا تَبَاغَضُوا وَكُونُوا عِبَادَ اللَّهِ إِخْوَانًا

Artinya: “Berhati-hatilah kalian dari tindakan berprasangka buruk, karena prasangka buruk adalah sedusta-dusta ucapan. Janganlah kalian saling mencari berita kejelekan orang lain, saling memata-matai, saling mendengki, saling membelakangi, dan saling membenci. Jadilah kalian hamba-hamba Allah yang bersaudara.

Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan materi dakwah dengan teknik ini. Dalam teknik ini Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan bahanya berprasangka buruk terhadap sesamanya. Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan bahwa prasangka buruk dan dengki tidak ada manfaatnya bagi kehidupan kita. Hal ini sesuai yang disampaikan Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Perangsa buruk carang dari kemunafikan. Orang yang bodoh akan selalu berprasangka buruk terhadap saudaranya dan tidak segan-segan membuat orang lain menderta, sedih dan merasa kecewa. Dengki terhadap orang lain tidak ada manfaatnya. Dengki tidak akan menyebabkan orang lain susah, tidak akan menggakan pemberian Allah terhadap hambanya. Jika kita dengki tdk ada manfaatnya dan tdk akan bisa menahan apa yang Allah akan berikan”.

Teknik *Fear-Arousing* diatas menunjukkan bahwa Ustadz Abdullah Gymnastiar mengajak kepada mad'u untuk menjadi orang yang cerdas dengan tidak berpuruk sangka kepada orang lain. Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar mengajak kepada mad'u untuk membuang jauh-jauh sifat dengki pada diri individu. Karena sifat dengki tidak manfaatnya melainkan merugikan diri sendiri. Selain itu, Teknik ini yang ada pada ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar menjadikan mad'u memahami untuk tidak berpuruk sangka dan tidak mempunyai sifat iri dengki. Karena keduanya tidak ada manfaatnya melainkan kerugian yang akan didapat jika kita tetap berpuruk sangka dan bersifat iri dengki

5. Teknik *Icing*

Teknik *icing* adalah teknik dimana da'i membuat sebuah kesimpulan atau rekomendasi yang perlu dilakukan oleh mad'u. Dalam akhir ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar selalu ada teknik *icing* yang disampaikan kepada mad'u. Teknik ini bertujuan agar mad'u memahami materi yang disampaikan dan da'i menjelaskan sesuatu yang harus dilakukan oleh mad'u pada kehidupan sehari-hari. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Tinggi keimanan semakin yakin kepada Allah semakin syukur sabar kalau di uji ridho kalau ada takdir, makin tawakal dalam segala urusan dan makin tawadu tidak ada kesombongan dan dengki serta orang beriman tidak mau berkata jelek . Jika merasa dirinya beriman akan tetapi kata2nya buruk (jangan berburuk sangka),Janganlah berburuk sangka. Karena burung sangka adalah sedusta-dusta perkataan dan janganlah serba ingin tahu. “

Teknik *icing* diatas menjelaskan bahwa manusia hidup didunia sudah diberikan banyak kenikmatan oleh Allah SWT, sudah selayaknya manusia selalu bersyukur terhadap apa yang diterima dari Allah SWT. Selain itu, menjelaskan bahwa seburuk-buruk ucapan adalah ucapan orang yang berburuk sangka terhadap orang lain. Sehingga Ustadz Abdullah Gymnastiar menganjurkan agar mad'u tidak berburuk sangka dan tidak mempunyai sifat iri dengki.

Teknik ini juga di terapkan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan cara membuat rekomendasi yang perlu dilakukan oleh mad'u agar terhindar dari sifat tidak terpuji seperti prasangka buruk dan iridengki. Adapun rekomendasi yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut;

Jangan suka memta-matai, jangan suka dengki (setiap orang mempunyai takdir masing-masing, jangan membandingkan bandingkan dan janganlah tdk suka terhadap kejadian yang sudah terjadi karena yang sudah terjadi seizing Allah.) Janganlah tidak saling suka. Jangan saling marah (sudahlah kehidupan seperti membuat cape pada diri kita), jadilah kalian-kalian hamba bersaudara enak kalau lihat). Bayangkan jika kita berbuat salah apa yang kita inginkan orang lain perilaku terhadap kita. Maka

lakukanlah yang kita inginkan terhadap orang lain memperlakukan kita.

Teknik icing pada urian diatas yaitu dengan cara melakukan strategi atau upaya menyusun pesan komunikasi yang persuasif sehingga mad'u yang mendengarkan dapat memahami dan tidak gampang melupakan.

B. Analisis Terhadap Bentuk Teknik Persuasif Materi Ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar Tema “Antara Jabatan Dan Kemulyaan”

1. Teknik Asosiasi

Pada ceramah Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan tema jabatan dan kemulyaan di bula dengan teknik asosiasi. Ustadz Abdullah Gymnastiar membicarakan pembicaraan yang sedang hangat di berbagai media online. Pembicaraan yang dimaksud adalah pembicaraan tentang pergantian presiden amerika serika dari Donal Trump ke Joe Biden. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Hadirin sekalian pada hari rabu tanggal 20 kemarin, telah terpilih presiden Amerika Serikat yang baru yaitu Joe Biden. Joe Biden berhasil memenangkan pemilu Amerika Serikat dari rival terberatnya yaitu Donal Trump. Sayang sekali jika kejadian seperti ini tidak menjadi hikmah bagi kita karena dalam kehidupan ini tidak ada satupun kejadian tidak menjadi hikmah bagi kehidupan kita”.

Penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu peristiwa yang sedang hangat terjadi. Peristiwa ini disajikan Ustadz Abdullah Gymnastiar diawal ceramahnya. Hal ini sebagai upaya Ustadz Abdullah Gymnastiar untuk menceritakan hikmah dari pergantain jabatan yang terjadi di Amerika Serikat. Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar juga menggunakan teknik asosiasi di tengah-tengah ceramahnya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Sebagaimana Donal Trump yang turun dari jabatannya. Sehebat apapun power dan pengaruhnya. jika Allah menghendaki

tuun maka akan turun. Berat skali untuk kehilangan kedudukan dan jabatan. Sebagaimana Donal Trump yang tidak menerima kekalahan dalam pemilu, Trump melakukan banyak hal yang bertentangan dengan kebiasaan orang amaerika. Hal ini sebagai contoh bagi kita, apabila tidak terima jabatan yang kita punya di ambil Allah SWT itu ibarat kita memegang kawat duri dengan erat sekali dalam artian kita sakit lahiriyah dan batniniyah”.

Teknik asosiasi diatas ditunjukkan dengan Ustadz Abdullah Gymnastiar menceritakan pergantian presiden di Amerika Serikat. Hal ini sejalan dengan tema yang di bahas pada ceramahnya yaitu “Jabatan dan Kemulyaan”. Tema tersebut membasa jabatan yang dapat menghantarkan kemulyaan bagi dirinya dan dapat menjadikan dirinya semakin dzolim dan serakah.

2. Teknik Integrasi

Teknik integrasi di tunjukan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar ketika beliau mengajak untuk meniru seperti tukang parkir berapa banyak motor dan mobil, ketika di ampil yang mempunyai tidak menjadikan tukang parkir sedih, marah dan putus asa. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Mari kita lihat dan tiru pada diri tukang parkir. Meskipun banyak banyak motor dan banyak motor tidak menjadikan dirinya sombong dan tinggi diri. Sebaliknya, apabila motor dan mobilnya di ambil oleh pemiliknya tidak menjadikan tukang pasrkir sedih, marah dan putus asa jutsru menjadikan tukang parkir gembira dan senang. Karena tukang parkir berprinsip semua yang adalah titipan dari yang punya, dan cepat atau lambat titipanya akan di ambil oleh yang mempunyainya. Jabatan dan harta adalah titipan dari Allah, dan suatu saat cepat atau lambat akan di ambil oleh sang pemiliknya yaitu Allah SWT”.

Penyajian Ustadz Abdullah Gymnastiar diatas adalah teknik integrasi yang mana beliau mengajak untuk mengintegrasikan kehidupan tukang parkir pada kehidupan kita. Hal ini sebagai upaya Ustadz Abdullah Gymnastiar untuk mengajak jamaah agar tetap santai dalam keadaan apapun. Baik mempunyai jabatan maupun tidak mempunyai jabatan. Karena kemulyaan yang ada pada diri kita bukan karena jabatannya melainkan karena akhlak dan

hatinya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut

“Tidak semua jabatan yang kita terima kita mampu menjalankan. Jika kita merasa tidak mampu mundur saja. Kemulyaan seseorang tidak karena jabatan akan tetapi karena amanah yang dijalanakannya. Apabila seseorang diberi jabatan akan tetapi tidak kapasitasnya , yang kemudian jabatan tersebut di ambil Allah itu merupakan sebuah karunia dari Allah SWT. Sebagai contoh, Sekarang kita di suruh menjadi pilot tapi kemampuan kita tidak ada. Yang sudah jangan memaksakan diri. Jika kita memaksakan diri kita akan binasa dan membinasakan yang lainnya”.

Teknik integrasi diatas ditunjukan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan mengajak untuk mengikuti kehidupan tukang parkir dan mengajak apabila jabatan dan harta diambil Allah SWT kita tetap santai. Mengingat bahwa semuanya adalah milik Allah. Cepat atau lambat pasti akan di ambil oleh pemiliknya.

3. Teknik *Pay-Off*

Teknik pay-off ini di tunjukan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan mengutip salah satu ayat Al Imron ayat 26:

قُلِ اللَّهُمَّ مَلِكُ الْمَلِكِ تُؤْتِي الْمُلْكَ مَنْ تَشَاءُ وَتَنْزِعُ الْمُلْكَ مِمَّنْ تَشَاءُ وَتُعِزُّ مَنْ تَشَاءُ وَتُذِلُّ مَنْ تَشَاءُ بِيَدِكَ الْخَيْرُ إِنَّكَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya : Katakanlah (Muhammad), "Wahai Tuhan pemilik kekuasaan, Engkau berikan kekuasaan kepada siapa pun yang Engkau kehendaki, dan Engkau cabut kekuasaan dari siapa pun yang Engkau kehendaki. Engkau muliakan siapa pun yang Engkau kehendaki dan Engkau hinakan siapa pun yang Engkau kehendaki. Di tangan Engkaulah segala kebajikan. Sungguh, Engkau Mahakuasa atas segala sesuatu.

Teknik *Pay-off* pada segmen ini adalah ketika Ustadz Abdullah Gymnastiar menjelaskan mengenai tafsir ayat Al Imron ayat 26. Siapapun yang diberi jabatan, kekuasaan dan kedudukan itu pasti atas izin Allah SWT.

Pak Jokowi jadi presiden atas izin Allah SWT.. Allah yang mengangkat semua yang punya jabatan kedudukan dan kerajaan, Allah yang mengizinkan dan semua ini adalah ujian. Selain ayat diatas, Ustadz Abdullah Gymnastiar juga menyajikan teknik pay off. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

Jabatan sekecil apapun terjadi atas izin Allah dan merupakan amanah dari Allah SWT. Seseorang di amanahi jabatan dan di ambil jabatannya merupakan ujian dari Allah SWT. Allah SWT mempunyai banyak cara untuk mengambil jabatan yang diberikan kepada orang lain seperti kudeta, masa jabatan habis, pensiun dan lain-lain. Ketika diberi amanah jadi pemimpin itu sebuah ujian bisa adil tidak, amanah atau tidak, jujur atau tidak. Jika diambil jabatannya itu juga ujian dari Allah SWT apakah ikhlas atau dzolim.

Teknik pay off diatas ditunjukkan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan diawali membacakan surat Al Imron ayat 26 dan dilanjutkan menafsirkan ayat tersebut dengan mudah dipahami oleh mad'u. Sehingga mad'u memahami bahwa semua yang ada didunia ini jabatan dan harta merupakan sebuah titipan. Titipan tersebutlah kita harus ikhlas apabila titipannya di ambil oleh pemliknya, yaitu Allah SWT.

4. Teknik *Fear-Arousing*

Teknik fear-arousing ini ditunjukkan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar pada kalimat “orang yang diberi kekuasaan belum tentu diberi kemulyaan”. Hal itu sebagai peringatan bagi kita semua bahwa jabatan yang diamanahkan kepada kita hendaknya kita kerjakan penuh dengan tanggung jawab supaya dapat memperoleh kemulyaan. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

Kenapa kekuasaan dan kemulyaan di pisahkan. Karena orang yang diberi kekuasaan belum tentu diberi kemulyaan . kalau di berikan kekuasaan menjadi pemimpin yang adil baru Allah akan beri kemulyaan. Tapi jika Allah beri kekuasaan tapi tidak adil maka Allah akan hinakan Kedudukan, kerajaan dan kekuasaan. Hal ini bermaksud bahwa jabatan adalah titipan dari Allah yang menjadi ujian.

Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar juga menunjukkan teknik fear-arousing dengan membicarakan pemimpin yang dzolim dan tidak adil. Semua jabatan dan kepemimpinan akan di mintai pertanggung jawaban. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

Selama diberi amanah menjadikan sombong, petantang-petenteng, takabur dan hanya mementingkan dirinya sendiri, tidak benar, dan membuat kerusakan, maka berhati-hati lah, neraka jaminannya. Ingatlah semua yang dilakukan akan dipertanggung jawabkan dihadapan Allah SWT.

Teknik *fear-arousing* di atas, ditunjukkan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan menjelaskan pemimpin yang dzolim, tidak adil, sombong, tidak benar, mementingkan diri sendiri, dan membuat kerusakan adalah neraka jaminannya. Hal ini dimaksudkan agar mad'u yang memiliki kedudukan dan jabatan tidak semena-mena, melainkan dijalankan penuh tanggung jawab dan ingat besook akan dimintai pertanggung jawaban dihadapan Allah SWT.

5. Teknik *Icing*

Teknik *icing* ini ditunjukkan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar pada kalimat “santai”. Dalam hal ini Ustadz Abdullah Gymnastiar menjelaskan bahwa orang yang diberi amanah maka kerjakan dengan penuh tanggung jawab dan tetap santai. Bagi orang yang belum diberi jabatan juga santai dalam menjalani hidup. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

“Seharusnya seseorang yang diberi jabatan bersifat biasa saja dan rilek saja. biasa saja punya jabatan kekuasaan dan kerajaan rilek saja. Sehingga saatnya di ambil Allah SWT biasa saja karean semua itu ada waktunya. Pensiun dan mutasi di kantor itu biasa saja rileks. Jika jabatan menjaid fitnah dan kita tidak bisa mengembannya dengan adil dan amanah . diturunkan dari jabatannya tidak jadi masalah. Yang terpenting kita selamat dan menyelematkan. Sehingga dijauhkan dari jabatan yang menjadi hina dan merugikan orang lain”.

Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar juga menunjukkan teknik icing dengan menceritakan orang yang mempunyai jabatan akan tetapi masih tetap rendah hati. Adapun cerita yang dimaksud adalah sebagai berikut:

“Suatau saat AA gym sedang naik travel dan berhenti di rest-area. Ketika turun terus ada yang memanggil dari kursi travel paling belakang. Ternyata yang memanggil adalah Pangdam (Panglima Kodam). Kodam adalah jabatan tertinggi dikodam TAPI sesudah pensiun beliau tetap rendah hati dan rilek saja. Dulu biasa di kawal dan lengkap. Ketika pensiun dia naik travel duduk di belakang dan rilek saja dan itu tdk menjadikan beliau hina. Justru menunjukkan akhlak yang baik”.

Ustadz Abdullah Gymnastiar juga memberikan himbaun kepada mad'u agar tidak iri dengan jabatan orang lain. Kehidupan saat ini harus di syukuri dan ingat semua orang mempunyai jalan yang berbeda-beda. Sebagaimana yang disampaikan oleh Ustadz Abdullah Gymnastiar adalah sebagai berikut:

Jangan terkagum-kagum dengan pangkat kedudukan dan jabatan baik yang belum atau yang sudah diberi amanah tetap rendah hati. Karena itu semua adalah ujian dari Allah SWT dan akan di mintai pertanggung jawaban di hadapan Allah SWT. Bagi kita yang tidak diberi pangkat jabatan tidak usah iri dengan orang lain. Karena setiap orang mempunyai garis yang berbeda-beda. Semua adalah ujian dan bukan tanda kemulyaan.

Akhir ceramahnya Ustadz Abdullah Gymnastiar memberikan kesimpulan sebagai berikut:

Allah akan melihat hati dan amal kita bukan jabatan kita. Bagaimana kalau hati kita ujub, takabur, tidak solat, tidak puasa, tidak zakat, riya dan takabur. Padahal di hormati banyak orang. Itukan hanya sebentar nanti kalau saatnya jabatan di ambil Allah dia tidak mempunyai apa-apa. Yang mereka punyai hanyalah hati dan amalnya. ingat yang dilihat Allah adalah hati dan amalnya bukan jabatannya.

Teknik icing diatas adalah teknik dimana Ustadz Abdullah Gymnastiar menyusun cemarah dengan enak dan mengalir supaya mad'u dapat mudah memahmai dan membuat kesimpulan untuk di aplikasikan pada kehidupan sehari-hari. Selain itu, Ustadz Abdullah Gymnastiar selalu memotivasi jamaah

untuk selalu rendah diri baik yang mempunyai jabatan maupun yang belum mempunyai jabatan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian tentang teknik komunikasi persuasif Ustadz Abdullah Gymnastiar dalam program acara “*management qolbu*” di Up Radio 98.5 FM Semarang dengan pada tanggal 20 Januari 2021 dengan tema “Akhlaq yang terlarang” dan pada tanggal 21 Januari 2021 dengan tema “Antara Jabatan dan Kemulyaan”. Peneliti menganalisis bahwa dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar terdapat kelima teknik komunikasi persuasif, adalah sebagai berikut;

1. Teknik Asosiasi dapat dilihat ketika Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan materi ceramahnya dengan membrikan atau mencontohkan kejadian atau peristiwa yang diaktual sehingga mad'u tertarik untuk mendengarkan dan mengikuti ceramahnya sampai selesai.
2. Teknik Integrasi dapat dilihat pada saat Ustadz Abdullah Gymnastiar dapat mendramatisasi pesan dakwah sehingga mad'u dapat memahami dan seolah-olah merasa materi dakwah yang diberikan pernah merjka alami
3. Teknik Pay off dapat dilihat pada saat Ustadz Abdullah Gymnastiar menyampaikan pesan dakwah yang menjadikan mad'u ikut senang dalam mendengarkan, sehingga yangdirokomend Ustadz Abdullah Gymnastiar dapat dijalankan setiap harinya.
4. Teknik fear-arousing dapat dilihat pada saat Ustadz Abdullah Gymnastiar dengan kata-kata yang membuat mad'u menjadi takut jika diberi amanah namun tidak bisa menjalankan dengan baik.
5. Teknik icing dapat dilihat pada saat Ustadz Abdullah Gymnastiar menyusun ceramah dengan sedemikian rupa, memberikan kesimpulan danpenekanan-penekanan yang menyebabkan mad'u memahami dan memotivasi untuk melakukan segala sesutau yang menjadi materi dakwah.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, ada beberapa saran yang penulis sajikan di sub bab saran ini. Adapun saran yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Kepada Da'i

Apabila ada penanya diharapkan untuk lebih memperjelas dan memperinci sesuai dengan pertanyaan yang diajukan oleh penanya. Selain itu, teknik penyampaian

dakwah Ustadz Abdullah Gymnastiar dapat dijadikan sebagai referensi bagi da'i yang lainnya dalam menyampaikan pesan dakwah dan dapat mengembangkan dakwah yang lebih komunikatif dengan mad'unya

2. Kepada Akademis

Penelitian ini diharapkan menjadi gambaran bagi peneliti yang lainnya untuk dapat menganalisis dan memahami makna atau pesan dakwah lebih kritis.

C. Penutup

Segala puji bagi Allah SWT atas limpahan rahmat, karunia dan kuasa-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan didalamnya dan masih jauh dari kesempurnaan, yang demikian itu sudah barang tentu dapat dimaklumi karena keterbatasan ilmu dan pengetahuan penulis, oleh karena itu penulis dengan lapang dada menerima kritik dan saran yang bersifat membangun.

Akhirnya penulis memanjatkan do'a semoga dengan selesai dan terwujudnya skripsi ini bisa membawa manfaat khususnya bagi penulis dan bagi pembaca pada umumnya. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah-Nya kepada kita semua. Amin ya robbal alamin.

Demikian yang dapat penulis sampaikan dalam penulisan skripsi yang masih memiliki banyak kekurangan ini. Mudah-mudahan bermanfaat bagi penelitian berikutnya dan kita semua. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, 2018. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Amin, Samsul Munir, 2009. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Amzah.
- Applebaum, R.L, Anatol. 1974. *Strategies for Persuasive Communication*. Ohio: A Bell & howell.
- Arifin, Eva. 2010. *Broadcasting to be broacaster*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Aripudin, Acep, 2011. *Pengembangan Metode Dakwah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Astuti, Santi Indra. 2013. *Jurnalisme Radio teori dan Praktik*. Bandung: Simbiosis Rektama Media.
- Aziz, Moh. Ali, 2004. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Prenada Media.
- Azwar, Saifudin , 2007. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Bachtiar, Wardi, 1997. *Metodologi Penelitian Ilmu Dakwah*. Jakarta: Logos Wacana Ilmu.
- Badiatul, Rizqin. 2009. *101 Jejak Tokoh Islam Indonesia*. Yogyakarta: e Nusantara
- Bettinghous, E.P, 1973. *Persuasive Communication*. New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Bisri Mustofa. 2018. *Dakwah Persuasif Pada Masyarakat Marjinal di Ujung Bom Kelurahan Kangkung Kecamatan Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung*. Lampung: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Danim, Sudarwan, 2002. *Menjadi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- Departemen Agama RI. 1998. *Al Qur'an dan Terjemahnya*. Semarang: Toha Putra.
- Effendi, Onong Uchjana 1986. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Karya.
- Effendy, Onong Uchjana. 1990. *Radio Siaran Teori dan Praktek*. Bandung: Mandar Maju.
- Fajar, Marhaeni, 2009. *Ilmu Komunikasi Teori & Praktik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Ghazali, M. Bahri, 1997. *Da'wah Komunikatif "Membangun Kerangka Dasar Ilmu Komunikasi Da'wah"*. Jakarta: Pedoman Ilmu Jaya.
- Gymnastiar, Abdullah. 2006. *Aa Gym Apa Adanya: Sebuah Qolbugrafi*. Bandung: Khas MQ
- Halimi, Safrodin, 2008. *Dakwah Dalam Perspektif Al-Qur'an (Antara Idealitas Qur'ani dan Realitas Sosial)*. Semarang: Walisongo Press.
- Hernowo, Deden Ridwan. 2004. *Aa Gym dan Fenomena Darut Tauhid*. Bandung: Misan Pustaka.
- Illaihi, Wahyu, 2010. *Komunikasi Dakwah*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Joseph A, Ilardo, 1981. *Speaking Persuasively*. New York: Macmillian Publishing.
- Kriyantono, Rachmat, 2010. *Teknis Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Kuswadi, Wawan, 1996. *Komunikasi Massa Sebuah Analisis Media Televisi*. Jakarta: Rineka Cipta.

- Kuswata, Agus Toha, Suryakusumah, Kuswara, 1990. *Komunikasi Islam Dari Zaman Ke Zaman*. Jakarta: Arikha Media Cipta.
- Lutpiah. 2019. *Penerapan Komunikasi Persuasif Orang Tua pada Anak Remaja dalam Pembinaan Keagamaan di Kawasan Real estate Desa Cicalengka Kecamatan Pagedangan Kabupaten Tanggerang*. Lampung: Fakultas Dakwah dan Komunukasi Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Ma'arif, Bambang S, 2016. *Psikologi Komunikasi Dakwah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Moleong J. Lexy, 2002. *Metodologi penelitian kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muirodah. 2015. *Teknik Komunikasi Persuasif Ustadz Muhammad Nur Maulana dalam Acara Islam itu Indah di Trans TV*. Semarang: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Walisongo.
- Muis, A, 2001. *Komunikasi Islami*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Musyafak, Najahan. 2015, *Islam dan Ilmu Komunikasi*, Semarang: Karya Abadi Jaya
- Musyafak, Najahan. dan Marfu'ah, Usfiyatul. 2020., *Teori-teori Komunikasi; Tradisi, Perkembangan dan Konteks*, Semarang: Fatawa Publishin
- Nothisme, William L, 1991. *Influencing Others (Mempengaruhi orang lain)*. Jakarta: Binarupa Aksara.
- Perloff, Richard. 2002. *The Dynamics of Persuasion*. AS: Routledge.
- Putri Wahyuni Megawati. 2018. *Strategi komunikasi persuasif komunitas rumah belajar ceria dalam program pemberdayaan masyarakat di kampung sungai Pedado Palembang*. Palembang: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Fatah.
- Rakhmat, Jalaluddin, 1991. *Islam Aktual: Refleksi Sosial Seorang Cendekiawan Muslim*. Bandung: Mizan.
- Saerozi, 2014. *Ilmu Dakwah*. Yogyakarta: Ombak.
- Sanwar, Aminudin, 1985. *Pengantar Studi Ilmu Dakwah*. Semarang: Fakultas Dakwah IAIN Walisongo.
- Saputra, Wahidin. 2012. *Pengantar Ilmu Dakwah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Shihab, Quraish. 2002. *Tafsir Al-Misbah*. Jakarta: Lentera Hati.
- Siomons, Herbert W, 1986. *Persuasion: Understanding, Practice, and Analysis*. New York: Random House.
- Sukayat, Tata, 2015. *Ilmu Dakwah*. Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Suryana, Asep. 2004. *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Toyis Zaman. 2019. *Pesan Dakwah Persuasif Ustad Abdullah Gymnastiaar di Kanal Yutup: Kajian Al-hikam Tentang Cara Terbaik Menyikapi Persoalan Hidup*. Surabaya: Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Ampel.

LAMPIRAN LAMPIRAN

Lampiran berupa rekaman ceramah ustadz abdullah Gymnastiar acara “manajemen qolbu” di Up Radio 98.5 Fm Semarang pada tanggal 20 Januari 2021 dengan tema “Akhlaq yang terlarang” dan pada tanggal 21 Januari 2021 dengan tema “Antara Jabatan dan Kemulyaan”.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Ginar Resti Yusandha

NIM : 1601026076

Tempat, tanggal lahir : Semarang, 31 Oktober 1997

Alamat : Perumahan Kaliwungu Indah Blok B 13 No. 18 Rt 16 Rw 10
Desa Protomulyo Kec. Kaliwungu Selatan Kab. Kendal

No telpon : 081227911272

Pendidikan :

1. SDI Al Mardliyyah Protomulyo Kaliwungu Kendal
2. MTs Asy Syarifah Brumbung Mranggen Demak
3. MA Asy Syarifah Brumbung Mranggen Demak
4. UIN Walisongo Semarang