

**TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. M. ALI SHODIQIN
PADA MAFIA SHOLAWAT DI PONDOK PESANTREN
ROUDLOTUN NI'MAH SEMARANG**



SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Sebagian Syarat
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

**Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI)
Konsentrasi Televisi Dakwah**

Oleh :

**Jamalul Lail
1701026145**

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

2023

HALAMAN NOTA PEMBIMBING

NOTA PEMBIMBING

Lamp : 1 bendel
Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Walisongo Semarang

Assalamualaikum Wr. Wb.

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

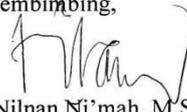
Nama : Jamalul Lail
NIM : 1701026145
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Jurusan/Konsentrasi : Komunikasi dan Penyiaran Islam/Televisi Dakwah
Judul : Teknik Komunikasi Persuasif K.H.M. Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang

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

Wassalamualaikum Wr.Wb

Semarang, 19 Desember 2023

Pembimbing,



Nilnan Ni'mah, M.S.I
NIP. 198002022009012003

HALAMAN PENGESAHAN

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. M. ALI SHODIQIN PADA MAFIA SHOLAWAT DI PONDOK PESANTREN ROUDLOTUN NI'MAH SEMARANG

Disusun Oleh:
Jamalul lail
1701026145

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
Pada tanggal 27 Desember 2023 dan dinyatakan telah lulus memenuhi syarat
Guna memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Susunan Dewan Penguji

Ketua Sidang/ Penguji I



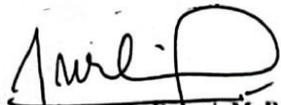
H. M. Alfandi, M. Ag.
NIP. 197108301997031003

Sekretaris/ Penguji II



Adeni, MA.
NIP. 199101202019031006

Penguji III



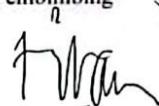
Dra. H. Amelia Rahmi, M. Pd.
NIP. 196602091993032003

Penguji IV



Dr. H. Najahan Musvafak, MA.
NIP. 197010201995031001

Mengetahui,
Pembimbing



Nilnan Ni'mah, M.S.I.
NIP. 198002022009012003

Disahkan Oleh
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi



Prof. Dr. H. Ilyas Supena, M.Ag
NIP. 197204102001121003

PERNYATAAN

Dengan ini Saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja Saya sendiri dan di dalamnya tidak ada karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi atau di lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari hasil penerbitan maupun yang belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan di dalam tulisan dan di daftar pustaka.

Semarang, 19 Desember 2023

Jamalul Lail
NIM : 1701026145

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur bagi Allah SWT atas limpahan rahmat, hidayah dan inayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang senantiasa menjadi suri tauladan bagi umat manusia dan selalu kita nantikan syafa'at nya nanti di *yaumul akhir*.

Dalam penyusunan skripsi dengan judul “Teknik Komunikasi Persuasif K.H. M.Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang” sebagai syarat untuk mencapai gelar sarjana (S.1) Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Walisongo Semarang, adapun rasa hormat dan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Nizar Ali, M. Ag selaku Plt Rektor Uin Walisongo Semarang yang telah memimpin lembaga dengan baik.
2. Prof. Dr. H. Ilyas Supena, M. Ag selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Uin Walisongo Semarang.
3. H. M. Alfandi, M. Ag selaku Ketua Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam (KPI).
4. Ibu Nilnan Ni'mah, M.S.I. Selaku pembimbing atas arahan dalam membimbing hingga terselesaikannya skripsi ini dengan baik dan benar.
5. Segenap Dosen dan karyawan Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang telah mendidik penulis dalam berbagai aspek keilmuan.
6. Bapak Sohib tercinta memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai dengan bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi tiada henti hingga penulis dapat menyelesaikan studinya sampai sarjana.
7. Ibu Suyati tersayang terima kasih sebesar-besarnya penulis berikan kepada beliau atas segala bentuk bantuan, semangat dan doa yang diberikan selama ini. Terima kasih atas nasihat yang selalu diberikan meski terkadang pikiran kita tidak sejalan, terima kasih atas kesabaran dan kebesaran hati menghadapi penulis yang keras kepala. Ibu menjadi pengingat dan penguat paling hebat. Terima kasih, sudah menjadi tempat untuk pulang.
8. Kakak dan mba saya terima kasih telah menjadi bagian dari hidupku.
9. Terimakasih saya ucapkan sebesar-besarnya kepada keluarga tercinta Ksk Wadas, Jomblo Strong, KPI 17, Ponpes Alma'rufiyah dan masih banyak lagi yang tidak bisa saya sebutkan satu-persatu tanpamu aku bukanlah siapa-siapa.
10. Terakhir saya ucapkan kepada diri saya sendiri yg telah berjuang dan mampu melewati fase-fase berat sehingga bisa bertahan sampai sekarang, anda luar biasa.

PERSEMBAHAN

Dalam rangka mewujudkan impian dan cita-cita saya, seraya berusaha dan bersyukur kepada Sang pencipta Allah SWT, bersamaan dengan kerja keras dan penuh perjuangan yang begitu bermakna, di barengi dengan pengorbanan yang tiada hentinya, dengan rasa syukur serta bahagia saya persembahkan skripsi ini, sebagai wujud rasa terimakasih yang sebanyak-banyaknya kepada pihak yang senantiasa membantu baik berupa do'a, materil, wabil khusus :

1. Orang tua tersayang, Bapak Iwan Sohib dan Ibu Suyati semoga kelulusan saya memberikan sedikit kebahagiaan dan rasa bangga di hati orang tua. Semoga selanjutnya, Saya bisa memberikan kebahagiaan dan dapat menjadi manusia yang bermanfaat dan berkah untuk lingkungan sekitar, dari lubuk hati yang paling dalam Saya sangat menyayangi kalian.
2. Seluruh keluarga tercinta, terimakasih atas segala doa dan dukungan yang telah diberikan. Semoga kedepannya Saya bisa membalas kebaikan-kebaikan yang telah diberikan.
3. Almamater Fakultas Dakwah dan Komunikasi Uin Walisongo Semarang.
4. Teman-teman yang kebersamai perjalanan Saya menyusun skripsi ini.
5. Pendamping hidupku kelak nanti di masa yang akan datang.

MOTTO

“walataiasyu min rohmatillah”
Jangan putus asa dari rahmat Allah

Abstrak

Di zaman sekarang, aliran musik dangdut, pop, bahkan *rock* juga menjadi sarana dalam menyebarkan nilai-nilai Islam kepada pendengarnya. Hal tersebut kemudian mempengaruhi perkembangan teknik komunikasi persuasif, yang digunakan sebagai salah satu metode berdakwah, melalui seni musik yang saat ini mulai merebak di kalangan masyarakat. Sama halnya dengan yang dilakukan oleh K.H. M. Ali Shodiqin, atau biasa dipanggil dengan sebutan Gus Ali, di Ponpes Roudlotun Ni'mah Semarang dengan melakukan dakwah kepada santrinya menggunakan musik sholawat. Dalam kiprahnya saat berdakwah, Gus Ali mengawalinya dengan memberikan tausiyah, mengasuh para santri, dan mengajak remaja nakal untuk mengikuti suatu majelis taklim yang kemudian diberi nama “Mafia Sholawat” dan kini majelis tersebut telah menyebar ke berbagai wilayah di Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Penelitian ini bertujuan mendeskripsikan teknik komunikasi persuasif KH. M. Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang. Penelitian ini dilaksanakan di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang. Metodologi yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data menggunakan tiga tahap yaitu reduksi data, penyajian data dan konfirmasi data atau penarikan data.

Berdasarkan hasil penelitian di atas dapat ditarik kesimpulan, bahwa KH. M. Ali Shodiqin dalam menyampaikan pesan dakwahnya terhadap jamaah mafia sholawat menggunakan beberapa teknik. Di antaranya : teknik Asosiasi, teknik Integrasi, teknik *icing*, teknik *pay off idea*, teknik *red herring*. Pertama, teknik asosiasi, dimana KH. M. Ali Shodiqin menggambarkan peristiwa tentang realitas kehidupan terkini atau yang sedang viral mengenai kenakalan yang sedang terjadi dalam masyarakat. Kedua, menerapkan teknik integrasi dengan cara menyamaratakan antara da'I dan mad'u dengan istilah kata kita. Ketiga, teknik *icing* dengan cara menata pesan-pesan yang digunakan dengan kata-kata yang jelas, masuk akal, dan mudah dipahami terhadap mad'unya. Keempat, teknik *pay off idea* KH. M. Ali Shodiqin bertujuan agar para jama'ah melakukan hal-hal yang baik dan positif dengan segala sesuatu yang kita tanam maka akan kita peroleh. Kelima, teknik *red herring* menggunakan materi yang dikaji secara teoritis namun ada juga yang bersifat praktis terhadap jamaah mafia sholawat.

Keyword: Persuasif, Teknik Komunikasi, Mafia Sholawat

DAFTAR ISI

HALAMAN NOTA PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR.....	v
PERSEMBAHAN	vi
MOTTO.....	vii
Abstrak.....	viii
DAFTAR ISI	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	11
A. Latar Belakang Masalah	11
B. Rumusan Masalah	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	14
E. Tinjauan Pustaka.....	14
F. Metode Penelitian	16
BAB II TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF	22
A. Pengertian Komunikasi.....	22
B. Fungsi Komunikasi	24
C. Pengertian Komunikasi Persuasif	25
D. Metode-Metode Komunikasi Persuasif	27
E. Pentahapan Komunikasi Persuasif.....	29
F. Macam-Macam Teknik Komunikasi Persuasif	30
G. Sholawat.....	31
H. Pengertian Dakwah.....	33
I. Unsur-unsur dakwah	34
J. Teknik Dakwah	37

BAB III GAMBARAN UMUM DAN TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. M. ALI SHODIQIN	40
A. Profil KH. Mohammad Ali Shodikin	40
B. Profil Pondok Pesantren Roudlotul Ni'mah Kalicari Semarang.....	43
C. Profil Mafia Sholawat	51
D. Teknik Komunikasi Persuasif K.H. M. Ali Shodiqin	53
BAB IV ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. MUHAMMAD ALI SHODIQIN DI PONDOK PESANTREN RHOUDLATUN NI'MAH	59
A. Teknik Komunikasi Persuasif K.H. Muhammad Ali Shodiqin di Pondok Pesantren Rhoudlatun Ni'mah.....	59
1. Teknik Asosiasi.....	62
2. Teknik Integrasi	64
3. Teknik <i>icing</i>	64
4. Teknik <i>pay off idea</i>	65
5. Teknik <i>Red Hering</i>	66
BAB V PENUTUP.....	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran.....	69
C. Penutup	69
DAFTAR PUSTAKA	71
LAMPIRAN.....	73

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Komunikasi pada dakwah terbagi menjadi beberapa jenis, seperti *informative communication* (komunikasi informatif), *coercive communication* (komunikasi koersif), *human relations* (hubungan manusia), serta *persuasif communication* (komunikasi persuasif). Dalam komunikasi persuasif, terdapat sebuah tujuan untuk melakukan perubahan mengenai sikap, pendapat, perilaku, hingga lingkungan sosial komunikan yang lebih ditekankan pada sisi psikologis mereka (Yopiefranz, 2020).

Komunikasi persuasif yang digunakan sebagai Teknik dakwah biasanya berupa komunikasi verbal, secara lisan maupun tertulis. Hafi (1993) berpendapat bahwa dakwah yang menggunakan komunikasi lisan lebih banyak praktiknya karena adanya interaksi langsung antara dai dan *mad'u*. Namun, kegiatan dakwah tersebut tidak hanya dilakukan dengan cara bertatap muka, tetapi juga dapat menggunakan media audio seperti radio. Sedangkan dakwah yang menggunakan komunikasi tertulis dapat ditemukan pada catatan, buletin, surat kabar, jurnal, hingga buku-buku yang tersebar untuk dikonsumsi oleh masyarakat umum. Adapun media lain yang dapat digunakan dalam berdakwah, yaitu media visual dan media audiovisual (Ilaihi, 2010).

Hal tersebut kemudian mempengaruhi perkembangan teknik komunikasi persuasif, yang digunakan sebagai salah satu metode berdakwah, melalui seni musik yang saat ini mulai merebak di kalangan masyarakat. Mulanya, metode dakwah dengan menggunakan seni musik ini dilakukan oleh Islam Nusantara dengan mengangkat tema keislaman dari berbagai jenis aliran musik: nasyid, kasidah, *marawis*. Sedangkan di zaman sekarang, aliran musik dangdut, pop, bahkan *rock* juga menjadi sarana dalam menyebarkan nilai-nilai Islam kepada pendengarnya. Sama halnya dengan yang dilakukan oleh K.H. M. Ali Shodiqin,

atau biasa dipanggil dengan sebutan Gus Ali, di Ponpes Roudlotun Ni'mah Semarang dengan melakukan dakwah kepada santrinya menggunakan musik selawat. Dalam kiprahnya saat berdakwah, Gus Ali mengawalinya dengan memberikan tausiyah, mengasuh para santri, dan mengajak remaja nakal untuk mengikuti suatu majelis taklim yang kemudian diberi nama “Mafia Sholawat”, dan kini majelis tersebut telah menyebar ke berbagai wilayah di Jawa Tengah dan Jawa Timur.

Kata “Mafia Sholawat” sendiri merupakan singkatan dari “*Manunggaling Fikiran lan Ati ing dalem Sholawat*” yang bertujuan untuk memberikan pelajaran mengenai penyatuan hati dan pikiran, sehingga terciptanya suatu kebaikan dalam berselawat dengan istikamah dan teguh pendirian. Majelis Mafia Sholawat ini juga memiliki ciri khas tersendiri dalam berselawat dengan menggunakan syair bergenre modern untuk mendekati maupun mengajak jemaah agar mengikuti kajian tersebut.

Gus Ali menggunakan teknik komunikasi persuasif dalam berdakwah untuk merangkul jemaahnya dan mengajak mereka untuk mengikuti majelisnya. Di setiap dakwahnya, Gus Ali bersama Mafia Sholawat selalu memperlihatkan salam tiga jari yang sudah melekat sebagai salam “anak punk” dan diiringi dengan kelompok tari sufi serta Rebana Semut Ireng yang selalu hadir pada setiap pengajiannya. Selain menyiarkan dakwah di hadapan para santri, Gus Ali juga kerap diminta untuk memberikan ceramah kepada masyarakat umum di hari-hari besar Islam.

Salam tiga jari yang diperkenalkan oleh Gus Ali memiliki arti di setiap jarinya: jari pertama bermakna tentang iman, Islam, dan ihsan, jari kedua bermakna NKRI harga mati, berselawat dan bertobat sebelum mati, dan jari ketiga bermakna salat, selawat, serta sedekah. Dari yang sudah dipaparkan oleh Gus Ali mengenai makna salam tiga jari tersebut, dapat disimpulkan bahwa Gus Ali berusaha mengajak jemaahnya untuk meningkatkan tauhidnya serta mengembangkan fitrah dan kehanifan agar mampu memahami hakikat hidup yang berasal dari Allah SWT dan semuanya akan kembali kepada-Nya.

Setiap kali berdakwah, Gus Ali selalu menunjukkan ciri khasnya sebagai seorang dai melalui pesan yang disampaikan kepada para pendengar, sehingga terjadilah suatu perubahan sikap yang baik dari mereka sebagai bukti bahwa setiap manusia memiliki kesempatan kedua untuk kembali beribadah kepada Allah SWT. Jika biasanya para pendakwah akan berpakaian rapi kemudian ditiru oleh santri-santrinya, lain halnya dengan Gus Ali yang akan menyesuaikan pakaiannya dengan para jemaahnya agar merasa sama dan setara dengan mereka. Karena itu, Gus Ali akan menjadi lebih dekat dengan masyarakat, terutama anak-anak punk, yang hadir di pengajiannya sehingga lebih mudah baginya untuk menanamkan nilai-nilai keislaman pada diri mereka yang selalu dipandang sebelah mata oleh masyarakat sekitar.

Dengan banyaknya media serta metode untuk berdakwah, akhlak atau perilaku baik yang tercermin dalam kehidupan sehari-hari diharapkan dapat digunakan untuk memberikan contoh kepada banyak orang agar mereka senantiasa menghindari perbuatan munkar, dan mengajak mereka untuk terus melakukan perbuatan ma'ruf (Aripudin, 2007).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Teknik Komunikasi Persuasif K.H. M. Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang”.

B. Rumusan Masalah

Penelitian ini memiliki rumusan masalah tentang bagaimana teknik komunikasi persuasif yang diterapkan oleh K.H. M. Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Ponpes Roudlotun Ni'mah Semarang?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dibuat dengan maksud untuk menjelaskan teknik komunikasi persuasif yang diterapkan oleh K.H. M. Ali Shodiqin pada Mafia Sholawat di Ponpes Roudlotun Ni'mah Semarang.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memiliki banyak manfaat, baik secara teoretis maupun praktis.

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan bagi khalayak ramai, khususnya pendakwah, agar dapat lebih efektif dan efisien dalam menyampaikan pesan dakwahnya. Serta dapat membantu para mahasiswa, khususnya mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi, dalam mengetahui teknik komunikasi yang dapat digunakan para dai untuk berdakwah.

2. Secara Praktis

Penelitian ini juga diharapkan dapat memberi wawasan secara mendalam mengenai teknik komunikasi yang bisa dilakukan oleh para dai. Serta bagi lembaga terkait, semoga penelitian ini dapat dijadikan sebagai penuntun dalam menggunakan teknik komunikasi yang tepat ketika berdakwah di lingkungan masyarakat umum.

E. Tinjauan Pustaka

Untuk menghindari adanya kesamaan pada penelitian, dalam hal ini peneliti melakukan tinjauan pustaka dengan beberapa penelitian terdahulu:

Pertama, penelitian yang disusun oleh Ibnu Mukhlis (2015) berjudul *“Ideologi Selawat (Kajian Living Qur’an dalam Mafia Sholawat Ponorogo)”*. Penelitian tersebut menjelaskan tentang adicita yang ada di dalam majelis Mafia Sholawat dengan menggunakan konsep “habitus dan arena”. Menurut hasil penelitian ini, Mafia Sholawat memberikan nilai-nilai pokok mengenai ajakan untuk berselawat dan bertobat yang merupakan hasil dari persepsi Al Qur’an surah Al-Anfal ayat 33. Keduanya muncul berdasarkan empati terhadap kondisi masyarakat sehingga terciptalah tradisi Mafia Sholawat ini.

Kedua, penelitian yang disusun oleh Muhammad Yusra Nuryazmi (2015) berjudul *“Strategi Dakwah Ustad Muhammad Arifin Ilham di Kalangan Masyarakat Perkotaan”*. Meskipun Ustad Arifin sudah cukup dikenal oleh banyak

orang, Ustad Arifin tetap memerlukan strategi dalam menyampaikan dakwahnya agar dapat diterima oleh berbagai kalangan sesuai dengan tujuannya. Strategi yang digunakan diadaptasi dari Al Qur'an surah An-Nahl ayat 125 yang menerangkan tentang tiga metode dakwah: *al hikmah, al mau'izah al hasanah, al mujadalah billati hiya ahsan*. Penelitian ini menggunakan teori milik Fred R. David dengan metode penelitian kualitatif dan teknik analisis deskriptif. Sumber data yang diperoleh pada penelitian ini berasal dari hasil observasi, wawancara, serta dokumentasi di lapangan. Tujuan dari penelitian ini adalah pemikiran-pemikiran yang matang, baik dari segi teknik maupun taktik, haruslah dimiliki oleh seorang dai dalam mencapai tujuannya ketika berdakwah.

Ketiga, penelitian yang disusun oleh Hayat (2014) berjudul "*Pengajian Yasinan sebagai Strategi Dakwah dalam Membangun Mental dan Karakter Masyarakat*". Strategi dakwah memiliki peran yang sangat penting dalam upaya meningkatkan kualitas kehidupan bermasyarakat, dan salah satu amalan NU (Nahdlatul Ulama) yang dapat digunakan untuk mengembangkan serta menyebarkan nilai-nilai keagamaan ini adalah melalui pengajian *Yasinan* secara rutin. Dengan adanya pengajian *Yasinan* yang sering dijumpai di berbagai wilayah, pedesaan maupun perkampungan dengan mayoritas masyarakat NU, dapat memberikan pengaruh yang baik dalam hal mengajak orang-orang untuk beribadah. Namun, tidak dapat disangkal jika pengaruh modernisasi telah mengakibatkan perubahan yang cukup signifikan pada kehidupan bermasyarakat. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data menggunakan studi kepustakaan. Penelitian ini membahas tentang penjelasan serta penjabaran mengenai peran dan fungsi dari pengajian *Yasinan* sebagai strategi dakwah masyarakat NU di tengah-tengah kemajuan zaman yang semakin modern.

Keempat, penelitian yang disusun oleh Mita Lestari (2017) berjudul "*Strategi Komunikasi Persuasif dalam Menarik Minat Kreditur untuk Melakukan Kredit di PT Adira Finance*". Penelitian ini memperoleh hasil bahwa *sales* dan

marketing PT Adira Finance Pekanbaru memiliki kredibilitas dalam berkomunikasi secara persuasif dalam menarik minat masyarakat, sehingga mereka tertarik untuk melakukan pengajuan kredit di PT Adira Finance Pekanbaru. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penyebab lembaga kemanusiaan yang lebih memilih perbankan Syariah dari sisi komunikasi persuasifnya.

Kelima, penelitian yang disusun oleh Nadzrotul Uyun (2017) berjudul “*Novel Rindu Karya Darwis Tere Liye sebagai Media Komunikasi Persuasif dalam Kegiatan Dakwah*”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui cara novel Rindu karya Darwis Tere Liye dapat dijadikan sebagai sarana dalam berdakwah menggunakan komunikasi persuasif. Hasil yang didapatkan dari penelitian ini berupa ajaran-ajaran Islam yang terkandung di dalam novel tersebut, serta keterkaitannya dengan isi Al Qur’an dan Hadis. Melalui novelnya, Tere Liye ingin menyampaikan tentang hakikat kepemilikan sejati yang hanyalah dimiliki oleh Allah SWT, sedangkan manusia sebagai hamba-Nya haruslah berusaha untuk menjaga dan melestarikan sesuatu yang sudah dianugerahkan-Nya kepada mereka. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian pustaka dengan analisis wacana.

Berdasarkan beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan penulis sebagai referensi, dapat ditemukan suatu perbedaan di dalamnya. Pada penelitiannya, penulis menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan analisis deskriptif. Sedangkan lokasi penelitian dilakukan di Ponpes Roudlotun Ni’mah Semarang dan berfokus pada teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh K.H. M. Ali Shodiqin dalam menyampaikan dakwahnya kepada Mafia Sholawat, sehingga para jemaahnya dapat menemukan kebaikan dalam setiap ibadah yang dipanjatkan kepada Allah SWT.

F. Metode Penelitian

Pada penyusunan skripsi ini, penulis membagi metodologi ke dalam beberapa bagian, yaitu:

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode penelitian kualitatif. Sugiyono (2009) menerangkan jika metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang dilandasi oleh filsafat *postpositivism* yang digunakan untuk meneliti kondisi objek alamiah, sebagai lawan dari eksperimen, di mana peneliti akan menjadi instrumen utama. Analisis data bersifat induktif dan hasil penelitiannya lebih menekankan pada makna daripada generalisasi atau penyamarataan. Dengan demikian, agar penelitian tersebut mendapatkan hasil yang bernilai, maka data yang dikumpulkan haruslah lengkap, secara primer maupun sekunder (Arikunto, 2011).

Selanjutnya, pendekatan dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif dengan mengolah data yang sudah terkumpul menjadi suatu kata, kalimat, hingga paragraf dilengkapi dengan dokumentasi berupa gambar beserta referensi lainnya. Pemaparan data sangatlah dibutuhkan dalam metode penelitian kualitatif sehingga dapat digunakan untuk menjelaskan objek yang diteliti secara mendalam dan terperinci (Danim, 2002).

2. Definisi Konseptual

Definisi konseptual merupakan suatu rancangan dari kategori penelitian yang didefinisikan ke dalam bentuk kata-kata, yang berguna untuk memberikan pemahaman terhadap karakteristik suatu masalah yang akan diteliti. Definisi konseptual juga berfungsi untuk memberikan penjelasan yang lebih mendalam mengenai ruang lingkup penelitian, dan mencegah terjadinya pembahasan yang keluar dari teori-teori penelitian tersebut (Sugiyono, 2009).

Adapun definisi konseptual bertujuan membantu peneliti dalam menentukan pembahasan agar menjadi khusus dan tidak terlalu melebar. Sehingga melalui teknik persuasif dalam penelitian ini, peneliti menggunakan beberapa aspek untuk mendukung penelitian melalui pemikiran Onong Uchjana Effendy yaitu:

- a. Teknik asosiasi

- b. Teknik integrasi
- c. Teknik *pay off idea*
- d. Teknik *icing device*
- e. Teknik *red-herring*

3. Sumber dan Jenis Data

Berdasarkan sumbernya, data dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi dua bagian: sumber data primer dan sumber data sekunder (Sugiyono, 2009).

a. Sumber data primer

Sumber data primer adalah sumber data yang memiliki hubungan langsung dengan penelitian atau juga bisa dikatakan sebagai sumber data yang didapatkan secara langsung dari subjek penelitian menggunakan alat peninjau atau pengambil data sebagai sumber informasi yang dicari (Azwar, 2017).

Penelitian ini menggunakan hasil wawancara dengan K.H. M. Ali Shodiqin, selaku pengasuh Ponpes Roudlotun Ni'mah, sebagai sumber data primer.

b. Sumber data sekunder

Istijanto (2005) menjabarkan sumber data sekunder sebagai sumber data yang dikumpulkan sebagai data tambahan yang berasal dari pihak lain. Dengan kata lain, sumber data sekunder juga berarti sumber data yang tidak diberikan secara langsung kepada pengumpul data (Sugiyono, 2009).

Sebagai sumber pendukung dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dan observasi terhadap jemaah mafia shalawat yaitu Gus Oon selaku pengurus dan Pak Yakum selaku santri di Pondok Pesantren Rhoudlatun Ni'mah Semarang.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis memakai tiga metode sebagai teknik

penghimpunan data:

a. Observasi

Observasi atau pengamatan merupakan teknik menghimpun data dengan melakukan pemeriksaan serta pemantauan di lapangan mengenai subjek dan objek yang akan diteliti. Zuriyah (2009) menunjukkan tentang observasi yang dapat dilihat dari dua sisi, yaitu observasi partisipan dan observasi non-partisipan.

Observasi partisipan adalah tahapan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti dengan berpartisipasi dalam kehidupan masyarakat yang akan diteliti. Sedangkan pada observasi non-partisipan, peneliti tidak ikut serta dalam mengambil bagian di kehidupan masyarakat yang akan diteliti, dan melakukannya secara terpisah sebagaimana mengamati subjek atau objek penelitian dengan saksama.

Peneliti melakukan pengamatan di pondok pesantren Roudlotun Ni'mah dari bulan juli sampai bulan oktober dengan mengikuti beberapa rangkaian acara mulai dari menghadiri pengajian dan wawancara. Pada penelitian ini, penulis melakukan observasi non-partisipan, sehingga penulis banyak mengamati kegiatan di lapangan tanpa ikut andil di dalamnya. Penulis akan mendatangi pengajian K.H. M. Ali Shodiqin, yang lebih dikenal sebagai Gus Ali, pada majelis Mafia Sholawat di Ponpes Roudlotun Ni'mah.

b. Wawancara

Wawancara dapat diartikan sebagai aktivitas yang dilaksanakan oleh dua orang atau lebih, baik bersemuka ataupun tidak, berbentuk tanya jawab untuk saling bertukar informasi sehingga dapat dikonstruksikan pada suatu persoalan atau topik tertentu (Sudaryono, 2018).

Terdapat dua hal yang bisa dijadikan sebagai pedoman dalam berwawancara, di antaranya adalah:

- 1) Wawancara terstruktur. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan pada wawancara ini perlu disusun secara detail, sehingga membentuk *checklist* atau daftar cek sebelum ditanyakan kepada informan.
- 2) Wawancara tidak terstruktur. Wawancara ini hanya memuat beberapa pertanyaan dasar sesuai dengan keperluan yang ingin ditanyakan kepada narasumber dalam memecahkan suatu masalah penelitian (Arikunto, 2011).

Pada tahap ini, penulis melakukan wawancara tidak terstruktur di pondok pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang sebagaimana yang sudah dijelaskan di atas pada tanggal 24 Juli 2023 bersama pengurus pondok dan K.H. M. Ali Shodiqin sebagai pengasuh pondok pesantren Roudlotun Ni'mah. Selanjutnya pada tanggal 25 Agustus 2023 dan 20 Oktober 2023 peneliti melakukan wawancara dengan jamaah Mafia Sholawat yang juga hadir dalam pengajian rutin malam sabtu wage di halaman pondok pesantren Roudlotun Ni'mah.

c. Dokumentasi

Intensi dari pengambilan dokumentasi adalah untuk memperoleh data tambahan yang dapat menunjang keberhasilan suatu penelitian yang bersangkutan-paut dengan topik pembahasannya. Data tersebut bisa berupa gambar, tulisan, serta karya-karya monumental seseorang yang dapat disertakan sebagai referensi (Azwar, 2009). Peneliti memperoleh data dokumentasi berupa hasil wawancara dan dokumentasi gambar.

5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah proses penjabaran terperinci (*description*) sekaligus penstrukturan salinan hasil wawancara serta material lain yang sudah dikumpulkan oleh peneliti. Dengan kata lain, peneliti dapat menyempurnakan pemahamannya terhadap data yang telah ditemukan untuk kemudian disajikan kepada orang lain dengan lebih jelas mengenai hasil

temuannya di lapangan (Danim, 2002).

Dalam suatu penelitian, peneliti akan menganalisis data yang sudah didapatkan menggunakan reduksi data, penyajian data, serta konfirmasi data atau penarikan kesimpulan (Sugiyono, 2009).

- a. *Data reduction* (reduksi data). Informasi yang telah diperoleh peneliti dari lapangan perlu dicatat dengan saksama dan terperinci. Semakin banyak data yang ditemukan oleh peneliti, maka semakin kompleks juga pengkajiannya. Oleh karena itu, diperlukan analisis data secara mendalam dengan cara mereduksi data tersebut. Hal ini dilakukan untuk menentukan hal-hal pokok dan memfokuskannya kepada hal-hal penting sebelum menetapkan tema dan polanya.
- b. *Data display* (penyajian data). Miles dan Huberman (2014) memberitahukan bahwa data yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif adalah teks yang sifatnya naratif, sehingga data yang ditampilkan dapat dimunculkan dalam bentuk penafsiran singkat, bersamaan dengan hubungan antarfungsi, bagan, kerangka, dan sejenisnya.
- c. *Conclusion* (penarikan kesimpulan). Hal ini merupakan tahapan akhir dari analisis data. Kesimpulan awal biasanya masih bersifat apa adanya dan sementara, selain itu juga akan berubah jika tidak ditemukan lagi fakta-fakta penyokong yang kuat pada proses penghimpunan data berikutnya. Namun, kesimpulan awal yang telah dijabarkan disertai dengan fakta-fakta baru yang valid dan konsisten dari penemuan lanjutan yang dilakukan oleh peneliti akan membentuk kesimpulan tersebut menjadi lebih kredible dan berintegritas (Azwar, 2017).

BAB II

TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF

A. Pengertian Komunikasi

Komunikasi adalah fungsi terpenting dalam kehidupan manusia agar saling terhubung dengan satu sama lain. Bahkan pada ruang lingkup masyarakat terkecil pun, seperti keluarga, manusia tetap memerlukan sebuah komunikasi. Adanya

reaksi timbal balik sebagai tanggapan merupakan salah satu tujuan komunikasi yang ingin dicapai (Aziz, 2019).

Menurut Suryanto (2015), secara etimologi komunikasi berasal dari Bahasa Latin “*communicatio*” dengan arti kesamaan makna. Selain itu Deddy Mulyana (2007) juga mengatakan di dalam bukunya bahwa komunikasi dalam Bahasa Inggris disebut *communication*, berasal dari istilah Latin “*communis*” yang berarti membuat sama. Dari pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa komunikasi merupakan proses pengiriman dan penerimaan pesan yang terjadi antara dua orang atau lebih sehingga pesan yang dimaksud dapat dipahami dengan adanya kesamaan persepsi.

Sedangkan secara terminologi, Lasswell mengutarakan bahwa komunikasi adalah jawaban atas lima pertanyaan dasar: “siapa?”, “mengatakan apa?”, “di saluran apa?”, “kepada siapa?”, dan “dengan efek apa?”. Di sisi lain, John B. Hoben juga menyampaikan bahwa komunikasi akan berhasil jika terjadi suatu pertukaran gagasan, ide, pandangan, dan pikiran yang dimiliki oleh masing-masing orang, serta dapat dipahami dengan baik oleh lawan bicaranya. Jadi, dapat dikatakan bahwa komunikasi adalah suatu proses penyaluran stimulus berbentuk kata-kata yang bermaksud untuk mengubah serta membentuk karakter seseorang tersebut (Mulyana, 2007).

Dari beberapa pengertian komunikasi tersebut, telah ditemukan suatu ringkasan bahwa komunikasi adalah proses penyampaian pesan yang dilakukan oleh komunikator menggunakan sebuah perantara untuk menciptakan suatu pemahaman yang sama dengan komunikannya. Informasi atau pesan yang disampaikan dapat memberikan dampak tertentu, sehingga akan ada perubahan yang terjadi pada perilaku komunikan sebagai tanggapan dari komunikasi yang dilakukan. Oleh karena itu, komunikasi juga dapat diartikan sebagai penukaran atau penyesuaian informasi, gagasan, emosi, keterampilan, dan sejenisnya dengan menggunakan simbol: bahasa, figur, maupun grafik, serta meyakinkan mereka melalui perkataan dan tulisan (Mufid, 2005).

Wilbur Schramm menyimpulkan tentang keberhasilan dalam berkomunikasi ditandai dengan adanya kondisi yang terpenuhi, saat komunikator menginginkan pesan yang disampaikan dapat menumbuhkan impresi, yang dikehendaki kepada komunikan. Hal itu kemudian dirumuskan sebagai berikut:

- a. Pesan harus digagas dengan sungguh-sungguh, lantas disampaikan dengan baik dan terstruktur agar dapat menarik perhatian komunikan.
- b. Pesan berisikan kesamaan penalaran atau pengalaman dengan tujuan untuk memberi keyakinan bahwa komunikator dapat mengerti keadaan maupun kondisi komunikan.
- c. Pesan berfungsi untuk memunculkan kebutuhan pribadi komunikan beserta cara yang baik untuk menemukannya.
- d. Pesan juga dapat memberikan saran mengenai jalan yang bisa diambil untuk memperoleh kelayakan bagi kehidupan komunikan ketika mereka mendapat dorongan untuk memberikan respons terhadap apa yang sudah dikehendaki (Effendy, 2009).

B. Fungsi Komunikasi

Deddy Mulyana, mengutip Gorden (dalam Ngalimun, 2020) membahas tentang fungsi-fungsi komunikasi yang dibagi menjadi empat penggalan: fungsi komunikasi sosial, fungsi komunikasi ekspresif, fungsi komunikasi ritual, dan fungsi komunikasi instrumental.

Selain itu, manusia kerap kali disebut sebagai makhluk bermasyarakat sekaligus berbudaya karena dalam kehidupannya, mereka selalu beriringan dengan melakukan banyak interaksi antarsesama. Intensitas dalam berinteraksi tidak dapat dipisahkan dari keterikatan serta ketergantungan mereka dalam memberi maupun menerima informasi. Pada tahap itulah, ilmu komunikasi menemukan momentum yang bertujuan sebagai berikut:

- a. Penyampaian informasi atau pesan mudah diterima dan dimengerti oleh penerimanya (komunikan). Sebagai pemberi pesan yang baik, komunikator dapat menerangkan secara lugas tanpa keraguan dan tuntas, sehingga lawan bicara mereka akan memahami dan mematuhi maksud dari ucapan komunikator tersebut (Nurjaman & Umam, 2012).
- b. Menyadari kondisi atau situasi yang dialami oleh komunikan. Hal ini menjadikan komunikator harus memiliki kepakaan terhadap aspirasi masyarakat akan kebutuhannya dan tidak tercampur dengan kemauan mereka.
- c. Supaya gagasan dapat diterima oleh komunikan, komunikator harus berusaha dengan menggunakan beberapa pendekatan, salah satunya adalah tindakan persuasif tanpa memaksakan kehendak orang lain.
- d. Mendorong seseorang untuk melakukan sesuatu berupa usaha yang dapat membantu mereka dalam mencapai tujuan berkomunikasi, serta menggunakan cara yang baik, santun, dan sesuai.
- e. Melakukan komunikasi yang dinamis dan intens, sehingga makna pesan yang disampaikan dapat terimplementasikan dengan baik. Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa hasil dari komunikasi tergantung pada proses serta strategi yang diterapkan oleh komunikator (Ridwan, 2013).

C. Pengertian Komunikasi Persuasif

Komunikasi adalah suatu proses perhubungan informasi atau pesan antarpribadi yang juga dapat disebut sebagai proses pemindahan simbol yang mengandung arti. Oleh karena itu, supaya komunikasi dapat berjalan dengan kompak, diperlukan adanya kesamaan arti dan makna pada simbol yang digunakan oleh komunikator dan komunikan. Namun, dari segi penyampaian pesan dapat menimbulkan perbedaan dalam memaknainya karena masing-masing individu akan mengartikan pesan tersebut sesuai dengan pengetahuan, pengalaman, serta keyakinannya (Susanto, 1973).

Sedangkan persuasif atau “*persuasif, persuasion*” berasal dari Bahasa Latin “*persuasio*” dapat ditafsirkan sebagai suatu ajakan, imbauan, maupun bujukan secara halus yang bersifat meyakinkan. Persuasif ditandai dengan adanya perubahan sikap, keyakinan, serta cara pandang seseorang ketika pesan tersebut telah tersampaikan dengan baik kepada komunikan. Dengan kata lain, komunikasi persuasif memiliki pengertian sebagai proses penyampaian pesan dengan tujuan mengubah sikap, tingkah laku, penalaran, serta gagasan komunikan sehingga mereka akan menuruti perkataan komunikator tanpa merasa dipaksa (Effendy, 2008).

DeVito (2011) menerangkan bahwa komunikasi persuasif merupakan sebuah teknik yang dapat mempengaruhi pikiran manusia dengan cara memanfaatkan data serta fakta psikologis dan sosiologis komunikan yang ingin dipengaruhi. Dalam bukunya, Sunarjo (1983) mengutip ungkapan Carl Hovland, bahwa komunikasi persuasif merupakan pengaruh umum yang terjadi akibat dorongan dalam berpikir pada masing-masing orang, serta cara mereka dalam melihat kedua sisi tentang pendiriannya sendiri dan pendiriannya yang lain setelah menerima berbagai macam informasi yang baru. Komunikasi persuasif juga disebut sebagai komunikasi yang padat, di mana setiap individu atau kelompok akan menunjukkan pesan, disengaja atau tidak, secara verbal maupun non-verbal untuk memperoleh tanggapan atau respons khusus dari individu atau kelompok yang lain (Littlejohn & Foss, 2014).

Dari hasil uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif adalah komunikasi yang memiliki maksud serta tujuan tertentu dalam mengubah cara pandang maupun pola pikir seseorang. Selain itu, komunikasi persuasif mempunyai komponen-komponen yang tidak dapat dihilangkan karena saling berhubungan satu sama lain, seperti komunikator, komunikan, saluran, isi pesan, dan pengaruhnya kepada komunikan.

D. Metode-Metode Komunikasi Persuasif

Effendy (2009) berpendapat bahwa ada lima metode dalam komunikasi persuasif, yaitu:

- a. Teknik asosiasi, berupa penyajian pesan komunikasi yang ditumpangkan pada suatu kasus atau peristiwa yang tengah ramai di sekitar masyarakat. Atau pengertian lainya yaitu Teknik asosiasi merupakan penyampaian pesan komunikasi dengan cara mengikutsertakannya terhadap peristiwa maupun objek yang tengah menjadi perhatian khalayak.
- b. Teknik integrasi, Teknik integrasi merupakan teknik yang diusahakan oleh komunikator untuk dapat mendekati dan menyatukan diri dengan komunikan. Hal tersebut dapat diaplikasikan dengan beberapa kata non verbal atau verbal, sehingga komunikator dapat menyatukan diri dengan komunikan.
- c. Teknik *pay off idea*, suatu perbuatan yang dilakukan untuk mempengaruhi seseorang dengan menjamin atau menjanjikan hal-hal yang menguntungkan bagi mereka. Dengan istilah lain Teknik ganjaran merupakan usaha dalam membujuk ataupun memberikan iming-iming kepada komunikan dengan menjanjikan hal yang dapat memberikan keuntungan
- d. Teknik *icing device*, berupa penataan sebuah pesan komunikasi. Teknik tataan merupakan usaha dalam merancang dan juga menyusun sedemikian rupa pesan yang nantinya akan dikomunikasikan, sehingga komunikan akan lebih mudah tertarik perhatiannya.
- e. Teknik *red herring*, berupa seni bagi pengirim pesan dalam meraih keberhasilannya saat menyampaikan pesan-pesannya. Biasanya teknik ini diaplikasikan dalam kondisi terdesak saja, yaitu dengan komunikator berusaha guna meraih kemenangan melalui perdebatan degan menepis argumentasi yang tergolong lemah untuk selanjutnya memindahkan fokus secara bertahap ke aspek yang dikuasainya, tujuannya agar dapat dijadikan sebagai senjata yang ampuh dalam mengandaskan argumentasi lawan.

Penjelasan lain menyebutkan bahwa terdapat sepuluh teknik komunikasi persuasif oleh William S.Howell 1977 sebagaimana yang dikutip oleh (Soleh Soemirat, 2008: 8.4-8.8) yaitu :

1. The Yes-Respons Technique

Teknik ini memiliki tujuan untuk memberikan arahan kepada sasaran persuasi (persuadee) terhadap pembentukan sikap, pendapat, maupun perilaku tertentu dengan cara melontarkan beberapa pernyataan dan atau beberapa pertanyaan yang saling berkaitan.

2. Putting It Up To You

Pada teknik ini, seorang penyampai pesan (persuader) berupaya untuk membangun hubungan secara psikologis dengan sasarannya (persuadee). Upaya tersebut dilakukan secara berulang kali dengan menanyakan pendapat, kesetujuan, ketidaksetujuan, kejelasan, penilaian, dan sebagainya dari topik yang sedang dikomunikasikan.

3. Simulated Disinterest

Melalui teknik ini persuader berusaha untuk meminimalisir rasa cemas serta sikap memaksa persuadee guna mengikuti keinginan yang diharapkannya.

4. Transfer

Yaitu keadaan lingkungan yang memiliki pengaruh terhadap hasil persuasif yang diterapkan.

5. Bandwagon Technique

Teknik ini memiliki tujuan membujuk sasaran dengan cara menyampaikan bahwa setiap orang sebagaimana persuadeenya, setuju dengan gagasan yang telah disampaikan olehnya.

6. Say It with Flowers

Yaitu teknik yang dilakukan untuk mengambil hati sasaran/persuadee dengan cara memberikan pujian terkait dengan kemampuan, kepandaian, kelebihan, dan kecakapan mereka, serta dilakukan dengan cara yang tidak lebih.

7. *Don't Ask If, Ask*

Adalah teknik yang diterapkan dengan cara memberikan beberapa penawaran kepada *persuadee* yang terdiri dari banyak opsi tentang berbagai hal, serta menghindari penawaran yang tidak menghasilkan apa-apa.

8. *The Swap Technique*

Teknik ini dapat diterapkan dengan cara melakukan barter, baik dengan barang maupun informasi.

9. *Reassurance*

Melalui teknik yaitu persuader berupaya membangun hubungan psikologis dengan sasaran. Hal tersebut dilakukan untuk menjaga hubungan yang telah terjalin setelah persuader mempersuasi *persuadee* tentang apa saja.

10. *Technique of Irritation*

Teknik ini dilakukan dengan cara membujuk *persuadee* untuk membeli produk ataupun membuat keputusan dengan resiko persuader akan dianggap sebagai tukang paksa apabila gagal dalam teknik ini.

E. Pentahapan Komunikasi Persuasif

Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif. Penjelasan adalah sebagai berikut:

- 1) Attention (perhatian)
- 2) Interest (minat)
- 3) Desire (hasrat)
- 4) Decision (keputusan)
- 5) Action (kegiatan)

Formula tersebut sering pula *A-A Procedure* sebagai singkatan dari *Attention-Action Procedure*, yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dimulai dahulu dengan menumbuhkan perhatian.

Berdasarkan formula AIDDA itu, komunikasi persuasif didahului dengan

upaya membangkitkan *perhatian*. Upaya ini tidak hanya dilakukan dalam gaya bicara dengan kata-kata yang merangsang, tetapi juga dalam *penampilan* (appearance) ketika menghadapi khalayak. Senyum yang tersungging pada wajah yang cerah sudah bisa menimbulkan perhatian pada khalayak.

Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, kini menyusul upaya menumbuhkan *minat*. Upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan. Karena itu komunikator harus mengenal siapa komunikan yang dihadapinya. “*Know your audience*, kenalilah khalayakmu”, demikian nasihat para ahli komunikasi.

Tahap berikutnya adalah meunculkan hasrat pada komunikasi untuk melakukan ajakan, bujukan, atau rayuan komunikator. Di sini imbauan emosional (emotional appeal) perlu ditampilkan oleh komunikator, sehingga pada tahap berikutnya komunikan mengambil keputusan untuk melakukan suatu kegiatan sebagaimana diharapkan daripadanya.

F. Macam-Macam Teknik Komunikasi Persuasif

Hendri menjelaskan bahwa teknik persuasif adalah perpaduan antara perencanaan dengan manajemen pada aspek komunikasi guna mewujudkan tujuan persuasif (Hendri, 2019). Lebih lanjut Hendri memberikan penjelasan bahwa untuk dapat memahami dan mengaplikasikan teknik persuasif, di butuhkan beberapa aspek yang harus pada dalam diri seorang komunikator, yaitu sebagai berikut (Hendri, 2019):

- a. *frame of reference* yaitu seorang komunikator mampu berpikir terhadap kerangka utama yang lebih besar, tujuannya ketika dalam keadaan tertentu teknik tersebut dapat dipergunakan secara tepat.
- b. Dapat menjaga kredibilitas.
- c. Dapat menunjukkan sikap empati maupun perilaku seperti yang di alami oleh sasaran (*audiens*)

- d. Dapat memahami kapan saat yang tepat untuk menunjukkan perbedaan pendapat dengan sasaran.
- e. Dapat menempatkan waktu (timing) yang tepat untuk menggiring sasaran terhadap pesan yang disampaikan.

G. Sholawat

1. Pengertian Sholawat

Sebagai ketaatan dan cinta terhadap Rasul SAW, dikalangan umat Islam ada kegiatan sosial keagamaan yang baik, yakni budaya bershalawat. yang sampai saat ini selalu dibaca dan curahkan kepada junjungan kita nabi besar Muhammad SAW. Berbicara tentang sholawat tidak asing lagi semua orang Islam pasti mengetahui karena dibaca dalam tahiyat awal dan akhir dalam shalat. Tetapi, masyarakat umum mengetahui bahwa shalawat merupakan mahabbah kedekatan terhadap Nabi Muhammad SAW. Pada sisi lain, shalawat disamakan dengan amalan yang disertai pujian-pujian terhadap Nabi Muhammad SAW. Bagi kalangan umat Islam, shalawat ini adalah hal yang wajar dan bahkan dijadikan sebagai ukuran kecintaan kita terhadap Nabi Muhammad SAW. Shalawat menurut bahasa berasal dari kata shalaat, bentuknya tunggal adalah shalaat dan bentuk jamaknya yaitu shalawaat yang berarti doa, keberkahan, kemuliaan, kesejahteraan, dan ibadah untuk mengingat Allah SWT secara terus menerus.⁶

Sedangkan secara istilah shalawat adalah rahmat yang sempurna, kesempurnaan atas rahmat bagi kekasihnya. Disebut sebagian rahmat yang sempurna karena tidak “diciptakan” shalawat, kecuali hanya kepada Nabi Muhammad SAW. Allah SWT dan para malaikat telah bershalawat kepada Rasulullah SAW dan kita seorang muslim juga diperintah untuk bershalawat kepada Nabi. konsep seperti itu muncul dari pertimbangan logika bahwasannya seseorang yang mengaku mencintai sesuatu, tentu saja sesuatu itu akan sering disebut-sebut olehnya.

Paparan di atas setidaknya menunjukkan bahwa shalawat bukan hanya dalam bentuk do'a, tetapi tercakup di dalamnya masalah kecintaan dan penghormatan kepada Nabi SAW. Perlu dipahami bahwa bershalawat kepada Nabi Muhammad SAW bukan berarti mengkultuskan beliau dengan Allah, melainkan perwujudan pemuliaan secara wajar kepada Nabi Muhammad SAW, yang juga sekaligus sebagai bukti kepatuhan terhadap perintah Allah SWT untuk bershalawat.

3. Manfaat sholawat

Dalam Al-qur'an telah ditegaskan: "Sungguh Allah dan para Malaikat-Nya bersholawat kepada Nabi, hai orang-orang yang beriman, bershalawat kamu kepada Nabi dan ucapkanlah salam penghormatan kepadanya"(QS. Al-Ahzab: 56).

Bershalawat Nabi sangat dianjurkan Al-Qur'an dan Al-Hadist. Diantaranya adalah sabda Rasulullah SAW: "Menurut riwayat S: Anas ra: "Nabi SAW bersabda: "Siapa yang bershalawat untukku satu kali, niscaya Allah SWT merah matinya sepuluh kali lipat."

Pada suatu ketika Rasulullah kelihatan sangat gembira. Lalu berkata: "Malaikat Jibril telah datang kepadaku seraya berkata: " Ya Muhammad, apakah kamu tidak rela sekiranya salah seorang diantara umatmyu bershalawat kepadamu satu kali kemudian aku memintakan rahmat kepada Allah buatnya sepuluh kali. Dan bila salah seorang diantara umatmu membacakan salam kepadamu ke,udian aku memintakan kesejahteraan buatnya sepuluh kali?" "Demikian imam Nasai dan Ibnu Hibban mengetengahkan sebuah riwayat bersumber dari Abi Thalhah dengan sanad yang sah.

Adapun dengan memperbanyak membaca shalawat atas Nabi, maka akan memperoleh *fadhilah-fadhillah* yang besar seperti, memperoleh *syafaat*, memperoleh *magfirah* (ampunan), dilapangkan rizikinya, dihilangkan kesusahannya. Memperoleh kemuliaan dan kebahagiaan, ditinggikan drajatnya, dikabulkan segala cita-citanya didatangkan hajat kebutuhannya dan lain sebagainya.

Zakro (dalam Anam, 2003) menyatakan buah matang yang dapat dipetik seorang hamba dengan membaca shalawat kepada Rasulullah SAW dan berbagai manfaatnya adalah sebagai berikut:

1. Bersama dengan Allah SWT Dalam membaca shalawat kepada Nabi Muhammad
2. Memperoleh sepuluh shalawat (rahmat) Allah sebagai balasan satu shalawat.
3. Allah mengangkatnya sepuluh derajat/kedudukan.
4. Dituliskan untuknya sepuluh kebaikan.
5. Dihapuskan sepuluh kesalahan.
6. Dapat diharapkan dikabulkannya doa.
7. Shalawat adalah sebab memperoleh syafa'at/pertolongan.
8. Sebagai perantara tercapainya cita-cita.
9. Menyebabkan seorang hamba dekat dengan Rasulullah.

Sebagai keutamaan yang merupakan rahasia terbesar bagi kesempurnaan seorang hamba adalah bahwa di dalam shalawat tercakup *zikrullah* (ingat kepada Allah). dan zikru Rasul (ingat kepada utusannya). yaitu Nabi Muhammad SAW.

H. Pengertian Dakwah

Secara etimologi, kata dakwah terbentuk dari masdar *da'a* (*fi'il madhi*) dan *yad'u* (*fi'il mudhari'*) yang berarti memanggil, mengundang, mengajak, menyeru, mendorong, dan memohon dalam hal keagamaan. Selain itu, Al Qur'an juga menyebutkan kata lain yang mempunyai kesamaan makna dengan kata "dakwah", yaitu "tablig" yang artinya penyampaian, serta "bayan" yang artinya menerangkan (Pimay, 2006).

Sedangkan dakwah secara terminologi adalah bagian paling mendasar yang sangat diperlukan bagi kehidupan seorang Muslim, di mana esensinya terletak pada seruan dan dukungan yang dimaksud, serta membimbing mereka dalam menerima ajaran keislaman dengan penuh keinsafan demi kepentingan

mereka sendiri (Amin, 2009).

Wahidin dan Rulli (2011) menyebutkan bahwa dakwah adalah suatu kegiatan yang menyebabkan akhlak seorang Muslim menjadi berperilaku baik dalam hal beribadah dengan *Rahmatan lil 'Alamin*, sebagaimana yang harus dimiliki dan diajarkan kepada seluruh insan di lapangan kehidupan ini. Selain itu, dakwah juga dapat dimaknai sebagai kesibukan dalam mengajak seseorang, baik secara lisan, tulisan, maupun sikap, yang dilakukan secara sadar dan berancang untuk mempengaruhi mereka. Hal tersebut kemudian dapat menimbulkan sebuah pengertian, pemahaman, penghayatan, serta pengalaman dalam mempelajari agama sebagai pesan yang tersekspresikan kepada mereka tanpa adanya unsur keterpaksaan (Arifin, 2000).

I. Unsur-unsur dakwah

Dalam berdakwah terdapat unsur-unsur yang harus terpenuhi, apabila salah satu dari hal tersebut tidak terpenuhi maka kegiatan dakwah tidak dapat berjalan. Atas dasar tersebut dapat dipahami bahwa unsur-unsur dakwah sangat penting dan *Urgent* dalam prosesnya saling berkesinambungan yang tidak boleh ditinggalkan (Sukayat, 2015:22). Adapun beberapa unsur tersebut sebagai berikut diantaranya :

a. Da'i (Penyampai pesan)

Da'i merupakan seseorang yang sedang menjalankan dakwah, baik melalui sarana tulisan, perilaku ataupun perkataan, yang penerapannya dapat dilakukan secara perorangan, lembaga ataupun kelompok (Sukayat, 2015:24). Selain itu, da'i juga biasa disebut dengan subjek dakwah yaitu orang yang memiliki tugas menyampaikan ajaran agama terhadap masyarakat melalui pengembangan pemahaman agama (Supena, 2013:93).

b. Mad'u (Penerima pesan)

Mad'u merupakan seseorang yang menerima dakwah atau sebagai sasaran dari dakwah itu sendiri, baik perorangan ataupun kelompok yang beragama Islam

maupun kelompok atau perorangan lain secara keseluruhan (Hasan, 2013:66).

c. Maddah (Pesan dakwah)

Materi atau pesan dakwah merupakan semua hal yang harus diinformasikan oleh da'i kepada mad'u yang berisi ajaran Islam, berupa seluruh ajaran Islam yang berada di dalam Al-Quran dan sunah Rasulullah (Sukayat, 2015:26).

d. Wasilah (Media dakwah)

Media dakwah merupakan sarana yang dipakai untuk menyebarkan pesan dakwah berupa ajaran Islam kepada mad'u (Hasan, 2013:76).

e. Ushlub (Metode Dakwah)

Menurut Habib sebagaimana dikutip Hasan (Hasan, 2013:79) bahwa metode merupakan sebuah cara yang ditetapkan secara jelas untuk merealisasikan dan menyelesaikan sebuah rencana, sistem, pola pikir, dan tujuan manusia. Sementara itu, Munsyi menjelaskannya di dalam metodologi pengajaran agama Islam sebagaimana dikutip Hasan bahwa metodologi adalah sebuah cara kerja dalam mencari kebenaran ilmiah yang sistematis dan umum.

Berdasarkan penjelasan tersebut, bisa ditarik kesimpulan bahwa metode dakwah adalah cara yang dipakai oleh da'i guna menyebarkan dan menyampaikan pesan dakwahnya kepada mad'u dengan teknik yang telah dipilih supaya mad'u dapat menerima, memahami serta mengaplikasikannya.

f. Tujuan Dakwah

Dakwah dapat dikatakan efektif apabila usaha tersebut telah memenuhi beberapa unsur, salah satunya adalah memiliki tujuan yang jelas dan sesuai dengan harapan. Allah SWT. telah memberikan mandat kepada hamba-Nya untuk melaksanakan perintah berdakwah disertai dengan tujuan utama yang akan diwujudkan. Di dalam Al-Quran sering kali Allah menuturkan bahwa dengan adanya dakwah itu memiliki tujuan yang bermuara terhadap kebahagiaan hidup di akhirat kelak, namun kita sebagai insan yang awam

membutuhkan contoh sederhana untuk merepresentasikan betapa pentingnya dakwah untuk dilakukan, baik tujuan pamungkas maupun prosesnya (Fahimah, 2020:73).

Tujuan dakwah pada intinya tidak dapat dirumuskan secara global dan langsung namun harus melalui pendekatan dengan beberapa ulasan, berikut terdapat beberapa ulasan dakwah yang dapat dipahami menurut Djaelani sebagaimana yang dikutip oleh Fahimah, yaitu (Fahimah, 2020: 74):

1) Dari bidang objek terdapat dua bagian, pertama mengenai tujuan umum dakwah yaitu memaparkan ajaran Allah dengan maksud guna mewujudkan ketentraman di dunia dan di akhirat kelak. Kedua yaitu tujuan khusus yang manan lebih terfokus pada meningkatkan ketaqwaan, memberikan didikan agar tidak menyimpang dari fithroh, menumbuhkan dan merawat mental umat, dan mengajak untuk beriman.

2) Menurut fungsi dari tujuan dakwah ada beberapa hal yaitu memberi pemahaman, menginformasikan mengenai prosedur pelaksanaan, memfasilitasi sarana dan prasarana ibadah, serta mengoptimalkan anugrah akal.

3) Awal penyesuaian dakwah adalah untuk mengajak umat menemukan solusi atas problematika hidup dan kembali lagi ke fitrah hidup serta tujuan hidup.

Sejatinya tujuan dakwah tidak hanya berorientasi pada poin-poin diatas, namun secara keseluruhan di dalam Al-qur'an terdapat beberapa tujuan dakwah yang lain, yaitu (Aliyudin, 2009):

1. Memberikan motivasi untuk tekun dalam beribadah
2. Menanamkan dan mengokohkan fitrah insanियah
3. Memberikan dorongan untuk mewujudkan pencapaian taqwa
4. Memberikan dorongan untuk menjadi muslim sebagaimana mestinya
5. Memberikan motivasi untuk menumbuhkan dan mengembangkan rasa iman

Dari beberpa tujuan yang sudah ada di atas bahawasanya Al-qur'an telah membahasnya di berbagai ayat yang sudah dirumuskan dalam rancangan

berikut ini (Fahimah, 2020):

1. Tujuan realistik

Tercantum dalam QS. al-Baqoroh ayat 257, al-Maidah ayat 16, dan at-Tholak ayat 11, di jelaskan dari ayat tersebut

Allah secara gamblang menuturkan maksud dari tujuan dakwah yaitu untuk menyelamatkan umat manusia dari kekufuran, kesesatan, kemusyrikan, kemaksiatan, kebodohan dan kegelapan ataupun dengan arti lain untuk menyelamatkan serta menuntun umat dari jalan yang gelap ke jalan yang terang.

2. Tujuan Praktis

Terdapat dalam QS. Al-baqoroh ayat 208 yang memnberikan penjelasan bahwa tujuan dakwah yaitu untuk menjunjung tinggi kehidupan beragama di sertai dengan pelaksanaan syariat islam, menumbuhkan lingkungan masyarakat islam yang tetap menjunjung tinggi kehidupan beragama serta menjalankan syari'at islam sexcara baik dan menjangkau semuanya dengan dasar keimanan, caranya yaitu berserah diri dan pasrah kepada Allah dalam keadaan apapun, tanpa adanya ketidak taatan.

3. Tujuan idealis

Terdapat dalam QS. as-Saba ayat 15 adalah membentuk masyarakat yang ideal yang adil, demokratis, toleran beragam serta menumbuhkan umat muslim yang seimbang di dalam kehidupan berbangsa dan bernegara dengan adil, makmur, rukun, sejahtera dan diridhai oleh Allah SWT. Biasanya dalam arti lain di sebut dengan masyarakat madani. Ciri-cirinya yaitu masyarakatnya beragam, demokratis, adil, toleran tanpa adanya diskriminasi serta eksploitasi sebagaimana tauladan dari nabi kepada masyarakat Madinah yang disebut dengan masyarakat madani.

J. Teknik Dakwah

Teknik dakwah adalah upaya penyampaian pesan atau ajaran agama secara

individu maupun kelompok kepada khalayak, sehingga pesan tersebut jadi lebih mudah untuk diterima dan diketahui. Anwar (2011) menjelaskan jika teknik yang digunakan hendaklah disesuaikan dengan situasi maupun kondisi jemaah. Oleh karena itu, teknik yang digunakan dalam berdakwah perlu diperhatikan oleh dai sebelum menyiarkan pesan-pesannya kepada para jemaah. Pendekatan dakwah, seperti dakwah *bil lisan*, dakwah *bil qalam* (melalui tulisan), serta dakwah *bil hal* (melalui amalan yang kentara atau keteladanan), perlu divariasikan agar sepadan dengan perubahan zaman yang telah terjadi. Begitu pun dengan dakwah *al hikmah*, *al mau'izah al hasanah*, dan *al mujadalah billati hiya ahsan* (Amin, 2009).

Hal ini telah digambarkan dalam QS. An-Nahl (16):125 bahwa metode dakwah tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Dakwah *bil hikmah*

Dalam Al Qur'an, kata "hikmah" sudah disebutkan sebanyak dua puluh kali, baik dalam bentuk *nakirah* ataupun *ma'rifah*, dengan makna perkataan yang tegas dan benar sebagai pembeda antara yang hak dengan yang batil. Menurut Prof. H. M. Toha Yahya Omar, MA, dakwah *bil hikmah* berarti menempatkan sesuatu pada tempatnya dengan berpikir sekaligus berikhtiyar dalam menyusun serta mengaturnya agar sesuai dengan situasi yang sedang berlaku di zaman sekarang tanpa bertentangan dengan perintah Allah SWT (Muhyiddin, 2014).

Sedangkan menurut Syekh Zamakhshari dalam kitabnya "*Al-Kashshaf*", yang dikutip oleh Wahidin (2011), mendefinisikan dakwah *bil hikmah* sebagai perkataan yang pasti dan sah yang menerangkan suatu kebaikan dan menghilangkan kesamaran serta keraguan di dalamnya.

Hikmah bukan berarti mengenal komunitas atau golongan sosial *mad'u*, tetapi memang ada saatnya untuk berbicara dan ada saatnya untuk diam. Hikmah juga bukan untuk mencari sebuah titik temu, melainkan menjadikan tenggang rasa yang dimiliki tanpa kehilangan *sibghah*-Nya.

Hikmah juga tidak berdasarkan pada konteks pemilihan kata yang tepat, tetapi juga mencari jalan untuk mengakhiri. Akhirnya, hikmah hanyalah *uswatun hasanah* sekaligus *lisan al hal*.

Dari pengertian tersebut, dakwah *bil hikmah* dapat ditafsirkan sebagai kemampuan serta kecakapan dai dalam menyeleksi, menyesuaikan, dan menyelaraskan teknik dakwahnya dengan situasi *mad'u*.

b. Dakwah *bil mau'izah al hasanah*

Kata “*mau'izah*” memiliki arti berupa peringatan, nasihat, bimbingan, dan pendidikan, sementara “*hasanah*” berarti kebaikan: dari perkataan maupun perbuatan (Saputra, 2011).

Menurut Munir (2021), *al mau'izah al hasanah* adalah perkataan maupun perbuatan yang tidak bersifat rahasia, guna memberikan suatu nasihat yang dikehendaki manfaatnya bagi manusia sesuai dengan pesan yang terkandung dalam Al Qur'an. *Al mau'izah al hasanah* juga dapat diterjemahkan sebagai ungkapan yang mengandung pembelajaran, pendidikan, peristiwa, peringatan, kabar gembira, maupun pesan positif yang dapat dijadikan sebagai pedoman hidup, sehingga manusia akan mendapatkan keselamatan di dunia dan juga di akhirat (Rofiah, 2010).

c. Dakwah *bil mujadalah billati hiya ahsan*

Dakwah ini dapat diartikan sebagai pertukaran pendapat yang dilakukan oleh dua orang atau lebih. Ketika sedang berdiskusi, ucapan seseorang sangatlah berpotensi dan berpengaruh pada keyakinan lawan bicaranya dengan menguatkan pendapatnya melalui argumentasi yang dituturkannya. Selain itu, *al mujadalah billati hiya ahsan* juga didefinisikan sebagai mengokohkan pendapat masing-masing orang dengan berusaha untuk mengurungkan lawan bicaranya dari keteguhan mereka dalam mengeluarkan gagasan (Muhyiddin, 2002).

BAB III

GAMBARAN UMUM DAN TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. M. ALI SHODIQIN

A. Profil KH. Mohammad Ali Shodikin

1. Kelahiran dan Keluarga



Gambar 2 : K.H M. Ali Shodikin

KH. Mohammad Ali Shodikin atau sering disapa Gus Ali lahir di Grobogan tepat hari jum'at pon malam sabtu wage, tanggal 22 September 1973. Gus Ali merupakan putra kelima dari 7 orang bersaudara yang lahir dari ayah bernama H. Abdul Rozaq dan Hj. Suliah yang sangat memperhatikan pendidikan agama. Tercatat, seluruh saudaranya yaitu Warti, Kusnaini, Muhammad Rodli, Sumiati, Muhammad Ali Shodikin, Ali Ghufron, Siti Masruroh tercatat orang-orang yang concern dan setia dalam dakwah Islam.

Kedua orang tua Gus Ali hanya lulusan madrasah ibtidaiyah dengan jumlah anak yang banyak serta ekonomi yang tergolong menengah ke bawah, masalah pendidikan anak-anak tetap menjadi prioritas utama di

lingkungan keluarga. Bagi mereka (kedua orang tua Gus Ali) tidak ada alasan untuk tidak memberikan yang terbaik bagi wawasan keilmuan anak-anak mereka. Hal itu dapat terlihat dari prestasi pendidikan yang diraih Gus Ali dan saudara-saudara kandungnya. Dari ke tujuh anak mereka, tiga diantaranya berhasil meraih gelar sarjana dan hanya tiga orang yang menempuh pendidikan non formal yaitu nyantri di pondok pesantren.

2. Pendidikan, Pengalaman Organisasi, dan Prestasi

Proses pendidikan Gus Ali tidak berbeda dengan yang dilakukan oleh anak-anak Indonesia pada umumnya. Diawali dari mengenyam pendidikan di MI (Madrasah Ibtidaiyah) Brati Grobogan lulus tahun 1985, kemudian Gus Ali melanjutkan pendidikannya pada tahun itu juga di Madrasah Tsanawiyah (MTS) Brati Grobogan dan lulus pada tahun 1988. Setelah lulus dari MTS, Gus Ali melanjutkan jenjang pendidikannya di MA (PGA) Mangkuyudan Surakarta (1991) dan Nyantri di Pesantren Suryani yang di bawah pimpinan KH. Drs. Lukman Suryani, dan lulus pada tahun 1993.

Perjalanan pendidikan Gus Ali berikutnya adalah masuk ke perguruan tinggi yaitu di Fakultas Syariah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Walisongo Semarang yang dijalaninya sejak tahun 1993 hingga 1997. Selain menimba ilmu di sekolah-sekolah formal, Gus Ali juga memperdalam pengetahuannya yang berkaitan dengan masalah keagamaan. Pendidikan berbasis agama tersebut diterimanya saat Gus Ali belajar di Madrasah Diniyah (MD) dan mondok di Pesantren Sendangguwo sampai tahun 1997.

Aktivitas keorganisasian berlanjut ketika Gus Ali belajar di IAIN Walisongo Semarang. Selama hampir tujuh tahun mengenyam pendidikan tingkat tinggi, Gus Ali tercatat aktif di lembaga-lembaga Organisasi mahasiswa yang antara lain di Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII). Di samping memiliki pengalaman organisasi, Gus Ali juga memiliki prestasi. Sejak duduk di madrasah ibtidaiyah, Gus Ali sudah

menunjukkan bakatnya di bidang kesenian. Hal itu dibuktikan dengan meraih juara II (dua) lomba Adzan tingkat sekolah Madrasah Ibtidaiyah se-Kecamatan. Saat ini Gus Ali bertempat tinggal di salah satu lingkungan pesantren di yang didirikannya, tepatnya di Jl. Supriyadi Gg. Kalicari IV No. 3 Semarang sekaligus menjadi tempat Pondok Pesantren Roudhotun Ni`mah.

3. Status KH. Mohammad Ali Shodikin

KH. Mohammad Ali Shodiqin (Gus Ali) menikahi gadis yang bernama Deni Widiawati pada tahun 1994 ketika berumur 21 tahun. Dari pernikahannya itu, ia dikaruniai 2 putri dan 1 putra, yaitu Wahyu Amalia Adani, Khalimatus Sa`adiyah, dan Muhammad Alwi Ash-Shidiqy . Namun, tidak lama dari kelahiran sang bungsu, Gus Ali berpisah dengan sang istri, dan kemudian menikahi wanita asal Demak, yang bernama Luluk Muhimatul Ifadah, sampai sekarang dan keduanya kini tinggal di kediamannya, yaitu di Jl. Supriyadi Gg. Kalicari IV No. 3 Semarang sekaligus menjadi tempat Pondok Pesantren Roudhotun Ni`mah. Dari pernikahan kedua ini, Gus Ali belum dikaruniai keturunan, namun sang anak sulung dari pernikahan terdahulunya, ikut tinggal bersama istrinya yang sekarang.

4. Kegiatan KH. Muhammad Ali Shodikin

Dalam kiprah dakwah, bermula dari memberi tausiyah, mengasuh santri, mengumpulkan anak-anak muda yang nakal dan digabungkan dalam suatu majelis yang kemudian diberi nama “Mafia Sholawat” yang kini telah merambah ke berbagai daerah di Jawa Tengah maupun Jawa Timur, yaitu diantaranya Demak, Ponorogo, Karanganyar, Pacitan, Trenggalek, Madiun, Ngawi, dan Wonogiri. KH. Mohammad Ali Shodiqin (Gus Ali) sudah aktif berdakwah sejak menyelesaikan kuliah di IAIN Walisongo Semarang. Di bawah ini adalah daftar kegiatan dan aktivitas

Gus Ali hingga sampai saat ini, di antaranya adalah:

- a. Pembina Pondok Pesantren Roudhotun Ni"mah, Kalicari, Semarang.
- b. Pengasuh selapanan Majelis Dzikir dan Sema"an Qur"an "MOLIMO" (Mujahadah, Manaqib, Maulid, Mauidzoh, dan Mahabbah), yang diselenggarakan di kediamannya.
- c. Pengasuh majelis "Mafia Sholawat" (Manunggaling pikiran lan Ati ing ndalem Sholawat) di Ponorogo dan kota-kota lain di daerah Jawa Tengah dan Jawa Timur.
- d. Pengasuh Majelis "Mutiara Joko Tingkir".
- e. Pengasuh Rebana "Semut Ireng".

B. Profil Pondok Pesantren Roudlotul Ni'mah Kalicari Semarang

1. Sejarah Berkembangnya Pondok Pesantren Roudlotun Ni"mah.

Pondok Pesantren Roudlotun Ni"mah yang didirikan oleh Habib Alwi bin Ahmad bin Mukhsin Asegaf yang terletak di Kalicari Pedurungan Semarang semakin lama santri mulai sedikit. Hingga pada tahun 1990 wafatnya Pengasuh pondok tersebut belum ada yang menggantikan, para santripun meninggalkan pondok karena tidak ada yang memimpin. Sehingga pondok mengalami kosong dan menjadi angker. Sendangguo Tembalang Semarang bernama Ali Shodiqin. Ketika santri itu sedang tidur bermimpi di temui oleh orang tua yang mengaku dirinya bernama Ahmad Dahlan yang menugaskan dirinya untuk mencari dan merawat pondok Roudlotun Ni"mah yang selama ini kosong. Setelah itu dia jatuh sakit dan selalu memfikirkan apa yang di impikannya. Sehingga dia meminta bantuan kepada supir dari pak kyai untuk mencari alamat yang di dapat dari apa yang di impikan.

Setelah menemukan pondok tersebut yang terletak di jalan Supriadi Gang Kalicari IV Nomer 3 Pedurungan Semarang, Pada saat itu kondisi pondok sangat memprihatinkan karena sudah lama tidak dihuni. Asal mula pondok dinamakan roudlotun ni"mah adalah dari pewakaf itu

sendiri yang bernama ibu hajjah Ni"mah oleh sebab itu pondok tersebut di namakan roudlotun ni"mah. Kemudian pada tahun 1995 pondok itu mulai dirawat dan di asuh sampai sekarang oleh KH. Drs. Mohammad Ali Shodiqin beliau lahir di Brati Purwodadi pada tanggal 22 September 1973, istrinya bernama Umi" Denik, kemudian beliau dikaruniai tiga buah hati dari buah cinta mereka yaitu Ayuk, Alwi dan Diah. KH. Drs. Moh. Ali Shodiqin sekarang di panggil dengan sebutan Abah Ali. Sampai sekarang beliau di sibukan dengan dakwah, mad"u nya pun dari berbagai kalangan dari kalangan anak-anak jalanan, pemabuk, pecandu narkoba dan lain sebagainya atau di sebut dengan golongan hitam, yang ada di keramaian kota Semarang seperti Simpang Lima, Tugu Muda dan lain sebagainya. Ketika itu hubungan rumah tangga beliau sedang mengalami keretakan, sehingga perceraian pun menjadi pilihan terbaik bagi mereka. Kini Abah Ali tinggal seorang diri dengan para santrinya, untuk memajukan pondok pesantren tersebut. Pergi ketempat-tempat prostitusi, kafe, diskotik tidak untuk menghibur diri atau bersenang-senang melainkan sebaliknya, untuk menyadarkan dan membimbing mereka ke jalan yang di ridhoi oleh Allah, dan semata-mata untuk berjuang memajukan agama islam. Kini santrinya semakin banyak terutama dari golongan hitam yang mau bertaubat dan bersungguh-sungguh untuk tidak mengulangi perbuatannya. Di dalam perjalanan dakwah beliau tidak sedikit hambatan yang di dapat, akan tetapi dengan keikhlasan, ketulusan dan kerendahan hati Abah Ali mampu menaklukan satu per satu santrinya dengan kembali ke jalanNya.

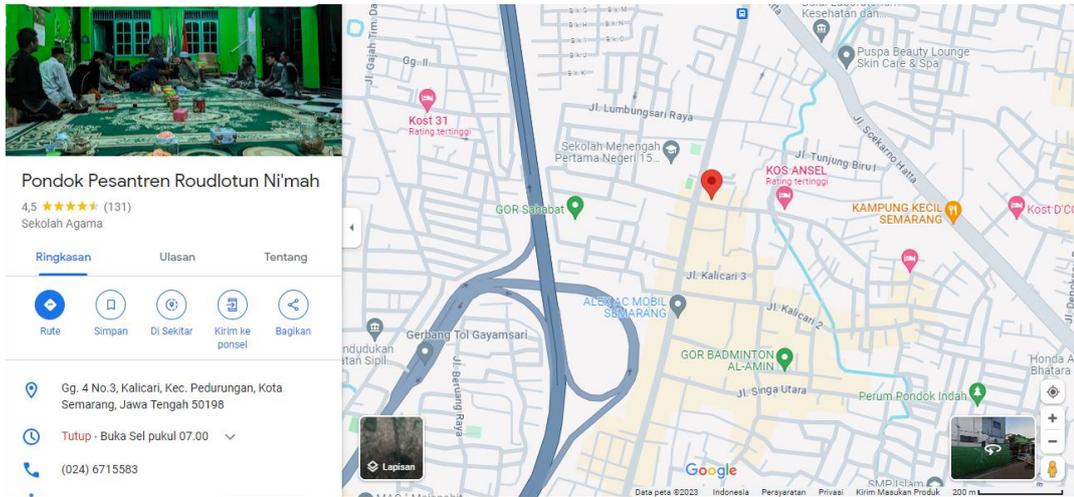
Setelah sekian lama Abah Ali sendiri tidak mempunyai istri. Kemudian pada tahun 2008 salah seorang dari santrinya yang bernama Luluk Muhimatul Ifadah kini sudah khafidloh, yang dulu telah mengkhatakkan Al-qur"an di Kota Ukir Jepara kini menjadi istri yang sah Abah Ali, dan ia pun ikut berjuang untuk membesarkan pondok pesantren. Eksistensinya beliau dalam membina kaum hitam. Kini semakin banyak tawaran untuk berdakwah menyiarkan agama islam, karena strategi dakwah yang di pakai Abah Ali adalah Dzikir, bersholawat dengan

mengagungkan nama Allah dan Rasulullah, maka banyak yang mau mau mengikuti.

Dakwahnya Abah Ali Shodiqin sudah sampai ke kota-kota besar di Indonesia. Dengan slogannya NKRI harga mati, Sholawat sampai mati, tobat sebelum mati. Kini jama'ah yang menganut semakin banyak, terutama di daerah Ngawi, Sragen, Madiun ponorogo. Kehebatan beliau yang mampu menaklukan berbagai banyak padepokan-padepokan seperti PSHT, SH, Wino dan sejenisnya ketika itu aliran-aliran pencak silat yang saling bermusuhan. Setelah adanya dakwah Abah Ali dengan melalui Sholawat yang terkenal dengan sebutan Mafia Sholawat mampu menggetarkan hati para jamaah dan para aliran pencak silat yang bermusuhan. Kini nama Abah Ali semakin terkenal di kawasan Jawa timur dengan sebutan Gus Ali Shodiqin Gondrong karena rambutnya yang panjang dan strategi dakwahnya melalui sholawat untuk membesarkan nama Allah dan Rasulullah. Grup rebana Semut Ireng dan para penari sufinya ikut terkenal, sampai jadwal pengajian penuh. Pondok pesantren yang di asuh Abah Ali pun kini semakin banyak santrinya dan bantuan untuk memajukan pondok pun semakin banyak.

2. Letak Geografis

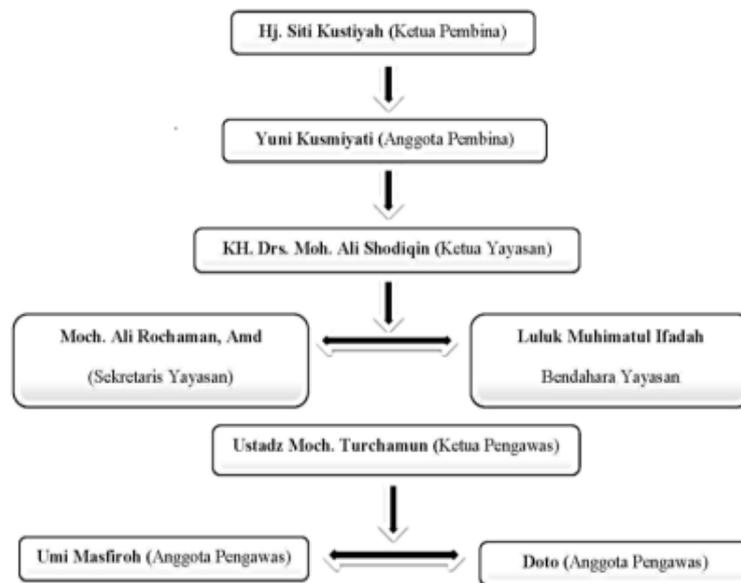
Letak geografis merupakan penentu keberhasilan suatu lembaga, dengan letak yang strategis, suatu lembaga akan lebih mudah mengembangkan visi dan misinya yang terbentuk dalam kegiatan sehari-hari. Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah terletak di jalan Supriadi Gang Kalicari IV Nomer 3 Pedurungan Semarang, yang mudah di akses dari mana saja karena dekat dengan jalan raya.



Gambar 2. Peta Lokasi

3. Struktur Organisasi

STRUKTUR ORGANISASI PONDOK PESANTREN ROUDLOTUN NI'MAH



Gambar 3. Struktur Organisasi

4. Sarana dan Prasarana



Gambar 4. Koperasi Pondok

Sebagai pondok pesantren yang terkenal di Semarang dan memiliki sarana dan prasarana yang mencukupi sebagai tempat belajar dan pembinaan anak-anak jalanan serta tempat membimbing para preman, berandaln, mantan penjudi, mantan peminum minuman keras, bahkan sampai ada juga yang mantan PSK ini mendapatkan perhatian khusus dari para masyarakat bahkan kepolisian yang ikut serta membantu melengkapi sarana dan prasarana. Pondok pesantren Roudlotun Ni"mah memiliki bangunan fisik yang cukup, yang berdiri di atas seluas tanah kurang lebih 520 m persegi, dan sampai sekarang terus berupaya memperluas dan mengembangkan berbagai sarana dan prasarananya. Adapun sarana dan prasarananya yang ada di pondok pesantren Roudlotun Ni"mah sebagai berikut.

- a. Gedung asrama yang terdiri dari 7 kamar putri dan 6 kamar putra dengan di lengkapi tempat tidur dan lemari pakaian.

- b. Sebuah pendopo yang cukup untuk dimanfaatkan sebagai sarana tempat sholat berjamaah dan sebagai belajar santri.
- c. Ruang kantor sekretariat pondok pesantren Roudlotun Ni"mah.
- d. Rumah pengasuh pondok pesantren.
- e. Koperasi pondok pesantren yang selama ini sebagai asset penghidupan pondok pesantren.
- f. Seperangkat saund system dan tenda untuk di sewakan dan di pakai sendiri
- g. Ruang belajar Al-qur"an
- h. Ruang dapur.

5. Pengembangan Life Skill

Pondok pesantren Roudlotun Ni"mah tahun demi tahun berubah dan berkembang, Dibidang keilmuan Pesantren Roudlotun Ni"mah juga tidak hanya mengajarkan khazanah Islam Klasik, tetapi juga Sains dan Ilmu Pengetahuan umumnya. Kedepan Pesantren "Roudlotun Ni"mah" akan melakukan loncatan besar untuk mengembangkan Life skills. Infrastruktur pembangunan gedung terus dipacu, sarana dan prasarana terus dikembangkan dengan pembangunan gedung 2 lantai, rencananya lantai bawah untuk Perkantoran dan unit-unit usaha, lantai atas untuk ruangan santri putra. Pesantren punya peranan yang sangat strategis dalam kerangka perubahan dan pemberdayaan masyarakat, "Roudlotun Ni"mah", akan menjawab persoalan tersebut, menjadi pesantren percontohan yang bisa mandiri, melahirkan santri yang tidak hanya bisa ngaji, tapi punya ketrampilan entrepreneurship yang handal, profesional dan tentunya bermoral.

a. Kesenian Rebana

Kesenian rebana dalam proses sejarahnya hampir seumur dengan bimbingan kerohanian. Kesenian jenis ini telah menjadi tips kesayangan yang selalu mengiringi perjalanan misi dakwah dari majelis

ke majelis.

Dari segi peralatan, Alhamdulillah telah tersedia secara komplit sesuai kebutuhan kegiatan yang diinginkan. Demikian pula para pemainnya, mereka adalah produk-produk intern yayasan yang selalu aktif dan kreatif memasyarakatkan sholawat ketengah-tengah kehidupan yang semakin melupakan nilai-nilai keislaman.

b. Pelatihan Khitobah

Pelatihan khitobah kini telah berjalan setiap minggunya, dengan maksud melatih anak asuh agar dapat berekspresi didepan umum, melatih anak asuh berpikir kreatif untuk mengolah kata-kata guna disampaikan kepada khalayak, dan dapat lebih memperdalam lagi arti-arti al_qur'an dan alhadist, dengan pelatihan semacam ini akan menciptakan kader bangsa yang berani tampil berbicara didepan umum dengan berlandaskan al-qur'an dan hadis.

c. Usaha Koperasi Pondok

Dengan segala keterbatasan yang ada, yayasan social yang masih identic dengan pondok pesantren ini telah mengusahakan koperasi pondok. Program yang telah berjalan dalam hitungan beberapa bulan dirasa mampu memberikan kontribusi positif . Hal tersebut dilihat dari segi keuntungan material yang diperoleh dan bertambahnya hubungan social yang baik dengan masyarakat. Pelayanan koperasi meliputi kitab, busana muslim, perlengkapan ibadah dan lain-lain. Mengingat masa tumbuh kembangnya koperasi yang begitu dini, maka manajemen usaha koperasi tersebut masih bersifat sederhana. Untuk menuju pada pengelolaan yang lebih profesional maka diusahakan studi banding ke beberapa koperasi pondok maupun umum.

6. Visi dan Misi Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah

Setiap lembaga atau organisasi mempunyai visi dan misi guna mencapai keberhasilan, begitu pula pondok pesantren Roudlotun Ni'mah

yang di dalamnya memiliki program pembinaan dan menampung anak-anak nakal dan dari golongan hitam. Adapun Visi pondok pesantren Roudlotun Ni'mah adalah Sebagai pusat belajar dan pembinaan untuk menjadi pribadi yang sholeh dan sholehah, Intelektual dan berakhlakul karimah.

Kemudian misinya adalah sebagai berikut:

- a. Memperkuat Bimbingan Amalan Keagamaan (Islam)
- b. Memberikan Pelayanan Pendidikan
- c. Memperbanyak Pelatihan dan Skill (Keterampilan)
- d. Mengembangkan Motivasi, Mental dan Spiritual
- e. Memberdayakan Potensi dan Kemampuan Intelektual Secara Terpadu

7. Kegiatan Rutin Santri Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah

a. Harian

Kegiatan yang di jalankan para santri pondok pesantren mulai dari bangun tidur sampai tidur lagi hal itu merupakan latihan atau sarana untuk membiasakan diri berlaku yang baik, mulai dari bangun tidur jam tiga pagi untuk melaksanakan sholat sunnah seperti sholat hajat, tahajud, tasbih dan dilanjutkan dengan zikir, berdoa serta muhasabah. Setelah sholat shubuh dilanjutkan dengan pembacaan Rotibul Attos yaitu amalan zikir harian.

Kemudian setelah itu dilanjutkan siap-siap untuk berangkat sekolah, dan sebagian yang tidak sekolah yaitu pada jam sembilan pagi sholat duha dan seaman Al_qur'an. Jamaah sholat dhuhur di lakukan oleh santri yang tidak seolah formal dengan di lanjutkan membaca asmaul khusna bersama-sama. Kemudian sholat ashar berjamaah dilanjutkan bacaan zikir rhotibul latif . Selanjutnya taman pendidikan anak di ikuti oleh santri yang masih kecil.Setelah itu jamaah sholat magrib di lanjutkan dengan zikir rotibul hadad yang di baca bersama-sama di pimpin oleh ustad yang menjadi imam sampai dengan

membaca manaqib hingga hingga waktu sholat isya“ membaca asmaul husna Dan di lanjutkan mengaji sampai jam sembilan malam setelah itu belajar dan istirahat. Amalan-amalan yang di amalkan setiap hari setelah sholat lima waktu seperti Rotibul Hadad, rotibul attos, Rotibul latif dan rotibul hadad itu ruzul dari guru Aban Ali semata mata untuk meminta hati dan pikiran agar tidak tergoyah dengan gemerlapnya dunia.

b. Mingguan

Kegiatan mingguan yaitu selain membaca Al Qur“an yaitu mengkaji kitab kuning. Setiap hari jumat dan sabtu itu Maulidurrosul untuk mengagungkan Allan dan Rasullah. Malam Minggu khitobah yaitu sarana untuk beribadah dengan khitobah seperti pidato khotbah dan maulid. Untuk malam minggu Al Qur“an dengan cara tartil yaitu membaca satu surat di rumah bersama teman-temannya. Pengajian kitab kuning adalah muawazah di baca setiap hari selasa dan hari rabunya pelatihan qorik yang di ambikan pelatih dari pengurus masjid agung jawa tengah. Kemudian malam hari kamis pengajian kitab kuning fiqih yaitu sarah dan fatkhul qorib, kegiatan mingguan ini di lakukan rutin setiap minggunya oleh semua santri putra maupun putri.



C. Profil Mafia Sholawat

Mafia sholawat merupakan jamaah sholawat yang di deklarasikan pada bulan November 2013 di kabupaten Ponorogo dengan tokoh sentralnya yaitu KH. Muhammad Ali Shodiqin yang akrab dipanggil dengan Gus Ali Gondrong. Sejarah mafia sholawat sendiri tidak lepas dari kata mafia sendiri pada umumnya. Mafia dalam pengertian umum adalah sekelompok orang yang melakukan kejahatan, demikian dengan mafia sholawat sendiri. Jama“ah dari majlis sholawat ini memang dikhususkan untuk orang-orang yang identik dengan kemaksiatan. Mendengar kata mafia sholawat sendiri dalam telinga kita mungkin terlihat aneh.

Gambar 5. Jama'ah Mafia Sholawat

Mafia sholawat sendiri adalah kependekan dari “Manunggaling Fikiran Lan Ati Ingdalem Sholawat” atau dalam bahasa Indonesianya yaitu “Bersatunya Fikiran dan Hati di dalam Sholawat” yaitu majelis yang mengajarkan untuk menjadikan hati dan fikiran bisa menyatu dalam kebaikan dan mengajak cinta kepada Nabi Muhammad Saw melalui lantunan sholawat. Di dalam majelis mafia sholawat juga memiliki mars mafia sholawat yang sering di nyanyikan bersama ketika kegiatan dakwah KH. Muhammad Ali Shodiqin berlangsung dengan di iringi grub rebana semut ireng. Adapun teks mars mafia sholawat yaitu :

MARS MAFIA SHOLAWAT

Allohumma Sholli Ala Sayyidina

Muhammadin Wa Alihi Wa Shohbihi Wa Sallim 2 X

Mafia Sholawat...Mafia Sholawat

Manunggaling Fikiran Lan Ati Ing Dalem Sholawat 2 X

NKRI Harga Mati...

Sholawat Sampai Mati...Tobat Sebelum Mati 2 X

Ayo Podo Semangat, Leh Do Moco Sholawat

Supoyo Dadi Gampang, Dalane Do Tobat 2 X

Luru Syafa'at, Kanjeng Nabi Muhammad

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Uripe Do Nikmat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Seng Loro Dadi Sehat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Seng Nakal Gelem Tobat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Maksiate Minggat

Ayo Poro Sedulur, Do Ngakehne Syukur

Supoyo Uripe, Ora Bakal Ngawur

Supoyo Uripe. Ora bakal Ajur....

Kabeh Menungso, Iku Sedulur

Seng Do Akur Supoyo, Urip Tentrem Makmur 2 X

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Uripe Do Nikmat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Seng Loro Dadi Sehat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Seng Mendem Gelem Tobat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Seng Mbejjat Gelem Tobat

Ayo Sholawat Mugo Mugo, Maksiate Minggat

Jamaah mafia sholawat sendiri terdiri dari berbagai kalangan di antaranya anak jalanan, seseorang dengan lingkungan yang keras sehingga dapat berpotensi sebagai preman dan pencuri. Selain itu, jamaah mafia sholawat juga dari kalangan dengan minimnya pendidikan dan status sosial yang kurang baik. Maka dari itu, melalui mafia sholawat K.H. M. Ali Shodiqin menerapkan adanya dialog dan melakukan penyampaian yang mengandung teknik persuasif.

D. Teknik Komunikasi Persuasif K.H. M. Ali Shodiqin

Pada penelitian ini, peneliti menganalisa teknik komunikasi persuasif K.H.M Ali Shodiqin menurut pemikiran Effendy. Pada penelitian ini, penulis melakukan observasi dan wawancara untuk

menganalisis penyampaian K.H.M Ali Shodiqin dalam mafia sholat yang ada di Pondok Pesantren Roudlatun Ni'mah.

Dalam aktivitas dakwahnya yang dilakukan secara persuasif, K.H Muhammad Ali Shodiqin juga membentuk wadah tersendiri yaitu majelis Mafia Sholat. Yang mana tujuan dibentuknya wadah tersebut adalah mengajak para jamaah yang didominasi oleh kaum muda untuk selalu bersholawat kepada Nabi Muhammad SAW.

Semua umat muslim tentunya mengharapkan syafaat dari baginda Nabi Muhammad SAW, maka dalam aktifitas dakwah yang dilakukan KH. Muhammad Ali Shodikin selalu mengajak jama'ah untuk melantunkan sholat kepada Nabi Muhammad SAW. Sholat atas Nabi SAW tidaklah semata-mata do'a untuk Nabi SAW sendiri, tetapi juga permohonan rahmat dan ampunan bagi yang mengucapkannya.

Seperti yang dikatakan K.H Muhammad Ali Shodiqin dalam Wawancara :

“Disini saya juga membentuk sebuah wadah yang tujuannya itu supaya anak-anak muda itu cinta dengan sholat, karena kalo kita cinta dengan sholat maka kitajuga cinta kepada nabi kita dan tentunya harapan kita adalah mendapat syafaat di hari kiamat. Nah yang menjadi PR kita adalah bagaimana kita mengemas agar sholat bisa semakin dicintai oleh kaum muda, dibuatlah majelis Mafia Sholat”

Dalam dakwah K.H Muhammad Ali Shodiqin juga menggunakan teknik komunikasi persuasif yang lebih kompleks dan mendalam. Hal ini juga sangat menarik untuk diteliti. Adapun teknik komunikasi persuasif menurut Effendy (2020: 21-24) dalam penyampaian K.H. M Ali Shodiqin terdapat 5 aspek yaitu:

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi merupakan cara penyajian pesan ataupun proses komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Dalam teknik ini K.H. Muhammad Ali Shodikin menggambarkan peristiwa tentang realitas

kehidupan anak muda yang mulai meninggalkan ilmu dan adabnya. Seperti yang disampaikan seperti berikut :

“Anak muda sekarang memang perlu mendapatkan perhatian lebih. Karena sebagai elemen penting maju tidaknya masa depan agama dan bangsa. Jadi kalau ada muda dan mudi yang salah pergaulan atau pergaulannya salah harus tetap didekati, diajak dalam hal kebaikan, taubat kepada Allah. Nanti kalo mereka dijauhi ataupun ditelantarkan kasihan karena mereka adalah generasi yang akan mengisi kehidupan dimasa depan. Jadi sebisa mungkin mereka senantiasa kita ajak dalam hal kebaikan, meskipun awalnya sulit, Insya Allah bisa istiqomah meskipun sedikit demi sedikit..”

“Kita harus ikut andil dalam mendampingi mereka, mengisi hidup mereka, agar kegiatan dan aktivitas yang dilakukan tidak selebihnya maksiat, banyak yang mabok-mabok itu harus kita ajak ke majelis sholawat seperti ini, supaya bisa bertaubat”

Menurut K.H. Muhammad Ali Shodikin, anak muda atau generasi muda saat ini banyak yang salah pergaulan sehingga ini sangat mengkhawatirkan untuk kedepannya. Adab, akhlak yang sudah mulai merosot. Ditambah lagi dengan kegiatan serta aktivitas yang negatif seperti judi, mabuk, zina membuat keadaan semakin miris. Budaya seperti itu memang ada karena adanya teknologi yang tidak dibarengi dengan pondasi iman sejak dini.

2. Teknik integrasi

Teknik yang direalisasikan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin salah satunya adalah teknik integrasi, dimana K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam menyampaikan pesan dakwah atau ceramah sering kali menggunakan kata “kita” dengan tujuan menyatukan diri dengan para jamaah atau mad’u, K.H. Muhammad Ali Shodikin juga mengaitkan pengalaman pribadinya, terutama dalam menyikapi permasalahan yang ada yaitu pentingnya suatu bangunan yang diperuntukkan dalam membangun generasi pengamal dan penghafal qur’an terutama dengan keprihatinan dengan realitas kehidupan anak muda.

Dalam hakikatnya, seharusnya pemuda dapat memberi kemanfaatan, meski dengan hanya setitik cahaya, secercah ilmu dan gagasan, secarik wawasan pengetahuan dan pengalaman, bahkan seucap

dan seutas kalimat positif, kiranya bisa membawa pada suatu perubahan dan ketertiban tatanan hidup baik secara individu ataupun dalam kelompok.

“saya juga pernah muda, jadi kita itu sama.. hanya saja saya bisa dikatakan lebih dulu mengalami masa muda,, kita beruntung masih dikasih kesempatan hingga saat ini salah satunya untuk bertaubat.. itulah kebaikan Allah yang harus kita manfaatkan sebaik-baiknya.. kita senantiasa meraih ridhonya.. kita selalu bermunajat untuk meraih rahmat dan syafaat..”

K.H. Muhammad Ali Shodikin mencoba memosisikan dirinya sebagai anak muda. Teknik yang dilakukan ini setidaknya mampu membangkitkan rasa semangat para mad'u untuk melakukan kabaikan meskipun kita belum sepenuhnya baik. Sebagai umat islam, sudah sepatutnya kita memikirkan generasi ummat yang baik dalam pikirannya serta sehat jasmani dan rohaninya. Oleh karena itu, K.H. Muhammad Ali Shodikin memikirkan tentang bagaimana jika kita ummat Islam harus mempunyai suatu tempat atau wadah yang berfungsi sebagai sarana untuk mendekatkan diri pada Allah atau sarana untuk bertaubat. Dan majelis inilah yang sudah dikenal oleh khalayak ramai dengan nama Mafia Sholawat. Bahkan orang Taunya Mafia Sholawat itu tempatnya preman-preman yang ngaji dan sholawat.

3. Teknik *Icing*

Teknik selanjutnya, K.H. Muhammad Ali Shodikin menggunakan teknik *icing*, yaitu dalam mengimplementasikan kepada para jamaah, K.H. Muhammad Ali Shodikin sering kali menata pesan-pesan yang digunakan, tentunya dengan kata-kata yang jelas, masuk akal dan mudah dipahami sehingga menimbulkan *emotional appeal* pada diri masing-masing mad'u.

“Setiap orang yang melangkahkan aktivitasnya untuk mendekat dan taubat kepada Allah SWT, bertujuan mendapat syafaat dan rahmat dihari kiamat.. maka Allah akan memberinya karena rahmat Allah, belas kasih Allah lebih besar dari segalanya,, maka yakinlah jika kita bertaubat maka Allah akan menerimanya..”

Uraian di atas menunjukkan teknik komunikasi persuasif K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam penataan pesan yang mengandung makna emosional seseorang khusus bagi jamaah, mengenai bagi siapa saja yang

senantiasa bertaubat kepada Allah SWT, maka sesungguhnya Allah akan menerima taubatnya, maka dari itu beliau menekankan dan mayakinkan para jamaah.

4. Teknik *Pay off* dan *Fear arousing*

Teknik selanjutnya yang dilakukan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin adalah teknik *pay off* dengan mengadakan program-program yang terdapat di pondok pesantren. usaha koperasi pondok dan pengembangan skill sebagai salah satu program unggulan dan dijadikan penangan profesi bagi para santri untuk berwirausaha dan menyikapi problematika kehidupan sehari-hari khususnya dalam bidang ekonomi, dimana dalam program tersebut membantu para santri yang bermasalah dalam segi finansial, menggunakan keterampilannya sebagai antisipasi kekurangan biaya.

Selanjutnya K.H. Muhammad Ali Shodikin juga menggunakan teknik *fear arousing*, yang dalam teknik ini K.H. Muhammad Ali Shodikin memiliki beberapa strategi, seperti menyampaikan hal-hal yang sifatnya kepada kebaikan sebagai bentuk *reward* dan menerangkan akibat bagi seseorang yang melakukan keburukan sebagai bentuk *punishment*.

“Ada istilahnya hokum tabur tuai, apa-apa saja yang kita tabur kita tanam itulah yang akan kita tuai atau panen besok, seperti itu juga kalo dalam hidup ini kita melakukan kebaikan maka kita akan dapat balasan baik, sebaliknya jika kita menanam keburukan maka keburukan itulah yang akan kita dapatkan..”

Menurut uraian di atas, K.H. Muhammad Ali Shodikin mencoba menjelaskan materi/ceramah dengan teknik *pay off dan fear arousing* dengan tujuan para jamaah dapat melakukan hal-hal yang baik dan positif dengan sukarela dan tanpa paksaan terutama dalam menjalankan apa yang diperintah oleh Allah dan Rasulnya dan menjauhi larangan-Nya.

5. Teknik *Red Herring*

Dan teknik yang terakhir adalah teknik *red herring*. Adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam penyampaian Dakwah.

“tetaplah kita senantiasa bertaubat, jangan ragu, yakinlah bahwa taubat kita akan diterima oleh sang maha penerima taubat.. jangan kecilkan Allah karena sampai kapanpun kita akan selalu berharap kepadanya, berharap rahmatnya,,”

Dalam hal ini K.H. Muhammad Ali Shodikin menggunakan materi yang dikaji secara teoritis, namun ada juga yang bersifat praktis.

BAB IV
ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF
K.H. MUHAMMAD ALI SHODIQIN DI PONDOK PESANTREN
RHOUDLATUN NI'MAH

Dakwah seorang Da'i haruslah mengetahui apa yang hendak disampaikan kepada mad'u agar pesan dakwahnya dapat diterima dengan baik. Tidak hanya berbekal teori atau hanya retorika saja, tetapi seorang da'i harus bisa mengkomunikasikan pesan dakwah dengan tepat. Mengingat mad'u tidak hanya terdiri dari satu golongan saja, melainkan beraneka ragam latar belakangnya.

A. Teknik Komunikasi Persuasif K.H. Muhammad Ali Shodiqin di Pondok Pesantren Rhoudlatun Ni'mah



Gambar 4 : Pengajian Umum Pesantren Rhoudlatun Ni'mah

Salah satu cara yang tepat untuk berdakwah adalah dengan menggunakan komunikasi persuasif. Tidak hanya bertujuan untuk menyampaikan ajaran dakwah saja tetapi dapat membuat kegiatan dakwah menjadi lebih menarik. Dengan begitu, pesan yang disampaikan akan lebih mudah diterima dengan baik oleh mad'u. dalam bab ini penulis akan menjabarkan teknik komunikasi persuasif yang dilakukan oleh K.H. Muhammad Ali Shodiqin dalam dakwahnya.

Berdasarkan pengamatan penulis yang saat itu mengikuti langsung kegiatan pengajian atau dakwah yang di selenggarakan di Pondok Pesantren Rhoudhotun Ni'mah Semarang, komunikasi persuasif yang digunakan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin. Komunikasi persuasif selain sebagai sarana penyampaian pesan, juga merupakan sarana penyampaian materi dakwah agar selalu menarik, aktual, dan mempunyai efek pesan terhadap *persuader* maupun *persuadee* nya. Sehingga cara penyampaian dakwah melalui komunikasi persuasif dapat dilakukan dimanapun tanpa terkecuali yang dilakukan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam dakwahnya, sehingga komunikasi persuasif tersebut mempunyai ciri khas tersendiri.

Komunikasi persuasif yang dilakukan bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain sebagai upaya untuk mewujudkan suatu perubahan sikap dan biasanya persuasif akan tercapai karena karakteristik dari sang pembicara, yang pada analisis penelitian ini dilakukan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin dengan menggunakan media dakwah serta konten dakwah yang berbeda sebagai daya tarik terhadap *persuadee*, dan terbukti dakwah yang di sampaikan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin merupakan alat persuasif yang paling efektif yang dimilikinya.

Melalui pendekatan persuasif inilah yang K.H. Muhammad Ali Shodikin menarik perhatian dan minat para jamaah melalui Majelis Mafia Sholawat di Pondok Pesantren Rhoudotun Ni'mah Semarang agar senantiasa mendekatkan diri pada Allah SWT dan kegiatan yang di adakan Pondok

Pesantren Rhoudotun Ni'mah Menurut K.H. Muhammad Ali Shodikin mengajak orang untuk berbuat kebaikan dalam hal ini Sholawat bukanlah hal yang mudah bagi sebageian para jamaah, perlu pendekatan-pendekatan yang dilakukan secara terus menerus dan membutuhkan waktu yang tidak sebentar



Gambar 5 : Jamaah pengajian anak-anak muda

untuk mengajak mereka memahami dan melaksanakannya.

Oleh karenanya dibuatlah wadah yang bernama Mafia sholawat yang merupakan bagian dari strategi dakwah persuasive yang digunakan oleh KH. Muhammad Ali Shodiqin, beliau melihat situasi yang ada bahwa dalam dakwahnya beliau di gandrungi oleh para muda dan mudi remaja sehingga dibuatlah majlis mafia sholawat.

Dengan gaya penyampaian dakwah persuasifnya yang banyak digemari remaja K.H Muhammad Ali Shodiqin semakin mantab membuat majlis mafia sholawat. Mafia Sholawat dikenal sebagai wadah perkumpulan para pengikut KH. Muhammad Ali Shodiqin yang kebanyakan pengikutnya adalah para remaja. Usia remaja adalah masa-masa usia yang rawan dimana para remaja sangat sulit mengontrol emosionalnya, dengan adanya majlis mafia sholawat

KH. Muhammad Ali Shodiqin berharap mampu membentengi remaja-remaja agar tidak terjerumus ke dalam hal-hal yang negatif.

Majlis mafia sholawat sendiri memiliki mars yang tentunya tidak asing bagi pengikut jamaah majlis mafia sholawat, dalam lirik mars Mafia Sholawat banyak mengandung makna ajakan senantiasa untuk membaca sholawat karena dengan membaca sholawat akan mendapatkan syafaat, ketika sudah mendapatkan syafaat tentu hidup akan menjadi nikmat.

Secara keseluruhan lirik dari mars mafia sholawat banyak mengandung pesan-pesan amar ma'ruf nahi mungkar. hal tersebut sangat sesuai dan sejalan dengan dakwah persuasif yang dilakukan oleh K.H Muhammad Ali Shodiqin.

Berdasarkan dari pembahasan pada bab tiga, beberapa penyampaian K.H. M. Ali Shodiqin dapat dianalisa melalui teknik komunikasi persuasif yaitu:

1. Teknik Asosiasi

Melalui wawancara yang dilakukan K.H. Muhammad Ali Shodiqin, bahwa anak muda zaman sekarang banyak terjerat kasus kriminal, meminum-minuman keras. Maka dari itu langkah yang dilakukan dengan mengajak ke majelis sholawat yang dapat menyesuaikan kondisi dan situasi majelis mafia sholawat. Dalam aktivitas dakwahnya, K.H. Muhammad Ali Shodikin senantiasa mengajak semua untuk memikirkan generasi bangsa. Bukan justru menjauhi tetapi harus kebersamai agar bisa menjadi lebih baik. K.H. Muhammad Ali Shodikin tidak hanya berceramah tetapi juga menanamkan pendidikan akhlak di dalamnya. Karena pada dasarnya banyak ajaran yang memiliki unsur-unsur spiritual serta mengajarkan pada etika bermasyarakat. K.H. Muhammad Ali Shodikin menganggap bahwa kita sebagai umat muslim harus menunjukkan bahwa Islam adalah agama yang penuh kelembutan, adab (tata krama), etika, dan moral kepada setiap sesama manusia, terutama dalam kehidupan bermasyarakat. Karena pada intinya agama Islam turun ke dunia ini untuk memperbaiki akhlak manusia pada masa jahiliyah.

“kita sebagai manusia memang tidak luput dari salah dan dosa, namun kita juga harus senantiasa untuk menjauhi perbuatan yang menimbulkan dosa. Kalo ada yang maksiat jangan malah dijauhi, tapi senantiasa diingatkan dan kalo bisa diajak dalam hal kebaikan. Kalo kita yang tau agama malah menjauhi mereka,, maka siapa lagi yang akan peduli kepada mereka dan generasi kedepan bangsa ini”

Dalam berdakwah, K.H. Muhammad Ali Shodikin selalu berpesan bahwa sebagai manusia memang tidak ada yang sempurna, tidak selamanya baik dan tidak akan luput dari kesalahan serta dosa. Namun, kita juga tidak boleh pasrah begitu saja, kita juga harus selalu memiliki niat untuk berhenti dari perbuatan yang maksiat, harus berusaha selalu. Allah mengutus Nabi Muhammad SAW dengan tujuan sebagai penuntun dan panutan umat manusia untuk berakhlak mulia. Maka dari itu, kita sebagai umat Rasulullah SAW harus menjadikan beliau sebagai *uswatun hasanah* (teladan yang baik) dalam segala segi kehidupan, karena dengan hal tersebut kita akan mencapai kehidupan berislam secara *kaffah* (total).

Hal tersebut sesuai dengan ayat Al-quran yang berbunyi:

“Innama bu'itstu liutammima makarima al akhlaq”

Artinya sesungguhnya Islam itu turun untuk memperbaiki akhlak manusia. Inti dari ajaran Islam sesungguhnya adalah kemuliaan akhlak, perbaikan akhlak, dan budi pekerti.

K.H. Muhammad Ali Shodikin juga mengungkapkan jika kita mau berperilaku dengan akhlak yang mulia dan sempurna, maka berpeganglah pada Alquran dan Hadits pahami makna yang terkandung di dalamnya. Sehingga akan tercapai kehidupan yang lebih baik dalam beragama dan bernegara.

Pada penjelasan tersebut dapat diketahui, bahwa penyampaian yang dilakukan oleh K.H Muhammad Ali Shodiqin yaitu bersifat asosiasi yang melihat tentang keadaan yang terjadi pada zaman sekarang.

2. Teknik Integrasi

Penyampaian K.H. Muhammad Ali Shodiqin dalam majelis sholawat yang sudah dijelaskan pada bab tiga sering menggunakan kata “kita”. Adapun penggunaan kata “kita” yang disampaikan K.H. Muhammad Ali Shodiqin, sebagai pendekatan dirinya dengan para audiens agar tetap merasa sama tidak ada perbedaan derajat satu sama lain.

Hasan Syamsi Basya mengatakan bahwa:

الشباب هم عماد الحاضر وأمل المستقبل

“Generasi muda itu adalah pilar zaman sekarang dan harapan masa depan.”

Dalam hakikatnya, seharusnya pemuda dapat memberi kemanfaatan, meski dengan hanya setitik cahaya, secercah ilmu dan gagasan, secarik wawasan pengetahuan dan pengalaman, bahkan seucap dan seutas kalimat positif, kiranya bisa membawa pada suatu perubahan dan ketertiban tatanan hidup baik secara individu ataupun dalam kelompok.

Pada penjelasan tersebut, dapat diketahui teknik yang direalisasikan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin salah satunya adalah teknik integrasi, di mana K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam menyampaikan pesan dakwah atau ceramah sering kali menggunakan kata “kita” dengan tujuan menyatukan diri dengan para jamaah atau mad’u, K.H. Muhammad Ali Shodikin juga mengaitkan pengalaman pribadinya, terutama dalam menyikapi permasalahan yang ada yaitu pentingnya suatu bangunan yang diperuntukkan dalam membangun generasi pengamal dan penghafal qur’an terutama dengan keprihatinan dengan realitas kehidupan anak muda.

3. Teknik *icing*

Penyampaian KH.M.Ali Shodiqin dalam majelis sholawat yang di jelaskan pada bab tiga dalam ceramahnya slalu menggunakan kata-kata yang mudah di pahami dan jelas masuk akal. Kemudian para mad’u bisa secara

luas memahami apa saja isi atau pesan-pesan yang di sampaikan oleh abah Ali Shodiqin sehingga menimbulkan *emotional appeal* pada diri masing-masing mad'u.

“Setiap orang yang melangkahakan aktivitasnya untuk mendekat dan taubat kepada Allah SWT, bertujuan mendapat syafaat dan rahmat dihari kiamat.. maka Allah akan memberinya karena rahmat Allah, belas kasih Allah lebih besar dari segalanya,, maka yakinlah jika kita bertaubat maka Allah akan menerimanya..”

Maka barang siapa yang bersungguh-sungguh dalam bertaubat dan slalu istiqomah dalam menjalankan kebaikan maka Allah akan senantiasa mengampuni segala dosa-dosa yang telah kita perbuat di masa lalu.

Pada penjelasan tersebut dapat diketahui teknik yang direlisasikan oleh KH.M.Ali Shodiqin yaitu teknik *icing*, dimana KH.M.Ali Shodiqin dalam menyampaikan ceramahnya slalu menggunakan kata atau pesan-pesan yang mudah di pahami oleh para jamaah atau mad'unya itu sendiri. Sehingga dapat mengambil kesimpulan bahwa kita masih di beri kesempatan untuk memperbaiki dan menjalankan kebaikan serta mendekatkan diri pada-Nya.

4. Teknik *pay off idea*

Adapun penyampaian KH.M.Ali Shodiqin dalam majelis sholawat yang di jelaskan pada bab tiga dalam ceramahnya Abah Ali memiliki beberapa strategi, seperti hal-hal yang sifatnya kepada kebaikan sebagai bentuk *reward* dan menerangkan akibat bagi seorang yang melakukan keburukan sebagai bentuk *punishment*.

“Ada istilahnya hukum tabur tuai, apa-apa saja yang kita tabur kita tanam itulah yang akan kita tuai atau panen besok, seperti itu juga kalo dalam hidup ini kita melakukan kebaikan maka kita akan dapat balasan baik, sebaliknya jika kita menanam keburukan maka keburukan itulah yang akan kita dapatkan..”

Pada penjelasan tersebut dapat kita ketahui teknik yang di realisasikan KH.M.Ali Shodiqin yaitu bersifat teknik *pay off ide*, karena bertujuan para jamaah dapat melakukan hal-hal yang baik dan positif dengan segala sesuatu apa yang kita tanam maka itu yang kita peroleh dan sukarela tanpa paksaan terutama dalam menjalankan apa yang di perintah oleh Allah dan Rosulnya dan menjauhi larangan-Nya.

5. Teknik *Red Hering*

KH.M.Ali Shodiqin dalam ceramahnya slalu menggunakan ciri khas tersendiri untuk merangkul jamaahnya, seperti halnya keberhasilannya saat menyampaikan pesan-pesannya guna dijadikan senjata ampuh dalam penyampaian dakwahnya.

“tetaplah kita senantiasa bertaubat, jangan ragu, yakinlah bahwa taubat kita akan diterima oleh sang maha penerima taubat.. jangan kecilkan Allah karena sampai kapanpun kita akan selalu berharap kepadanya, berharap rahmatnya,”

Dalam hal ini K.H. Muhammad Ali Shodikin menggunakan materi yang dikaji secara teoritis, namun ada juga yang bersifat praktis. Hal tersebut seperti dalam kalam Allah : QS. Al Maidah ayat 39

فَمَنْ تَابَ مِنْ بَعْدِ ظُلْمِهِ وَأَصْلَحَ فَإِنَّ اللَّهَ يَتُوبُ عَلَيْهِ إِنَّ اللَّهَ عَفُورٌ رَحِيمٌ

Artinya: "Maka barangsiapa bertaubat (di antara pencuri-pencuri itu) sesudah melakukan kejahatan itu dan memperbaiki diri, maka sesungguhnya Allah menerima taubatnya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang." (QS. Al Maidah: 39)

Pada penjelasan tersebut dapat kita ketahui teknik yang direalisasikan KH.M.Ali Shodiqin adalah teknik *red herring*, dimana KH.M.Ali Shodiqin dalam menyampaikan pesan dakwahnya sangat berbeda dari yang lain, karena Abah Ali sendiri mempunyai seni dalam merangkul jamaahnya entah itu

melalui syi'ir-syi'ir lagu ataupun dengan cara yang lain agar supaya para jamaah tetap nyaman dan saling menghargai satu sama lain.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Agar tujuan dakwah dapat berjalan efektif dan maksimal maka di butuhkan teknik komunikasi persuasif dalam berdakwah. Teknik komunikasi persuasif yang di lakukan KH. Muhammad Ali Shodiqin pada hakikatnya merupakan respon yang terjadi di masyarakat. Setelah penulis menyelesaikan penelitian berikut ini adalah kesimpulanya adalah sebagai berikut:

1. Dalam dakwahnya K.H. Muhammad Ali Shodikin menggunakan teknik komunikasi persuasif yang diantaranya menggunakan lima jenis teknik. Pertama, Teknik Asosiasi dimana K.H. Muhammad Ali Shodikin menggambarkan peristiwa tentang realitas kehidupan terkini yang sedang viral tentang anak muda yang bangga dalam berbuat keburukan. Kedua, Teknik integrasi dimana K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam menyampaikan pesan dakwah atau ceramah sering kali menggunakan kata “kita” dengan tujuan menyatukan diri dengan para jamaah atau mad’u, K.H. Muhammad Ali Shodikin juga mengaitkan pengalamannya pribadinya, terutama dalam menyikapi permasalahan yang ada yaitu pentingnya suatu bangunan yang diperuntukkan dalam membangun generasi pengamal dan penghafal qur’an terutama dengan keprihatinan dengan realitas kehidupan anak muda. Ketiga, Teknik *Icing*, dimana K.H. Muhammad Ali Shodikin sering kali menata pesan-pesan yang digunakan, tentunya dengan kata-kata yang jelas, masuk akal dan mudah dipahami sehingga menimbulkan *emotional appeal* pada diri masing-masing mad’u.

Keempat Teknik *Pay off*, Disini K.H Muhammad Ali Shodikin bertujuan agar para jamaah dapat melakukan hal-hal yang baik dan positif dengan segala sesuatu apa yang kita tanam maka itu yang kita peroleh dan sukarela tanpa paksaan terutama dalam menjalankan apa yang di perintah oleh Allah dan Rosulnya dan menjauhi larangan-Nya.

Kelima *Fear arousing*, dan Teknik *Red Herring*, Dalam hal ini K.H. Muhammad Ali Shodikin menggunakan materi yang dikaji secara teoritis, namun ada juga yang bersifat praktis.

B. Saran

Secara keseluruhan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin dalam dakwahnya sudah cukup baik, namun ada beberapa poin kelemahan/kekurangan yang perlu diperbaiki, diantaranya:

1. Perlu adanya perbaikan-perbaikan dalam pelaksanaan dakwah Islam menyangkut tehnik komunikasi yang digunakan oleh K.H. Muhammad Ali Shodikin, materi yang disampaikan dan jadwal kegiatan dakwah agar lebih diperhatikan.
2. Perlu diperhatikan untuk panitia penyelenggara untuk lebih bisa mengkondisikan para jamaah agar acara dakwah dapat berjalan dengan khidmat terutama ketika jamaah membawa atribut yang berlebihan dapat mengganggu jamaah yang lainnya.

C. Penutup

Dengan penuh rasa syukur dan ucapan alhamdulillah kehadirat Allah SWT karena berkat hidayah, taufiq dan inayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulis sadar bahwa dalam pembahasan dan penulisan skripsi ini tidak luput dari kekurangan dan masih jauh dari kesempurnaan. Hal ini tidak lain karena keterbatasan ilmu pengetahuan penulis. Penulis mengharapkan kritik, saran dan sumbangan pemikiran guna

melengkapi kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap, semoga penulisan dan pembahasan skripsi ini akan memberikan manfaat dan menambah khasanah pengetahuan khususnya bagi penulis sendiri, kepada pembaca pada umumnya dan semoga penulisan skripsi ini akan mendapatkan ridho dari Allah SWT. Amin.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, S. M. (2009). *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Amzah.
- Anshari, H. (1993). *Pemahaman dan Pengamalan Dakwah*. Surabaya: Al-Ikhlash.
- Arifin. (2000). *Psikologi Dakwah: Suatu Pengantar Studi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Arifin, A. (2011). *Dakwah Kontemporer: Sebuah Studi Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Arikunto, S. (2011). *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aripudin, A. (2007). *Dakwah Damai: Pengantar Dakwah Antarbudaya*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Aziz, M. A. (2019). *Public Speaking: Gaya dan Teknik Pidato Dakwah*. Jakarta: Prenada Media Group.
- Azwar, S. (2009). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. (2017). *Metode Penelitian Psikologi*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Budyatna, M., & Ganiem, L. M. (2011). *Teori Komunikasi Antarpribadi*. Jakarta: Kencana.
- Danim, S. (2002). *Menjadi Peneliti Kualitatif*. Bandung: Pustaka Setia.
- DeVito, J. A. (2011). *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang: Karisma Publishing Group.
- Effendy, O. U. (2008). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Effendy, O. U. (2009). *Ilmu Komunikasi: Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Ilaihi, W. (2010). *Komunikasi Dakwah*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Littlejohn, S. W., & Foss, K. A. (2014). *Teori Komunikasi: Theories of Human Communication*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (2014). *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: UI-Press.
- Mufid, M. (2005). *Komunikasi & Regulasi Penyiaran*. Jakarta: Kencana.
- Muhyiddin, A. (2002). *Metode Pengembangan Dakwah*. Bandung: Pustaka Setia.
- MuhyidCdin, A. (2014). *Kajian Dakwah Multiperspektif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyana, D. (2007). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Munir, M. I. (2021). *Manajemen Dakwah*. Jakarta: Kencana.
- Ngalimun. (2020). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Yogyakarta: Parama Ilmu.
- Nurjaman, K., & Umam, K. (2012). *Komunikasi dan Public Relations*. Bandung: Pustaka Setia.
- Oei, I. (2005). *Riset Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Pimay, A. (2006). *Metodologi Dakwah: Kajian Teoritis dari Khazanah Al Qur'an*. Semarang: RaSAIL.
- Ridwan, A. (2013). *Filsafat Komunikasi*. Bandung: Pustaka Setia.

- Rofiah, K. (2010). *Dakwah Jamaah Tabligh dan Eksistensinya di Mata Masyarakat*. Ponorogo: STAIN Ponorogo Press.
- Saputra, W. (2011). *Pengantar Ilmu Dakwah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Saputra, W., & Nasrullah, R. (2011). *Public Relations 2.0: Teori dan Praktik Public Relation di Era Cyber*. Bekasi: Gramata Publishing.
- Sudaryono. (2018). *Metodologi Penelitian*. Depok: Rajawali Pers.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarjo, D. S. (1983). *Komunikasi, Persuasi, dan Retorika*. Yogyakarta: Liberty.
- Suryanto. (2015). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Bandung: Pustaka Setia.
- Susanto, A. S. (1973). *Komunikasi dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Badan Pengembangan Pendidikan.
- Zuriah, N. (2009). *Metodologi Penelitian Sosial dan Pendidikan: Teori Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.

LAMPIRAN



Sowan di Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah



Sowan bersama pengurus Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah



Makan bersama setelah acara



Pembangunan gedung baru

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Identitas Diri

Nama Lengkap : Jamalul Lail
Tempat, Tanggal Lahir : Purbalingga, 29 September 1998
Alamat : RT 01/RW 02 Desa Jenengan, Kecamatan Klambu,
Kabupaten Grobogan, Provinsi Jawa Tengah
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi
Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Email : masjamzs9@gmail.com

Riwayat Pendidikan

2005-2011 : SD N 01 Jenengan, klambu, Grobogan
2011-2014 : MTs Nasrul ulum, Brakas, Klambu, Grobogan
2013-2017 : MA Roudlotul Ulum, Guyangan, trangkil, Pati

Pengalaman non-Formal

1. Ketua UKM-F KSK Wadas Tahun 2021
2. Surveyer Pandawa Riset Tahun 2022
3. Barista Hunter Cafe Tahun 2022
4. Pegawai Irana Chicken 2023

Lampiran 1.

DRAFT WAWANCARA

(pertanyaan bisa berkembang lagi sesuai jawaban yang diberikan)

I. Pertanyaan kepada pengurus pondok mengenai gambaran umum Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang

1. Bagaimana sejarah berdirinya Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang?
2. Apa yang melatarbelakangi berdirinya pondok Pesantren Roudhotul Ni'mah Semarang ?
3. Bagaimana struktur kepengurusan Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang?
4. Apa saja visi dan misi Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang?
5. Apa saja sarana dan prasarana yang dimiliki Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang?
6. Pengembangan apa yang diterapkan kepada para santri untuk mengembangkan ketrampilan?
7. Apa saja program yang terdapat di Pondok Pesantren Roudhotun Ni'mah Semarang ?

II. Pertanyaan kepada Pengasuh Pondok Pesantren Roudlotun Ni'mah Semarang (KH. Ali Shodikin)

1. Bagaimana awal kisah KH Ali Shodiqin berkiprah di dunia dakwah ? apa yang melatarbelakangi hal tersebut ?
2. Mengapa KH. Ali Shodikin menggunakan strategi dakwah yang demikian?

3. Apakah dakwah menggunakan gaya yang demikian memang untuk menyasar mad'u dari kalangan tertentu ? mengingat dakwah yang digunakan sangat berbeda dari dakwah pada umumnya
4. Adakah poin plus atau keunggulan dari strategi dakwah KH. Ali Shodikin dengan strategi dakwah yang dimiliki dai lainnya ?
5. Bagaimana tantangan dakwah yang dirasakan selama ini ? apa yang paling berat ?
6. Bagaimana cara mengatasi tantangan tersebut ?
7. Sejauh ini bagaimana efek yang ditimbulkan dari strategi dakwah yang KH. Ali Shodikin lakukan?
8. Dengan adanya perkembangan zaman, apakah dakwah dengan cara seperti ini akan terus dipertahankan atau akan ada inovasi dakwah ? mohon penjelasannya
9. Bagaimana menurut KH. Ali Shodikin peran Pondok Roudlotun Ni'mah sebagai sarana keberhasilan dakwah?

IV. Pertanyaan kepada Jamaah / random

1. Siapa nama anda? Dari mana ?
2. Apa keseharian anda selama ini?
3. Mengapa ikut pengajian KH Ali Shodikin ?
4. Apa yang menarik ?
5. Bagaimana rasanya setelah mengikuti pengajian ini ?