

SKRIPSI

**PERSUASI *DA'I* MELALUI TEKNIK RETORIKA DAN
REPUTASI DIRI**



Oleh

**SITI NURASISAH
NIM. 18.3100.061**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2022 M/1443 H

**PERSUASI *DA'I* MELALUI TEKNIK RETORIKA DAN
REPUTASI DIRI**

SKRIPSI

Sebagai salah satu syarat untuk mencapai

Gelar sarjana sosial (S.Sos)

Program Studi

Komunikasi dan Penyiaran Islam

Disusun dan diajukan oleh

SITI NURASISAH

NIM. 18.3100.061

PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM

FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH

INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)

PAREPARE

2022 M/1443 H

**PERSUASI *DA' I* MELALUI TEKNIK RETORIKA DAN
REPUTASI DIRI**



Oleh

**SITI NURASISAH
NIM. 18.3100.061**

Skripsi sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Sosial
(S.Sos) pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin
Adab dan Dakwah
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PAREPARE**

2022 M/1443 H

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Persuasi *Da'i* Melalui Teknik Retorika dan Reputasi Diri

Nama Mahasiswa : Siti Nurasisah

Nomor Induk Mahasiswa : 18.3100.061

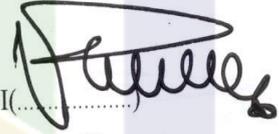
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ushuluddin Adab Dan Dakwah No.B1640/In.39.7/PP.00.9/07/2021

Tanggal Kelulusan : 25 februari 2022

Disetujui oleh

Pembimbing Utama : Dr. Iskandar, S.Ag., M.Sos.I(.....) 

NIP : 197507042009011006

Pembimbing Pendamping : Nurhakki, S.sos., M.Si (.....) 

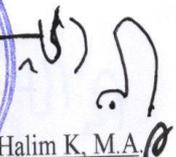
NIP : 197706162009122001

Mengetahui :

Dekan,

Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah




 Dr. H. Abd. Halim K, M.A.
 NIP. 195906241998031001

SKRIPSI

PERSUASI DA'IM MELALUI TEKNIK RETORIKA DAN REPUTASI DIRI

Disusun dan diajukan oleh:

SITI NURASISAH

NIM : 18.3100.061

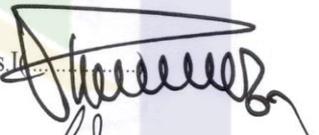
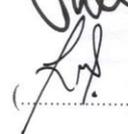
Telah dipertahankan di depan Sidang Ujian Munaqasyah

Pada tanggal 25 Februari 2022

Dinyatakan telah memenuhi syarat

Mengesahkan

Dosen Pembimbing

Pembimbing Utama	: Dr. Iskandar, S.Ag., M.Sos.I	
NIP	: 197507042009011006	
Pembimbing Pendamping	: Nurhakki, S.sos., M.Si	
NIP	: 197706162009122001	

Mengetahui :

Dekan,

Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah



Dr. H. Abd Halim K, M.A

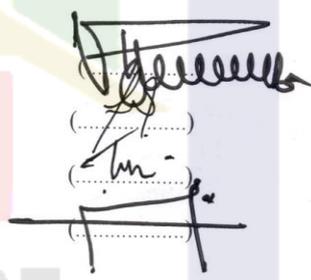
NIP. 195906241998031001

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Persuasi *Da'i* Melalui Teknik Retorika dan Reputasi Diri
Nama Mahasiswa : Siti Nurasisah
Nomor Induk Mahasiswa : 18.3100.061
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah
Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ushuluddin Adab Dan Dakwah No.B1640/In.39.7/PP.00.9/07/2021
Tanggal Kelulusan : 25 februari 2022

Disetujui oleh

Dr. Iskandar, S.Ag., M.Sos.I (Ketua)
Nurhaki, S.sos., M.Si (Sekretaris)
H. Muh. Iqbal Hasanuddin., M.Ag (Anggota)
Dr. Muhammad Qadaruddin, M. Sos.I (Anggota)



Mengetahui :

Dekan,

Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah



Dr. H. Abd. Halim K., M.A.
NIP. 195906241998031001

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ،

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah swt. berkat hidayah, taufik dan maunah-Nya, penulis dapat menyelesaikan tulisan ini sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Penulis menghaturkan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada Ibunda dan Ayahanda tercinta dimana dengan pembinaan dan berkah doa tulusnya, penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik tepat pada waktunya.

Penulis telah menerima banyak bimbingan dan bantuan dari bapak Dr. Iskandar, S.Ag. M.Sos.I., dan ibu Nurhakki, S.sos., M.si selaku Pembimbing I dan Pembimbing II, atas segala bantuan dan bimbingan yang telah diberikan, penulis ucapkan terima kasih.

Selanjutnya, penulis juga menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag, sebagai Rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare
2. Bapak Dr. A. Nurkidam, M. Hum, selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah, Bapak Dr Iskandar, S.Ag. M.Sos.I selaku Wakil Dekan I Bidang AKKK, serta ibu Dr. Nurhikmah, M.Sos.I, M.Ag selaku Wakil Dekan Bidang AUPK.
3. Ibu Nurhakki, S.sos., M.si selaku ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam yang telah meluangkan waktu dalam mendidik penulis selama studi di IAIN Parepare, serta telah mengembangkan prodi tercinta ini.

4. Ibu Andi Dian Fitriana, S.i.Kom,M.i.Kom, selaku pembimbing kolaborasi Penelitian yang ditulis oleh Penulis tersebut, yang telah memilih penulis sebagai pembantu peneliti serta telah meluangkan waktunya dalam membimbing penulis hingga skripsi ini selesai.
5. Bapak/Ibu Dosen Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah yang selama ini telah mendidik penulis sehingga dapat menyelesaikan studi yang masing-masing mempunyai kehebatan tersendiri dalam menyampaikan materi perkuliahan.
6. Jajaran staf administrasi Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah yang telah banyak membantu mulai dari proses menjadi mahasiswa sampai keberbagai pengurusan untuk berkas penyelesaian studi.
7. Kepala perpustakaan IAIN Parepare beserta jajarannya yang telah memberikan pelayanan kepada penulis selama menjalani studi di IAIN Parepare, terutama dalam penyusunan skripsi ini.
8. *Muballiq* atau *da'i* di kota parepare sebagai informan penulis yang dengan senang hati membantu dalam proses penulisan.
9. Kepada kedua orang tua saya yang selalu memberikan dukungan dan doa untuk penulis serta seluruh keluarga yang tak henti-hentinya memberikan dukungan kepada penulis.
10. Kepada team penelitian, Nurul Halika Putri, Muh.Ikbal, S, seperjuangan dalam meneliti serta menyelesaikan Skripsi penulis.
11. Sahabat dan teman-teman seperjuangan pada program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam angkatan 2018 yang selalu memberikan motivasi dan perhatian kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

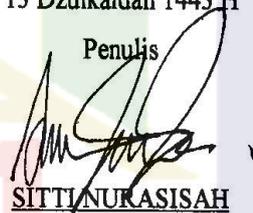
12. Teman-Teman seperjuangan KPM 1 Kecamatan Soreang yang telah memberikan motivasi serta dorongan dalam menyelesaikan Skripsi penulis.
13. Terakhir, untuk diri ini yang mampu bertahan hingga titik ini dengan melewati begitu proses yang menguras tenaga dan pikiran.

Penulis tak lupa pula mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat diselesaikan. Semoga Allah swt. berkenan menilai segala kebajikan sebagai amal jariyah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya. Akhirnya penulis menyampaikan kiranya pembaca berkenan memberikan saran konstruktif demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 13 Juni 2022

13 Dzulkaidah 1443 H

Penulis



SITTI NURASISAH

NIM. 18.3100.061

PAREPARE

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Sitti Nurasisah
NIM : 18.3100.061
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 12 Mei 2000
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah
Judul Skripsi : Persuasi *da'i* Melalui Teknik Retorika dan Reputasi Diri

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ia merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, sebagian atau seluruhnya, maka skripsi dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Parepare, 13 Juni 2022

Penyusun,



SITTI NURASISAH

18.3100.061

ABSTRAK

Sitti Nurasisah, Persuasi *Da'i* Melalui Teknik Retorika dan Reputasi Diri (Dibimbing oleh Iskandar dan Nurhakki).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana bentuk Persuasi retorika yang dilakukan *da'i* dan mengetahui komunikasi persuasi yang dilakukan oleh *da'i* dalam menjaga reputasi diri di depan *mad'u*. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori *persuasion and social influence Theories* serta teori retorika.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan pendekatan studi kasus dan dalam mengumpulkan data menggunakan metode penelitian observasi, wawancara, dan dokumentasi. Adapun teknik analisis data yang digunakan yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *da'i* berdakwah menggunakan sebuah strategi yaitu retorika. Retorika ini yang digunakan *da'i* dalam mempersuasi *mad'u*, teknik persuasi ditinjau dari aspek retorika terdiri dari 5 aspek yang menunjang terjadinya retorika seorang *da'i*. Aspek tersebut adalah Pemahaman ilmu, pembinaan teknik bicara dan bina suara, gaya bahasa *da'i*, interaktif, dan daya tarik pesan. Dari aspek tersebut telah dihubungkan sejalan dengan tiga bukti retorika yaitu, *ethos*, *phatos*, serta *logos*. Kemudian persuasi ditinjau dari aspek reputasi diri *da'i* terdiri dari 5 aspek yang menunjang *da'i* dalam menjaga reputasi dirinya di depan *mad'u*, aspek tersebut dimulai dari gaya berpakaian, pentingnya menjaga reputasi, gaya gerak tubuh, ciri khas *da'i*, latar belakang *da'i*.

Kata Kunci : Da'i, Retorika, Reputasi Diri,

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iv
PENGESAHAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	vii
PENGESAHAN KOMISI PENGUJI.....	viii
KATA PENGANTAR	viii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	x
ABSTRAK	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB 1.....	1
PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Kegunaan Penelitian.....	6
BAB II.....	7
TINJAUAN PUSTAKA.....	7
A. Tinjauan Peneletian Relevan.....	7
B. Tinjauan Teoritis	8
1.1. <i>Persuasion and Social Influence Theories</i>	9
1.2. Teori Retorika.....	10
C. Tinjauan Konseptual	14
3.1. Konsep Komunikasi Persuasif.....	14
3.2. Konsep Retorika	17
3.3. konsep Reputasi diri.....	20
3.4. Konsep <i>Da'i</i>	22
3.5. Komunitas <i>Da'i</i>	24

D. Kerangka Pikir	24
BAB III.....	26
METODE PENELITIAN.....	26
A. Jenis Penelitian.....	26
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	27
C. Fokus Penelitian.....	27
D. Jenis dan Sumber Data.....	28
E. Teknik Pengumpulan Data.....	29
G. Teknik Analisis Data.....	33
BAB IV	35
HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN	35
A. HASIL PENELITIAN.....	35
BAB V.....	60
PENUTUP.....	60
A. KESIMPULAN	60
B. SARAN	60
DAFTAR PUSTAKA	I
LAMPIRAN - LAMPIRAN.....	III

DAFTAR GAMBAR

No Gambar	Judul Gambar	Halaman
3.1	Kerangka Pikir	24
4.1	Hasil penelitian rumusan masalah pertama	46
4.2	Hasil penelitian rumusan masalah kedua	57



DAFTAR LAMPIRAN

No Lampiran	Judul Lampiran
1	Surat Penetapan Pembimbing
2	Surat Izin Melakukan Penelitian Dari IAIN Parepare
3	Surat Izin Penelitian Dari Pemerintah
4	Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian
5	Surat Tugas Penelitian
6	Surat Keterangan Wawancara
7	Instrumen Wawancara
8	Hasil Wawancara
9	Dokumentasi
10	Riwayat Hidup Penulis

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang selalu melibatkan hidupnya dengan orang lain atau masyarakat. Hidup dalam masyarakat membutuhkan komunikasi sebagai kebutuhan bagi setiap individu yang menjadi kata literatur yang dapat berinteraksi dengan individu lainnya. Aktivitas komunikasi masyarakat mampu menjalin hubungan sosial dengan baik, sebab setiap harinya masyarakat menggunakan komunikasi dimanapun berada.

Edward Depari dalam buku Widjaja tentang Ilmu Komunikasi Pengantar Studi ahli mengemukakan bahwa komunikasi adalah penyebaran pesan yang dibawa oleh pembicara menggunakan tanda maupun simbol, yang memiliki makna dan arti, Kemudian ditujukan kepada komunikan atau penerima pesan. Jadi, pesan yang dimaksudkan merupakan informasi atau berita, yang disampaikan secara langsung.¹ Maka komunikasi yang terjadi dapat berupa berita, baik itu disampaikan secara langsung maupun tidak langsung.

Persuasi bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep. Persuasi yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah. Dari beberapa definisi komunikasi yang dikemukakan oleh para ahli, tampak bahwa persuasi merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk memengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang, baik secara verbal maupun nonverbal. Pesan persuasi termasuk dalam

¹ H.A. W. Widjaja, Ilmu Komunikasi Pengantar Studi (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 2000), h. 13-14

kajian ranah ilmu komunikasi, yaitu kegiatan komunikator dalam membuat, menguatkan atau memodifikasi keyakinan sikap dan perilaku, sehingga mampu memengaruhi komunikan ataupun audiens. Komponen-komponen dalam persuasi meliputi bentuk dari proses komunikasi yang dapat menimbulkan perubahan, dilakukan secara sadar ataupun tidak sadar, dilakukan secara verbal maupun nonverbal.

Menjadi seorang komunikator atau pembicara tidaklah mudah, harus memenuhi beberapa syarat-syarat yaitu kemampuan berkomunikasi, mempunyai pengetahuan yang luas, Sikap, Memiliki kredibilitas yang tinggi bagi komunikannya, dan memiliki daya tarik (dalam arti memiliki kemampuan untuk melakukan perubahan sikap atau perubahan pengetahuan pada diri komunikan).²

Kegiatan berdakwah, komunikasi sangat dibutuhkan sebagai penyebar kebaikan untuk seluruh ummat agama islam. Penceramah atau penyampai dakwah dikenal dengan sebutan *da'i*. *Da'i* merupakan seorang komunikator yang menyampaikan pesan kepada komunikan atau audiensnya. Pesan yang disampaikan seorang *da'i* adalah pesan-pesan keislaman yang mengajak seluruh masyarakat untuk berbuat hal-hal kebaikan. *Da'i* sebagai komunikator harus perlu mengefisienkan pesan yang disampaikan kepada khalayaknya atau komunikannya, karena pada hakikatnya kejelasan dan kebenaran yang disampaikan *da'i* haruslah beraskan pada Al-quran dan Al-hadist.

Agar pesan dakwah sampai kepada khalayak atau *mad'u* pesan-pesan dakwah dikemas dalam dua jenis yakni komunikasi verbal dan komunikasi non verbal. Komunikasi verbal yakni menyampaikan informasi secara lisan. Komunikasi non verbal merupakan komunikasi yang menggunakan gerak tubuh, bahasa tubuh, ekspresi, dengan tidak menggunakan kata-kata untuk menggambarkan dan menyampaikan informasi kepada orang lain. Selain dalam komunikasi, dalam berdakwah pun juga telah dicetuskan baik secara verbal ataupun non verbal yang disebut dakwah *bil-lisan* dan dakwah *bil-hal*. Keduanya memiliki potensi proses penerimaan pesan yang dapat diterima atau tidak, serta

² Effendi, Kepemimpinan dan Komunikasi, (Yogyakarta: Al-Amin Press, 1996) h. 59

tidak dapat dipisahkan karena menjadi satu kesatuan yang dapat memengaruhi khalayaknya .

Pesan–pesan lisan dalam dakwah disebut dakwah *bil-hal* dan *bil-lisan* yang merupakan suatu metode dakwah, yang memiliki maksud berbeda. Dakwah *bil-hal* yaitu *da'i* menyampaikan dakwahnya dalam bentuk tindakan, perilaku, dan perbuatan. Sedangkan, dakwah *bil-lisan* merupakan *da'i* yang menyampaikan dakwahnya secara lisan yang membutuhkan sebuah kemampuan untuk berbicara sebagai pembicara yang baik, pembicara yang baik harus memiliki teknik retorika yang baik pula. Menjadi seorang *da'i*, tentunya pernah melakukan dakwah secara lisan. Selain itu , seorang *da'i* juga memiliki teknik berbicara atau beretorika yang berbeda dari semua *da'i*.

Seorang *da'i* harus menguasai teknik retorika dalam berkomunikasi atau seni berbicara secara lisan didepan umum, *mad'u*, untuk memengaruhi khalayaknya saat menyampaikan dakwah. Pesan yang disampaikan oleh *da'i* adalah pesanyang mengarah pada unsur penting dakwah, sehingga dikenal dengan retorika dakwah. Ketika seorang *da'i* berdakwah tanpa menggunakan retorika, maka pesan dakwah yang disampaikan oleh *da'i* tersebut tidak membuat *mad'u* terpengaruh. Begitupun sebaliknya dalam hal menyampaikan pesan dakwah, wajib seorang *da'i* memperhatikan isi ceramah yang nantinya akan ia sampaikan serta menyesuaikan isi ceramahnya denga situasi kondisi *mad'u*.

Selain teknik retorika, teknik reputasi juga penting dimiliki oleh seorang *da'i* ketika menyampaikan pesan dakwah penting kiranya memerhatikan reputasi dirinya salah satunya ialah dalam hal penampilan, ketika seorang *da'i* berpenampilan selayaknya seorang penceramah, misalnya memakai kopiah, jubah, dan lain-lain. Penampilan *da'i* tersebut akan membuat *mad'u* atau khalayak tertarik untuk menyaksikan dakwah yang disampaikan oleh *da'i* tersebut.

Seorang pendakwah atau dikenal dengan *da'i* sebelum menyebarluaskan ilmu agamanya, terlebih dahulu harus memerhatikan pesan atau dakwah yang akan disampaikan kepada khalayaknya. Maka penting adanya pemahaman ilmu

retorika terhadap seorang *da'i*. Mengapa harus ilmu retorika, sebab yang utama yang *da'i* lakukan dalam berdakwah yaitu berbicara dengan lisan atau berdakwah dengan *bil-lisan*. Seorang *public speaker* seperti *da'i* harus memiliki ilmu atau seni berbicara yang benar, selain seni berbicara juga pengetahuan yang mendalam tentang dakwah dengan berlandaskan pada Al-quran dan Al-hadist.

Teknik retorika yang digunakan oleh *da'i* berbeda-beda, ada yang menyampaikan dakwahnya dengan pelan dan lembut, ada yang berceramah dengan suara yang lantang, dan ada pula yang berceramah dengan nada suara santai. Selain itu *da'i* dalam berdakwah juga menggunakan bahasa yang santun, bijaksana, menggunakan kata sindirian halus dengan tidak menyinggung perasaan orang lain. Teknik retorika *da'i* pun dalam menarik perhatian khalayaknya yakni berdakwah dengan selingan perkataan humoris dengan tujuan memikat para khalayaknya agar tidak jenuh bahkan bosan.

Da'i selain menggunakan dakwah *bil-lisan* atau dalam komunikasi yaitu komunikasi verbal atau berbicara secara lisan. *Da'i* juga berdakwah menggunakan dakwah *bil-hal* atau menyampaikan dakwahnya dengan perilaku, perbuatan, gerakan tubuh, serta pakaian. *Da'i* selain menjaga teknik retorikanya dalam berdakwah didepan *mad'u*-nya, juga mampu mempertahankan citra dirinya di depan khalayaknya. Sehingga untuk mejadi penceramah itu tidak mudah, bukan hanya pandai dalam seni berbicara atau retorika, tapi harus mampu menjaga reputasi atau citra dirinya di depan khalayaknya. Seorang *da'i* harus mampu menjaga reputasi diri atau citra dirinya didepan khalayaknya. Perilaku dan cara berpakaian seorang *da'i* itu harus mencerminkan dirinya sebagaimana reputasi diri seorang *da'i*. Dalam Al-quran telah dijelaskan bahwa perbuatan baik itu berawal dari diri sendiri apakah sikap kita baik dan sebaliknya, sebelum kita memerintah kepada orang lain.

Seorang *da'i* atau pembicara yang baik harus mampu menjaga citranya didepan publik ataupun khalayaknya. *Da'i* saat akan berdakwah tentu harus memiliki citra atau reputasi diri baik yang melekat pada masyarakat mengenai dirinya agar perjalanan dakwahnya berjalan dengan baik dan sukses. Reputasi diri yang melekat pada masyarakat memang sangat berpengaruh terhadap dahwahnya karena respon masyarakat terhadap dakwahnya tergantung pada reputasinya yang tertanam dalam diri masyarakat mengenai diri *da'i* yang akan berdakwah di daerah masyarakat tersebut. Jika citra sudah tertanam baik maka masyarakat akan menyambutnya dengan baik, senang hati, bahkan masyarakat juga akan membantu perjuangan dakwah sang *da'i*, dengan demikian Sang *da'i* harus berperilaku baik secara konsisten agar citra baik tersebut tetap terjaga.

Kota parepare mempunyai ciri khas yaitu dengan sebutan kota santri dan kota ulama sehingga arah kebijakan pembangunan harus tetap ciri khas. Seperti halnya masjid, fasilitas publik yang dibangun bersama konsensus yaitu masjid. Kota parepare memiliki beberapa masjid yang dikategorikan sebagai masjid terbesar serta memiliki standar *ria'yah* ideal yang hanya sekitar lima persen yakni mesjid Agung kota Parepare.³ Beberapa komunitas dakwah yang telah terbentuk diantaranya komunitas pendakwah keren (KPK), komunitas *man jadda wa jadda* (MJWJ), dan komunitas *one day one juz*. *Da'i* yang ada dikomunitas tersebut tidak hanya berdakwah dilingkup–lingkup masjid, namun sudah merambah di dunia digital khususnya di media sosial.

Penelitian ini penting untuk dipahami sebab teknik ini sangat penting dimiliki seorang pembicara yaitu teknik retorika, khususnya *da'i* dalam menyebarkan pesan dakwahnya. Komunikasi persuasi dalam retorika seorang *da'i* merupakan sebuah komunikasi yang mempersuasi khalayaknya untuk mencapai suatu tujuan dakwah yaitu mempengaruhi *mad'u*. Selain retorika, reputasi diri atau citra diri menjadi hal yang cukup penting dalam menjaga reputasi diri atau citra dirinya dalam berdakwah. Citra diri seorang pendakwah atau *da'i* sangat perlu untuk menarik perhatian dan memberikan kesan yang positif terhadap

³Nurhakki & Islamul Haq “*representasi perempuan di mesjid*” (vol. 1 no. 2 tahun 2017) hal.85-86 .

masyarakat atau khalayak. Jika reputasi seorang *da'i* baik dalam hal perilakunya, maka pandangan masyarakat terhadap *da'i* tersebut juga positif.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana upaya retorika yang dilakukan *da'i* dalam menjaga reputasi diri?
2. Bagaimana upaya persuasi yang dilakukan *da'i* dalam menjaga reputasi diri di depan *mad'u*?

C. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui upaya retorika yang dilakukan *da'i* dalam menjaga reputasi.
2. Mengetahui upaya persuasi yang dilakukan oleh *da'i* dalam menjaga reputasi diri di depan *mad'u*.

D. Kegunaan Penelitian

Adapun manfaat yang akan diperoleh dari penelitian ini, antara lain:

a) Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan menambah wawasan mengenai ilmu komunikasi khususnya teknik retorika dan reputasi diri, serta mendeskripsikan teknik retorika, dan upaya membentuk reputasi diri pada *da'i*.

Selain menjadi acuan atau tinjauan penelitian relevan juga dijadikan sebagai bahan referensi serta bahan bacaan, yang bermanfaat serta dapat menambah informasi tentang teknik retorika dan reputasi diri serta menjadi pedoman bagi peneliti berikutnya dan mengkaji bagaimana gambaran teknik retorika dan reputasi diri seorang *da'i*.

b) kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang gambaran persuasi teknik retorika dan reputasi diri pada *da'i*. Memberikan referensi kepada pembaca khususnya masyarakat akan pentingnya teknik retorika dan reputasi diri *da'i*. Sebab teknik retorika dan reputasi diri *da'i* diperhadapkan pada situasi formal seperti berpidato, berkhotbah, dan berceramah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian terdahulu yang ada kaitannya dengan penelitian ini yaitu “Retorika Dakwah Mendongeng Kak Awam Melalui Youtube” yang disusun oleh Supriannur, Mahasiswa dari Fakultas Dakwah dan Komunikasi Prodi Komunikasi Penyiaran Islam pada Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin pada tahun 2018.⁴ Dalam penelitian ini, teknik retorika dakwah yang digunakan peneliti untuk meneliti pesan dakwah, teknik persuasif khalayak, atau pembicaraan yang dilakukan oleh subjek peneliti atau Kak awam. Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian peneliti adalah peneliti meneliti mengenai upaya persuasi teknik retorika *da'i* di kota parepare, sedangkan penelitian relevan meneliti tentang retorika dakwah kak awam dengan mendongeng menggunakan aplikasi youtube. Letak perbedaan berada pada media yang digunakan. Sebab penelitian relevan fokus pada satu media aplikasi yakni aplikasi youtube.

Penelitian yang disusun oleh Puspa Chika Steviasari, Mahasiswa dari Jurusan Dakwah dan Komunikasi Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam pada Universitas Islam Negeri Raden Intang Lampung tahun 2020, dengan judul “Retorika Dakwah *Ustaz* Abdul Somad (Analisis Wacana Terhadap Youtube *Ustaz* Abdul Somad)”.⁵ Dalam penelitian ini diketahui bahwa retorika yang digunakan penelitian relevan yaitu retorika dakwah. Berbagai teknik retorika dakwah yang digunakan oleh *Ustaz* Abdul Somad dalam mempersuasi

⁴Supriannur, Retorika Dakwah Mendongeng kak awam melalui Youtube. (SKripsi Strata satu, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin 2018).

⁵Puspa Chika Steviasari, Retorika Dakwah *Ustaz* Abdul Somad (analisis wacana terhadap Youtube *Ustaz* Abdul Somad, (skripsi strata satu, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung 2020).

khalayak atau *mad'unya*. Selain itu penelitian peneliti juga membahas mengenai teknik retorika dakwah yang digunakan seorang *da'i* dalam mempersuasi khalayak ataupun audiensnya. Peneliti berupaya untuk meneliti bagaimana upaya persuasi *da'i* kepada khalayaknya. Perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspa Chika Steviasari yakni pada penelitian ini terfokus membahas tentang analisis wacana terhadap youtube *Ustaz Abdul Somad*, fokusnya pada teknik retorika *Ustaz Abdul Somad* saat berdakwah. Sedangkan penelitian ini tentang bagaimana teknik retorika *da'i* dalam memengaruhi khalayaknya di kota parepare.

Penelitian yang disusun oleh Selly Oktaviani, Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Sunan Ampel Surabaya dengan judul penelitian Jurnal “Citra Diri Seorang *Da'i* di Media Sosial”.⁶ Dalam penelitian ini diketahui bahwa terdapat hubungan yang bermakna yaitu pada penanaman citra diri seorang *da'i*. Dalam penelitian peneliti ini meneliti tentang upaya *da'i* dalam menjaga reputasi dirinya di depan *mad'unya*. Perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan ini dengan penelitian yang dilakukan oleh Selly Oktaviani yakni penelitian ini terfokus pada citra diri *da'i* di media sosial, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yakni upaya *da'i* dalam mempersuasi *mad'u* melalui teknik reputasi diri serta retorika di kota parepare.

B. Tinjauan Teoritis

Teori ilmiah dapat didefinisikan sebagai “sistem formal konsep-konsep dan hubungan-hubungan yang menyatukan konsep-konsep tersebut, yang fungsinya menjelaskan, memprediksi, dan memungkinkan potensi kontrol atas fenomena *real-world*”.⁷ Beberapa teori berikut yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu:

⁶Selly oktaviani, Citra seorang *da'i* di media sosial. 2019. Mediakita vol.3(2), 153-162

⁷Charles R. Berger, Michael E. Roloff, David R. Roskos Ewoldsen. *Handbook Ilmu Komunikasi*. (Bandung: Nusa Media, 2014). h.51

1.1. Persuasion and Social Influence Theories

Persuasi-kegiatan membuat, menguatkan, atau memodifikasi keyakinan, sikap atau perilaku merupakan motivasi dasar utama bagi komunikasi manusia dan sumber dari studi komunikasi. Semasa abad emas Yunani Kuno dari abad 5 SM sampai 4 SM, sekelompok pengajar dikenal sebagai sofis mengajar siswa dalam pelajaran seni bicara persuasif dan esai akademik yang membahas berbagai jenis topik yang berkaitan dengan pengaruh sosial. Aristoteles, sarjana pengaruh sosial yang ternama, menulis risalah penting *Rhetoric*, di mana dia mendefinisikan retorika sebagai daya untuk mengungkapkan semua alat persuasi yang tersedia. Menurutnya, alat ini mencakup bujukan berdasarkan logika, emosi, dan kualitas pembujuk.⁸

Karya ini sebagian dilakukan dalam rangka memahami efek propaganda yang digunakan selama perang dunia I dan II. Carl Hovland, anggota komisi dari U.S. Departemen yang mempelajari cara melawan propaganda Nazi, adalah tokoh utama dalam perkembangan tradisi riset ini. Setelah perang dunia II, Hovland memimpin *communication and Attitude Change* program di Yale University. Berbeda dengan sarjana yang menggunakan pendekatan pendekatan retorika, programnya mempelajari persuasi dengan mengimplementasikan teknik ilmiah sosial, seperti studi laboratorium dan pengukuran statistik atas perubahan sikap. Kegiatan persuasi ini akan menggarisbawahi berbagai jenis pendekatan dimulai dari teori penguatan dan pengkondisian.

Teori persuasi berusaha menjelaskan bagaimana persuasi bekerja. Pendekatan dominan pada 1940-an dan 1950-an menyatakan bahwa sikap dan perilaku dibentuk melalui penggunaan penguatan positif dan negative. Dua metodenya yaitu pengkondisian operan dan klasik. Melalui pengkondisian operan dan klasik. Melalui pengkondisian operan, yang dikemukakan oleh B.f. Skinner, perilaku akan meningkat apabila diberi imbalan dan menurun apabila

⁸Stephen W.Littlejohn & Karen A.Foss “*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*” (Jakarta: Kencana 2016) hal. 895-897.

diberi hukuman.⁹ Jadi, misalnya anak yang direspons dengan tawa setelah memaki akan cenderung memaki lagi, sedangkan yang ditegur akan cenderung berhenti memaki.

Hovland dan rekannya di Yale menunjukkan sikap evaluasi atas sesuatu yang relatif awet akan memandu perilaku. Olehnya itu, jika seseorang ingin mengubah perilaku orang, seseorang harus fokus pada upaya mengubah sikap orang lain. Kelompok Yale ini fokus pada studi empat faktor, yakni yang berkaitan dengan sumber pesan persuasif, pesan itu sendiri, saluran penyampai pesan, dan penerima pesan. Melalui beberapa contoh, riset itu mengindikasikan bahwa perubahan sikap lebih mungkin terjadi ketika sumber dianggap terpercaya, disukai, atraktif, dan sama dengan audiensi.¹⁰ Mungkin yang paling menonjol yaitu teori inokulasi dan teori penilaian sosial.

Berdasarkan temuan kelompok Yale tentang daya persuasi pesan ketika menyajikan dua sisi dari satu argumen sembari menolak sisi yang bersebrangan, William McGuire mengembangkan teori inokulasi, pendekatan untuk membuat orang resisten terhadap argumen persuasi pihak lain. Teori ini didasarkan pada metafora biologis, secara spesifik, dengan cara yang mirip seperti memasukkan virus dalam dosis kecil akan membuat orang bisa bertahan dari virus ini di masa mendatang.¹¹ Dengan demikian orang dapat menahan bujukan persuasi di masa depan dengan cara diberi : (a) beberapa argumen yang bertentangan dan (b) penolakan yang melemahkan argument selanjutnya. Dalam kondisi yang tepat, inokulasi merupakan cara yang kuat dan memiliki aplikasi penting.

1.2. Teori Retorika

Ilmu retorika merupakan suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang cara berbicara kepada semua orang. Dalam berbicara juga memiliki sebuah seni berbicara agar masyarakat atau khalayak juga dapat menerima apa yang

⁹Stephen W.Littlejohn & Karen A.Foss “*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*” (Jakarta: Kencana 2016) hal. 895.

¹⁰Stephen W.Littlejohn & Karen A.Foss “*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*” (Jakarta: Kencana 2016) hal. 896

¹¹Stephen W.Littlejohn & Karen A.Foss “*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*” (Jakarta: Kencana 2016) hal. 896-897

dikatakan oleh pembicara atau komunikator. Retorika berbicara juga bagian dari *public speaker*, yang digunakan untuk menarik perhatian orang lain ataupun khalayak.

Retorika adalah sebuah ilmu berbicara di depan khalayak kata Aristoteles, yakni menyampaikan pesan atau informasi yang dapat memengaruhi khalayaknya. Secara etimologis, retorika berasal dari bahasa Yunani, "*rhetrike*" artinya kemampuan seseorang dalam dunia seni yaitu seni berbicara. Dalam bukunya Aristoteles "*Rhetoric*", mengatakan retorika yaitu sebuah seni dalam berbicara atau kemampuan dalam berbicara dengan menggunakan bahasa yang mudah dipahami atau bahasa yang efektif.¹²

Aristoteles biasanya dikenal sebagai orang memberikan penjelasan mengenai dinamika *public speaking*. Retorika (*rhetoric*) secara khusus membahas mengenai pembicara, yang kedua berfokus pada khalayak, sedang yang ketiga mendiskusikan isi dari pidato itu sendiri. Retorika Aristoteles dianggap sebagai salah satu tulisan yang paling berpengaruh di dunia Barat oleh para sejarawan, filsuf, dan pakar komunikasi. Selain itu, banyak orang masih menganggap karya tulis yang paling signifikan mengenai persiapan pidato dan penyusunan pidato. Bagi Aristoteles retorika ini memberikan sebuah respon pada masalah, serta hal yang diinginkan oleh Aristoteles yaitu agar pembicara berusaha melampaui insting awal mereka yang ingin membujuk orang lain.

Dalam Konteks *public speaking*, Aristoteles menyatakan bahwa hubungan antara pembicara dengan khalayak harus dipertimbangkan. Para pembicara tidak boleh menyusun atau menyampaikan pidato mereka tanpa mempertimbangkan khalayak mereka. Para pembicara harus berpusat pada khalayak, mereka harus memikirkan khalayaknya sebagai sekelompok besar orang yang sama. Seperti halnya seorang pendakwah sebelum berceramah harus memerhatikan audiens ataupun khalayaknya, artinya sebelum berbicara penceramah tersebut harus mampu menganalisis siapa yang akan

¹²Rajiyem, Sejarah dan Perkembangan Retorika, Humaniora, Vol. 17, No. 2, Juni 2005. Hal 142-153

mendengarkan isi ceramahnya. Analisis khalayak merupakan proses mengevaluasi suatu khalayak dan latar belakangnya (seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan) Dan menyusun pidatonya sedemikian rupa sehingga para pendengar memberikan repsons sebagaimana yang diharapkan. Memahami khalayak itu sangat penting sebelum melakukan pembicara, sebab setiap khalayak merupakan pendengar yang memiliki keunikan dan analisis yang berbeda dari yang ditangkap.

Menurut Aristoteles sebelum berpidato pembicara harus memahami tiga bukti retorik yang merujuk pada cara-cara persuasi, tiga bukti tersebut yaitu *ethos*, *pathos*, dan *logos*. **Ethos** merujuk pada karakter, intelegensi, dan niat baik yang dipersepsikan dari seorang pembicara ketika hal-hal ini ditunjukkan melalui pidatonya. Eugne Ryan menyatakan bahwa *ethos* merupakan istilah yang luas merujuk pada pengaruh timbale balik yang dimiliki oleh pembicara dan pendengar terhadap satu sama lain. Ryan menyatakan bahwa Aristoteles percaya bahwa pembicara dapat dipengaruhi oleh khalayak sebagaimana khalayak dapat dipengaruhi oleh pembicara. Aristoteles merasa bahwa sebuah pidato yang disampaikan oleh seseorang yang terpercaya akan lebih persuasif dibandingkan dengan pidato seseorang yang kejujurannya dipertanyakan. **Logos** yaitu bukti logika yang digunakan oleh pembicara dengan argument mereka, rasionalisasi, dan wacana. Logos mencakup penggunaan beberapa praktik termasuk menggunakan klaim logis dan bahasa yang lugas dan jelas. Menggunakan frase-frase puitis berakibat pada kurangnya kejelasan dan kealamian. **Phatos** berkaitan dengan emosional yang dimunculkan pendengar. Aristoteles berargumen bahwa para pendengar yang menjadi alat pembuktian ketika emosi mereka digugah, para pendengar menilai dengan cara berbeda ketika mereka dipengaruhi oleh rasa bahagia, sakit, benci, atau takut.

Suatu pidato dapat menjadi efektif, Aristoteles yakin bahwa para pembicara harus mengikuti tuntutan tertentu atau prinsi-prinsip, yang disebut kanon. Hal ini merupakan sebuah rekomendasi agar membuat pidato yang disampaikan lebih menggugah. Ada lima hal yang dibutuhkan untuk pidato yang efektif, yaitu penemuan, pengaturan, gaya, penyampaian, dan ingatan.

1. Penemuan

Penemuan didefinisikan sebagai konstruksi atau penyusunan dari suatu argumen yang relevan dengan tujuan dari suatu pidato. Penemuan berhubungan erat dengan logos, karenanya mencakup cara berpikir serta ilmu pengetahuan yang dibawa oleh seorang pembicara ke dalam situasi berbicara. Dalam artian pembicara akan sangat membutuhkan penemuan sebelum berpidato dengan tujuan membujuk khalayaknya.

2. Pengaturan

Pengaturan berhubungan dengan kemampuan pembicara untuk mengorganisasikan pidatonya. Aristoteles merasa bahwa pembicara harus mencari pola terorganisasi bagi pidatonya untuk meningkatkan efektivitas pidato. Sebuah pidato yang efektif adalah pidato yang disampaikan secara teratur, terorganisir, serta tersusun. Pidato secara umum harus mengikuti tiga unsur penting yaitu, pengantar, batang tubuh, dan kesimpulan. Ketiga unsure tersebut sangat penting untuk efektifnya sebuah pidato yang disampaikan, selain itu dapat menarik perhatian khalayak dalam mendengarkan pidato yang disampaikan.

3. Gaya

Gaya mencakup penggunaan bahasa untuk menyampaikan ide-ide di dalam sebuah pidato. Aristoteles juga membahas mengenai pemilihan kata, penggunaan perumpamaan, dan kepatasan kata, setiap jenis retorika memiliki gayanya masing-masing. Penggunaan kata-kata dalam sebuah pidato perlu pula dianalisis sebelum disampaikan sebab khalayak akan bosan ketika mendengarkan kata-kata yang kuno dan istilah yang sederhana. Untuk mengatasi hal tersebut Aristoteles memperkenalkan metafora atau majas yang dapat membantu untuk membuat sesuatu yang kurang jelas menjadi mudah dipahami.

4. Penyampaian

Penyampaian merujuk pada presentasi nonverbal dari ide-ide seorang pembicara. Penyampaian biasanya mencakup beberapa perilaku seperti kontak mata, tanda vocal, ejaan, kejelasan pengucapan, dialek,

gerakan tubuh, dan penyampaian fisik. Bagi Aristoteles, penyampaian secara spesifik berkaitan dengan manipulasi dari suara.

5. Ingatan

Ingatan merujuk pada usaha-usaha pembicara untuk menyimpan informasi untuk sebuah pidato. Ingatan ini meliputi dari ke empat kanon sebelumnya serta bertugas menyimpan penempunan, pengaturan, gaya serta penyampaian dari pidato.

C. Tinjauan Konseptual

Proposal skripsi yang berjudul “Persuasi *da’i* Melalui teknik retorika dan reputasi diri” dalam judul tersebut perlu dibatasi pengertiannya agar pembahasannya dalam proposal skripsi ini fokus dan lebih spesifik dan tidak mengandung unsur-unsur pokok lain. Selain itu tinjauan konseptual akan memudahkan isi pembahasan serta dapat menghindari kesalahpahaman dari pembatasan makna yang terkait dengan judul tersebut. Oleh karena itu, dibawah ini akan diuraikan tentang pembatasan makna dari judul tersebut.

3.1. Konsep Komunikasi Persuasif

1) Definisi Komunikasi Persuasi

Penyampaian pesan haruslah dilakukan secara efektif, agar pesan yang disampaikan dapat mencapai tujuan sesuai dengan yang diharapkan. Komunikasi persuasif adalah proses penyampaian pesan kepada komunikan, pesan yang disampaikan oleh komunikator yaitu pesan yang efektif yang mudah dipahami oleh komunikan, sehingga mampu menarik perhatian khalayak, Terlebih lagi akan mendapatkan perhatian dari publik. Dengan tujuan antara lain untuk mengubah sikap, pandangan, pendapat dan tingkah laku komunikan untuk menjadi konsultan.

Komunikasi perusasif yaitu komunikasi yang mampu menyadarkan komunikannya sendiri dengan ilmu persuasi. Adanya komunikasi persuasi maka tanpa sadar komunikan yang mendengarkan komunikator tersebut akan

melakukan apa yang ada dalam pesan komunikator tersebut. Seperti halnya seorang penyiar meyakinkan kepada para pendengarnya bahwa adanya kemacetan akibat kecelakaan, sehingga membuat pendengarnya yang akan melewati jalanan tersebut mencari jalan yang lain agar tidak terjebak macet. Contoh lain ketika seorang *da'i* memerintahkan jamaahnya untuk melaksanakan sholat tahajjud di waktu malam, agar mendapatkan sesuatu yang diinginkan. Sehingga membuat komunikator akan melakukan sholat tahajjud tersebut agar mendapatkan apa yang diinginkan.

2) Elemen Komunikasi Persuasi

a. Komunikator

pembicara atau orang yang menyampaikan pesan, baik bersifat informasi atau berita kepada komunikan atau khalayak. Komunikator juga merupakan seseorang yang mampu mengatur pesan apa yang boleh disampaikan dan pesan apa yang tidak boleh disampaikan

b. Komunikasi (pesan)

Pesan merupakan informasi, peristiwa, yang disampaikan melalui media-media. Pesan inilah yang mempengaruhi dampak pemikiran khalayak¹³. Sebuah interaksi tidak akan bisa berjalan tanpa adanya sebuah isi pesan. Seperti halnya seorang atasan berbicara dengan bawahannya, isi pembicaraan yang dibicarakan oleh keduanya yang dimaksud pesan komunikasi.

c. Daya tarik pesan

Dalam buku Jalaluddin Rahmat "*Psikologi Komunikasi*", Daya tarik pesan antara lain :

1. Imbauan takut

Imbauan takut yaitu gambaran kompleks perilaku individu dengan perilaku rasa khawatir seseorang. Imbauan takut ini biasanya berupa ancaman dan biasa pula datang dari pribadi individu karena sering berfikir *negative*.

¹³ Muhammad Mufid, *etika dan filsafat komunikasi*, (Jakarta:premadamedia group, 2009) hal 246.

2. Imbauan rasional

Imbauan rasional, adalah sebuah daya tarik untuk meyakinkan penerima dengan menyajikan bukti yang empiris dan logis yang mendukung. Sehingga pesan dapat menarik dan mampu diterima secara logika oleh penerima pesan.

3. Saluran

Dalam komunikasi sering membutuhkan sebuah saluran, dan komunikasi tidak akan mampu berhasil jika tidak ada saluran. Saluran dapat juga dikatakan sebuah *channel* untuk menghubungkan sebuah komunikasi.

4. Imbauan ganjaran

Imbauan ganjaran, yaitu sebuah komunikasi atau interaksi yang menjanjikan komunikasi sesuatu yang mereka perlukan atau mereka inginkan (iming-imingan).

3) Metode Komunikasi Persuasi

Menurut Effendy lima metode dalam komunikasi Persuasi yaitu :

- a) *Iching device* yaitu menata pesan komunikasi.
- b) *Pay of idea* merupakan kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan mengiming-imingi hal yang menguntungkan.
- c) *Red herring* adalah seni komunikator untuk meraih kemenangan.
- d) Asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi yang mampu menarik suatu perhatian khalayak
- e) Integrasi adalah seorang pembicara mampu menyatukan dirinya dengan penerima pesan atau khalayaknya.

a. Pendekatan untuk Penolakan Persuasi

William McGuire mengembangkan teori inokulasi, pendekatan untuk membuat orang resisten terhadap argumen persuasi pihak lain. Dengan demikian, orang dapat menahan bujukan persuasi di masa depan dengan cara

diberi ,beberapa argumen yang bertentangan dan Penolakan yang melemahkan argumen selanjutnya.¹⁴

Pendekatan resistensi kedua, metode reaktansi psikologis, dikemukakan oleh Jack Brehm. Menurut teori ini, orang menghargai kebebasan untuk memilih tindakan sendiri. Ketika upaya untuk membujuk mereka akan mengancam kebebasan ini, orang menjadi termotivasi untuk menegaskan kebebasannya, terkadang dengan mempertahankan perilakunya dengan cara bertentangan dengan bujukan yang ada di dalam pesan persuasif.

3.2. Konsep Retorika

1) Definisi Retorika

Retorika berasal dari bahasa inggris, *rethoric* yang artinya ilmu berbicara, maksudnya adalah keahlian dalam berbicara didepan public termasuk khalayak walaupun para ahli masih memiliki pendapat yang berbeda tentang retorika, kejelasan dapat diketahui bahwa tujuan utama retorika adalah terjadinya sebuah komunikasi yang dapat mempengaruhi khalayaknya.¹⁵

Retorika adalah seni persuasi, Seni berbicara juga disebut ilmu retorika, sebuah uraian yang memiliki makna dengan kata-kata yang harus singkat, jelas dan meyakinkan, dengan keindahan bahasa yang disusun untuk hal-hal yang bersifat memerintah (*instructive*), memperbaiki (*corrective*), mendorong (*suggestive*), dan mempertahankan (*defensive*).¹⁶

2) Tujuan Retorika

Tujuan retorika yakni memengaruhi, mempersuasi, dan meyakinkan orang lain melalui teknik retorika komunikator. Retorika bukan sekedar memperhatikan seni dalam berbicara, namun juga bahasa dan pemilihan kata yang dikeluarkan pembicara harus pula diperhatikan.

¹⁴Stephen W.Littlejohn & Karen A.Foss “*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*” (Jakarta: Kencana 2016) hal. 896.

¹⁵Sumiroh, Pengaruh Mata Kuliah Retorika Dakwah Terhadap Kemampuan Berbicara Mahasiswa, (Uin Sultan Maulana Hasanuddin Banten, 20018), hal 29

¹⁶Onong Uchjana Effendy, Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi, (Bandung: Citra Aditya Bakti, 2003), h.4

Teknik berbicara yang dikeluarkan seorang pembicara yaitu upaya sang pembicara agar penerima pesan benar mempercayai pesan yang disampaikan komunikator. Dari tutur kata yang rapi dan jelas diharapkan informasi yang kita sampaikan dapat dipahami dan dicerna oleh pendengar.

3) Fungsi Retorika

Pembicara yang akan menyampaikan pesan komunikasinya terlebih dahulu mampu memahami kondisi lawan bicaranya atau komunikannya. Fungsi utama retorika ialah mengatur keputusan pembicara dengan memberikan bahasa yang tepat, pembicara juga harus mampu memahami logika lawan bicara atau komunikan. Logika diartikan sebagai kejiwaan, lawan bicara harus memiliki kejiwaan yang baik agar dapat menerima pesan dengan masuk akal dan baik.¹⁷

4) Jenis Retorika

Jenis retorika yang biasa digunakan oleh komunikator yakni; *Pertama*, retorika dialektika, Retorika ini sering juga disebut sebagai retorika psikologi, yaitu Retorika ini sangat memperhatikan nilai-nilai moralitas dan nilai kebajikan dan sifatnya dapat menenangkan jiwa manusia. Tujuan utama retorika ini mengarah kepada pembinaan kegamaan. Retorika yang seperti ini umumnya digunakan di dalam ceramah-ceramah agama. Retorika yang muncul sebagai kebalikan dari retorika persuasi. *Kedua* retorika persuasi, yaitu retorika yang bertujuan menarik perhatian khalayak dengan mempengaruhi khalayaknya, dengan itu pembicara harus mampu mengolah pesannya.

Retorika yang peneliti akan teliti yakni retorika dakwah seorang *da'i*. Retorika dakwah merupakan pembicaraan yang disampaikan *da'i* untuk tujuan dakwah di jalan Allah swt. Selain itu pula, Retorika dakwah ini digunakan untuk menyampaikan pesan-pesan dakwah. Ilmu retorika dakwah ini digunakan *da'i* untuk mempersuasi, mempengaruhi, serta membujuk

¹⁷ Yusuf zainal Abidin, Pengantar Retorika,(Bandung: Pustaka setia, 2013) hal. 58

mad'u, khalayak, dan pendengarnya. Menurut Hedrikus, Jenis retorika diklasifikasikan menjadi tiga jenis diantaranya yaitu¹⁸ :

1. Pembinaan Teknik Bicara

Pembinaan teknik berbicara merupakan hal yang penting untuk diketahui, sebab jenis retorika ini merupakan hal yang dapat membantu seseorang dalam menguasai ilmu retorika. Teknik bicara ini seperti, cara pengucapan, teknik bernapas, serta teknik bina suara.

2. Monologika

Jenis ilmu retorika ini adalah pembicara yang hanya terdiri satu orang atau seorang saja. Artinya hanya seorang yang menyampaikan informasi. Contoh jenis retorika monologika adalah berpidato, berceramah, dan menyampaikan kata sambutan.

3. Dialogika

Dialogika merupakan ilmu berbicara yang melibatkan dua orang atau lebih. Ilmu berbicara yang dimaksud adalah berbicara secara berdialog. Proses pembicaraan pada jenis retorika ini adalah berbicara dengan adanya feedback antar komunikasi dan komunikator. Proses ini seperti, berdiskus

Retorika dakwah ini mengacu kepada pengertian dakwah sebagaimana firman Allah dalam Q.S. An-Nahl:125.



¹⁸Dhanik Sulistyarini dkk, Buku Ajar Retorika, (Banten: Cv. AA Rizky, 2020) Hal 85.

Terjemahnya :

Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang lebih mengetahui siapa yang sesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui siapa yang mendapat petunjuk.¹⁹

3.3. konsep Reputasi diri

1) Definisi Reputasi diri

Penghargaan tinggi serta penghormatan merupakan sebuah keputusan yang ditujukan kepada sebuah perusahaan yang telah diberikan kepercayaan yang menyeluruh. Bagi suatu perusahaan dimana produk utama yang dihasilkan adalah suatu jasa, maka reputasi dan nama baik sangat menentukan kata Weisse Et Al. Pemasaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan, terutama merujuk adanya anggapan bahwa reputasi yang berupa citra merk (*brand image*), pelayanan prima (*service excellent*), citra perusahaan (*company image*), dan semua yang berhubungan dengan kepuasan nasabah mendapatkan prioritas. Namun, penelitian ini menegaskan reputasi pada seorang *da'i* dalam berdakwah. Menjadi seorang *da'i* yang dikenal masyarakat banyak perlu menjaga sebuah reputasi atau citra dirinya untuk kelancaran dakwahnya. Semakin baik citra *da'i* tersebut maka reputasinya di wilayah tersebut akan semakin bagus dan dakwahnya akan berjalan dengan lancar. Sebagaimana dalam surah Ash-Shaff: [61]: 2-3:



Terjemahnya:

¹⁹ Departemen Agama RI, Al-Aliyy Al-Qur'an dan Terjemahannya, (Bandung: Diponegoro, 2006), h. 224.

Wahai orang-orang yang beriman, kenapakah kamu mengatakan sesuatu yang tidak kamu kerjakan?. Amat besar kebencian di sisi Allah bahwa kamu mengatakan apa-apa yang tidak kamu kerjakan.²⁰

Kandungan surah Ash-shaff yaitu seorang penceramah tidak hanya mengandalkan gaya bicara atau tekniknya dalam berdakwah, namun juga mengandalkan penampilan yang ditampilkan, baik itu berupa perilaku atau pakaian. Kemudian, ummat dapat bercermin pada diri seorang *da'i* mengenai kehidupan yang dituntut oleh ajaran Islam. Salah satu sebab yang menjadikan dakwah Rasulullah saw. Mendapatkan hasil yang gemilang karena sifat keteladanan, artinya apa saja yang beliau sampaikan semuanya telah beliau lakukan.²¹

2) Indikator Reputasi

Adapun indikator-indikator reputasi pada penelitian ini diacu dari penelitian Selnes adalah:

a. Nama baik

Nama baik merupakan sebuah anggapan seorang nasabah kepada perusahaan tersebut. Menjaga nama baik bagi perusahaan sangatlah perlu demi untuk memberikan kesan yang baik bagi para konsumen. Dengan tujuan agar ketika konsumen membeli barang di sebuah perusahaan, konsumen akan tau bagaimana kriteria barang tersebut. Jadi nama baik sangat menjamin kepercayaan konsumen.

b. Reputasi pesaing

Artinya ciri khas sangat diperlukan dalam suatu perusahaan. Reputasi pesaing adalah anggapan para pesaing dari perusahaan – perusahaan, anggapan tentunya harus lah bersifat positif, dengan itu perusahaan harus mampu memperlihatkan nilai dan hal baik kepada konsumen dan perusahaan pesaing.

c. Dikenal luas

²⁰Kementrian Agama Ri, Al-Qur'an dan Terjemahannya (Bandung: Ptsygma Examedia Arkanleema,2010) hal.552.

²¹Retorika Modern Pendekatan Praktis (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 1998), h. 73.

Dikenal luas merupakan sebuah perusahaan sudah universal dan sangat terkenal serta tak lazim lagi untuk didengar, baik bagi perusahaan pesaing maupun para konsumen. Dikenal luas menunjukkan bahwa sebuah perusahaan serta produk yang dimiliki sudah sangat terjamin dan berkualitas.

d. Kemudahan di ingat

Kemudahan di ingat menunjukkan persepsi konsumen untuk ingin selalu membeli barang atau produk dari perusahaan tersebut. Sehingga berilah nama pada perusahaanmu dengan nama yang mudah untuk orang lain ingat selalu.

3.4. Konsep *Da'i*

1) Definisi *Da'i*

Kata *da'i* berasal dari bahasa Arab bentuk mudzakkar (lakilaki) berarti orang yang mengajak, kalau *muannas* (perempuan) disebut *da'iyah*. Dengan kata lain *da'i* adalah orang yang mengajak baik secara langsung atau tidak langsung, melalui lisan, tulisan, atau perbuatan untuk mengamalkan ajaran-ajaran Islam, atau menyebarkan ajaran Islam, dan merubah perilaku atau perbuatan orang lain kearah yang lebih baik. *Da'i* merupakan orang yang aktifitasnya selalu berdakwah, menyebarkan agama Islam.²²

2) Kriteria *Da'i*

Berikut beberapa kriteria yang harus dimiliki oleh seorang *da'i*:

- a. Iman dan taqwa kepada Allah, yaitu memiliki keyakinan yang kuat tentang keesaan Allah dan menjalankan segala perintah Allah serta menjauhi larangan Allah.
- b. Ihsan kepada Allah, yaitu menyembah Allah seolah-olah melihatNya atau meyakini bahwa Allah melihat kepadanya. Sedangkan secara sosiologis,

²² Enjang dan Aliyudin, *Dasar – dasar Ilmu dakwah* (Bandung:Widya Padjajaran, 2009) hal 73-74.

ihsan artinya berbuat baik kepada sesama, berbakti, tolong-menolong, dan sebagainya

- c. Amanah, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas kepercayaan atau tugas yang diembannya, baik tanggung jawab kepada Allah maupun kepada manusia lainnya.
- d. Istiqomah, yaitu konsisten atau teguh dalam menegakkan kebenaran.
- e. Berakhlak mulia atau memiliki budi pekerti yang baik dalam seluruh perkataan dan perbuatannya.
- f. Berpandangan yang luas, artinya berwawasan luas dan menghindari sikap picik.
- g. Berpengetahuan yang luas, baik dalam bidang keagamaan maupun pengetahuan umum lainnya.²³

3) Tugas dan Fungsi *Da'i*

Tugas pokok seorang *da'i* adalah yakni meneruskan tugas Rasulullah SAW. Yang berarti harus menyebarkan ilmu - ilmu dakwah serta menyebarluaskan kebaikan sesuai dengan Al-quran dan hadis. Adapun fungsi seorang *da'i* yaitu :

- 1) Meluruskan aqidah, yaitu dengan menunjukkan keesaan Allah sebagai Tuhan yang hak untuk disembah.
- 2) Memberi pencerahan dan memotivasi umat untuk beribadah dengan baik dan benar.
- 3) *Amar ma'ruf nahi mungkar*, yaitu menyeru pada kebajikan dan mencegah pada kemungkaran.
- 4) Menolak kebudayaan yang merusak, yaitu kemampuan individu untuk memperbaiki budaya dan juga syariat agama islam .²⁴

²³ Enjang dan Aliyudin, *Dasar – dasar Ilmu dakwah* (Bandung:Widya Padjajaran, 2009) hl 76-78.

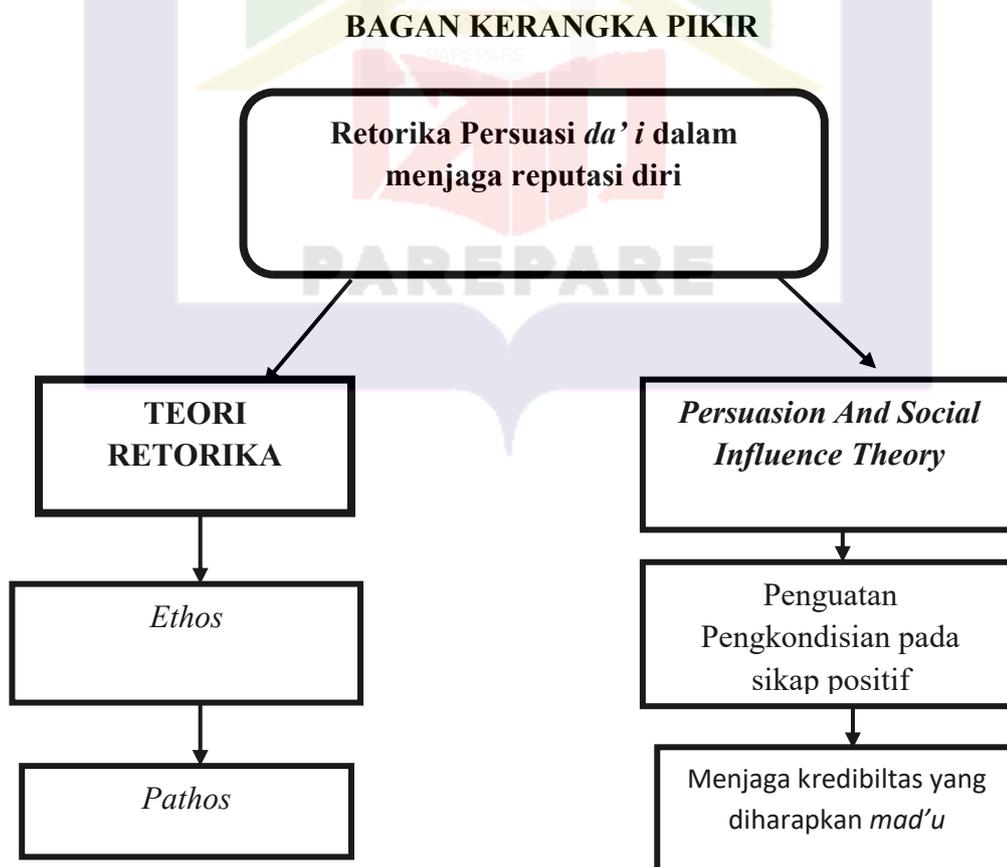
²⁴Enjang dan Aliyudin, *Dasar – dasar Ilmu dakwah* (Bandung:Widya Padjajaran, 2009) hal 74-75

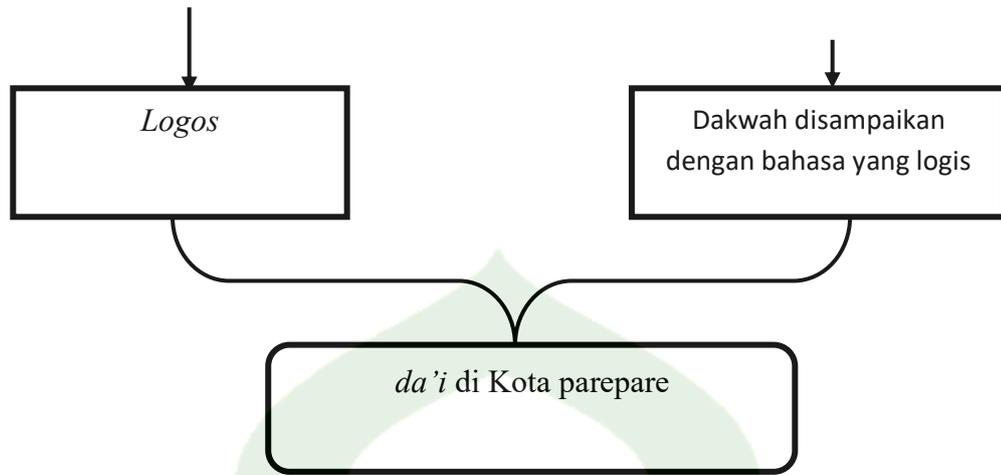
3.5. Komunitas *Da'i*

Komunitas *da'i* merupakan sebuah perkumpulan semua penceramah bahkan ulama demi mencapai sebuah visi utama yakni menyampaikan dakwahnya kepada kalangan masyarakat. Diberbagai kota atau pun wilayah telah banyak terbentuk komunitas *da'i*. Komunitas ini dibentuk untuk memberikan peluang kepada para muslimin dan muslimah dalam menyebarkan kebaikan sesuai yang ada dalam Al-quran dan hadist. Termasuk di wilayah kota parepare yang memiliki julukan kota ulama dan santri juga memiliki beberapa komunitas *da'i*, seperti komunitas pendakwah keren (KPK) dan masih banyak yang lainnya.

D. Kerangka Pikir

Peneliti berusaha semaksimal mungkin untuk membahas dan menemukan permasalahan secara sistematis dengan harapan bahwa kajian ini dapat memenuhi syarat sebagai suatu karya ilmiah. Berdasarkan pembahasan diatas penulis dapat merumuskan kerangka pikir sebagai berikut:





BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metode kualitatif menekankan pada proses berfikir, proses analisis secara induktif yang berkaitan dengan dinamika hubungan antar fenomena yang diamati dan senantiasa menggunakan logika ilmiah, selain itu juga membutuhkan sebuah pendapat dan argumen dari seorang peneliti.²⁵ Penelitian kualitatif merupakan sebuah metode yang instrumen penelitiannya adalah peneliti itu sendiri.

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis yaitu studi kasus. Jenis pendekatan studi kasus ini merupakan jenis pendekatan yang berfungsi untuk menelaah lebih dalam serta menyelidiki dan memahami sebuah kejadian atau masalah yang telah terjadi sesuai dengan judul peneliti. Dengan mengumpulkan berbagai macam informasi yang kemudian diolah untuk mendapatkan sebuah solusi agar masalah yang diungkap dapat terselesaikan. Susilo Rahardjo & Gudnanto pada tahun 2010 juga menjelaskan bahwa studi kasus merupakan suatu metode pendekatan yang digunakan oleh peneliti untuk memahami sebuah kasus atau sebuah masalah individu yang dilakukan secara integrative dan komprehensif agar diperoleh pemahaman yang mendalam tentang individu tersebut beserta masalah yang dihadapinya dengan tujuan masalahnya dapat terselesaikan dan memperoleh perkembangan diri yang baik.²⁶ Masalah ataupun kasus yang akan peneliti teliti yaitu tentang upaya *da'i* dalam mempersuasi khalayaknya dengan teknik retorika dan reputasi dirinya di depan khalayaknya.

²⁵ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2015) hlm 80.

²⁶ Basrowi, Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif* (Jakarta : Rineka Cipta, 2008) hlm 21

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Peneliti meneliti di Kota Parepare, dengan fokus kepada *da'i* yang ada di kota parepare yang terdaftar di Kemenag dan beberapa Komunitas *Muballiq* di kota parepare. Komunitas *Muballiq* yaitu komunitas pendakwah keren (KPK), Nahdatul Ulama (NU), dan Muhammadiyah. Jumlah informan yang didapatkan sesuai dengan kriteria penuli serta fokus penelitian adalah 6 infroman atau *da'i*.

2. Waktu Penelitian

Penulis pada penelitian ini melakukan penelitian selama kurang 1 bulan lamanya yaitu dari bulan Desember 2021 sampai bulan Januari 2022.

3. Subjek Penelitian

Subjek penelitian ialah individu yang akan membantu peneliti untuk mendapatkan informasi mengenai penelitian yang akan diteliti oleh peneliti. Subjek penelitian ini juga dikenal dengan responden artinya orang yang memberi respon kepada peneliti. Subjek penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah penceramah atau *da'i*. *Da'i* yang dimaksudkan adalah yang telah terdaftar di Mui dan komunitas *muballiq* di kota Parepare.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini difokuskan teknik retorika dan reputasi diri *da'i* (studi pada *muballiq* di kota parepare), peneliti ingin mengetahui bagaimana upaya *da'i* dalam berdakwah dengan teknik retorika dan reputasi dirinya, dengan kriteria subjek penelitian sebagai berikut :

- 1) subjek penelitian (*da'i*) ini berasal dari *Muballiq* di kota Parepare ;
- 2) Usia subjek penelitian (*da'i*) ini berkisar 25 – 40 tahun;

- 3) Subjek penelitian (*da'i*) yang sudah berdakwah selama minimal 5 tahun.

D. Jenis dan Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

a. Data Primer

Data primer adalah data asli yang dikumpulkan oleh peneliti untuk menjawab sejumlah masalah risetnya secara khusus²⁷. Dalam penelitian yang dilakukan ini peneliti mengambil data melalui wawancara mendalam (*in depth interview*), dan observasi kepada *da'i*. Dalam penelitian ini yang dilakukan penulis yaitu mengambil data dari wawancara yang dilakukan kepada kepala Bimas Kemenag Parepare, yang sesuai dengan survey awal peneliti yakni *da'i* yang terdaftar di Kemenag baik itu *da'i* yang terjadwal pada khutbah jum'at dan *da'i* yang terjadwal pada bulan Ramadhan. Sesuai dengan data kemenag yang didapatkan oleh penulis, jumlah *da'i* pada khutbah jum'at berjumlah 171 *da'i*, sedangkan jumlah *da'i* yang terdaftar pada bulan ramadhan adalah 167 *da'i*.

Dalam penelitian kualitatif posisi narasumber sangat penting, bukan sekedar memberi respon, melainkan juga sebagai pemilik informasi, sebagai sumber informasi (*key informan*).

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang sudah jadi, biasanya telah tersusun dalam bentuk dokumen, misalnya mengenai data demografis suatu daerah dan sebagainya. Data sekunder juga merupakan data pelengkap dari data primer yang diperoleh dari buku-buku literatur, jurnal, dan informan lainnya yang ada hubungannya dengan masalah yang diteliti.

²⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi* (Bandung: Alfabeta) hal. 287.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, peneliti terlibat langsung dilokasi penelitian atau penelitian lapangan untuk mengadakan penelitian dan memperoleh data-data konkret yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari sebuah penelitian adalah mendapatkan data. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a) Pengamatan Observasi

Observasi didefinisikan sebagai suatu proses melihat, mengamati dan mencermati serta merekam perilaku secara sistematis untuk suatu tujuan tertentu, observasi ialah suatu kegiatan mencari data yang dapat digunakan untuk mendeskripsikan lingkungan yang diamati aktivitas yang berlangsung, individu-individu yang terlihat dalam lingkungan tersebut beserta aktivitas dan perilakunya yang dimunculkan serta makna kejadian berdasarkan perspektif individu yang terlibat tersebut.²⁸ Observasi yang dilakukan peneliti adalah pembawaan dan teknik retorika seorang *da'i* dalam menyampaikan sebuah ceramah didepan *mad'u*. Peneliti melakukan observasi di masjid-masjid kota Parepare selama 1 minggu dan peneliti melihat cara ceramah *da'i*, bahasa yang digunakan *da'i* dalam berceramah. Masjid yang dikunjungi oleh peneliti yaitu masing-masing dari masjid disatu kecamatan, seperti kecamatan Ujung, kecamatan Soreang, kecamatan Bacukiki, dan kecamatan Bacukiki Barat. Selain observasi di masjid peneliti juga mengumpulkan data observasi melalui wawancara awal kepala bagian Bimas Kemnag kota parepare.

b) Wawancara (*Interview*)

Wawancara (*Interview*) adalah salah satu teknik pengumpulan data yang pelaksanaannya bisa dilakukan secara langsung bertatap muka (*face to face*) dengan orang yang diwawancarai (*interview*) atau secara tidak langsung

²⁸ Haris Herdiansyah, *Wawancara, Observasi dan Focus Goup* , hlm 131-132.

seperti melalui telfon, internet, atau surat (wawancara tertulis termasuk lewat e-mail dan sms).²⁹

Keterlibatan informan bersifat sukarela. Sebelum melakukan wawancara, peneliti terlebih dahulu menjelaskan tujuan penelitian dan jika informan bersedia untuk diwawancarai maka informan akan menandatangani Lembar Persetujuan Informan. Oleh karena itu, informan dapat menolak sebelum wawancara dimulai, menghentikan wawancara atau mengundurkan diri dari penelitian kapan saja jika tidak nyaman atau dapat menolak pertanyaan yang tidak diinginkan.

Setelah melakukan observasi penulis menemukan data *da'i* baik itu jadwal ceramah khutbah jumat atau ceramah ramadhan dari Kemenag Parepare, masing-masing jadwal tersebut kemudian dilakukan observasi kembali dari *da'i-da'i* yang terdaftar di kemenag. Penulis kemudian meninjau kembali mesjid yang ada di kota parepare tentang *da'i* yang terjadwal di kantor kemenag, serta penulis mencari informasi mengenai beberapa *da'i* yang difavoritkan oleh *mad'u* di masjid kota Parepare. Sehingga penulis mendapatkan 6 informan atau *da'i* sebagai subjek untuk dijadikan narasumber dalam penelitian ini. Proses wawancara dilakukan pada hari dan waktu yang berbeda sesuai dengan kesepakatan penulis dengan narasumber. Agar wawancara berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan, maka penulis mempersiapkan kebutuhan dalam menunjang kelancaran proses wawancara yaitu pedoman wawancara yang digunakan untuk mengarahkan pertanyaan kepada narasumber supaya penulis tetap fokus pada pokok permasalahan yang akan diketahui.

c) Dokumen Penunjang

Dokumen penunjang juga dikenal sebagai sebuah dokumen pendukung dari data yang telah didapatkan oleh seorang peneliti. Data tersebut berasal dari hasil survey awal. Data ini membantu peneliti untuk mengetahui keterangan awal sebelum melakukan penelitian.

²⁹ Asep Syamsul M romli, *Jurnalistik Praktisi*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya,2006), hlm. 35

d) Dokumentasi

Teknik dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen, baik tertulis, gambar maupun elektronik. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah gambar dan bukti percakapan saat melakukan wawancara melalui perantara media. Dokumentasi pada penelitian ini dapat berupa gambar, dan juga percakapan peneliti dengan informan melalui perantara wawancara antara peneliti dengan narasumber atau informan penelitian.

F. Uji Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif yaitu uji *credibility*. Agar data dalam penelitian kualitatif dapat dipertanggungjawabkan sebagai penelitian ilmiah perlu dilakukan uji keabsahan data. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan yaitu :

1. *Credibility*

Uji *credibility* (kredibilitas) atau uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang disajikan oleh peneliti agar hasil penelitian yang dilakukan tidak meragukan sebagai sebuah karya ilmiah dilakukan. Peneliti memiliki data wawancara awal ketika melakukan observasi awal di kantor Kemenag. Kemudian peneliti memiliki data daftar nama *da'i* yang terdaftar di kemenag Kota Parepare. Uji kredibilitas ini meliputi:

a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kredibilitas/kepercayaan data. Dengan perpanjangan pengamatan berarti peneliti kembali ke lapangan,

melakukan pengamatan, wawancara lagi dengan sumber data yang ditemui maupun sumber data yang lebih baru. Perpanjangan pengamatan berarti hubungan antara peneliti dengan sumber akan semakin terjalin, semakin akrab, semakin terbuka, saling timbul kepercayaan, sehingga informasi yang diperoleh semakin banyak dan lengkap. Perpanjangan pengamatan untuk menguji kredibilitas data penelitian difokuskan pada pengujian terhadap data yang telah diperoleh. Data yang diperoleh setelah dicek kembali ke lapangan benar atau tidak, ada perubahan atau masih tetap. Setelah dicek kembali ke lapangan data yang telah diperoleh sudah dapat dipertanggungjawabkan/ benar berarti kredibel, maka perpanjangan pengamatan perlu diakhiri. Sebelum peneliti turun langsung meneliti kepada informan, peneliti melakukan observasi dan pengecekan data yang didapatkan di kemenag. Pengecekan tersebut yaitu berupa jadwal *da'i* yang terdaftar di kemenag apakah diterapkan di masjid-masjid. Setelah itu, peneliti mengobservasi *da'i* favorit yang ada di daftar nama *da'i* kemenag kota Parepare.

b. Meningkatkan Kecermatan dalam Penelitian

Meningkatkan kecermatan atau ketekunan secara berkelanjutan maka kepastian data dan urutan kronologis peristiwa dapat dicatat atau direkam dengan baik, sistematis. Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara mengontrol/mengecek pekerjaan apakah data yang telah dikumpulkan, dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum. Untuk meningkatkan ketekunan peneliti dapat dilakukan dengan cara membaca berbagai referensi, buku, hasil penelitian terdahulu, dan dokumen-dokumen terkait dengan membandingkan hasil penelitian yang telah diperoleh. Dengan cara demikian, maka peneliti akan semakin cermat dalam membuat laporan yang pada akhirnya laporan yang dibuat akan semakin berkualitas. Peneliti telah menganalisa serta mengaitkan penelitian ini dengan teori yang digunakan oleh peneliti yaitu teori persuasi, teori retorika, serta teori pencitraan. Selain teori penelitian ini juga dikaitkan dengan tinjauan konseptual. Kemudian penelitian ini telah dilakukan perbandingan antara penelitian-penelitian yang memiliki kaitan, jelas sekali memiliki perbedaan dari penelitian terdahulu dengan penelitian lainnya, baik dari segi teori yang digunakan maupun metodenya

c. Triangulasi

Wiliam Wiersma mengatakan triangulasi dalam pengujian kredibilitas diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu. Sebelum melakukan penelitian peneliti melakukan triangulasi data dari sumber baik itu dari Kantor kemenag Kota Parepare maupun dari informan yang akan diwawancarai. Selain di kantor kemenag peneliti juga melakukan triangulasi di Masjid, terkait penentuan jadwal ceramah serta penentuan *da'i* di Masjid tersebut. Kepala Bimas Kemenag Kota Parepare juga menjelaskan bahwa reputasi bagi *da'i* itu sangat dijunjung tinggi dan menjadi penentu diterimanya kembali *da'i* ceramah di masyarakat atau di Masjid.

G. Teknik Analisis Data

Tahapan analisis data merupakan tahapan yang sangat menentukan, karena pada tahapan ini kaidah-kaidah yang mengatur keberadaan objek penelitian harus sudah diperoleh.³⁰ Analisis data adalah sebuah proses mengatur urutan data dan mengorganisasikannya ke dalam satu pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan rumusan kerja seperti yang disarankan oleh data. Pekerjaan analisis data dalam hal mengatur, mengurutkan, mengelompokkan, memberi kode dan mengkategorikan data yang terkumpul, baik dari catatan lapangan, gambar, foto atau dokumen berupa laporan. Aktivitas analisis data *Miles* dan *Huberman* mengemukakan tiga tahapan yang harus dikerjakan yaitu:³¹

1) Reduksi Data

Reduksi data merupakan kegiatan merangkum, memilih hal-hal pokok, memfokuskan pada hal-hal penting, dan mencari tema dan polanya. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran lebih jelas dan memudahkan untuk

³⁰ Mahsun, *Metode Penelitian Bahasa Tahapan Strategi, Metode dan Tekniknya*, (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada, 2005), hlm 111.

³¹ Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*, (Jakarta : PT Bumi Aksara, 2015) hlm 210.

melakukan untuk mengumpulkan data. Tahapan reduksi dilakukan untuk menelaah secara keseluruhan data yang dihimpun dari lapangan. Kegiatan yang dilakukan dalam reduksi data ini antara lain:

1. Mengumpulkan data dan informasi dari catatan hasil wawancara informan dan hasil observasi sebelum meneliti atau sesudah meneliti
2. Serta mencari hal-hal yang dianggap penting dari setiap aspek temuan penelitian.

2) Paparan Data

Teknik penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat dilakukan dalam berbagai bentuk seperti tabel, grafik, dan sejenisnya. Lebih dari itu, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Adapun fungsi data display untuk memudahkan dan memahami apa yang terjadi, juga untuk merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.

3) Penarikan Kesimpulan

Miles dan Huberman Dallah Rasyid mengungkapkan bahwa *Verifikasi* data dan penarikan kesimpulan adalah upaya untuk mengartikan data yang ditampilkan dengan melibatkan pemahaman peneliti.³² Kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan merupakan kesimpulan yang kredibel.³³

Pada tahap ini dilakukan pengkajian tentang kesimpulan yang telah diambil dengan data pembanding teori tertentu; melakukan proses *member check* atau melakukan proses pengecekan ulang, mulai dari pelaksanaan pra survey (orientasi), wawancara, observasi dan dokumentasi. Kemudian membuat kesimpulan umum untuk dilaporkan sebagai hasil dari penelitian yang telah dilakukan.

³² Harum Rasyid. *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama* (Pontianak: STAIN Pontianak, 2000) h. 71

³³ Sugiono. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&H.* (Bandung: Alfabeta, 2013) h. 99

BAB IV

HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Upaya persuasi ditinjau dari aspek retorika

Ditinjau dari aspek retorika peneliti telah melaksanakan penelitian berupa wawancara terhadap informan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti mendapatkan beberapa data sebagai berikut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya melihat audiens kemudian mempelajari ilmu retorika merupakan teknik yang dilakukan informan sebelum melaksanakan dakwah. Selain itu, informan juga mengungkapkan bahwa dengan memahami ilmu retorika maka akan menjadi jalan tercapainya tujuan dakwah. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan antara lain :

“Retorika dalam dakwah itu penting, tapi kalo kita dalam berdakwah itu harus memerhatikan dulu *mad'u* atau audiensnya seperti apa, jangan sampai kita berkoar-koar bagaimana tapi ternyata *mad'u* yang dibawa itu tidak sesuai dengan apa yang disampaikan. Bukan hanya materi, karena ada kalangan biasa *mad'u* yang suka lemah lembut, ada juga suka kalo besar suara, ada juga suka kalo lucu atau humoris. Ada juga yang kadang suka kalo banyak dalilnya.”³⁴

Data dari hasil temuan peneliti terbukti bahwa seorang *da'i* sangat perlu mengenali audiensnya atau *mad'u* sebelum melaksanakan dakwah, sebab *mad'u* merupakan unsur penting dalam mencapai tujuan dakwah. Materi dakwah yang disampaikan oleh *da'i* harus disesuaikan dengan kebutuhan *mad'unya*. Ketika audiensnya berasal dari kalangan usia muda atau millennial maka materi dakwah yang disampaikan harus selaras dengan perkembangan saat ini. Menjadi seorang *da'i* harus mampu mengetahui tingkat emosional dari *mad'u*. Sehingga saat suasana mulai

³⁴ Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

jenuh atau membosankan maka seorang *da'i* dapat menyelipkan bahasa-bahasa humoris, agar audiens atau *mad'u* kembali bersemangat mendengarkan dakwah yang disampaikan.

“Mengetahui ilmu komunikasi dakwah itu penting karena dengan menguasai ilmu komunikasi dakwah itu kita bisa sesuaikan kepada siapa kita berhadapan. Tanpa menguasai ilmu komunikasi dakwah itu, seorang pendakwah tidak akan bisa mencapai tujuan dakwah. Kan komunikasi bagian dari retorika, seperti halnya materi seorang pendakwah sama namun salah satu dari materi seorang *da'i* ini selalu mau didengar itu kan diantaranya karena retorikanya yang bagus.”³⁵

Berdasarkan dari jawaban diatas, kadangkala materi dakwah yang disampaikan oleh *da'i* yang satu dengan *da'i* yang lainnya itu sama, namun biasanya *mad'u* cenderung hanya ingin mendengarkan dakwah yang disampaikan oleh *da'i* yang satu. Ini tidak berarti materi yang disampaikan itu kurang bagus, namun itu terjadi sebab dari segi teknik penyampainnya yang mampu membuat *mad'u* tertarik. Jika *da'i* memiliki strategi yang baik dalam berdakwah, maka materi yang disampaikan akan mudah diterima oleh *mad'u*. Begitupun sebaliknya jika terdapat materi yang sama ketika sedang berdakwah, maka perlu strategi penyampaian yang berbeda, agar dakwah yang disampaikan ingin terus didengar oleh *mad'u*.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya latihan seperti cara pengucapan ataupun latihan pernapasan sebelum berdakwah. Selain latihan pengucapan hal yang penting diperhatikan beberapa informan juga melakukan kegiatan membaca sebelum melaksanakan dakwahnya. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan yaitu:

“jadi semua hebat itu karena ada proses, biasa kita melakukan latihan dan pada saat kita mau tampil ceramah dulu itu termasuk

³⁵ Ust.Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Alwasilah

pernapasan ini, karena pernapasan itu penting. Contohnya pengambilan nafas itu ketika kata “hadirin yang terhormat”.³⁶

Data diatas membuktikan bahwa seorang *da'i* yang hebat dalam berdakwah ternyata menganggap bahwa latihan penapasan sebelum menyampaikan dakwah itu penting, tidak hanya itu pada saat *da'i* dalam kondisi sedang berdakwah kata “hadirin yang terhormat” ternyata adalah sebuah teknik pengmabilan nafas. Hal ini banyak *mad'u* yang tidak mengetahui hal tersebut ketika mendengarkan ceramah.

“kalo masalah latihan seperti cara pengucapan itu saya tidak lakukan tapi kalo membaca sebelum berdakwah iyah saya lakukan terlebih dahulu.”³⁷

Beberapa *da'i* ada yang tidak melakukan latihan, namun *da'i* tersebut membaca dan memahami kembali dakwah yang akan disampaikan sebelum berdakwah. *Da'i* menganggap bahwa membaca sebelum berdakwah adalah hal yang penting walaupun mereka telah memiliki ilmu yang lebih. Sebagaimana dalam perintah Al-quran surah Al-alaq ayat pertama yaitu “Bacalah!”

Selain ungkapan informan mengenai pentingnya melakukan latihan pernapasan dan membaca, ternyata juga ada beberapa informan yang menganggap bahwa proses latihan pengucapan dan pernapasan, itu tidak penting karena sudah terbiasa. Hal ini dibuktikan dari hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan yaitu :

“saya tidak ada latihan khusus, mungkin karena sudah terbiasa kalo saya tidak perlu lagi.”³⁸

Berdasarkan ungkapan di atas, informan menganggap tidak penting proses latihan tersebut, baik itu latihan pernapasan ataupun latihan pengucapan khusus. Informan menganggap bahwa berdakwah

³⁶ Ust.Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah

³⁷Ust.Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

³⁸Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh Penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di btn permai soreang

merupakan kegiatan yang sudah terbiasa dilakukan dan sudah menjadi tanggung jawabnya sebagai *da'i*. Serta berdakwah juga merupakan kebiasaan seorang *da'i*.

“tidak pernah, karena mungkin sudah kebiasaan. Kalo pemula mungkin saja bisa tapi kalo seperti kita itu tidak lagi.”³⁹

Data diatas *da'i* menganggap bahwa bisa saja latihan atau membaca dilakukan tapi untuk mereka *da'i-da'i* yang pemula atau masih tahap belajar berdakwah. Sehingga bagi *da'i* yang sudah lama berdakwah menganggap latihan ataupun membaca itu jarang lagi dilakukan bahkan tidak lagi dilakukan, sebab sudah menjadi kebiasaanya setiap hari.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya irama suara untuk memperindah lantunan ayat dan shalawat merupakan teknik retorika. Beberapa informan beranggapan bahwa kalimat lantunan irama yang indah dapat memengaruhi audiens atau *mad'u*. sehingga seni juga dibutuhkan, selain itu lantunan ayat atau irama juga menjadi sebuah teknik untuk memfokuskan *mad'u* agar tidak bosan atau jenuh. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan antara lain :

“nah itu biasa digunakan selain menarik isi dakwah ta juga memperindah lantunan ayat-ayat kenapa karena itu juga salah satu cara untuk memengaruhi audiens atau *mad'u*.”⁴⁰

Data diatas mengungkapkan bahwa teknik irama suara dalam berdakwah itu sangat penting. Irama suara digunakan *da'i* untuk memperindah lantunan ayat Al-quran yang disampaikan kepada *mad'unya*. Lantunan ayat yang indah merupakan teknik dalam memengaruhi *mad'u*, ketika suasana mulai jenuh. Dalam bukti retorika

³⁹ Ust.Ali Rusdi, Wawancara oleh Penulis Pada tanggal 13 Agustus 2021. Di gedung Lp2m IAIN Parepare.

⁴⁰ Ust.Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten.

Aristoteles, pernyataan diatas termasuk dalam *logos* dan *phatos*. Bukti *logos* yakni *da'i* mampu menyampaikan lantunan ayat yang indah, guna memperkuat isi ceramah yang disampaikan. Sedangkan *phatos* yaitu mampu membuat *mad'u* tertarik mendengar ceramah yang disampaikan sebab kemerduan lantunan ayat yang disampaikan.

“ya, terkadang umpamanya seperti hikmah maulid. Ketika shalawat masuk maka disitulah saya bershalawat dengan berbagai irama dan lagu. Biasa juga kalo ada ayat kan kalo ayat saja tanpa ada lagu atau irama juga datar saja. Pasti membutuhkan seni.”⁴¹

Jawaban diatas yaitu beberapa *da'i* ketika berdakwah saat acara maulid selalu memasukkan shalawat dan mengajak *mad'u* untuk bershalawat, *da'i* tersebut bershalawat dengan menggunakan teknik bina suara dengan irama serta lagu yang indah. hal ini dilakukan untuk memengaruhi *mad'u*, unsur seni dibuktikan oleh *da'i* dalam menyampaikan dakwah guna mencairkan suasana.

“ya itu penting sekali dan itu membuat perhatian *mad'u* itu kadang berfokus, kalo sudah mulai bosan itu kadang kita masukkan irama-irama, entah kita mengawali dengan nada yang keras.”⁴²

Data diatas *da'i* beranggapan bahwa memasukkan unsur irama ketika berdakwah sangat penting, sebab dapat mengembalikan fokus *mad'u*, selain itu mengembalikan perhatian *mad'u* untuk mendengarkan dakwah kembali. Cara beberapa *da'i* ketika melihat *mad'unya* sudah mulai bosan, *da'i* tersebut mengeraskan dakwahnya dengan nada yang keras, sehingga *mad'u* terfokus kembali.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya menggunakan gaya bahasa *da'i*, baik itu bahasa Indonesia dan bahasa daerah. Kemudian gaya bahasa yang digunakan informan menyesuaikan dengan lingkungan suasana atau

⁴¹ Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

⁴² Ust. Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah

tempat berdakwah. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan antara lain :

“ya, pasti, walaupun tidak diminta tapi kalo sudah ditau kalo orang-orang disini kental bahasa daerahnya seperti kalo saya dakwah di sidrap saya tau kalo disana kebanyakan orang-orang Bugis. Tapi tidak semuanya juga karena jamaah juga tidak hanya orang-orang tua ada juga anak muda, dan sekarang anak millennial tidak semuanya tau Bahasa Bugis.”⁴³

Gaya bahasa yang digunakan *mad'u* itu sangat penting, seorang *da'i* harus mampu menyesuaikan dengan Bahasa yang digunakan oleh *mad'u* agar dakwah yang disampaikan mudah diterima. Menjadi seorang *da'i* dimanapun berdakwah harus mampu mengetahui Bahasa yang umumnya digunakan dalam satu lingkungan tempat berdakwah, selain dakwah yang disampaikan mudah diterima juga dapat dipahami dengan mudah oleh *mad'u*.

“saya biasa kan kadang kita menyesuaikan dengan situasi, cuman kadang itu saya selipkan Bahasa Bugis, mungkin harus dibiasakan saja. Kalo di pare-pare kan Bahasa Bugis, biasa juga sebelumnya berdakwah saya tanya dulu apa Bahasa yang digunakan. Walaupun hanya dasarnya saja kan ditanya-tanya, saya lebih senang berbahasa Indonesia, pun biasa saya selipkan sedikit Bahasa daerahnya.”⁴⁴

Seorang *da'i* saat berdakwah memiliki sebuah dialek atau gaya Bahasa tersendiri pada saat berdakwah. Gaya Bahasa yang dimaksudkan ialah Bahasa yang digunakan saat berdakwah, seperti apakah *da'i* tersebut menggunakan Bahasa daerah atau menggunakan Bahasa Indonesia. Sebagai seorang *da'i* pemilihan Bahasa tersendiri sangat perlu dan penting agar pesan dakwah yang disampaikan dapat tersampaikan kepada khalayak atau *mad'u*. *Da'i* beranggapan bahwa Bahasa yang digunakan saat berdakwah itu tergantung dengan

⁴³Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

⁴⁴Ust. Rayamangsi, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di btn Mitra Lapadde.

lingkungan tempat berdakwah serta disesuaikan dengan kondisi *mad'u*. Beberapa *da'i* juga lebih senang menggunakan Bahasa Indonesia.

“kalo saya paling sering menggunakan Bahasa Indonesia, paling kalo kita menggunakan Bahasa daerah itu kalo berada di perkampungan, seperti kalo kita berceramah di kantor atau di kampus –kampus itu kita menggunakan Bahasa Indonesia. Kadang di pare-pare ada jamaah mengeluh kenapa itu *ustaz* selalu berbahasa daerah nah kita di pare-pare kebanyakan pendatang juga, nah seharusnya kita pake Bahasa Indonesia. Biasa ada yang minta, dan walaupun tidak diminta seorang juru dakwah yang baik itu bertanya Bahasa apa yang harus saya pakai ini nantinya.”⁴⁵

Selain itu, ternyata dalam hasil penelitian, menggunakan bahasa daerah merupakan salah satu teknik dalam berdakwah.. Hal ini berdasarkan dengan hasil temuan peneliti bahwa menggunakan Bahasa daerah merupakan teknik *da'i* dalam berdakwah, serta *mad'u* mudah memahami isi dakwah *da'i* tersebut. Kemudahan ini tergantung pada kondisi dari *mad'u*, jika *mad'u* minoritas bersuku Bugis maka *da'i* pun menyesuaikan bahasa yang akan digunakan saat berdakwah. Begitupula sebaliknya jika *mad'u* bukan berasal dari suku Bugis atau *da'i* berdakwah di luar daripada suku Bugis, maka *da'i* harus menggunakan Bahasa Persatuan yaitu Bahasa Indonesia. *Da'i* yang cerdas dalam menyampaikan dakwahnya ialah *da'i* yang mampu menyesuaikan Bahasa yang digunakan saat berdakwah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa ciri khas yang digunakan *da'i* saat berdakwah merupakan teknik retorika yang dilakukan informan saat berceramah. Seperti beberapa informan saat memulai dakwah cenderung menggunakan bhs.arab, selain ciri khas tersebut beberapa informan juga menyelingi kisah atau cerita–cerita dalam dakwahnya, serta beberapa informan juga sangat interaktif terhadap *mad'u* dengan memberikan

⁴⁵ Ust.Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di masjid Al-wasilah

pertanyaan atau melakukan tanya jawab. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan antara lain:

“Terkadang di awalan atau muqaddimah dakwah saya itu seluruhnya menggunakan bahasa arab. Ya itu gaya bahasa saya, karena latar belakang saya memang di bahasa arab.”⁴⁶

Data diatas mengungkapkan bahwa daya tarik pesan yang digunakan *da'i* untuk membuat pesan yang disampaikan lebih menarik, serta menjadikan ciri khas bagi *da'i*. Sebagaimana dalam hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa ciri khas *da'i* berbeda-beda untuk menarik perhatian khalayak diantaranya menggunakan Bahasa Arab saat muqaddimah atau membuka dakwahnya. Penggunaan Bahasa Arab oleh *da'i* termasuk dari ciri khas, sebab keilmuan *da'i* tersebut dibahasa Arab

“kalo katanya masyarakat itu saya katanya kalo membaca ayat Al-quran itu bersamaan dengan keindahan nadanya, kadang juga saya selingi dengan kisah atau cerita di dakwah saya.”⁴⁷

Data diatas mengungkapkan bahwa beberapa *da'i* memiliki ciri khas yang berbeda-beda saat menyampaikan dakwah, beberapa *da'i* berdakwah dengan mengindahkan lantunan ayatnya, ada juga ketika berdakwah diselingi dengan kisah-kisah atau cerita. Hal tersebut dilakukan selain menjadi sebuah kebiasaan atau telah menjadi ciri khas, juga menjadi sebuah teknik dalam menarik perhatian *mad'u* ketika berdakwah.

“Metode saya kalo ceramah itu tiba-tiba itu kalo sementara ceramah, jika ceramah saya ini tidak terikat di podium biasa itu saya lemparkan pertanyaan ke jamaah, atau saya Tanya–Tanya ke jamaah dengan pertanyaan yang berhubungan dengan isi dakwahnya saya. Biasa itu juga membuat jamaah kefokusannya kembali.”⁴⁸

⁴⁶Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

⁴⁷ Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh Penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di btn Permai Soreang

⁴⁸ Ust. Rayamangsi, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di btn mitra Lapadde

Gaya bahasa yang digunakan *da'i* itu sangat penting, namun cirri khas tersendiri menjadi seorang pendakwah tidak kalah penting. menyelingkan kisah-kisah atau cerit dalam berdakwah. Selain itu beberapa *da'i* juga berdakwah dengan berinterkasi langsung dengan *mad'u*. Teknik ini digunakan *da'i* untuk melihat sebarapa faham *mad'u* terhdap isi dakwah yang disampaikan. *Da'i* yang interaktif kepada *mad'u* mampu mengembalikan kefokusannya dalam mendengarkan dakwah.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya memiliki gaya bahasa yang berbentuk dialogika & monologika. Gaya bahasa dialogika lebih sering digunakan *da'i* saat melakukan dakwah, dialogika ini berbentuk pertanyaan atau tanya jawab yang diberikan oleh informan kepada *mad'u*. Gaya bahasa dialogika merupakan teknik retorika yang dilakukan informan untuk menambah kefokusn dan konsentrasi *mad'u* saat melaksanakan dakwah. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan antara lain:

“sebenarnya saya lebih senang berdialog, karena bisa bertukar pikiran. Kalo berdialog itu sama halnya kita belajar di kelas ada *feedback*, terkadang juga kalo ada pertanyaan kita kembali membuka pola pikir kita.”⁴⁹

Berdasarkan data diatas yaitu beberapa *da'i* lebih senang menggunakan dialogika saat berdakwah dibandingkan dengan monologika, sebab dengan berdialog tersebut *da'i* dan *mad'u* dapat bertukar pikiran serta bertukar ilmu pengetahuan. *Da'i* juga menganggap bahwa dialog mampu terjadi sebuah *feedback* atau umpan balik, dengan begitu kefokusn, kejenuhan, dan kebosanan yang dialami oleh *mad'u* dapat teratasi. Hal ini juga dapat membuka pola pikir *da'i* saat berdialog dengan *mad'u*.

⁴⁹Ust.Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

“saya lebih seringnya berkomunikasi dengan masyarakat atau jamaah. Kadang juga saya sendiri pancing jamaah. Kelebihan dari dialogika yaitu perhatian jamaah ke penceramah lebih fokus. Dan konsentrasi, ada juga kelemahannya banyak *mad'u* namun jika mengajukan pertanyaan hanya tertuju pada satu orang saja padahal banyak jamaah.”⁵⁰

Hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa diantara gaya bahasa monologika dan dialogika, beberapa informan lebih senang menggunakan gaya bahasa dialogika. terbukti bahwa gaya bahasa dialogika ini digunakan *da'i* dalam menambah kefokusannya dan konsentrasi *mad'u*, selain itu juga dengan gaya bahasa dialogika ini mampu membuat antara *da'i* dan *mad'u* lebih interaktif. Beberapa *da'i* juga memancing *mad'u* ketika dalam berdakwah tidak ada yang ingin mengajukan pertanyaan, biasanya *da'i* yang bertanya kepada *mad'u*. Adapun kekurangannya sebab waktu yang dibatasi, sehingga jika ada yang bertanya atau *da'i* yang bertanya itu hanya tertuju pada satu individu saja padahal ada banyak *mad'u*.

“kalo saya lebih menggunakan keduanya monolog dan dialog, kalo saya di radio itu dua-duanya saya biasa menggunakan waktu 15 menit pertama untuk menyampaikan ceramah dengan monolog. Kemudian dialog atau Tanya jawab selanjutnya. Kalo kita berceramah secara monolog itu kita bisa fokus menyampaikan satu materi itu kelebihanannya, namun kelemahannya itu tidak ada konfirmasi hanya didengarkan saja, nah itu biasa ada jamaah yang salah tangkap.”⁵¹

Gaya bahasa dalam retorika merupakan hal yang penting dalam berkomunikasi, gaya bahasa yang dimaksudkan ialah gaya bahasa dialogika dan monologika. Data diatas mengungkapkan bahwa berdakwah secara dialogika ataupun monologika itu memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. Beberapa *da'i* beranggapan bahwa ketika berdakwah dengan gaya monolog itu kita mampu fokus menyampaikan materi

⁵⁰Ust. Abdul Basit, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 24 September 2021. Di Pesantren Lil-banat Parepare

⁵¹Ust. Rayamangsi, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di btn Mitra Lapdde

ceramah kita dengan waktu yang ditentukan. Sedangkan ketika berdialogika itu adanya interaksi antara *da'i* dan *mad'u* serta *da'i* lebih interaktif dengan jamaahnya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa daya tarik pesan *da'i* saat berdakwah seperti bahasa yang humoris merupakan teknik retorika. Dakwah yang singkat namun jelas itu biasanya yang disenangi *mad'u* dan membuat mereka tertarik untuk mendengarkan dakwah tersebut. Selain itu bahasa humoris dan lantunan ayat dapat membantu konsentrasi *mad'u* agar tetap fokus. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan yaitu:

“ya kadang-kadang itu kalo waktunya panjang, kalo waktu nya sempit seperti sepeuluh menitkan, dalam pendidikan kan sebenarnya batas konsentrasi seseorang itu lima belas menit. Sebenarnya fokus kita apa yang kita sampaikan itu orang bisa fokus, beda jika sudah 15 menit kedua dan ketiga itu konsentrasinya seseorang sudah berubah. Nah ketika itulah kita selipkan humoris atau lantunan ayat yang indah untuk merefresh mereka kembali”⁵²

Berdasarkan data diatas mengungkapkan bahwa seorang *da'i* yang memahami pentingnya sebuah waktu ketika berdakwah, *da'i* tersebut memfungsikan waktunya ketika waktu yang diberikan terbatas. Ketika *mad'u* sudah mulai bosan atau jenuh, *da'i* pun mulai mencairkan suasana dengan menyelipkan Bahasa yang humoris untuk merefresh atau menyegarkan kefokuskan para *mad'u*.

“mengenai metode dakwah yang humoris itu tidak saya nomor satukan, saya selingi saja dalam dakwah saya, ketika saya melihat *mad'u* sudah mulai bosan ya saya selipkan lah. Tapi itu bukan hal utama dalam dakwah saya, biasa saya gunakan istilah-istilah bugis seperti “pada tu ko cakkaruddu-rudduni wita” nah seperti itu biasa spontan jamaah langsung fokus kembali kan.”⁵³

⁵²Ust. Rayamangsi, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di Btn Mitra Lapadde

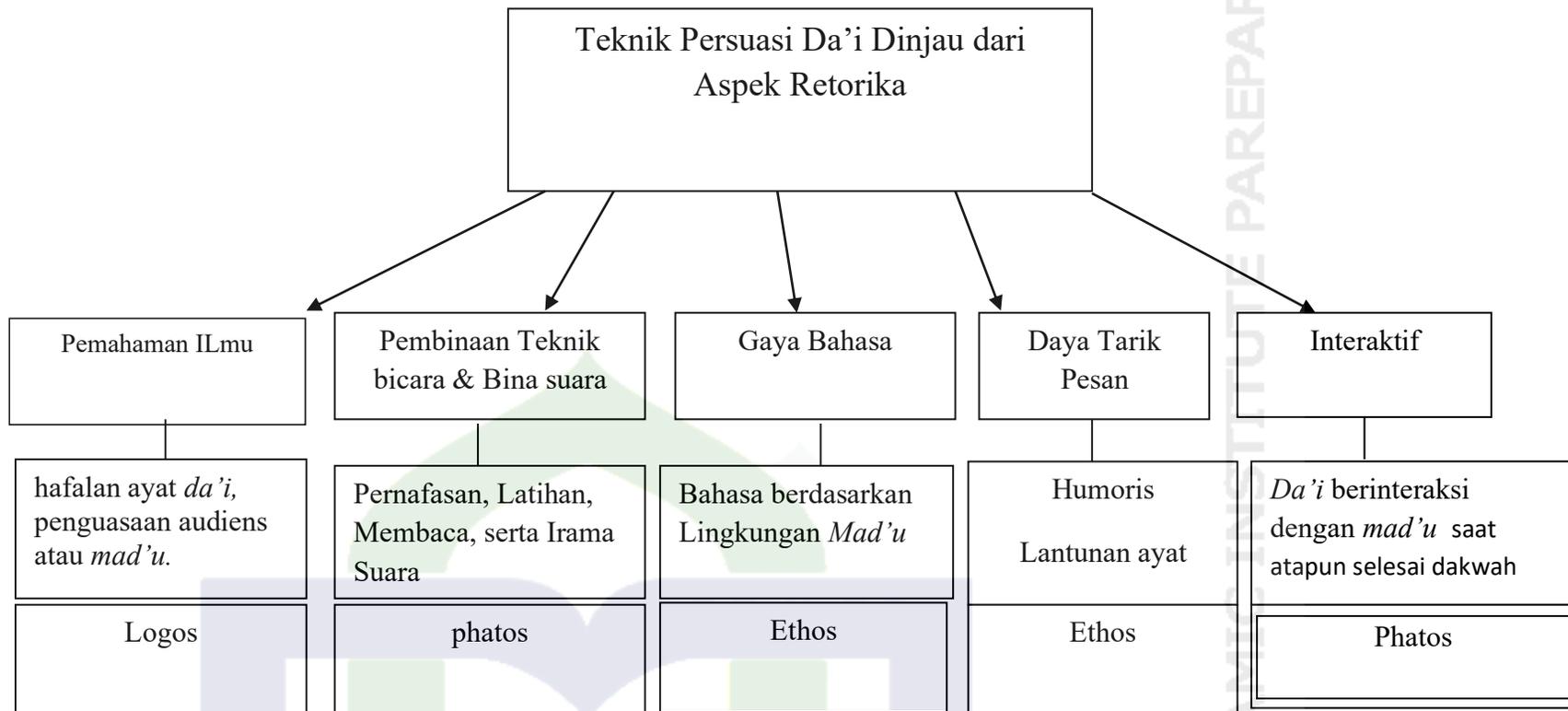
⁵³Ust. Abdul Basit, wawancara Oleh penulis Pada tanggal 24 September 2021. Di Pesantren Lil-Banat Parepare

Data diatas mengungkapkan bahwa beberapa *da'i* juga tidak menomor satukan Bahasa yang humoris dalam dakwahnya, sebab tidak baik terlalu banyak ketawa dalam berdakwah. Ketika melihat *mad'u* sudah mulai bosan, disitulah dimasukkan unsur humorisnya dengan memasukkan istilah Bugis. Saat itulah biasa *mad'u* langsung spontan fokus kembali, yang tadinya mengantuk, bosan, jenuh, akan kembali konsentrasinya serta memperhatikan *da'i* dalam berdakwah.

“humoris itu penting kalo kita berhadapan dengan anak-anak atau orang muda, tapi kalo kita berhadapan dengan para akademis itu dihilangkan humorisnya bawaannya serius. Kalo orang-orang awam kan suka kalo humoris, jadi didsesuaikan saja. Untuk daya tarik pesan itu dakwah yang tidak membosankan itu ketika kita menjelaskan dakwah dengan tidak panjang lebar. Seperti biasa ada itu *ustaz* hanya pengertian yang ia bahas sudah 5 menit mi. penjelasan harus diringkas namun jelas itu disenangi masyarakat.”⁵⁴

Berdasarkan data diatas mengungkapkan bahwa gaya humoris tersebut harus disesuaikan dengan *mad'u*. Ketika *mad'u* berasal dari kalangan usia millennial, anak-anak, ataupun orang tua. Penting kiranya ketika berdakwah harus memasukkan gaya humoris ketika berdakwah. Namun, jika *mad'u* berasal dari akademisi, maka *da'i* harus mengurangi unsur humoris dalam dakwahnya bahkan menghilangkan humoris, sebab ketika *mad'u* adalah akademisi suasana ketika berdakwah itu sangat serius. Berbeda dengan ketika berdakwah dilingkungan orang awam, mereka lebih senang ketika gaya *da'i* dalam berdakwah itu humoris, selain humoris *mad'u* juga senang ketika dakwah disampaikan dengan lebih singkat namun jelas dan tepat pada sasaran.

⁵⁴Ust Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah



Maksud dari bagan di atas yakni, menjelaskan mengenai teknik persuasi ditinjau dari aspek retorika terdiri dari 5 aspek yang menunjang terjadinya retorika seorang *da'i*. Aspek tersebut adalah Pemahaman ilmu, pembinaan teknik bicara dan bina suara, gaya bahasa *da'i*, interaktif, dan daya tarik pesan. Dari masing-masing aspek tersebut telah dihubungkan sejalan dengan teori retorika berdasarkan salah satu ahli yaitu Aristoteles tentang tiga definisi penting retorika yakni, *ethos*, *phatos*, serta *logos*.

2. Upaya persuasi dengan menjaga reputasi diri *da'i*

Upaya persuasi dengan menjaga reputasi diri *da'i*, peneliti telah melaksanakan penelitian berupa wawancara terhadap informan. Berdasarkan hasil wawancara peneliti mendapatkan beberapa data sebagai berikut.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya reputasi dalam gaya berpakaian yang menyesuaikan dengan lingkungan, merupakan teknik menjaga reputasi. Beberapa informan menganggap bahwa pakaian yang digunakan dalam kehidupan sehari-hari itu sangat penting dan memengaruhi reputasi sebagai seorang juru dakwah. Tidak hanya pakaian namun perkataan saat berdakwah juga penting. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan yaitu :

“reputasi itu untuk *da'i* penting, maksud saya kepercayaan yang diberikan itu penting. Kalo kepercayaan dari orang itu hilang, nah itu jadi masalah. Seperti kalo saya keluar olahraga, karena hobby juga bermain bulu tangkis saya pakai celana panjang. Karena itu semua harus dijaga karena kita tidak tau di luar sana pasti banyak *mad'u* ta. Karena pakaian sehari-hari berpengaruh dalam reputasi seorang *da'i* karena semua dinilai oleh masyarakat.”⁵⁵

Gaya berpakaian menjadi sebuah hal yang sangat penting dan sangat perlu diperhatikan khususnya bagi seorang pembicara atau *public figure*, karena hal yang pertama dilihat oleh khalayak yaitu gaya

⁵⁵Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di btn permai Soreang

berpakaian. Berdasarkan data diatas beberapa *da'i* menganggap bahwa tingkat kredibilitas seorang *da'i* penting, cara berpakaian pun sangat diperhatikan ketika berada dilingkungan luar, sebab *mad'u* tidak dapat dipungkiri keberdaannya. Olehnya untuk menjaga *image da'i* dalam berpakaian harusnya mencirikan dirinya sebagai seorang juru dakwah.

“tentu sebagai figur, karena seorang *ustaz* kan tentu sudah jadi *figure*, yang namanya *figure* itu kan tentu yang nomor satu itu reputasi. Sebenarnya sebutan *ustaz* itu berasal dari orang-orang bukan kita yang menamai diri kita sebagai *ustaz*. Kalo pakaian ya beda lagi konteksnya, khususnya ke masyarakat umum, beda juga konteksnya kalo teman kan saling paham kalo sesama teman. Tapi kalo konteksnya masyarakat umum itu kita harus menjaga citra kita. Sesuaikan saja.”⁵⁶

Jawaban dari data diatas mengungkapkan bahwa seorang figur yang berhubungan dengan masyarakat langsung, harus mampu menyesuaikan diri baik dari pakaiannya, agar citranya sebagai juru dakwah tetap terjaga didepan *mad'unya*. Seorang *da'i* tentu juga memiliki lingkungan yang tidak serta merta terikat dengan sebuah podium maupun *mad'u*, dari segi pakaian yang digunakan itu harus disesuaikan dengan kondisi pada siapa kita bertemu dan berhadapan. Ketika bertemu dengan teman seorang *da'i* mampu menyesuaikan busananya dibandingkan ketika bertemu dengan *mad'unya*. Citra yang baik itu diciptakan oleh diri *da'i* sendiri.

“Citra itu penting, karena dakwah *bil hal* itu lebih berperan dari dakwah *bil lisan*, karena tidak ada gunanya menyampaikan kata-kata yang indah namun diperbuatan dan perlakuan tidak mencerminkan perkataan yang dikeluarkan. Contohnya ayo kita sholat, namun dia sendiri tidak sholat.”⁵⁷

Jawaban dari data diatas mengungkapkan bahwa beberapa informan, beranggapan bahwa seorang *da'i* ketika menyampaikan dakwahnya harus sesuai dengan perkataan dan perbuatan, sehingga

⁵⁶ Ust. Abdul Basit, wawancara Oleh penulis Pada tanggal 24 September 2021. Di pesantren Lil-banat Parepare.

⁵⁷Ust Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah

image sebagai seorang ahli dakwah dapat tercerminkan dan bisa ditiru oleh *mad'u*. Sebaliknya ketika *da'i* hanya sekedar berdakwah tidak diterapkan dalam kehidupannya maka akan berefek pada tingkat kepercayaan *mad'u*.

Selain itu, beberapa informan juga beranggapan bahwa gaya berpakaian dalam kehidupan sehari-hari itu tidaklah penting dan tidak menjadi sebuah persoalan atau masalah sebagai seorang *da'i*. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan antara lain :

“kalo saya reputasi itu penting, kebetulan profesi saya ada 2, jadi harus diseimbangkanlah saat kita berdakwah di lingkungan ini harus disesuaikanlah. Seperti halnya kalo saya keluar olahraga yah saya pakaian olahraga, bahkan pakai celana pendek. Saya sesuaikan dengan situasi, intinya saya tempatkan diri saya dimana sekarang.”⁵⁸

Berdasarkan hasil penelitian diatas yaitu beberapa *da'i* menganggap bahwa pakaian tidak mencerminkan pada citra seorang *da'i* bahkan sama sekali tidak memengaruhi isi dakwah. Walaupun reputasi sebagai seorang *da'i* itu penting, namun untuk pakaian disesuaikan dengan tempat kita berada. Ketika kita berdakwah tentu menggunakan pakaian yang selayaknya digunakan maksudnya tidak menggunakan pakaian olahraga contohnya.

“reputasi itu sangat penting, karena branding itu kan kemudian diingat oleh *mad'u* sehingga bisa kita dipanggil kembali, mungkin dengan karakter suara, penampilan atau materi atau gaya. Sehingga citra diri seorang *da'i* itu beragam. Ada yang menceritakan dirinya dengan suara, materi atau gaya Bahasanya. Kemudian masalah pakaian itu tidak mempengaruhi tergantung situasi dan kondisi saja.”⁵⁹

Dari data diatas mengungkapkan bahwa menjadi seorang juru dakwah atau *da'i* tentu harus memiliki citra yang baik di depan *mad'u*,

⁵⁸ Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021

⁵⁹ Ust. Ali rusdi, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 12 Agustus 2021

selain citra tingkat *branding* harus dimiliki oleh *da'i*. Hal itu untuk menambah jam terbang *da'i*, memberikan kesan positif kepada *mad'u*, serta menjadikan dakwahnya dapat diterima oleh *mad'u*. Dalam segi berpakaian beberapa *da'i* menganggap bahwa pakaian tidak menjadi sebuah masalah dalam menyebarkan dakwah.

“kalo sekarang *da'i* bicara persoalan reputasinya sesungguhnya mereka sudah keluar dari tujuan sebagai seorang *muballiq*, jadi seorang *muballiq* tidak boleh bercerita persoalan reputasinya apa keunggulannya, apa keuntungannya, dan sebagainya. *Muballiq* itu dengan *nawaitu* yang baik mau reputasinya itu baik atau tidak tetap dakwahnya jalan.”⁶⁰

Dari data diatas beberapa *da'i* beranggapan bahwa gaya berpakaian itu tidaklah penting serta tidak menjadi sebuah masalah dalam berdakwah semuanya tergantung situasi serta kondisi. *Da'i* menjadi seorang *muballiq* harusnya tidak menceritakan reputasi atau keunggulannya, tapi seorang *da'i* yang baik itu adalah yang menjalankan dengan niat yang baik, karena siapa yang menjalankan dengan niat yang baik maka akan menghasilkan yang baik pula.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya menjaga reputasi diri *da'i* di depan *mad'u*, seperti ketika selesai dakwah maka berdiskusilah dengan *mad'u* yang ada di mesjid dan harus tau titik *mad'u* atau area *mad'u*. Sehingga citra diri seorang *da'i* tetap terjaga dan bisa saja *da'i* tersebut dapat diundang kembali untuk berdakwah ditempat yang sama. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan antara lain:

“Kalo saya selesai jangan lupa berdiskusilah dengan mereka tidak boleh sudah dikasih amplop kemudian turun dari mimbar langsung pulang begitu saja.”⁶¹

⁶⁰Ust. Rayamangsi, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di Btn Mitra Lapadde

⁶¹Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

Berdasarkan hasil data yang mengungkapkan bahwa *da'i* yang mampu menjaga citra dan kredibilitasnya adalah *da'i* yang mampu berinteraksi atau *sharing* dengan *mad'u*, imam, maupun pegawai syara' setelah selesai melakukan dakwah di Masjid. *Da'i* yang baik dan profesionalitas adalah *da'i* yang tidak sertamerta berdakwah karena amplopnya saja.

“Minimal tau lokasi atau area *mad'u*, kan ada titik tertentu bahwa disini *mad'u* banyak yang dikenal saya, tapi bukan berarti jika tidak ada *mad'u* ta disini kita bisa berbuat seenaknya.”⁶²

Dari data diatas mengungkapkan bahwa seorang *da'i* atau juru dakwah yang baik adalah mereka yang tau area *mad'unya*, ketika banyak *mad'u* yang mengenal berbuat baiklah sehingga dapat ditiru oleh *mad'u* yang menyaksikan. Tapi tidak menutup kemungkinan ketika disuatu tempat tidak terdapat *mad'u*, lantas ingin berbuat kemungkarannya telah keluar dari zona seorang juru dakwah.

“Seorang juru dakwah itu harus banyak amalan yang bisa memperkuat iman.. Makanya seorang juru dakwah itu harus banyak- banyak tahajjud, dzikir supaya imagenya tetap bagus. Pertama itu ikhlas, karena ruhnya dakwah itu ikhlas.”⁶³

Berdasarkan data diatas mengungkapkan bahwa menjaga reputasi apalagi seorang *da'i* itu tidak mudah, harus melakukan sebuah kegiatan agar memberikan kepercayaan terhadap *mad'u* atau khalayaknya. *Da'i* harus memiliki banyak amalan guna memperkuat iman dan ketaqwaan terhadap Allah SWT. Amalan tersebut berguna dalam menjaga *image* dan keikhlasan, sebab ikhlas merupakan bagian dari dakwah.

⁶² Ust. Abdul Basit, wawancara Oleh penulis Pada tanggal 24 September 2021. Di Pesantren Lil-Banat Parepare

⁶³Ust Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya gaya gerak tubuh merupakan teknik reputasi, contoh gaya gerak tubuh yang dilakukan informan adalah gaya gerak tangan ketika tengah melaksanakan dakwah. Namun, gaya gerak tubuh tentu harus diperhatikan, demi menjaga reputasi informan. Selain menunjang reputasi gaya gerak tubuh juga membantu ketersampaian pesan, jika *mad'u* tidak mendengarkan suara informan. Meski gerak tubuh itu penting, namun harus tetap dikontrol dan tidak berlebihan. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan yaitu:

“seharusnya memang gerak tubuh itu penting. Biasanya kan ada *ustaz* yang Tanya–tanya kemudian tangannya ikut gerak.”⁶⁴

Gaya gerak tubuh ini sangat penting dimiliki seorang *da'i* dalam menjaga reputasinya, guna untuk memperjelas isi pesan yang diberitahukan oleh *da'i*. Berdasarkan data diatas mengungkapkan bahwa gerakan tubuh penting dalam berdakwah, sebab ketika hanya disampaikan dengan lisan biasanya *mad'u* kurang paham tentang apa yang disampaikan oleh *da'i*.

“gak tau ketika saya berdakwah tangan saya selalu bergerak–gerak, gak tau spontan atau gayanya saya gak tau. Dulu saya kalo ceramah selalu ada yang dipegang entah itu pulpen atau pensil, tapi gak tau mungkin sudah terbiasa.”⁶⁵

Data diatas mengungkapkan bahwa *da'i* juga termasuk manusia biasa, saat berdakwah beberapa *da'i* masih gerogi atau kaget saat melakukan dakwahnya. Saat berdakwah biasanya *da'i* menggerakkan tangan atau jarinya, terkadang bergerak secara spontanitas. Adapula beberapa *da'i* yang mengatasi geroginya ketika berdakwah dengan

⁶⁴ Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di Btn Permai Soreang

⁶⁵Ust. Rayamangsi, Wawancara Oleh Penulis Pada Tanggal 12 Agustus 2021. Di btn Mitra Lapadde

memegang sesuatu baik itu pulpen atau apapun itu saat berdakwah. Hal itu dilakukan untuk mengatasi kecemasannya termasuk geroginya ketika melakukan dakwah.

“saya tidak terlalu menggunakan, yang gerakan tubuh seperti tanganji, gaya spontanitas ji, kalo gerak semua tubuh itu tidak sampai disitu. Bahasa tubuh ini juga membantu ketika suara seorang da’i tidak terdengar.”⁶⁶

Data diatas mengungkapkan bahwa *da’i* saat berdakwah memiliki gerakan spontan seperti gerakan tangan, namun dengan adanya gerakan yang dilakukan *da’i* dapat membantu ketika pada saat dakwah berlangsung pengeras suara atau suara *da’i* tidak kedengaran maka gerakan yang dibuat akan membantu menjelaskan makna tentang apa yang disampaikan oleh *da’i*.

“itu penting sekali tapi gaya gerak tubuh, itu membantu juga fokusnya jamaah. Tapi gaya gerak tubuh itu jangan terlaalu banyak, yang seperlunya saja. Apa lagi gaya gerak tubuh itu yang menunjuk –nunjuk dengan perkataan masuk neraka, jadi harus juga diperhatikan. Jika tidak ada gaya gerak tubuh maka tidak efektif seperti patung kita itu. Gerakan tubuh tidak mesti tangan bisa mata atau ekspresi juga.”⁶⁷

Sebut saja komunikasi *non verbal*, yang berkomunikasi hanya tubuh. Sesuai dengan hasil temuan peneliti yang mengungkapkan bahwa komunikasi *non verbal* dapat membantu *da’i* dalam menyampaikan dakwahnya. gerakan tubuh tidak mesti tangan atau jari-jemari, namun juga ekspresi wajah dan mata merupakan gerakan tubuh yang membantu terlaksananya pesan dakwah seorang *da’i*. Akan tetapi, gerakan harus diperhatikan dan dibatasi serta dikontrol ketika digunakan jangan sampai membuat *mad’u* tersinggung.

⁶⁶ Ust. Abdul Basit, wawancara Oleh penulis Pada tanggal 24 September 2021. Di Pesantren Lil-Banat Parepare

⁶⁷ Ust Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa penting ciri khas dalam berpakaian yang digunakan *da'i* saat melaksanakan dakwah itu itu beragam seperti berpakaian jas, songko, balutan sorban, dan gamis. Ciri khas ini merupakan pakaian yang digunakan oleh informan saat berdakwah. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan oleh informan yaitu:

“untuk pakaian saya sering menggunakan jas ketika ingin berceramah.”⁶⁸

Berdasarkan temuan peneliti yakni mengungkapkan bahwa *da'i* saat berceramah memiliki pakaian khas yang beragam, seperti ada yang menggunakan jas. Beberapa *da'i* menganggap bahwa jas ini memiliki fungsi agar terlihat rapi didepan *mad'u*, selain itu juga terlihat lebih elegant bagi yang menggunakannya.

“Pakai yang normal saja yang biasa digunakan *da'i*, seperti *songko* itu kata gurutta. Sebagai seorang *da'i* jangan memakai pakaian yang ada simbol-simbol tertentu.”⁶⁹

Hasil dari temuan diatas mengungkapkan bahwa beberapa *da'i* menganggap bahwa cukup menggunakan pakaian yang normal yang terpenting bersih, serta tidak lupa menggunakan *songko*. Kata gurutta *songko* merupakan hal utama ketika ingin melaksanakan sebuah dakwah, namun *songko* yang digunakan adalah *songko* yang tidak memiliki simbol tertentu, seperti simbol politik.

“kalo saya itu pakai gamis, jas, yang saya ubah itu kopiah, biasa pakai sorban. Saya biasa pakai *songko* habib, *songko* nasional, atau jas kemudian didalamnya gamis. Ketika salah satu pakaian itu tidak saya gunakan khususnya jas atau

⁶⁸ Ust. Taufik Pabajjah, wawancara oleh penulis pada tanggal 10 Agustus 2021. Di warkop Coffeten

⁶⁹ Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di Btn Permai Soreang.

gamis, maka mengganggu konsentrasi saya dan saya tidak percaya diri.”⁷⁰

Berdasarkan hasil temuan diatas bahwa beberapa *da'i* memiliki pakaian yang khas sebelum berangkat berdakwah bahkan ketika dari salah satu pakaian tersebut tidak digunakan, ketika berdakwah konsentrasi dan kepercayaan dirinya akan hilang. Pakaian yang digunakan adalah *songko* namun biasa diganti dengan balutan kain sorban, jas, dan gamis. Pakaian ini digunakan oleh beberapa *da'i* pada saat akan melakukan ceramah. Ciri khas pakaian dari *da'i* berbeda-beda, Beberapa *da'i* menyesuaikan dengan postur tubuhnya, namun ada juga yang menyesuaikan dengan pakaian seorang penceramah pada umumnya.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan peneliti, beberapa informan menilai bahwa pentingnya melihat latar belakang seorang *da'i* memengaruhi *mad'u* merupakan sebuah bagian dari reputasi. Latar belakang yang dimaksud seperti latar belakang pendidikan, latar belakang keluarga, dan latar belakang keilmuan. Latar belakang seorang *da'i* sangat penting dan sangat memengaruhi tingkat kepercayaan serta reputasi informan terhadap *mad'u*. Hal ini terbukti berdasarkan hasil wawancara yang diungkapkan informan yaitu :

“secara umum ada beberapa jamaah yang menyampaikan kalo *da'i* dari pondok atau bukan itu biasanya beda. Bisa saja dari pondok tinggi ilmunya tapi komunikasinya tidak. Bisa saja tidak dari pondok itu komunikasinya bagus tapi ilmunya biasa-biasa saja.”⁷¹

Berdasarkan data diatas bahwa beberapa *da'i* memiliki latar belakang pendidikan dan keilmuan yang berbeda, namun tidak menutup kemungkinan bahwa *da'i* yang tidak berasal dari pondok itu

⁷⁰ Ust. Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah.

⁷¹ Ust. Khaeruddin, Wawancara oleh penulis pada Tanggal 10 Agustus 2021. Di Btn Permai Soreang

dakwahnya kurang bagus. Dakwah yang disampaikan oleh *da'i* tergantung dari segi teknik penyampainnya, jika menyampaikannya dengan baik maka akan diterima dengan baik oleh *mad'u* serta dapat diterima dengan baik.

“iyya tentu sangat berpengaruh, karena sering muncul di omongan masyarakat seperti “*agato je ero baru toba to je ero*” adakan bahasa seperti itu tentu sangat berpengaruh.”⁷²

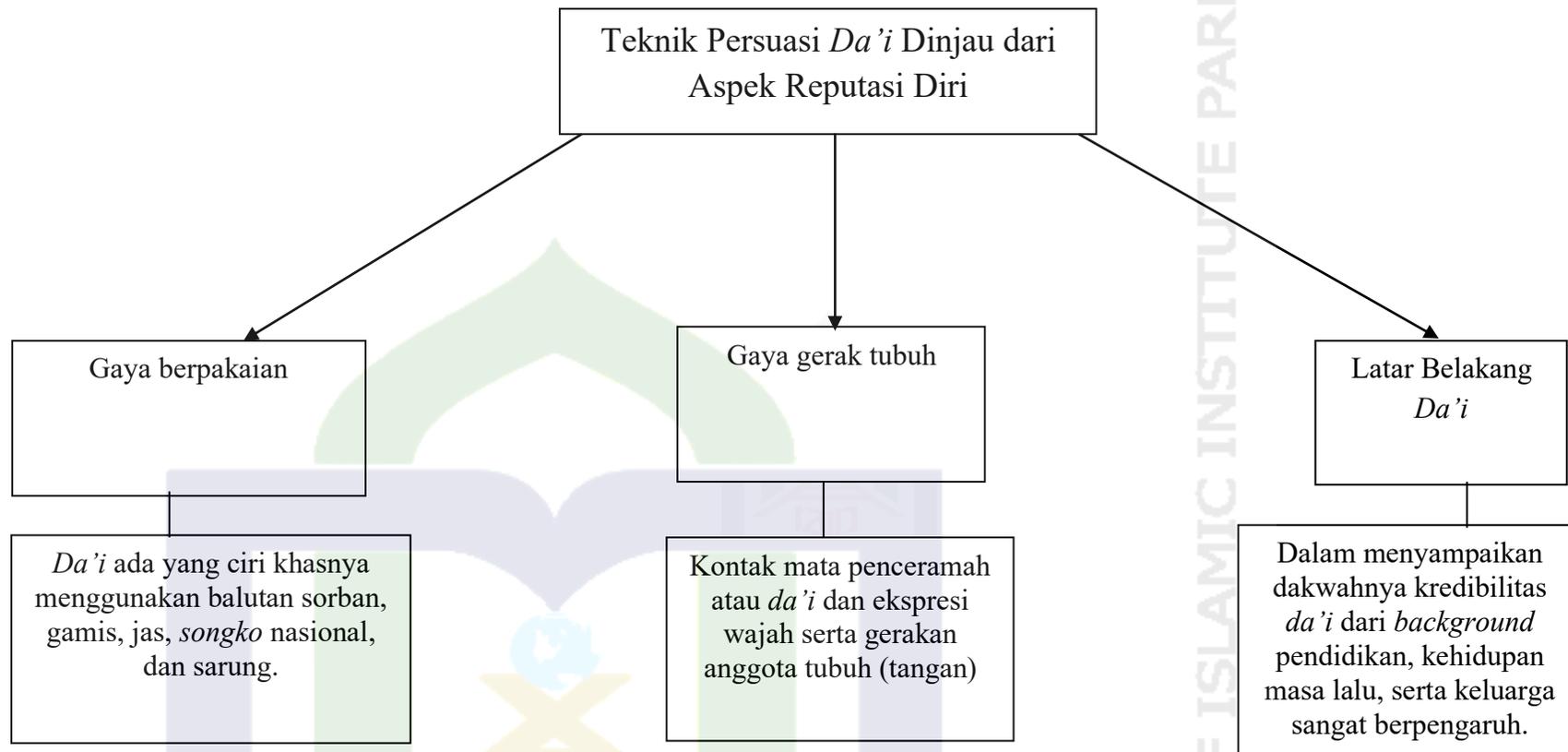
Dari data diatas diungkapkan bahwa beberapa *da'i* menganggap bahwa *background* kehidupan seorang penceramah sangat memengaruhi tingkat kredibilitasnya didepan *mad'u*. Apalagi ketika *da'i* tersebut baru menjadi seorang penceramah serta memiliki masa lalu yang cukup kelam, tentunya tingkat kepercayaan *mad'u* tersebut kurang saat *da'i* berdakwah.

“Memengaruhi seumpama yang bicara itu anak almarhum anre Gurutta Sanusi Baco walaupun misalnya yang bicara atau materi yang dibawakan biasa saja namun itu sangat memengaruhi tingkat kepercayaan jamaah.”⁷³

Berdasarkan hasil penelitian yang mengungkapkan bahwa dakwah sangat dipengaruhi oleh latar belakang *da'i*, seorang pendakwah yang memiliki latar belakang keluarga seorang juru dakwah maka dapat menunjang tingkat kepercayaan dari *mad'u*. selain itu, emosional dari *mad'u* yang ingin sekali mendengar ceramah dari *da'i* tersebut. Apalagi ketika keluarga dari *da'i* seorang guru besar, walaupun kedengarannya materi yang disampaikan biasa saja tapi akan menjadi sangat luar biasa karena latar belakang keluarganya.

⁷²Ust. Abdul Basit, wawancara Oleh penulis Pada tanggal 24 September 2021. Di Pesantren Lil-banat Parepare

⁷³Ust Suhardi Diri, wawancara Oleh penulis pada tanggal 24 September 2021. Di Masjid Al-wasilah



Maksud dari bagan di atas yakni, menjelaskan mengenai teknik persuasi ditinjau dari aspek reputasi diri *da'i* terdiri dari 5 aspek yang menunjang *da'i* dalam menjaga reputasi dirinya di depan *mad'u*. Aspek tersebut dimulai dari gaya berpakaian, pentingnya menjaga reputasi, gaya gerak tubuh, ciri khas *da'i*, latar belakang *da'i*. Dari masing-masing aspek tersebut telah diuraikan dan dijelaskan yakni mulai dari gaya berpakaian seorang *da'i*, menjaga reputasi *da'i* dengan berdiskusi kepada *mad'unya*, tidak hanya itu gaya gerak tubuh merupakan bagian dari menjaga reputasi seorang *da'i*, kemudian ciri khas *da'i* dalam berpakaian dan latar belakang seorang juru dakwah.



BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan dari skripsi penulis yang berjudul “Persuasi *da'i* Melalui Teknik Retorika dan Reputasi Diri”, maka penulis dapat mengambil kesimpulan akhir yaitu sebagai berikut :

1. Teknik Persuasi *da'i* ditinjau dari aspek retorika berdasarkan pada hasil penelitian terdapat beberapa yakni aspek; a) Pemahaman ilmu, b) pembinaan teknik bicara dan bina suara, c) gaya bahasa *da'i*, d) interaktif, dan daya tarik pesan. Hal ini yang digunakan oleh *da'i* ketika menyampaikan sebuah dakwah, *da'i* dalam berdakwah terkadang terdapat ceramah yang humoris, yang berdialek, serta berdialog.
2. Teknik Persuasi ditinjau dari aspek reputasi diri *da'i* yaitu. 1) gaya berpakaian, 2) pentingnya menjaga reputasi; 3) gaya gerak tubuh, 4) ciri khas *da'i*; 5) latar belakang *da'i*. Pada umumnya reputasi atau citra erat kaitannya dengan gaya berpakaian, gerakan tubuh atau bahasa tubuh, hal itu dilakukan *da'i* dalam menjaga reputasinya. Berpakaian menarik, berakhlak yang mulia serta tidak melanggar ajaran agama, adalah kewajiban seorang *da'i* dalam menyebarkan agama Allah SWT.

B. SARAN

1. Peneliti sangat mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembacanya. Khususnya mahasiswa IAIN Parepare serta *da'i* yang ada di kota Parepare tentang teknik persuasi ditinjau dari aspek retorika dan reputasi diri *da'i*.

2. Bagi Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, penulis berharap skripsi ini memberikan kontribusi dan gambaran sebagai bahan acuan yang dijadikan sebagai literatur pada penelitian mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam dalam mengerjakan skripsi yang berkaitan dengan Persuasi *Da'i* Retorika dan Reputasi Diri.



DAFTAR PUSTAKA

- Acep Aripudin. 2011. *Pengembangan Metode Dakwah*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Atika Z.k.n.(2020). *Studi Dramaturgi Presentasi Diri Da'i Migran di kota Bengkulu. Lentera. Vol, IV(1), 41-59*
- Basrowi & Suwandi, 2008. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Berger,C.R. Roloff, M.E, & Ewoldsen, D. R. (2014). *Handbook Ilmu Komunikasi*. Bandung: Nusa Media.
- Cangara, H. (2009). *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Departemen Agama RI. 2006. *Al-Aliyy Al-Qur'an dan Terjemahannya*, (Bandung: Diponegoro)
- Departemen Agama RI. 2010. *Al-Qur'an dan Terjemahnya*. Bandung: CV Penerbit Diponegoro.
- Effendy, O. U. 2001. *Ilmu Komunikasi : Teori dan Praktek*, Remaja Rosdakarya, Bandung
- Gunawan, I. (2015). *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Islamul Haq & Nurhakki. 2017. "*representasi perempuan di mesjid*" (vol. 1 no.2)
- Karen A.Foss & Stephen W.Littlejohn. 2016. "*Ensiklopedia Teori Komunikasi Jilid 2*" (Jakarta: Kencana)
- M romli Asep Syamsul. 2006. *Jurnalistik Praktisi*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya)
- Mahsun. 2005. *Metode Penelitian Bahasa Tahapan Strategi, Metode dan Tekniknya*, (Jakarta : PT Rajagrafindo Persada)
- Morissan. (2013). *Teori Komunikasi: Individu hingga massa*. Jakarta : Kencana.
- Mufid Muhammad. 2009. *etika dan filsafat komunikasi*, (Jakarta: prenadamedia group,)
- Oktaviani S.(2019). *Citra Diri seorang Da'i di media sosial. Mediakita Vol. 3(2), 153-162.*

- Rajiyem. (2005). *Sejarah dan Perkembangan Retorika*, Humaniora, Vol. 17, No. 2.
- Rasyid Harum. 2000. *Metode Penelitian Kualitatif Bidang Ilmu Sosial Agama* (Pontianak: STAIN Pontianak)
- Retorika Modern Pendekatan Praktis. 1998. (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya)
- Steviasari Cp.(2020). *Retorika Dakwah Ustaz Abdul Somad (Analisis Wacana Terhadap Youtube Ustaz Abdu Somad)*.(skripsi strata satu, Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung). Diakses dari <http://repository.radenintan.ac.id/11201/1/SKRIPSI%20%202.pdf>
- Sugiono. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif Kuantitatif dan R&H*.(Bandung: Alfabeta,)
- Sulistyarini Dhanik dkk. 2020. *Buku Ajar Retorika*, (Banten: Cv. AA Rizky)
- Supriannur.(2018). *Retorika Dakwah Mendongeng Kak Awam Melalui Youtube*. (Skripsi strata satu, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin). Diakses dari <https://idr.uin-antasari.ac.id/9938/12/AWAL.pdf>
- Widjaja. H .A. W.(2000). *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Zainal, Gustina, Anna dan Sulistyarini, Dhanik. 2020. *Buku Ajar Retorika*. Banten :Serang.



LAMPIRAN – LAMPIRAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PAREPARE
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB, DAN DAKWAH
Jl. Amal Bakti No. 8 Soreang 91131 Telp. (0421) 21307

**VALIDASI INSTRUMEN PENELITIAN
PENULISAN SKRIPSI**

NAMA MAHASISWA : SITI NURASISAH
NIM : 18.3100.061
FAKULTAS : USHULUDDIN, ADAB, DAN DAKWAH
PRODI : KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
JUDUL : UPAYA PERSUASI MELALUI TEKNIK
RETORIKA DAN REPUTASI DIRI *DA'I* DI
KOTA PAREPARE

PEDOMAN WAWANCARA

I. Persuasi ditinjau dari aspek retorika

- Sebelum menjadi seorang *da'i* atau muballiq, apakah perlu menguasai ilmu komunikasi dakwah dalam berceramah atau berdakwah?

a) Teknik bicara

1. Sebelum *da'i* berceramah apakah terlebih dahulu melakukan latihan seperti cara pengucapan?
2. Selain cara pengucapan, apakah *da'i* sebelum berceramah perlu melakukan latihan pernapasan?
3. Bagaimana proses bina suara yang dilakukan *da'i* saat berceramah, seperti irama suara ?
4. Bagaimanakah biasanya *da'i* dalam menyampaikan dakwahnya apakah menggunakan suara yang lantang atau lemah lembut?

b) Monologika & dialogika

- 1) *Da'i* dalam berdakwah, apakah dilakukan dengan satu arah, tanpa adanya umpan balik atau dengan berdialog seperti pada acara pengajian atau diskusi dakwah?
- 2) Dalam berdakwah manakah yang lebih sering digunakan *da'i*, apakah dakwah satu arah atau dialogika?

- 3) Antara dua jenis dari retorika, yang manakah yang lebih disenangi oleh *da'i*, apakah berdakwah dengan satu arah atau dialog?
- 4) Apakah kelebihan yang ada ketika *da'i* berdakwah dengan satu arah, serta kelebihan yang dimiliki dakwah dengan dialog?
- 5) Apakah kekurangan yang ada ketika *da'i* berdakwah dengan satu arah dan berdakwah dialog?
- 6) Bagaimana metode komunikasi dakwah *da'i* untuk mempengaruhi khalayaknya dalam berdakwah?
- 7) Bagaimana ketegasan *da'i* dalam menyampaikan dakwah, baik itu bersifat memerintah atau mengingatkan?
- 8) Bagaimanakah cara *da'i* mempengaruhi mad'unya ditinjau dari seni berbicara?

c) Gaya bahasa tubuh (non verbal)

1. Apakah *da'i* saat menyampaikan dakwahnya juga menggunakan gaya bahasa tubuh (non verbal)?
2. Ketika *da'i* tidak menggunakan gaya gerak tubuh dalam berdakwah, apakah pesan dakwah yang disampaikan tetap efektif?
3. Tujuan dakwah kan salah satunya mempengaruhi mad'unya, nah bagaimanakah cara *da'i* ini mempengaruhi khalayaknya tersebut?
4. Sebagai seorang *da'i*, bagaimanakah upaya dalam menyampaikan pesan komunikasi dakwahnya agar terkesan tidak membosankan terhadap khalayak? (daya tarik pesan)

d) Teknik bicara

- 1) Sebelum *da'i* berceramah apakah terlebih dahulu melakukan latihan seperti cara pengucapan?
- 2) Selain cara pengucapan, apakah *da'i* sebelum berceramah perlu melakukan latihan pernapasan?
- 3) Bagaimana proses bina suara yang dilakukan *da'i* saat berceramah, seperti irama suara ?
- 4) Bagaimanakah biasanya *da'i* dalam menyampaikan dakwahnya apakah menggunakan suara yang lantang atau lemah lembut?

e) Gaya bahasa

1. Bagaimana teknik bahasa verbal (dialek) yang digunakan *da'i* dalam berceramah, agar mampu menarik perhatian khalayak?
2. Apakah *da'i* lebih senang menggunakan bahasa daerah sendiri atau bahasa Indonesia?
3. Pernahkah ada mad'u yang komplek tentang bahasa yang digunakan oleh *da'i*?

4. Bagaimana proses gaya bahasa verbal (intonasi) yang dilakukan oleh *da'i* saat menyampaikan dakwahnya, sehingga pesan dakwahnya dapat menarik?
5. Apakah ada cirri khas ustaz dalam berdakwah dari segi gaya bahasa?
6. Dari segi pembahasan apakah ada cirri khas yang bisa dikenal oleh mad'u, saat menyampaikan dakwah?
7. Apakah *da'i* dalam berdakwah biasa menyelipkan bahasa yang humoris dalam isi dakwahnya?

f) **Monologika & dialogika**

- 1) *Da'i* dalam berdakwah, apakah dilakukan dengan satu arah, tanpa adanya umpan balik atau dengan berdialog seperti pada acara pengajian atau diskusi dakwah?
- 2) Dalam berdakwah manakah yang lebih sering digunakan *da'i*, apakah dakwah satu arah atau dialogika?
- 3) Antara dua jenis dari retorika, yang manakah yang lebih disenangi oleh *da'i*, apakah berdakwah dengan satu arah atau dialog?
- 4) Apakah kelebihan yang ada ketika *da'i* berdakwah dengan satu arah, serta kelebihan yang dimiliki dakwah dengan dialog?
- 5) Apakah kekurangan yang ada ketika *da'i* berdakwah dengan satu arah dan berdakwah dialog?
- 6) Bagaimana metode komunikasi dakwah *da'i* untuk mempengaruhi khalayaknya dalam berdakwah?
- 7) Bagaimana ketegasan *da'i* dalam menyampaikan dakwah, baik itu bersifat memerintah atau mengingatkan?
- 8) Bagaimanakah cara *da'i* mempengaruhi mad'unya ditinjau dari seni berbicara?

II. Menjaga reputasi diri *da'i*

1. Menurut *da'i* apakah menjaga citra itu perlu atau penting sebagai seorang pendakwah?
2. Bagaimana upaya seorang *da'i* menjaga reputasinya ketika berada ditengah masyarakat atau public?
3. Apakah *da'i* selalu berupaya agar *image* nya selalu cerah didepan public, dan selalu menutupi hal buruknya agar tidak terlihat didepan public?
4. Apakah sebelum *da'i* tampil berdakwah selalu memperhatikan penampilan baik dari segi pakaian?

5. Apakah terkadang ketika tengah berdakwah biasa ditegur oleh mad'u baik dari pakaian atau sikap?
6. Saat tidak di depan mimbar, atau dalam lingkungan rumah apakah berpakaian yang bukan pakaian muballiq itu dapat mempengaruhi citra *da'i*, seperti memakai pakaian olahraga tennis yang bercelana pendek?
7. Bagaimanakah *da'i* dalam menyampaikan dakwahnya apakah terlebih dahulu memperhatikan suasana sekitarnya, seperti memperhatikan peralatan dakwahnya?
8. Bagaimana *da'i* menjaga reputasinya diluar dari berdakwah atau seperti berada di rumah atau tempat lain?
9. Penting tidak menjaga reputasi seorang *da'i* walaupun tidak sedang dalam kondisi berdakwah?
10. Bagaimanakah tips seorang *da'i* dalam menjaga reputasi atau nama baiknya di depan mimbar maupun di kehidupan sehari-hari?
11. Pernahkah *da'i* mendengarkan mengenai bagaimana tanggapan khalayak terkait reputasi, baik itu pada saat berdakwah atau tidak?
12. Apakah asal usul *da'i* mempengaruhi tingkat kepercayaan mad'u ketika mendengarkan ceramah (misalnya berasal dari luar negeri atau dari pesantren) ?
13. Apakah ada ciri khas ustaz ketika berdakwah dari segi pakaian, seperti jika tidak menggunakan sorban misalnya rasanya itu ada yang mengganjal atau kurang atau tidak mendukung saat berceramah?

Informan 1

USTADZ TAUFIK PABAJJAH

P : pentingkah mempelajari ilmu retorika dakwah dalam berkomunikasi misalnya berdakwah?

N : jadi, retorika dalam dakwah itu penting, kenapa tapi kalo kita dalam berdakwah itu harus memerhatikan dulu mad'u atau audiensnya seperti apa, orang yang mau didakwah seperti apa. Jangan sampai kita berkoar-koar bagaimana tapi ternyata mad'u yang dibawa itu tidak sesuai dengan apa yang disampaikan buan hanya materi, karena ada kalangan biasa mad'u yang suka lemah lembut, ada juga suka kalo besar suara, ada juga suka kalo lucu atau humoris. Ada juga yang kadang suka kalo banyak dalilnya . karena kita kan berdakwah menyampaikan sesuatu, komunikasi menyampaikan pesan ke orang lain. Contohnya dakwah ini yang kami lakukan.

P : teknik berbicara seperti latihan cara pengucapan dan teknik pernapasan?

N : manusia mau meyampaikan sesuatu yang pertama kan keluar itu iqra “baca” apa maksudnya iqra, kita disuruh membaca. Jangan sampai kita menyampaikan sesuatu yang dibaca bukan hanya materi yang dibaca. Jadi seperti latihan pengucapan itu saya tidak lakukan tapi kalo membaca yah. Teknik pernapasan itu tergantung kondisi misalnya kalo dakwah itu kan kadang ada pengajian majelis taklim itu tergantung sebenarnya. Kalo kita kita berkoar-koar harus ada latihan teknik pernapasan artinya seorang da'i harus mampu mengaturnya. Jangan berdakwah terlalu lambat jangan juga terlalu cepat.

P : irama suara ?

N : ya , apalagi kalo mengungkapkan ayat, nah itu biasa digunakan selain menarik isi dakwah ta juga memperindah lantunan ayat-ayat kenapa karena itu jugalah satu cara untuk mempengaruhi audiens mad'u .

P : kapan lemah lembut, kapan cepat?

N : nah itu tadi yang saya bilang, kalo ada poin yang betul-betul mengingatkan manusia. Apalagi kalo ustadz banyak membahas tentang neraka, tentang kematian. Kemudian dikaitkan dengan hari akhir. Bagaimana itu orang menyampaikan dengan penuh perasaan, supaya tersentuh mad'u.

P : reputasi pentingkah?

N : Kalo saya reputasi itu penting, biasanya kalo saya bergabung dengan dosen atau teman teman disini, kan profesi saya ada 2, jadi harus diseimbangkanlah saat kita berdakwah di lingkungan ini harus disesuaikanlah.

P : pengaruh dalam reputasi di kehidupan sehari-hari?

N : berpengaruh, kenapa jika kita bergul dengan seseorang saya kan bergaul dengan dosen-dosen IAIN. Kalo orang –orang melihat penampilan saya mereka tidak percaya kalo saya ustadz.

P : gaya bahasa atau cirri khas ?

N : kalo gaya bahasa saya gini, saya kebetulan berada di bhs.arab. jadi terkadang di awalan atau muqaddimah dakwah saya itu seluruhnya menggunakan bhs arab. Ya itu gaya bahasa saya, karena latar belakang saya memang di bhs. Arab.

P : apakah di daerah pernah dimintaki menggunakan bhs daerah ?

N : ya, pasti, walaupun tidak diminta tapi kalo sudah ditau kalo orang – orang disini kental bhs. Daerahnya seperti kalo saya dakwah di sidrap saya tau kalo disana kebanyakan orang – orang bugis. Tapi kadang orang tua juga minta saya sepenuhnya menggunakan bhs bugis. Tapi saya bilang tidak semuanya juga karena jamaah juga tidak hanya orang-orang tua ada juga anak muda, dan sekarang anak millennial tidak semuanya tau bahasa bugis.

P : pernah ada yang komplek terkait bahasa ?

N : Alhamdulillah, belum tapi kalo minta yah biasa ada kadang ada yang minta, tapi kalo bugis semua yah itu tadi pemahaman saya.

P : pernah dengar cirri khas ta dari mad'u?

N : pernah dengar ya itu tadi, cirri khas nya saya saya selipkan bahasa arab.

P : bahasa humoris ?

N : ya pasti salah satu langkah untuk menghilangkan kejenuhan jamaah. Itu salah satu cara untuk memantik jamaah.

P : monologika & dialogika ?

N : di jogja sering saya ada Tanya jawab itu seperti berdialog dengan mad'u. kalo disini saya jarang terima yang banyak itu ceramah ramadhan Dan khutbah jumat.

P : cara mempertahankan reputasi di depan mad'u ?

N : kalo saya selesai jangan lupa berdiskusilah dengan mereka tidak boleh sudah dikasih amplop Kemudian turun dari mimbar langsung pulang begitu saja. Yang paling berpengaruh juga dalam diri seseorang da'i yaitu persiapan pengeras suara seperti soundsistem sama saja dengan seorang penyanyi.

P : adakah kostum/pakaian khusus?

N : saya pernah lupa tidak pakai songko' bahkan saya pakai celana levis juga, tapi kan ini memang saya tidak pergi ceramah, saya sebagai musafir disini. Kebetulan ustadz yang megisi ceramah itu tidak hadir, makanya saya yang ditunjuk Kemudian mau tidak mau harus saya yang isi. Untuk pakaian saya selalu menggunakan jas ketika ingin berceramah.

P : Monologika & dialogika ?

N : sebenarnya saya lebih senang berdialog, karena kenapa bisa bertukar pikiran tapi semuanya saya senang sih. Karena semuanya berdakwah itu kan menyebar kebaikan. Kalo berdialog itu sama halnya kita belajar di kelas ada feedback. Terkadang juga kalo ada pertanyaan kita kembali membuka pola pikir kita.

P : kelebihan ?

N : masing –masing ada kelebihan, pertama, kadang ada orang yang terpancing pengetahuannya, kalo ada pertanyaannya yang muncul terkadang juga ada orang senang kalo tidak ada pertanyaan yang diberikan.

P : metode yang digunakan?

N : metode retorika, Kemudian yang kedua gaya bahasa, materi yang disampaikan harus sesuai dengan keadaan sekarang. Untuk menarik mad'u tergantung materinya sesuaikan saja.

P : ketegasan dalam berceramah ?

N : iya mempengaruhi sesuai dengan al-quran, biasa juga saya minta ganti judul ke panitia mesjid.

P : gerakan tubuh ?

N : ya kalo ramadhan terkadang tapi kalo khutbah tidak.

P : pakaian kehidupan sehari-hari?

N : kalo bagi saya sih tidak, karena bagi saya menempatkan diri saya sesuai dengan situasi. Bahkan saya pakai celana pendek tapi itu tidak mempengaruhi. Intinya saya tempatkan diri saya, dimana sekarang.

P : biasa ditegur?

N : Alhamdulillah belum, saya jelaskan seperti itu.

P : tips untuk menjaga reputasi?

N : kalo saya tempatkan diri anda dimana anda bergabung.

P : pernah dengar tanggapan dirita dari mad'u?

N : pernah dari kemenag, kemudian dengar dari jamaah.

P: asal- usul da'I ?

N : ya pasti biasa ditanya-tanya

P : medsos?

N : wa saja, kita bukan youtubers, jadi saya pakai medsos pribadi saja.

Informan 2

USTADZ KHAERUDDIN

P : penting mempelajari ilmu komunikasi dakwah ?

N : ya sangat penting makanya saya juga sering membaca karena komunikasi ini bukan jurusan saya. Saya hanya belajar dari pondok biasanya. Sambil saya baca buku juga, saya komunikasi juga dengan gurutta.

P : humoris?

N : pasti diselingi bahasa humoris dalam dakwah kalo tidak ada humorisnya, biasa bosan masyarakat.

P : latihan cara pengucapan & pernapasan ?

N : saya juga tidak ada catatan apalagi latihan khusus, mungkin karena sudah terbiasa kalo saya tidak perlu lagi. Karena memang di pondok sudah dilatih, jadi santai saja.

P : irama suara ?

N : ya, terkadang umpamanya seperti hikmah maulid. Ketika hikmah maulid pasti ada shalawat masuk, nah disitulah seninya saya. Ketika shalawat masuk maka disitulah saya bershalawat dengan berbagai irama Dan lagu. Salah satu teknik untuk menguasai jamaah. Biasa juga kalo ada ayat kan kalo ayat saja tanpa adanya lagu atau irama juga datar saja. Pasti membutuhkan seni. Ada nada khusus karena pernah juga jadi hafizh.

P : suara lantang Dan lemah lembut?

N : liat situasi juga tergantung suasana. Contohnya pada saat idul fitri & idul adha, katanya ibu karena dia juga selalu ikut Dan menjadi jamaah , katanya tidak sedikit jamaah yang menundukkan kepalanya katanya terharu. Karena memang ada waktu ini momennya sangat tepat untuk terharu. Tidak sama dengan hikmahmaulid juga ada humorisnya.

P : teknik bahasa?

N : liat suasana juga, jadi umumnya dilihat juga jamaahnya seperti daerah pinrang, barru, parepare, Dan sidrap umumnya kan menggunakan bahasa bugis daerah. Terkadang misalnya kalo pengurus nya yang minta atau pesan misalnya ustadz nanti bisa pakai bhs Indonesia misalnya, jadi kita penceramah juga senang, jika sebelumnya diminta seperti itu kan nyaman kita sebagai penceramah.

N : saya lebih senang menggunakan bhs bugis, karena banyak istilah yang bisa membuat jamaah tertarik.

P : gaya bahasa yang dikenal?

N : kalo katanya masyarakat itu katanya lebih senang kalo saya membacakan ayat bersamaan dengan keindahan lantunan-lantunannya kayak shalawat juga.itu yang menjadi cirri kalo masyarakat ke saya. Ada juga kalo saya lebih senang membawakan cerita seperti kisah-kisah. Daya tarik juga itu kalo saya membawakan kisah kisah ke jamaah.

P : monolog & dialog?

N : sya lebih seringnya berkomunikasi dengan masyarakat atau jamaah. Kadang juga saya sendiri yang pancing jamaah. Dan saya lebih senang dialogika.

P : kelebihan Dan kelemahan dialogika Dan monologika?

N : kelebihan yang pertama yaitu perhatian jamaah ke penceramah lebih fokus Dan konsentrasi. Adapun kelemahannya banyak mad'u namun jika mengajukan pertanyaan hanya tertuju kepada satu orang saja padahal banyak jamaah. Kelebihan monolog yaitu itulah tanpa dialog saya hanya pancing mad'u dengan cerita supaya mad'u dapat tertarik. Kelemahannya dibatasi semuanya.

P : gerak bahasa tubuh ?

N : seharusnya memang gerak tubuh itu penting. Biasanya kan ada ustadz yang Tanya –tanya Kemudian tangannya ikut gerak.

P : ketika tidak ada gerakan tubuh efektif kah?

N : tentu disesuaikan dengan materinya, contohnya khutbah kan tidak boleh ada gerakan.

P : reputasi penting ?

N : reputasi itu untuk da'i penting, maksud saya kepercayaan yang diberikan itu penting. Kalo kepercayaan dari orang itu hilang, nah itu jadi masalah. Memang seorang da'i itu harus menjaga reputasinya.

P : upaya untuk menjaga reputasi ?

N : seperti kalo saya keluar olahraga, karena hobby juga bermain bulu tangkis saya pakai celana panjang. Karena itu semua harus dijaga karena kita tidak tau diluars sana pasti banyak mad'u ta. Karena pakaian sehari-hari berpengaruh dalam reputasi seorang da'i karena semua dinilai oleh masyarakat.

P : apakah biasa dikomplen atau dikoreksi ?

N : Alhamdulillah belum pernah

P : pernah dikoreksi sikap atau pakaian?

N : pernah satu kali saya berceramah di enrekang Dan saya tidak tau ternyata pemahaman kita berbeda dengan disana saya katakana bahwa kalo kita kirimkan doa ke keluarga kita yang meninggal, bagaimana pun doa kita insya Allah sampai. Ternyata setelah saya menyampaikan itu saya kemudia berdialog, ternyata saya salah Kemudian saya ditegur namun ditegurnya dengan baik. Jadi kita saling menghargailah. Jadi kita harus pelajari dulu jamaah, tidak boleh memaksakan pemahaman kita ke orang lain.seorang da'i harus tau posisi.

P : apakah perlu memperhatikan suasana atau peralatan lainnya saat berceramah?

N : ya itu harus kita perhatikan sebelum berdakwah sebenarnya dan biasanya kita tegur secara lisan tapi dengan kata-kata yang baik jadi itu sangat perlu Dan mampu mengganggu, sehingga berpengaruh pada dakwah da'i.

P : pakaian cirri khas ??

N : pakai yang normal saja yang biasa digunakan da'i, seperti songko itu kata gurutta. Sebagai seorang da'i jangan menggunakan pakaian yang ada simbol – symbol tertentu.

P : pakaian yang kelupaan ?

N : mengantisipasi dengan membawa persiapan, jadi untuk kelupaan itu belum pernah.

P : Tips menjaga reputasi ?

N : kepercayaan dari masyarakat atau jamaah itu sangat perlu kalo masyarakat sudah percaya dengan kita itu dan juga tidak lupa memperhatikan pakaian kita, dimana pun kita berada pakailah sesuai dengan pakaian muballiq. Semua sisi kehidupan juga akan berpengaruh pada kepercayaan mad'u.

P : ketegasan dalam berdakwah ?

N : itu semua diperiksa dan diperhatikan sama masyarakat seorang da'i harus menjaga seperti ini/

P : Asal usul da'i?

N : secara umum ada beberapa jamaah yang menyampaikan kalo ada da'i dari pondok atau bukan itu biasanya beda. Bisa saja dari pondok tinggi ilmunya tapi komunikasinya tidak. Bisa saja yang tidak dari pondok itu komunikasinya bagus tapi ilmunya biasa-biasa saja.

P : media sosial ?

N : wa yang saya gunakan dengan menyebarkan tulisan

P : mesjid atau media sosial ?

N :saya juga suka berdakwah di masyarakat bukan di mesjid, bukan di medsos juga. tapi dimasyarakat . kalo di mesjid kan biasanya dibatasi atau terbatas.

P : petingkah berdakwah dimedia sosial?

N: penting berdakwah di media sosial kalo tidak kita ketinggalan.

P : tanggapan tentang dai yang menggunakan aplikasi tiktok untuk berdakwah ?

N : menurut saya, daripada digunakan dengan hal yang tidak baik.

N : harapan saya semakin banyak ustadz yang mempergunakan media, saya sangat senang mereka menyebar kebaikan dengan media seperti adi hidayat, tapi tidak juga melupakan da'i – da'I di mesjid.

N : tindakan saya terhadap harapan saya ialah kalo saya pribadi mau sekali menggunakan media sosial untuk dakwah, karena metode baru itu,bagus untuk dakwah kedepannya.

Informan 3

USTADZ RAYAMANGSI

N : penting sekali dalam berdakwah itu belajar terkait komunikasi

N : irama suara : yah, biasanya saya kalo ceramah, namanya suara saya itu tidak seperti da'i – da'i yang professional, biasanya suara saya itu mengalir saja kadang tinngi kadang lembut, kadangkannya memang harus ditekankan.

N : humoris : ya kadang – kadang itu kalo waktunya panjang, kalo waktu nya sempit seperti sepuluh menit kan dalam pendidikan, kan sebenarnya batas konsentrasi seseorang itu lima belas menit sebenarnya fokus kita apa yang kita sampaikan itu orang bisa fokus, beda jika sudah 15 menit kedua Dan ketiga itu konsentrasi seseorang sudah berubah. Nah ketika itu terjadi disitulah kita coba ada irama – irama lantunan, hanya sekedar merefresh mereka lalu Kemudian kita lanjutkan lagi. Supaya mereka tida jenuh.

- N :dialek khusus; saya biasa kan kadang kita menyesuaikan dengan situasi, cuman kadang itu saya selipkan bahasa bugis, mungkin harus dibiasakan saja. Kalo dipare pare kan bahasa bugis, atau ditempat tempat lain sebelum berdakwah biasanya saya Tanya dulu apa bahasanya, walaupun hanya dasarnya saja kan ditanya –tanya. Saya lebih senang berbahasa Indonesia, pun biasa saya selipkan sedikit bahasa daerahnya.
- N : kalo takziah biasanya ada, kalo dimesjid itu biasanya saya kondisikan dengan mad'u. Dulu waktu takziah itu ketika saya tengah berdakwah saya dibisik kebetulan keluarga juga, katanya ustadz pakeki bahasa bugis sedikit ustadz. Lalu saya campurmi bahasa saya.
- N : monologika & dialogika : kalo saya lebih senang dua –duanya, karena sama saja menurut saya. Kalo di radio itu dua duanya saya pake biasa saya minta 15 menit pertama menyampaikan untuk monolog kemudian dialog, atau Tanya jawab dengan pendengar.
- N : kelebihan dan kelemahan : klo monolog itu kita bisa fokus menyampaikan satu materi, kelemahannya itu tidak ada konfirmasi hanya didengarkan saja, biasa ada yang salah tangkap. Kelebihannya juga biasa itu cept selesai. Kalo dialog itu biasanya tidak memiliki materi khusus, karena biasa yang bertanya itu tidak sesuai dengan materi melainkan dengan yang ada dipikirkannya, yah mereka hanya bilang ini keluar dari judul ustadz, saya hanya bilang nda papa silahkan selagi masih bisa dijawab.
- N : meberikan ketegasan pada kehidupan sehari – hari : ya jadi saya juga memang menegaskan, seperti kalo cerita tentang akidah tentu ditegaskan di kehidupan juga. jadi seperti itu modelnya.
- N : gaya bahasa tubuh : gak tau ketika saya berdakwah tangan saya selalu bergerak – gerak, gak tau spontan atau gayanya saya gak tau. Dulu saya kalo ceramah selalu ada yang dipegang entah itu pulpen atau pencil, tapi gak tau mungkin sudah terbiasa. Yang kedua juga setiap ceramah biasa saya pegang mic, yah itu tadi kalo gak ada mic yang bisa kupegang pulpen kupegang. Mungkin itu menjadi kepercayaan diri saya ketika berbicara didepan umum juga.
- N : ketika tidak menggunakan gaya gerak tubuh apakah efektif pesannya : intinya kalo sifatnya didepan umum atau jamaah, pasti goyang ini tangan, diradio saja meski sifatnya gak kelihatan ini juga tangan pasti goyang, mungkin itu karena biasa. Dan selain di radio juga kan biasa live di sosial media nya radio peduli juga jadi kelihatan.
- N : metode khusus dlm mempersuasi khalayak : biasa tiba-tiba itu kalo dalam ceramah, itu kalo ceramah lepas yang tidak di ikat oleh podium nah itu saya

Tanya – Tanya jamaah biasanya, tapi pertanyaan yang terkait dengan isi dakwahnya saya. Biasa etelah saya Tanya orang itu semua kefokusannya itu kembali karena takut ditanya. Mungkin ini juga salah satu soft terapi untuk mengembalikan konsentrasi juga. Dan bisa menjadi daya tarik pesan saya juga biar gak jenuh juga mad'u. biasa juga kalo ada ayat itu juga biasa saya suruh untuk bacakan ayat.

N : media sosial : wa, fb sebagai bahan dakwah juga.

N : teknik mempengaruhi di medsos : beda kayaknya karena beda juga di mesjid, kalo khutbah kan beda. Jadi kalo ada orang khutbah Kemudian ketawa – ketawa berarti sholat jumatnya batal. Tapi kalo di radio kan bebas, biasa terpengaruh juga di pembawa acaranya. Saya bawaannya santai saja.

N : apakah tetap memperhatikan reputasi nya di medsos : iyya termasuk pakaian kan, dan juga perilaku dengan cara yang bijaksana.

N : berdakwah dimesjid atau medsos : semuanya sama Dan penting, Dan semuanya saya senangi.

N : pentingkah berdakwah di medsos : yah sangat penting, artinya kita harus berdakwah dengan mengikuti zaman. Dakwah sekarang kan di namakan dengan dakwah – dakwah millennial.

N : tanggapan ustadz menggunakan tiktok untuk berdakwah : ya boleh saja kan itu juga baik, kalo kita menggunakan ini dengan kebaikan juga kan tentu ada manfaatnya.

N: tanggapan tentang ustadz yang terkenal karena medsos: ya saya rasa mereka ini kan punya potensi Kemudian mereka terkenal, ya Alhamdulillah mereka masuk dalam segmen tersebut. Mereka memiliki kesempatan untuk berdakwah di medsos. Kalo saya tetap disegmen saya juga kan.

N : harapan : ya saya pikir silahkan lah berdakwah dengan potensi yang dimiliki, saya pikir tujuan kita baik tetap dalam nawaitu yang baik. Karena jangan sampai keterkenalan kita juga terkenal di medsos itu ria atau menyalahgunakan. Akhirnya keteladanan seorang da'i hilang.

N : tindakan kedepannya : yah berjalan saja saling meyokong satu dengan yg lain, Dan tetap watawasau bil haqqi watawasau bi sobri. Karena kita tidak boleh memaksakan orang lain juga.

Informan 4

USTADZ ALI RUSDY

- N : perlu menguasai ilmu komunikasi dakwah : yah perlu karena nda bisa sampai pesannya kalo tidak menguasai itu.
- N : latihan cara pengucapan & pernapasan : tidak pernah, karena mungkin sudah kebiasaan. Kalo pemula mungkin saja bisa tapi kalo seperti kita itu tidak lagi.
- N : irama suara : tidak, saya seperti biasa saja karena tidak terlalu banyak variasi karakter saya memang seperti itu.
- N : suara lantang & lemah lembut : prinsip saya kalo dalam ceramah karena memang suara saya lantang yah lantang, saya nda paham itu lemah lembut, kalo setahu saya itu kan karakter suara berbeda-beda. Tergantung dari pembawaan bukan materi.
- N : gaya bahasa tersendiri : saya lebih menggunakan bahasa Indonesia formal, saya tidak terlalu banyak menggunakan improve. Karena bahasa menurut saya itu memperlihatkan karakter saya sebagai dosen.
- N : bahasa yang sering digunakan : bahasa Indonesia
- N : pernah minta untuk berbahasa : nda pernah diminta
- N : intonasi : iya, penekanan – penekanan ketika ada yang penting maka disitulah ditekankan, seperti al quran Dan hadis, tergantung dari kondisinya.
- N : cirri khas gaya bahasa : kalo orang sih menilai saya gaya forml Dan lebih suka dengan to the point.
- N : humoris : jarang, diceramah saya karena relative Dan selain itu ceramah ramadhan Dan selebihnya itu saya tidak terima itu.
- N : monologika & dialogika :tergantung permintaan, Dan lebih sering berceramah dengan model monologika.
- N : saya lebih senang menggunakan dialogika, karena mungkin lebih di eksplorasi Dan materinya lebih dipahami.
- N : kelebihan Dan kelemahan : yaada plus minusnya, kalo monolog kan apa yang kita siapkan yah itu saja, kalo dialogika kita harus siap dengan pertanyaan – pertanyaan yang tak terduga misalnya, bahkan diluar dari materi nya sekalipun. Sehingga kalo dialog harus butuh wawasan, kalo monolog itu cukup pelajari dari rumah Dan itu cukup untuk di tampilkan.
- N : metode khusus : saya kira nda banyak metode saya biasanya menyampaikan ceramah dengan point-point dengan ringkas dari hadis – hadis nabi atau ayat – ayat alquran jarang saya membuat ringkasan sendiri tapi berasal dari ayat – ayat al quran. Tinggal dijelaskan.

- N : ketegasan dalam berdakwah : otomatis apa yang disampaikan dilaksanakan, itu sudah etika standar dalam berdakwah.
- N : ada cara khusus untuk mempengaruhi mad'u ta: umumnya sih ndak saya lebih menggunakan karakter saya sendiri, dengan menggunakan bahasa formal. Karena karakter itu sangat mempengaruhi ceramah ta.
- N : cirri khas dakwah : saya lebih ringkas, to the point, tanpa basa basi atau ringkas, mungkin itu karakter saya sendiri.
- N : gaya gerak tubuh : selalu saya gunakan
- N : efektif : kurang efektif
- N : citra penting : sangat penting, karena branding itu kan Kemudian di ingat oleh mad'u sehingga bisa kita dipanggil kemabli, mungkin dengan karakter suara, penampilan atau materi atau gaya. Sehingga citra diri seorang da'I itu beragam. Ada yang mencitrakan dirinya dengan suara, materi atau gaya bahasanya.
- N : persiapan sebelum ceramah apakah memperhatikan : sangat memperhatikan
- N : memperhatikan suasana / soundsistem : yah memperhatikan, soundsistem itu sangat berpengaruh bukan sekedar reputasi tapi gairah kita dalam berceramah itu sangat dipengaruhi oleh hal –hal teknis seperti ini.
- N : selalu berusaha menjaga imagenya didepan public
- N: biasa di kompleksi terkait pakaian : belum pernah
- N : berpakaian ketika tidak dalam berdakwah apakah mempengaruhi citra : itu tidak mempengaruhi, tergantung situasi Dan kondisi, kalo pergi ceramah kita pakai pakaian muballiq, kalo di kantor yah pakai pakaian kantor.
- N : menjaga reputasi ketika tidak berdakwah : satu kata yah dengan perbuatan, apa yang dikatakan dalam ceramah itu seharusnya juga di implemtasi.
- N: pentingkah reputas dijaga walaupun tidak berdakwah : itukan terkit integritas sebenarnya kalo sudah terbentuk sesungguhnya bahwa ini sedang berdakwah atau tidak, karakter kita akan tetap kesana, karakter kita akan sesuai dengan agama islam.
- N : tanggapan khalayak : biasa paling dari orang lain itu saya dengarkan.
- N : asal usul : ya, pasti berbeda dengan yang berlatar belakang, citranya yang berlatar belakang dari pondok itu yang biasa dipanggil di tempat tempat ceramah yang sesuai.
- N : pakaian apakah mempengaruhi ceramah : saya tidak pernah menggunakan pakaian dengan cirri khas tertentu, yang penting saya pakai songko, sarung, Dan baju koko.

N : tips menjadi seorang dai : tidak pernah mengungkapkan kata – kata yang sifatnya khilafiah atau kontroversional itu paling saya jaga. Jadi materi konten konten dakwah saya itu banyak mengarah ke arah sosial.

N : media sosial : belum pernah

N : yang disenangi medsos atau dimesjid : mesjid

N : penting berdakwah di medsos : sbetulnya penting karena mad'unya bisa luas, cakupannya luas.

N : tanggapan tentang dai yang berdakwah di medsos : tidak ada masalah karena tiktok kan itu hanya sarana, pesannya kita yang isi.

N : tanggapan terkait dai yang terkenal di medsos : bagus untuk mengimbangi yang sebagian pendakwah di media sosial.

N : harapan : bagus, banyak kawan terkait ini, harapannya makin ditingkatkan, Dan menyadari dengan hal hal yang bisa memperburuk citranya Dan bisa membuat kegaduhan dimasyarakat.

N : tindakan : mungkin kalo orang yang saya kenal itu saya tegur jika salah.

Informan 5

USTADZ ABDUL BASIT

N : reputasi penting : tentu sebagai figure, Dan sudah dikatakan ustadz dikalangan masyarakat tentu itu sudah jadi figure , yang namanya figure pasti nomor satu itu yang harus dijaga reputasi, baik itu statusnya sebagai ustadz. Sebenarnya orang ji yang menamai kita to sebagai ustadz, kita juga tidak pernah menamai diri kita sebagai ustadz.

N : penampilan pada saat berdakwah dan sehari-hari : ya sebenarnya yang saya lakukan keseharian saat berdakwah itu bertolak belakang dengan yang seharusnya yang saya lakukan. Sebenarnya saya harus menjaga penampilan saya. Kalo pesannya pak prof rahim untuk menjaga wibawah sebagai ustadz atau tokoh agama seharusnya tidak boleh lepas pecinya sebagai seorang ustadz.

N : cirri khas tersendiri penampilan : kalo saya pribadi jubah Kemudian balutan sorban itu sudah menjadi cirri khas saya Dan sudah cukup.

N : ketika tidak memakai salah satu pakaian khas apakah mempengaruhi dakwah : tidak juga, kalo metode dakwah saya kan santai ke audiens, saya lebih senang jika ada interaksi dengan audiens.

- N : gaya bahasa : sementara kalo gaya bahasa saya belum tetapkan, tapi saya lebih sering menggunakan bhs bugis, saya sudah komitmen untuk menggunakan bhs bugis. Katanya penyampaian saya tegas kata mad'u.
- N: metode dakwah humoris: mengenai metode dakwah yang humoris itu tidak saya nomor satukan, saya selingi saja dalam dakwah saya, ketika saya melihat mad'u sudah mulai bosan ya selipkan lah. Tapi itu bukan hal utama. D dengn menggunakan istilah istilah bugis.
- N : suasana saat berdakwah seperti persiapan soundsistem berpengaruh pada reputasi: ya sangat berpengaruh pastinya karena namanya juga pembicara, jika suara kita sudah kedengaran kurang jelas orang pasti sudah malas – malas mi kesannya sudah tidak nyama. Makanya kadang kalo saya bawa mobil biasa saya bawa sendiri soundsistem dari rumah. Jadi seringkali itu bermasalah soundnya. Itu sangat mempengaruhi.
- N : sikap perilaku kesaharian apakah mempengaruhi reputasi : kalo masalah sikap ini sama ji dnegan pkaian tadi, apalagi kalo sudah sikapmi ini terhadap seorang da'i itu sudah memberikan kesan negative mi. ini sangat berpengaruh pada seorang da'i. intinya tidak jaim untuk menyatakan diri ini sudah suci, minimallah tidak menampakkan hal yang buruklah pada orang lain.
- N : pakaian dalam kesaharian apakah mempengaruhi reputasi contohnya pakai pakain olahraga : ya beda lagi kalau konteksnya olahraga, khususnya masyarakat umum, beda konteksnya kalo teman kan masih saling paham kalo sesama teman. Tapi konteksnya masyarakat umum kan kita harus menjaga citra kita. Kalo sesama teman saya kan biasa saya pakai jeans, kaos oblong, training. Sesuaikan juga kan.
- N: upaya menjaga image : bawaanya saya santai ji gak terlalu gimana gitu, gak sampai ngeh banget untuk terlihat baik, santai saja.
- N : biasa kah ditegur atau komplek terkait pakaian : terkait pakaian untuk mad'u belum pernah tapi untuk guru saya pernah ditegur, katanya tidak boleh memakai pakain seperti ini, dulu saya memakai jeans Kemudian memakai topi.
- N : cara menjaga reputasi baik dilingkungan rumah atau berdakwah : ya itu tadi saya tidak pernah merasa untuk terlihat baik, saya berusaha memperbaiki diri saja Dan bersikap baik.
- N : tips menjaga reputasi : minimal tau lokasi atau area mad'u, ka nada titik tertentu bahwa disini mad'u banyak yang kenal saya, tapi bukan berarti jika tidak ada mad'u ta disini kita bisa berbuat seenaknya.

- N : asal – usul mempengaruhi tingkat kepercayaan mad'u : iyya tentu sangat berpengaruh, karena sering muncul di omongan masyarakat seperti “agato je ero baru toba to je ero “ adakan bahasa seperti itu tentu sangat berpengaruh.
- N : pentingkah mempelajari ilmu komunikasi dakwah : ya tentu perlu lah karena ilmu komunikasi itu penting Dan mempengaruhi pesan dakwah yang disampaikan.
- N : latihan cara pengucapan & latihan pernapasan : ya semenjak saya berceramah belum pernah di rumah, mungkin karena sudah terbiasa jadi nda perlu lagi.
- N : irama suara : biasanya kalo lagi membacakan ayat saja.
- N : penekanan lemah lembut : kalo dakwah saya isinya perintah saya kasi penekanan yang kuat saya mempertegas.
- N : gaya bahasa apakah pernah minta atau komplien : ya sering ada yang pernah minta, karena misalnya kebanyakan orang jawa. Dan ada yang sebelumnya Tanya memang mi “ustadz nanti pakai bahasa daerah ki”. Saya lebih senang menggunakan bhs daerah.
- N : intonasi : kalo bagi saya gaya bahasa saya biasa ji kayak ngobrol ji dengan masyarakat. Jadi saya berceramah seakan berceramah dengan jamaah, jadi santai saja.
- N : cirri khas yang dikenali masyarakat : ada beberapa mendengarkan dari speaker mesjid.
- N : monologika & dialogika : kalo dialogika lebih sering saya gunakan karena lebih berbaur ke masyarakat. Tergantung juga permintaan masyarakat.
- N : saya lebih senang berdialog dengan masyarakat.
- N : kelebihan Dan kelemahan : kelebihan untuk dialog itu kita bisa melemparkan pertanyaan ke mad'u, tidak sering juga sesekali lah. Bisa menambah konsentrasi mad'u. memastikan mereka nyambung dengan pembahasan kita. Kelemahannya itu tadi biasa keluar pembahasan.
- N ketegasan dalam dakwah : tentu apa yang kita ucapkan kita amalkan pada diri sendiri, Dan tentu pada mad'u juga akan menjadi tanggung jawab saya apa yang saya sampaikan.
- N : seni berbicara : itu ji tadi gaya bahasa saya, kalo berbicara tunggal yang aktif pada diri mad'u itu cuman telinga. Kalo berinteraksi itukan semua indera bergerak.

N : gaya gerak tubuh : saya tidak terlalu banyak menggunakan, yang gerakan tubuh yang seperti tanganji, gaya spontanitas ji, kalo gerak semua tubuh itu tidak sampai disitu.

N : efektif gaya gerak tubuh : itu yg saya katakan tadi jika ada kata kata yang tid aterdengar keluar dari mulut minimallah bahasa tubuh ini membantu.

N : media sosial : instagram ada. Dengan berdialog dengan istri

N : reputasi depan media sosial : ya biasa kalo kita upload kan kita jaga betul, sebagaimana seorang ustadz.

N : mesjid atau medsos : mesjid

N : penting berdakwah di era medsos : ya butuh sekali untuk menutupi Dan menghilangkan konten konten negative.

N : tanggapan yterkait dai yang menggunakan tiktok : iyya walaupun tiktok peruntukannya untuk berjoget joget kan tapi komitmen kita untuk meredam konten negative.

N : tanggapan terkait ustadz yang terkenal Karena medsos : untuk sisi dawahnya ya bagus karena bisa sampai ditangan mad'u , dapat perhatian baik dari pengguna medsos Dan netizen. Kalo dari sisi keilmuan walaupun banyak followersnya ada beberapa yang tidak memadai menjadi seorang da'i.

N : harapan : ada pengawan Dan pengetahuan dari majelis ulama, betul betul tidak ada penyaring tentang video – video dakwah, betul betul bebas terlepas, kan itu tidak sesuai dengan agama sebenarnya. Kalo ustadz syam bagus.

N : tindakan : paling berikan komnetar langsung kepemilik kontennya.

Informan 6 :

USTADZ SUHARDI

N : penting menguasai ilmu komunikasi dakwah : mengenai ilmu komunikasi dakwah itu penting karena dengan menguasai ilmu komunikasi dakwah itukita bisa sesuaikan kepada siapa kita berhdapan. Tanpa menguasai ilmu komunikasi dakwah itu seorang pendakwah tidak akan bisa mencapai tujuan dakwah.kan komunikasi bagian dari retorika, seperti halnya materi seorang pendakwah sama namun salah satu dari materi seorang da'I ini selalu mau didengar itu kan diantaranya retorikanya.

N : latihan cara pengucapan & pernapasan : jadi semua hebat itu karena ada proses, biasa kita melakukan latihan Dan pada saat kita mau tampil ceramah

dulu itu termasuk pernapasan ini, karena pernapasan itu penting. Contohnya pengambilan napas itu ketika kata “ hadirin yang terhormat”

- N : intonasi : kita sesuaikan pada siapa kita berhadapan, contohnya ibu –ibu kan suka kalo lemah lembut, tidak sama kalo kita berhadapan dengan militer itu juga bawaannya harus tegas.
- N : humoris : humoris itu penting kalo berhadapan dengan anak-anak atau orang muda, tapi kalo kita berhadapan dengan para akademis itu dihilangkan humorisnya bawaanya serius. Kalo orang awam kan suka humoris, disesuaikan saja.
- N : irama suara : ya itu penting sekali Dan itu membuat perhatian mad'u itu kadang berfokus, kalo mad'u sudah mulai bosan itu kadang kita masukkan irama – irama , entah kita mengawali dengan nada yang keras.
- N : teknik bahasa cirri khas : setiap pendakwah itu ada cirri khasnya, da'I yang baik itu menyampaikan dakwahnya harus dengan gayanya sendiri.
- N : bahasa daerah atau Indonesia : paling sering menggunakan bhsa indoensia, paling kalo kita menggunakan bhs daerah kalo kita berada di perkampungan, seperti kalo kita berceramah di kantor atau dikampus –kampus itu kita menggunakan bhs Indonesia. Kadang di parepare ada jamaah yang mengeluh kenapa itu ustadz selalu berbahasa daerah nah kita di parepare kebanyakan pendatang juga, nah seharusnya kan kita pake bhs Indonesia. Biasa ada yang minta, Dan walaupun tidak diminta seorang juru dakwah yg baik itu ebrtanya bahasa apa yang harus saya pakai ini.
- N : komplek tentang bahasa : belum pernah, seorang juru dakwah yang professional itu harus tau memang.
- N : tanggapan terkait cirri khas : kalo saya itu katanya jamaah anyak ayat Dan hadisnya tapi di sisi lain juga banyak ayatnya juga diselingi dengan humornya yah itu.
- N : monologika & dialogika : lebih sering berdialog karena kapan lewat dari 15 menit itu jamaah akan mengantuk, kecuali kalo khutbah jumat.
- N : kelebihan Dan kelemahan : kelebihannya dialog itu bisa menghidupkan suasana tidka bosan jamaah, kalo kelemahannya itu materi yang ringkas bisa diperpanjang. Klo monolog itu kelebihanannya banyak ilmu yang didapat tapi jamaah tertentu saja yah yang serius mendengar saja.
- N : menegaskan isi dakwah : ya itu perlu sekali ini sebenarnya benang merah dari dakwah itu sebenranya substansinya dakwah, bagaimana supaya jamaah kita ini lebih rajin pergi sholat.

- N : metode komunikasi : kalo saya menggunakan metode yang lemah lembut.
- N : seni berbicara : intinya dalam dakwah itu kalo bisa mempengaruhi harus ambil hatinya dulu, harus melakukan pendekatan dengan hati seperti memberikan senyuman.
- N : gaya gerak tubuh : itu penting sekali tapi gaya gerak tubuh , itu membantu juga fokusnya jamaah. Tapi gaya gerak tubuh itu jangan terlalu banyak, yang seperlunya saja. Apa lagi gaya gerak tubuh itu yang menunjuk – nunjuk dengan perkataan masuk neraka. Jadi harus diperhatikan betul itu gaya gerak tubuh.
- N : ketika tida melakukan gaya gerak tubuh apakah efektif : tidak efektif kalo tidak ada gerakan tubuh seperti patung kita itu. Gerakan tubuh tidak mesti tangan, gerakan tubuh itu bisa badan, bisa mata, Dan juga bisa ekspresi.
- N : daya tarik pesan : jadi dakwah yang tidak membosankan itu ketika kita menjelaskan dakwah dengan tidak panjang lebar. Seperti biasa itu ada ustadz hanya pengertian yang dia jelaskan itu wkwaktunya 5 menit. Penejlasan harus ringkas Dan jelas itu yang disenangi oleh masyarakat.
- N : reputasi atau citra penting : citra itu penting, karena dakwah bil hal itu lebih berperan dari dakwah bil lisan, karena tidak ada gunanya menyampaikan kata-kata yang indah namun dia perbuatan Dan perlakuan tidak mencerminkan perkataan yang dikeluarkan. Contohnya ayo kita sholat namun dia sendiri tidak sholat.
- N : penting menjaga reputasi dalam kehidupan sehari-hari : penting itu akhlaknya, akhlak itu harus dijaga betul, termasuk orang orang yang kenal bahwa dia seorang juru dakwah, biasa didengar bertengkar sama istrinya kan itu merusak citra ya.
- N : upaya menjaga reputasi ditengah masyarakat : menjaga citra ditengah masyarakat tentunya itu sebuah hal yang dibuat-buat, makanya seorang juru dakwah itu harus banyak amalan yang bisa memperkuat iman. Makanya seorang juru dakwah itu harus banyak-banyak tahajjud, dzikir supaya imagenya tetap bagus.
- N: apakah ustadz selalu berusaha menutupi image buruknya Dan selalu berusaha memperlihatkan image baiknya : Dan setiap manusia termasuk ustadz mempunyai kekurangan yah, Dan itu termasuk hal yang bodoh jika kita mempertontonkan hal buruk kita pada saat kita berada didepan public, caranya menutupi aib atau keburukan didepan orang banyak yah kita tetap berusaha menyampaikan sesuai dengan keseharian kita yah.
- N : sebelum tampil memperhatikan pakaian : ya penting sekali itu Karena yang pertama di perhatikan itu pakaian kita, bahkan seorang juru dakwah itu harus

punya cirri khas dalam berpakaian. Contohnya pakai jas kalo diparepare, pakai sorban. Karena kapan kita tidak pakai jas itu biasa kita tidak dikenali pada saat kita mau berdakwah.

N : cirri khas dalam berpakaian : kalo saya itu pakai jas, gamis, yang saya ubah itu kopiah, biasa pakai sorban. Yan biasa saya ubah itu kopiah saya biasa pakai songko habib, songko nasional. Jas Kemudian didalamnya gamis.

N : ketika salah satu dari pakaian khas tidak digunakan apaka mengganggu reputasi atau citra: ya saya tidak percaya diri , mempengaruhi isi dakwah, bahkan mempengaruhi reputasi. Sebenarnya kostum itu harus disesuaikan dengan fisik.

N : pakaian dalam lingkungan sehari-hari apakah mempengaruhi reputasi : tidak mempengaruhi, yang mempengaruhi itu ahklak. Tapi kalo pakaina tidak. Kita sesuaikan saja yang penting tutup aurat.

N : bagaimana ketika menyampaikan dakwah baik soundsistem atau suasananya :ya perlu itu, saya selalu memberitahukan kepada jamaah perbaiki saja soundsistmenya, kalo dibilang jamaahnya saya tidak terpenagruh disitu, yang penting micnya soundsistmenya. Itu sangat mempengaruhi isi dakwah.

N : menjaga reputasi di luar dari berdakwah : intinya bertaqwa saja, Dan bertawakkal. Walaupun tidak ada yang liat.

N :asal usul mempengaruhi tingkat kepercayaan : mempengaruhi seumpama yang bicara itu almarum anre guruta h. sanusi baco walaupun misalnya yang bicara biasa saja itu juga mempengaruhi tingkat kepercayaan jamaah.

N :tips untuk menjaga reputasi : jadi itu tadi taqwa saja, pertama itu ikhlas. Karena ruhnya dakwah itu ikhlas.

N : media sosial : itu kekurangannya seorang juru dakwah sekarang, ada media yang bi sa ditempati untuk menyebarkan dakwah, tapi ada juga yang tengah sibuk berdakwah di mesjid – mesjid. Saya sering difacebook, pernah juga di youtube tapi sudah lama saya tidak isi.

N : terkait teknik persuasi didepan khalayak di medsos :kalo kan biasanya ada kenalan kita memposting di media sosial, jadi kadang kita memberikan pesan dakwah itu secara tidak langsung sebenarnya dia yang nakenna. Biasanya itu kita membaca pribadinya seseorang lewat postingannya, harus ada nasihat-nasihat begitu kan, dari posting kita pelajari yah. Biasa juga kita ditelpon langsung dari sahabat, kadang kita langsung japri dengan memberikan pesan atau nasiha-nasihat langsung kan.

- N :berdakwah di medsos tetap memperhatikan reputasi : iyah tetap harus dijaga itu bahasanya, jangan sampai jorok yah dalam artian mengandung unsur pornografi itu kan harus dijaga betul. Termasuk itu menanaggapi masalah yang terjadi di Negara kita itu juga merusak reputasi. Jadi seorang juru dakwah itu berada dimanapun itu semua cocok.
- N : lebihsenang berdakwah di mesjid atau dimedia sosial : di mesjid, mungkin karena sudah hobby, nyaman kalo kita bertemu langsung, banyak berkahnya. Kalo lewat media sosial itu banyak tantangannya
- N : pentingkah berdakwah di media sosial : penting sekali, karena sekarang ini setiap rumah ketinggalan jaman kalo tidak ada handphone. Ketinggalan seorang juru dakwah ketika berdakwahnya hanya di mimbar saja tidak dimedia sosial.
- N : tanggapan tentang da'I yang viral karena menggunakan tiktok dalam berdakwah : sebenarnya semua aplikasi itu bagus tergantung bagaimana cara kita menggunakannya. Aplikasi tiktok kan bagus karena di pake untuk berdakwah daripada dipake joget-joget buka aurat sana sini kan.
- N : tanggapan tentang da'i-da'I yang terkenal karena medsos : itu juga sekarang yang digunakan sebagian da'I untuk terkenal sekaligus untuk promosi Dan itu penting, biasa kan ada da'I kalo dia ceramah dilorong dia tidak posting, tapi kalo dia ceramah sama bupati, walikota dia posting itu di medsos, supaya di bilang hebat ini orang dia pergi sama bupati, kalo bisa panggil ini karena dia kemarin juga ceramah di rumahnya menteri misalnya. Itu juga mempengaruhi reputasi. Tapi biasa juga merusak hati, tapi saya lihat ini juga bagus karena mengikuti zaman biar semua orang tau juga bahwa disini ada dakwah.
- N :harapan : kalo saya itu yang penting jaga hati kita, kalo memang memposting di medsos supaya banyak yang puji, tapi kalo tujuan kita benar-benar karena Allah silahkan di posting. Karena orang yang berdakwah itu dia lebih senang di caci dibanding di puji.
- N : tindakan : jadi tetap jaga keikhlasan. Karena orang ikhlas itu kan dia buta pandangan dari orang lain, dia akan jalan terus. Kedua keimanan, karena kalo keimana kita lebih kuat itu lebih menyentuh tapi kalo menyampaikan saja itu kadang masuk ke telinga kanan keluar teliga kiri. Kemudian harus banyak-banyak ibadah Dan memberikan contih sebagai juru dakwah yang paling penting itu taqwanya. Seorang juru dakwah itu tidak cukup bekal imu tapi juga iman Dan taqwa.



Wawancara dengan ustaz Taufik Pabajjah



Wawancara dengan Ustaz Khaeruddin



Wawancara dengan Ustaz Rayamangsi



Wawancara dengan Ustaz Ali Rusdi



Wawancara dengan Ustaz Abdul Basit



Wawancara dengan Ustaz Suhardi Diri

BIOGRAFI PENULIS



Penulis ini bernama lengkap **Sitti Nurasisah**, lahir di Kota Parepare, Provinsi Sulawesi Selatan pada tanggal 12 Mei 2000. Penulis merupakan anak pertama dari 3 bersaudara yaitu dari pasangan **Alimuddin** dan **Sakriani**. Penulis sekarang bertempat tinggal di Parepare Kecamatan Soreang kelurahan Bukit harapan. Penulis memulai pendidikannya di SDN 22 Pinrang Ruba'e (2012), kemudian melanjutkan pendidikannya di SMP Negeri 6 Parepare (2015), melanjutkan pendidikannya di SMA Negeri 3 Parepare (2018), kemudian melanjutkan ke jenjang pendidikannya di Institut Agama Islam Negeri Parepare (IAIN) pada tahun 2018 sampai dengan penulisan skripsi ini. Penulis masih terdaftar sebagai mahasiswa Program sarjana (S1) pada Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah, Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Ada beberapa Lembaga Organisasi dalam kampus maupun luar kampus yang pernah diikuti diantaranya, Wakil Ketua HMPS Prodi KPI pada tahun 2019, Ketua Komisi B pada Sema Fakultas Ushuluddin Adab dan dakwah pada tahun 2021, Pengurus PMII Kota Parepare pada tahun 2019.