

SKRIPSI

**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM KONVERSI
AGAMA MASYARAKAT PADA KAMPUNG MUALLAF
DI KABUPATEN PINRANG**



OLEH

**IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM: 17.3100.061**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023 M/1444 H

**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM KONVERSI
AGAMA MASYARAKAT PADA KAMPUNG MUALLAF
DI KABUPATEN PINRANG**



OLEH

**IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM: 17.3100.061**

Skripsi 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 Parepare

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
PAREPARE**

2023 M/1444 H

**STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM KONVERSI
AGAMA MASYARAKAT PADA KAMPUNG MUALLAF
DI KABUPATEN PINRANG**

Skripsi

**Sebagai Salah Satu untuk mencapai
Gelar Sarjana Sosial**

**Program Studi
Komunikasi dan Penyiaran Islam**

Disusun dan diajukan oleh

Kepada

**IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM: 17.3100.061**

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

2023

PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING

Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Persuasif dalam Konversi Agama Masyarakat pada Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Ihza Yogantara Lubis

NIM : 17.3100.061

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah No.B-822/In.39.7./03.2021

Disetujui Oleh :

Pembimbing Utama : Muhammad Haramain, M.Sos.I

NIP. : 198403122015031003

Pembimbing Pendamping : Adnan Achiruddin Saleh, M.Si

NIP. : 202008701

Mengetahui:

Dekan,
Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah



Dr. A. Nurkidam, M.Hum.
NIP. 196412311992031045

(.....)

(.....)

PENGESAHAN KOMISI PENGUJI

Judul Skripsi : Strategi Komunikasi Persuasif dalam Konversi Agama Masyarakat pada Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang

Nama Mahasiswa : Ihza Yogantara Lubis

Nomor Induk Mahasiswa : 17.3100.061

Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab dan Dakwah

Dasar Penetapan Pembimbing : SK. Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah No. B-822 /In.39.7. /03.2021

Tanggal Kelulusan : 02 Februari 2023

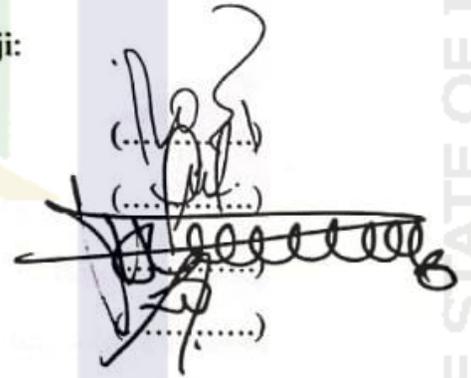
Disahkan oleh Komisi Penguji:

Muhammad Haramain, M.Sos.I (Ketua)

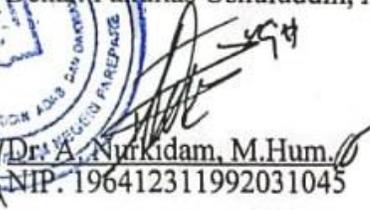
Adnan Achiruddin Saleh, M.Si (Sekretaris)

Dr. Iskandar, S.Ag., M.Sos. I (Anggota)

Nurhakki, S. Sos. M.Si (Anggota)



Mengetahui:
Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah


Dr. A. Nurkidam, M.Hum.
NIP. 196412311992031045

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah Swt. yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah dan karunia-Nya berupa umur yang panjang dan kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini berjudul “ Strategi Komunikasi Persuasif dalam Konvergensi Agama Masyarakat pada Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang” sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan dan memperoleh gelar sarjana Sosial (S.Sos) pada Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

Salawat serta salam tetap tercurahkan kepada sang *revolusioner* Islam yang sosok manusia sejati sepanjang peradaban manusia membawa Agama Allah menjadi Agama yang benar dan *rahmatan lil alamin* yakni Nabi Allah Swt. Muhammad Saw. Serta memberikan petunjuk jalan yang *diridhohi* Allah Swt. beserta keluarganya, persahabatannya, dan yang mengikuti jejak beliau hingga akhir zaman kelak.

Penulis mengucapkan terimah kasi yang setulus-tulusnya kepada ayahanda tercinta Willy Ariessandi Lubis dan Ibu Irmawaty Auwluddin dan seluruh keluarga yang selalu memberikan dukungan berupa materi dan non materi. Penulis mendapatkan kemudahan dalam menyelesaikan tugas akademik pada waktunya. Penulis ucapkan terimah kasih kepada:

1. Bapak Dr. Hannani, M.Ag. selaku rektor IAIN Parepare yang telah bekerja keras mengelola pendidikan di IAIN Parepare dan memperhatikan kinerja kami dalam berkiprah di lembaga kemahasiswaan.

2. Bapak Dr. A. Nurkidam, M.Hum sebagai Dekan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah atas pengabdian beliau sehingga tercipta suasana pendidikan yang positif bagi mahasiswa.
3. Bapak Muhammad Haramain, M.Sos.I selaku pembimbing pertama dan bapak Adnan Achiruddin Saleh, M.Si selaku pembimbing pendamping.
4. Ibu Nurhakki, S.Sos, M.Si selaku ketua Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam dan bapak ibu dosen Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah.
5. Kepala perpustakaan dan jajaran pegawai perpustakaan IAIN Parepare yang telah membantu dalam pencarian referensi skripsi peneliti.
6. Seluruh pegawai dan staf yang bekerja pada lembaga IAIN Parepare atas segala bantuan dan arahnya mulai dari penulis kuliah di lembaga tersebut sampai proses penyelesaian studi penulis.
7. Sahabat –sahabat dan Kakak Senior penulis yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu yang begitu banyak memberikan masukannya dan alur pemikirannya masing-masing dan terkhusus sahabat dan senior terdekat penulis yang begitu banyak memberikan bantuan dan motivasi kepada penulis dan selalu menemani penulis dalam suka dan maupun duka selama penulis menjalani studi di IAIN Parepare.
8. Kedua orang tua saya beserta saudara yang tak ada hentinya memberikan bantuan dan mensupport sehingga penulis bisa menyelesaikan penelitian ini. Teman-teman seperjuangan rekan KPI Angkatan 2017 serta seluruh mahasiswa Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare.

9. Keluarga besar *one day one juz* (ODOJ).

Penulis tak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan hingga penulis skripsi ini dapat diselesaikan tepat pada waktunya. Semoga Allah Swt. berkenan menilai segalanya sebagai amal jariah dan memberikan rahmat dan pahala-Nya.

Akhirnya, penulis menyampaikan bahwa kiranya pembaca berkenan memberikan saran *konstruktif* demi kesempurnaan skripsi ini.

Parepare, 03 Agustus 2022

Penulis



IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM: 17.3100.061



PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Mahasiswa yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM : 17.3100.061
Tempat/Tgl.Lahir : Parepare, 22 Februari 1999
Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah
Judul skripsi : Strategi Komunikasi Persuasif dalam Konversi Agama Masyarakat pada Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar merupakan hasil karya saya sendiri. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa ini merupakan duplikat, tiruan, plagiat, atau dibuat oleh orang lain, saya bersedia menerima sanksi atau perbuatan tersebut

Parepare, 03 Agustus 2022

Penyusun,



IHZA YOGANTARA LUBIS
NIM: 17.3100.061

ABSTRAK

Ihza Yogantara Lubis. Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Konvergensi Agama Masyarakat Pada Kampung Muallaf Di Kabupaten Pinrang (Dibimbing oleh bapak Muhammad Haramain, M.Sos.I dan Adnan Achiruddin Saleh, M.Si)

Agama adalah suatu sistem simbol sistem keyakinan, sistem nilai, dan sistem perilaku. perpindahan agama terjadi karena dipengaruhi oleh perilaku. Penduduk kampung Muallaf memiliki rasa toleransi yang sangat tinggi, saling menghargai dan hidup rukun dengan penduduk yang belum memeluk agama Islam. Komunikasi merupakan penyampaian pesan antara satu orang ke orang lain, ketika seseorang ingin menyampaikan sebuah isi pesan komunikasi tentunya harus memikirkan bagaimana strategi komunikasi yang tepat digunakan sehingga pesan dapat tersampaikan dan dimengerti oleh penerima pesan. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di Kampung Muallaf Kabupaten pinrang, dan gambaran konvergensi agama di kampung Muallaf.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif. Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi. Selanjutnya di analisis dengan cara reduksi data, display data, kemudian kesimpulan dan verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: pertama strategi komunikasi yang dilakukan yaitu dengan melalui pendekatan secara logika, memberikan contoh yang nyata di tengah masyarakat tanpa ada unsur menjatuhkan agama yang lain, serta melakukan pendekatan berupa perasaan yang dialami selama masuk Islam. Kedua: gambaran konvergensi agama di kampung muallaf yaitu membutuhkan proses yang tidak mudah dan butuh waktu lama untuk bisa berpindah keyakinan ke agama Islam.

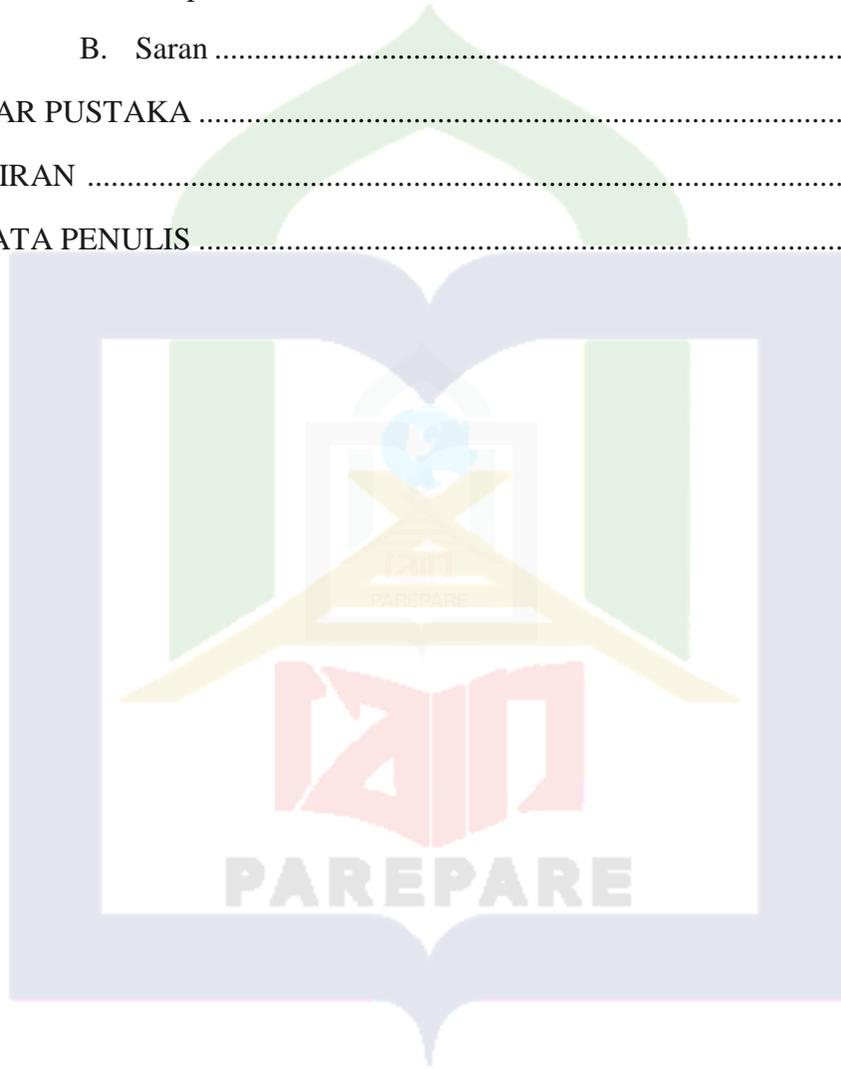
Kata Kunci : Strategi komunikasi, Konvergensi, Muallaf

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN KOMISI PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN KOMISI PENGUJI	iv
KATA PENGANTAR	v
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Kegunaan Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Tinjauan Penelitian Relevan	6
B. Tinjauan Teoritis	8
1. Teori Komunikasi	8
2. Unsur – Unsur Komunikasi	10
C. Tinjauan Konseptual	12

	1. Strategi Komunikasi.....	12
	2. Komunikasi persuasif.....	14
	3. Muallaf	22
	4. Konversi	26
	D. Kerangka pikir	28
BAB III	METODE PENELITIAN	30
	A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	30
	B. Lokasi dan Waktu Penelitian	30
	C. Fokus Penelitian.....	31
	D. Jenis dan Sumber Data.....	33
	E. Teknik Pengumpulan dan Pengolahan Data	32
	F. Uji Keabsahan Data	35
	G. Teknik Analisis Data	38
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	40
	A. Hasil Penelitian.....	40
	1. Komunikasi persuasive yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di kampung muallaf kabupaten pinrang	40
	2. Gambaran konversi agama di kampung muallaf kabupaten pinrang	48
	B. Pembahasan	56
	1. Komunikasi persuasive yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di kampung muallaf kabupaten pinrang	56

	2. Gambaran konversi agama di kampung muallaf kabupaten pinrang	59
BAB V	PENUTUP	62
	A. Simpulan	62
	B. Saran	62
	DAFTAR PUSTAKA	I
	LAMPIRAN	III
	BIODATA PENULIS	XI



DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul Gambar	Halaman
2.1	Model Komunikasi Lasswell	9
2.2	Skema Komunikasi Model S-O-R	10
2.3	Bagan Kerangka Pikir	28



DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul Tabel	Halaman
3.1	Pedoman Wawancara	33



DAFTAR LAMPIRAN

No. Lamp.	Judul Lampiran
1	Pedoman Wawancara
2	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari IAIN Parepare
3	Surat Izin Melaksanakan Penelitian dari Pemerintah Daerah
4	Surat Keterangan Meneliti
4	Surat Keterangan Telah Meneliti
6	Surat Keterangan Wawancara
7	Dokumentasi
8	Biografi Penulis

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Negara Indonesia merupakan negara dengan begitu banyak bentuk keragaman. Mulai dari keragaman suku, ras hingga agama. Indonesia merupakan negara mayoritas agama Islam tetapi selain daripada agama Islam, Indonesia juga mengakui lima agama lainnya seperti Hindu, Buddha, katolik, protestan dan konghucu. Kelima agama ini hingga dewasa ini telah hidup berdampingan dengan rukun dan damai karena menjunjung tinggi motto Bhineka Tunggal Ika yang memiliki arti berbeda-beda tapi tetap satu juga. Di setiap kehidupan dan lapisan masyarakat tidak terlepas dengan yang namanya agama karena agama merupakan salah satu kebutuhan manusia yang sangat penting.

Bagi Daradjat, agama yaitu proses jalinan individu yang dirasakan terhadap sesuatu yang diyakininya. Bahkan lebih diatas dari manusia. Sebaliknya Glock serta Stark memberikan defisini agama selaku sistem lambang, sistem dogma, sistem *value* serta sistem sikap yang terlembaga, yang kesemuanya mengatasi masalah-masalah individu yang dihayati dengan begitu bermakna¹. Hal ini dapat dikatakan lumrah, norma-norma itu dikenakan selaku kerangka teladan dalam berkelakuan dalam kehidupan supaya serupa dengan dogma agama yang dianut. Pada dasarnya, tiap-tiap individu mempunyai wujud sistem nilai yang bermakna untuk dirinya masing-masing. Sistem nilai ini tercipta bersamaan dengan tahap perkembangan manusia berangkat dari hasil pembelajaran dan interaksi. data yang ditemukan oleh tiap-tiap

¹ Daradjat Zakiyah, *Ilmu Jiwa Agama*, Jakarta: Bulan Bintang, (2005, h.10).

pribadi dari tahapan itu hendak meresap ke dalam dirinya yang kemudian melebur dalam penciptaan karakter manusia. Agama menciptakan sistem nilai dalam diri seseorang, seluruh wujud lambang religiositas serta seremoni ritual sangatlah berfungsi dalam membentuk sistem nilai pada diri seseorang. Setelah itu seseorang memiliki kemampuan penggunaan sistem nilai tersebut hingga dapat memahami, mengevaluasi, menafsirkan situasi dan pengalaman².

Kejadian inilah yang dapat dilihat di kampung Muallaf yang berlokasi di kelurahan Betteng, kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang. Dinamakan Kampung Muallaf karena awalnya penduduk asli kampung ini yakni orang-orang dengan mayoritas non-muslim atau bukan penganut agama Islam. Kampung Muallaf yang terbentuk pada tahun 2018. Awal terbentuknya kampung Muallaf dengan jumlah 2 KK (Kepala Keluarga). Namun, setelah melalui berbagai proses dan usaha sehingga masyarakat yang awalnya non muslim telah berpindah keyakinan menjadi agama Islam. Terbentuklah kampung yang diberi nama kampung Muallaf. Dari 2 jumlah Kepala Keluarga kini sudah mencapai 47 Kepala Keluarga yang telah memeluk agama islam. Perubahan mereka dari yang non muslim menjadi beragama islam tidak ada unsur paksaan ataupun bentuk politik untuk masuk agama Islam namun keyakinan dalam diri, dan secara kekeluargaan mengajak saudara yang lain untuk masuk islam. Tentu ini menjadi sebuah proses yang sangat tidak mudah karena harus memiliki kemampuan berkomunikasi dengan baik dalam mempengaruhi orang lain terlebih mengenai sebuah keyakinan.

² Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Agama*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), h. 40-41

Pengurus Kantor Urusan Agama yang membimbing masyarakat yang ingin masuk islam. serta untuk proses belajar lebih dalam tentang islam mereka mengajak seorang pegawai KUA Lembang, dan ACT. Tak putus asa untuk terus belajar masyarakat juga dibimbing oleh Orang dari Aceh dan Karawa (Lembang). Komunikasi merupakan penyampaian pesan antara satu orang ke orang lain, ketika seseorang ingin menyampaikan sebuah isi pesan komunikasi tentunya harus memikirkan bagaimana strategi komunikasi yang tepat digunakan sehingga pesan dapat tersampaikan dan dimengerti oleh penerima pesan. Muhammad Arni mengatakan bahwa “strategi komunikasi adalah semua yang terkait mengenai rencana dan taktik atau cara yang akan dipergunakan untuk melancarkan komunikasi dengan menampilkan pengirim, pesan dan penerimanya pada proses komunikasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan”.³

Berdasarkan hasil wawancara terhadap salah seorang pengajar di kampung muallaf pada tanggal 09 november 2021 mengatakan bahwa perpindahan agama terjadi karena dipengaruhi oleh perilaku. Penduduk kampung Muallaf memiliki rasa toleransi yang sangat tinggi, saling menghargai dan hidup rukun dengan penduduk yang belum memeluk agama Islam. Hubungan keluarga antara yang muslim dan non muslim masih terjalin silaturahmi yang sangat baik, tidak ada deskriminasi terhadap yang non muslim. Terjalannya silaturahmi yang kuat dan harmonis sebab penduduknya masih saling membantu dalam setiap rangkaian kegiatan, seperti pindah rumah, perkawinan dan yang lain tanpa unsur paksaan ataupun politik dalam mengajak penduduk yang lain. Maka penduduk di Kampung Muallaf yang mayoritas

³Muhammad Arni, *Komunikasi Organisasi*, (Jakarta:Bumi Aksara, 2004), h. 65.

non muslim memutuskan untuk memeluk agama Islam, berawal dari sebagian penduduknya yang memang sudah memeluk agama Islam dan melakukan pendekatan secara persuasif kepada penduduk non muslim di sana.

Komunikasi persuasif bagi Larson ialah adanya peluang yang sama dalam mempengaruhi, memberikan pemahaman kepada audiens mengenai tujuan persuasi serta memperhitungkan kedatangan audiens. Istilah tersebut berasal dari bahasa latin *persuasion* yang memiliki arti membujuk, menagajak atau merayu. Persuasif dapat dilakukan secara rasional dan emosional serta terkadang menyentuh rana afeksi atau hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional individu. Melalui emosional inilah aspek simpati dan empati seseorang dapat tergugah.⁴

Berdasarkan penjabaran latar belakang peneliti tertarik untuk meneliti lebih mendalam bagaimana strategi komunikasi persuasif dalam konvergensi agama masyarakat pada kampung muallaf di kelurahan Betteng, kecamatan Lembang, kabupaten Pinrang.

B. Rumusan Masalah

Pada penelitian ini, peneliti ingin mengetahui dan mengkaji bagaimana strategi komunikasi persuasif dalam konversi agama pada kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Komunikasi persuasif yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di kampung Muallaf kabupaten Pinrang ?
2. Bagaimana gambaran konversi agama di kampung Muallaf Kabupaten Pinrang ?

⁴Herdiyan Maulana, Gumgum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasif*, (Jakarta Akademia Permata, 2013), h. 7.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka yang menjadi tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu :

1. Untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di Kampung Muallaf Kabupaten pinrang
2. Untuk mengetahui gambaran konvergensi agama di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang

D. Kegunaan Penelitian

Hasil yang akan dicapai dalam penelitian ini diharapkan dapat berguna dan memberi manfaat, antara sebagai berikut :

1. Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan sebuah kajian-kajian yang berguna bagi penulis maupun orang lain.
2. Dapat menambah wawasan, pengetahuan dan kemampuan berfikir bagi penulis dan orang lain. Serta dapat bermanfaat bagi penduduk Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Penelitian Relevan

Penelitian terkait strategi komunikasi persuasif dalam konversi agama masyarakat kampung muallaf di kabupaten Pinrang, sebenarnya telah banyak dilakukan oleh pengamat atau peneliti sebelumnya terpaut mengenai bagaimana strategi komunikasi yang dilakukan. Akan tetapi, masih terdapat perbedaan-perbedaan yang mendasar menurut peneliti sehingga judul diatas pantas untuk diteliti.

Adanya penelitian sebelumnya, sehingga mempermudah peneliti saat ini untuk mencari bahan pustaka yang memiliki substansi berkaitan dengan penelitian yang lain. Hasil dari penelusuran kepustakaan yang dilakukan peneliti menunjukkan beberapa hasil peneliti yang mempunyai relevansi dengan judul ini :

1. Hasil penelitian yang ditulis oleh Bustomi Aripin yang berjudul “*Strategi Komunikasi Persuasif Volunteer Earth Hour Tangerang Dalam Hemat Energi (Studi Kasus Masyarakat Di Kota Tangerang)*”. Penelitian ini menggambarkan bagaimana strategi komunikasi secara persuasive *Earth Hour* Tangerang memadukan perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi demi pencapaian tujuan mereka, yakni memengaruhi sikap, pandangan dan perilaku masyarakat/kelompok agar dalam penggunaan energi dapat lebih hemat. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.⁵ Adapun perbedaannya yaitu lokasi penelitian, penelitian terdahulu berlokasi di Tangerang, sedangkan penelitian ini berlokasi di Kabupaten

⁵Bustomi Aripin, *Strategi Komunikasi Persuasif Volunteer Earth Hour Tangerang Dalam Hemat Energi (Studi Kasus Masyarakat Di Kota Tangerang)*, (UIN Syarif Hidayatullah Jakarta), h. 9.

Pinrang. Adapun orientasi penelitian yang dilakukan agar dapat mengarahkan masyarakat agar lebih hemat menggunakan energi. Sedangkan dalam penelitian yang dilakukan oleh peneliti berfokus pada memberikan pengaruh pada keyakinan seseorang melalui komunikasi persuasif.

2. Hasil penelitian yang ditulis oleh Masran yang berjudul *“Proses Komunikasi Persuasif Dinas Syariat Islam Dalam Membina Muallaf (Studi Pada Gampong Penanggalan, Kecamatan Penanggalan Kota Subulussalam”*. Penelitian ini menggambarkan bagaimana proses komunikasi persuasif Dinas Syariat Islam dalam membina Muallaf di Gampong Penanggalan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.⁶ Adapun perbedaannya yaitu penelitian terdahulu meneliti bagaimana proses sebuah komunikasi persuasif sedangkan peneliti saat ini ingin meneliti bagaimana strategi yang digunakan dalam komunikasi persuasif. Perbedaan lainnya terdapat pada lokasi penelitian yang jelas berbeda.
3. Hasil penelitian yang ditulis oleh Putri Wahyuni Megawati yang berjudul *“Strategi Komunikasi Persuasif Komunitas Rumah Belajar Ceria Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat Di Kampung Sungai Pedado Palembang”*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif.⁷ perbedaannya yaitu terletak pada lokasi penelitiannya, peneliti sebelumnya melakukan penelitian di Kampung Sungai Pedado Palembang dan peneliti saat

⁶Masran, *Proses Komunikasi Persuasif Dinas Syariat Islam Dalam Membina Muallaf (Studi Pada Gampong Penanggalan, Kecamatan Penanggalan Kota Subulussalam*, (UIN Ar-Raniry, Banda Aceh, 2019), h 34.

⁷Putri Wahyuni Megawati, *Strategi Komunikasi Persuasif Komunitas Rumah Belajar Ceria Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat di Kampung Sungai Pedado Palembang*, (UIN Raden Fatah Palembang, 2018), h. 32.

ini melakukan penelitian di Kampung Muallaf Kelurahan Betteng Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang.

B. Tinjauan Teori

Dalam sebuah penelitian pasti membutuhkan yang namanya teori yang relevan sebagai pendukung dalam penelitian. Tentu teori ini yang diangkata memiliki terkaitan dengan judul penelitian. Berikut teori yang digunakan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Pengertian Komunikasi

Kata komunikasi berasal dari bahasa Latin *Communicare* yang memiliki arti memberitahukan. Inilah yang terus bekembang hingga istilah ini mengalami pergeseran menjadi *Communication* dalam bahasa inggris dengan maksud atau berarti proses pertukaran antara dua orang atau lebih terkait informasi, konsep, ide, gagasan, perasaan dan lain-lain.

Komunikasi secara sederhana memiliki pengertian bahwasanya komunikasi ialah proses memberikan pesan atau simbol-simbol yang didalamnya terkandung makna dimana bersumber dari seorang pengirim atau sumber pesan (komunikator) kepada sang penerima pesan atau komunikan yang memiliki tujuan tertentu didalamnya.⁸

a. Teori Komunikasi Model Lasswell

Model komunikasi ini merupakan ungkapan verbal yakni siapa, apa yang dikatakan, saluran pembicara pesan pendengar komunikasi, kepada siapa, unsur pengaruh. Model ini kemukakan oleh Harold Lasswell

⁸Susanto Aw, Komunikasi Sosial Budaya (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), hlm 1

tahun 1948 yang menggambarkan bahwa “proses komunikasi dan fungsi-fungsi yang diembannya dalam masyarakat dan merupakan model komunikasi yang paling tua tetapi masih digunakan orang untuk tujuan tertentu”.⁹ Model Komunikasi oleh Harolld Laswel agar lebih jelasnya dapat diperhatikan pada bagan kerangka dibawa ini:

Model Komunikasi Lasswell



Gambar 2.1

Menurut teori stimulus *response* ini, dalam proses komunikasi, berhubungan dengan adanya perubahan sikap adalah aspek *how* bukan *what* dan *why*. Jelasnya *how to communicate* dalam hal ini *how to change the attitude*, bagaimana mengubah sikap komunikan. Dalam proses perubahan sikap, terlihat adanya perubahan sikap, hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula. Dalam menelaah sikap yang baru, ada tiga variabel yang penting yaitu perhatian, pengertian dan penerimaan.¹⁰

Model komunikasi ini ditekankan lebih kepada pesan yang disampaikan sehingga motivasi dan gairah dapat tumbuh dalam diri komunikan agar pesan dalam komunikasi dapat diterima lebih cepat serta sikap perilaku mengalami perubahan.

⁹Mulyana, Deddy, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: Remaja Rosdakarya), 2007, h. 134

¹⁰ Effendy, 2003:254-255.

2. Unsur atau Komponen komunikasi dapat diidentifikasi sebagai berikut :

a. Komunikator adalah individu atau orang yang mengirimkan suatu pesan.

Pesan yang dikirimkan oleh komunikator terlebih dahulu melalui proses pertimbangan dan perencanaan dalam pikiran. Hasil dari proses tersebutlah berlanjut pada terciptanya sebuah pesan yang kemudian dikirimkan kepada orang lain atau pihak lainnya.

b. Komunikan adalah penerima pesan.

Komunikan sejatinya tidak hanya menerima pesan yang disalurkan oleh komunikator, akan tetapi terlebih dahulu melakukan analisa dan menafsirkan pesan tersebut agar dapat dipahami makna yang terkandung didalamnya

c. Pesan

Pesan pada hakikatnya menjadi bagian isi dari komunikasi yang dasarnya memiliki sifat abstrak dan kemudian dibuat konkrit hingga dapat terkirim dan diterima oleh sang penerima pesan .

d. Media

Media ialah sebuah wadah dengan perantara dalam penyampaian pesan yang dilakukan oleh seorang komunikator melalui dua cara agar pesan yang dikirimkan tersampaikan ke pada sang komunikan. Cara ini dilakukan dengan cara tanpa media (*non mediated communication* yang dilakukan dengan cara *face to face*, tatap muka/secara langsung). Sedangkan cara lainnya dengan media¹¹

¹¹ Dani vardiansyah, Pengantar Ilmu Komunikasi (Bogor selatan : Ghalia Indonesia, 2004), hlm. 25

e. Efek Komunikasi

Efek komunikasi adalah implikasi yang dihasilkan dari pesan yang dikirimkan oleh komunikator dalam diri komunikan. Implikasi yang dihasilkan ini terbagi menjadi 3 bagian yang mempengaruhi diri komunikan

- 1) Kognitif (seseorang menjadi tahu tentang sesuatu)
- 2) Afektif (sikap seseorang terbentuk, misalnya setuju atau tidak setuju terhadap sesuatu)
- 3) Psikomotorik (tingkah laku, yang membuat seseorang bertindak melakukan sesuatu).¹²

f. Umpan balik atau *feedback*

Umpan balik merupakan respon atau balasan dari seorang komunikan yang telah menerima hembusan pesan. Seperti yang disampaikan dalam komunikasi dinamis. Kedua pihak baik komunikator dan komunikan sering melakukan pertukaran pesan. Sehingga pada dasarnya umpan balik dapat diartikan pesan juga yang menjadikan komunikan berubah peran menjadi komunikator

C. Tinjauan Konseptual

1. Strategi Komunikasi

Menurut Ahmad S. Adnan Putra mengatakan bahwa “strategi merupakan salah satu bagian dari sebuah rencana, sedangkan rencana merupakan produk dari suatu perencanaan yang dimana adalah suatu fungsi

¹² Ujang Saefullah, *Kapita Selekta Komunikasi: Pendekatan Agama dan Budaya* (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2007), hlm. 60

mendasar dari fungsi manajemen. Sehingga strategi itu pada hakikatnya adalah sebuah perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan tertentu dalam praktik operasionalnya”.¹³ Sedangkan, menurut David Hunger dan Thomas L. Wheelen mengemukakan bahwa “strategi merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang menentukan kinerja perusahaan dalam jangka panjang”.

Sejalan dengan pendapat tersebut Hasron Usman dan Moh. Misdar menyatakan bahwa “strategi adalah suatu upaya mencari cara atau langkah yang pas. Sedangkan menurut Brown memberikan penjelasan bahwa “strategi merupakan keseluruhan tindakan yang ditetapkan sebagai aturan dan direncanakan oleh suatu organisasi”. Menurut Onong Uchjana Effendy yang dikutip Jalaluddin dijelaskan bahwasanya “strategi merupakan suatu perencanaan (*planning*), dan manajemen untuk mencapai suatu tujuan strategi yang tidak hanya berfungsi sebagai petunjuk satu arah saja melainkan harus mampu menunjukkan bagaimana taktik operasionalnya”.¹⁴

Dalam menetapkan strategi diperlukan yang namanya Komunikasi.. Memiliki kebersamaan dalam peraturan-peraturan, untuk mencapai aktivitas pencapain tujuan. Disamping itu, komunikasi adalah mesin pendorong proses

¹³Rosady Ruslan, *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations*, (Jakarta: Grafindo Persada, 2000), h. 31.

¹⁴Jaluddin, *Strategi dakwah Islam tentang perilaku kekerasan orang tua terhadap anak*, (Fakultas dakwah dan komunikasi), (Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang, 2009), h.18.

sosial yang memungkinkan terjadinya interaksi antar manusia dan menjadikan manusia sebagai makhluk sosial”¹⁵.

Dari beberapa pendapat tentang strategi dan komunikasi diatas peneliti dapat menyimpulkan bahwa strategi komunikasi merupakan sebuah cara yang telah direncanakan baik itu secara individu maupun kelompok dalam upaya menyampaikan sebuah isi pesan komunikasi dan bagaimana komunikasi yang dilakukan dapat memberikan efek yang diinginkan oleh komunikator terhadap komunikan. Pesan yang disampaikan oleh seorang komunikator dapat berupa informasi, ide, emosi, keterampilan dan sebagainya yang dapat mempengaruhi perilaku komunikan.

2. Komunikasi Persuasif

Persuasi ialah wujud dalam menanamkan pengaruh yang mampu berwujud apapun, mulai dari keyakinan, perilaku, maksud dan motivasi. Persuasi merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari proses komunikasi individu dimana seorang pemberi/mengirimkan pesan (*sender*) berusaha buat memberikan dan memperbesar efek dari pesan yang disampaikan kepada yang menerima pesan (*receiver*).

Persuasi ialah sebuah tahap dengan tujuan melakukan perubahan perilaku atau sikap seseorang baik dalam bentuk perseorangan ataupun kelompok yang dihadapkan dengan sebuah isu, tema, atau objek lainnya baik itu memiliki sifat abstrak dalam hal ini inspirasi atau sesuatu yang aktual mirip dengan produk yang digunakan. Tahap ini dilakukan melalui jalur

¹⁵William. L. Rivers dan Jay W. Jensen Theodore Peterson, *Media Massa dan Masyarakat Modern*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2003), h. 26.

verbal ataupun non verbal dengan adanya pengonversian info, perasaan atau alasan ataukah perpaduan dari semua hal itu hingga masuk dalam bentuk lain agar yang menerima pesan tersebut dapat merinamnya.¹⁶

Komunikasi persuasif secara spesifik dijelaskan oleh Burgon dan Huffer dengan meringkas beberapa argumentasi dari para pakar terkait dengan pengertian dari komunikasi persuasif. Mereka menjelaskan bahwa “proses komunikasi memiliki tujuan untuk mempengaruhi pandangan atau pendapat orang lain sehingga argumen dan keinginannya dapat disesuaikan oleh komunikator. Proses komunikasi juga memberikan pengajakan dan pembujukan kepada orang lain yang bertujuan terjadinya perubahan sikap, keyakinan dan pendapat orang lain mengikuti apa yang diinginkan komunikator tanpa unsur paksaan didalamnya.

a. Tujuan Komunikasi Persuasif

Tujuan komunikasi pesuasif adalah perubahan sikap. Sikap pada dasarnya adalah tendensi kita terhadap sesuatu. Sikap ialah perasaan suka atau tidak terhadap suatu hal. Menurut Murphy dan Newcomb menjelaskan bahwasanya “sikap pada dasarnya adalah suatu cara pandang terhadap sesuatu”. Sedangkan menurut Allport menerangkan bahwa “sikap adalah kesiapan mental dan sistem saraf yang di organisasikan melalui pengalaman, menimbulkan pengaruh langsung atau dinamis pada respon-respon seseorang terhadap semua objek dan situasi terkait”. Pendapat lainnya datang dari Kresch, Crutchfield dan Ballachey

¹⁶ Mulyana, Deddy, *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2012), h. 25

yang berpandangan bahwa “sikap adalah sebuah sistem evaluasi positif atau negatif yang awet, perasaan-perasaan emosional dan tendensi tindakan setuju atau tidak terhadap sebuah objek sosial”.

b. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif

Unsur-unsur komunikasi persuasif memiliki 6 unsur didalamnya yang perlu dipahami dan berkaitan. Hal ini dijelaskan sebagai berikut:

1) Pengirim pesan atau *Persuader*

Sumber atau *persuader* ialah seseorang dari sebuah kelompok dengan tugas memberikan pesan yang bertujuan mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku orang lain baik itu secara verbal ataupun non-verbal. Eksistensi pengiriman pesan sejatinya dipertaruhkan dalam lingkup komunikasi persuasif. Oleh karena itu, etos kerja yang tinggi sangat diperlukan oleh sang pengirim pesan. Etos dalam hal ini merupakan *value* yang dimiliki oleh individu dengan perpaduan aspek kognisi, efeksi dan konasi didalamnya.

2) Penerima pesan atau *Persuadee*

Persuadee ialah seseorang yang dikirim atau ditujukan pesan yang disalurkan oleh seorang *persuader* baik secara verbal ataupun secara non-verbal. *Persuadee* melakukan suatu aktivitas fundamental sebelum melakukan perubahan pada dirinya dan aktivitas yang memiliki sifat internal dalam dirinya. Hal yang mereka lakukan ialah belajar. Proses belajar ini sebenarnya bukan

hanya sebuah tahap yang sebentar. Setiap *Persuadee* menerima stimulus, melakukan penafsiran, memberikan tanggapan, melakukan pengamatan dari implikasi respon, menafsirkan kembali, memberikan respon baru, dan kembali melakukan penafsiran. Aktivitas ini dilakukan secara berulang hingga *Persuadee* dapat terbiasa memberikan respon dalam suatu cara tertentu terhadap suatu stimulus tertentu.¹⁷

3) Pesan

Pesan pada hakikatnya menjadi bagian isi dari komunikasi yang dasarnya memiliki sifat abstrak dan kemudian dibuat konkrit hingga dapat terkirim dan diterima oleh sang penerima pesan. Wilbur Schramm menampilkan apa yang di sebut “*the condition of success in communication*”, yakni “kondisi yang harus di penuhi jika kita menginginkan agar suatu pesan membangkitkan tanggapan yang kita khendaki”. Kondisi tersebut dapat di rumuskan sebagai berikut:

- a) Pesan harus di rangkai sedemikian rupa agar perhatian komunikan dapat tertarik oleh pesan tersebut.
- b) Pesan harus disampaikan dengan penggunaan simbol-simbol yang ditujukan pada pengalaman yang dialami oleh komunikator dan komunikan agar kedua pihak saling memahami.

¹⁷Herdiyan Maulana, Gumgum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*, (Jakarta : Akademia Permata, 2013), h.12 .

- c) Pesan haruslah mampu menumbuhkan kebutuhan pribadi komunikan dan memberikan tips-tips agar kebutuhan tersebut dapat diperoleh
- d) Pesan haruslah memberikan suatu solusi agar kebutuhan tersebut dapat diperoleh dalam sebuah kelompok. Hal ini menempatkan komunikan pada saat digerakkan agar memberikan tanggapan yang di kehendaki.

4) Saluran

Saluran merupakan jembatan diantara mereka yang berkomunikasi, bentuk saluran bergantung pada jenis komunikasi yang dilakukan. Saluran komunikasi dapat diartikan sebagai media yang digunakan dalam pemberian pesan. Hal ini memiliki arti bahwasanya saluran berupa jalan atau suatu perangkat agar berjalanya pesan antar sang pembawa pesan (komunikator) dan sang penerima pesan (komunikan).¹⁸

5) Umpan balik

Umpan balik merupakan respon atau balasan dari seorang komunikan yang telah menerima hembusan pesan. Seperti yang disampaikan dalam komunikasi dinamis. Kedua pihak baik komunikator dan komunikan sering melakukan pertukaran pesan. Sehingga pada dasarnya umpan balik dapat di artikan pesan juga yang menjadikan komunikan berubah peran menjadi komunikator.

¹⁸Herdiyan Maulana, Gumgum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*, (Jakarta : Akademia Permata, 2013), h. 26.

6) Efek Komunikasi Persuasif

Efek komunikasi persuasif ialah terjadinya perubahan yang didapati dalam diri *persuade* sebagai implikasi dari pesan yang diterima melalui tahap komunikasi. Adapun efek yang terjadi dilihat dari adanya perubahan terhadap sikap, pendapat dan perilaku.

c. Prinsip-prinsip Komunikasi Persuasif

Menurut Littlejohn dan Jabusch mengungkapkan bahwa “keberhasilan komunikator dalam mengukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam mengajak pendengar untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasif”. Empat prinsip utama terdiri dari ;

1) Prinsip Pemaparan Selektif (*Selective Exposure Principle*)

Prinsip ini memberikan keterangan bahwa hukum pemaparan selektif, hukum ini mempunyai dua bagian yakni

- a) Pendengar akan mencari secara aktif data yang menunjang opini, kepercayaan, nilai keputusan dan tingkah laku mereka.
- b) Pendengar akan menghindari secara aktif data yang bertolak belakang dengan opini, kepercayaan, sikap dan tingkah laku mereka yang saat ini.

Prinsip pemaparan selektif ini memiliki pengaruh signifikan terhadap interaksi persuasif yang dilakukan komunikator. Jika

komunikator ingin meyakinkan audiens yang menganut sikap yang berbeda dari sikap anda sendiri. Menyadari bahwa Paparan selektif akan terjadi dan berlangsung secara induktif. Sebagai contoh, katakanlah komunikator berbicara tentang kebutuhan pengurangan dana untuk program atletik universitas, Jika komunikator setuju dengan komunikator dan juga ingin pengurangan dana untuk program, Komunikator dapat mulai dengan argumennya. Jika komunikator sangat mendukung program yang ada, maka komunikator dapat memulai dengan menunjukkan bukti pendukung dan tidak mengajukan argumen komunikator sampai akhir percakapan.¹⁹

2) Prinsip Partisipasi Manusia

Keberhasilan persuasif dapat sangat baik jika komunikator aktif berpartisipasi dalam pemaparan yang dilkakukan oleh komunikator. Dalam hal ini melakukan pengulangan dengan menyimpulkan apa yang telah disampaikan oleh komunikator. Agigator yang keberhasilannya dalam pengumpulan massa tiap kali memberikan seruan kepada massa yang dikumpulkan untuk menyanyikan slogan-slogan, pengulangan semboyan dan sejenisnya. Akbitnya sederhana. Persuasi adalah tahap transaksional yang dimana pada tahap ini baik pembicara ataupun pendenger terlibat didalamnya.

¹⁹Joseph devito, *Komunikasi Antar Manusia*, (Karisma Publishing Group, 2005), h. 500.

Komunikator yang berperan aktif dalam tahanan ini membuktikan bahwa komunikator lebih memantapkan keberhasilannya.

3) Prinsip Inokulasi

Prinsip ini menggambarkan berhadapan dengan target persuasi yang diinokulasi atau target yang sudah diketahui posisinya pembujuk dan telah menyiapkan argumen untuk ancamannya. Maka, pada posisi ini seorang pembujuk perlu melakukan persiapan seperti menyiapkan argumentasi dan lain-lain dalam proses komunikasi yang akan dilakukan. Sama seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan memungkinkan tubuh membangun sistem kekebalan, menghadirkan argumen-argumen tandingan dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan memungkinkan komunikator untuk melindungi diri mereka dari kemungkinan serangan terhadap nilai dan keyakinan mereka. Misalnya, jika komunikator meyakinkan sekelompok remaja untuk tidak mulai merokok, komunikator mengetahui bahwa mereka akan bertemu teman sebayanya atau iklan yang mengajak mereka untuk mulai merokok.

Komunikator bisa membuka argumen tidak setuju seperti ini tentunya iklan akan mengatakan bahwa merokok itu hebat dan trend. Dalam semua iklan rokok, karakternya selalu berpakaian rapi dan di pesta yang menyenangkan. Namun, perhatikan lebih

dekat, coba cium pakaian dan napas mereka, lihat paru-paru mereka dan coba lihat harapan hidup mereka.

3. Muallaf

a. Pengertian Muallaf

Menurut bahasa *mu'allafati* memiliki arti orang-orang yang memiliki hati yang lemah. Sedangkan, yang dimaksudkan dalam istilah bahwa orang-orang yang hatinya dibujuk atau orang-orang yang berpindah keyakinan masuk Islam dengan iman yang tergolong lemah dan diperlukan adanya pembinaan lebih mendalam. Berdasarkan ayat Al-Qur'an berikut:

Q.S. At-Taubat/ 9 : 60.

﴿ إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمَلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبِهِمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَرَمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴾

Terjemahnya :

“Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana. Karena itu mereka termasuk golongan asnaf (kelompok) yang berhak menerima zakat”. (Q.S At-Taubat/ 9 : 60).²⁰

²⁰ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Bandung: Syamil Qur'an, 2009), h. 196.

Dari ayat di atas dapat disimpulkan bahwa seorang muallaf tidak dapat di ajak memeluk agama islam dengan kata- kata Kasar, ataupun tekanan yang dapat mengancam nyawa. Kalimat yang lemah lembut akan menggerakkan hatinya untuk memilih jalan yang lebih baik.

Syarifuddin menyatakan bahwa “muallaf secara leksikal berarti orang-orang yang diijinkan hatinya untuk tetap berada dalam Islam”. Sedangkan menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia) dijelaskan bahwa “muallaf adalah orang yang baru masuk Islam. Jadi keluarga muallaf adalah dua orang atau lebih yang baru masuk Islam dan tergabung karena hubungan darah, perkawinan dan mereka hidup dalam satu rumah tangga”.

Kata Muallaf berasal dari bahasa arab yang berarti tunduk, menyerah serta pasrah. Sedangkan pada pengertian Islam Muallaf merupakan orang yang baru masuk kepercayaan Islam dalam beberapa tahun serta masih awam pada pemahaman ilmu agama. Seorang yang sudah masuk Islam karena pilihan tentunya telah mengalami pergualatan batin yang sangat hebat dan memiliki pertimbangan yang sangat matang beliau harus menundukkan hati jiwa serta raganya buat dapat menerima dan meyakini kebenaran baru serta juga harus mempertimbangkan aspek-aspek ekonomi serta social sebagai konsekuensi atas pilihannya tersebut.

b. Macam-macam Muallaf

Berdasarkan hasil wawancara dengan keluarga muallaf terdapat beberapa macam keluarga muallaf yaitu sebagai berikut:

- 1) Keluarga muallaf terdiri sepasang suami istri dimana sang suami seorang muallaf dan istrinya seorang muslim. Sebelum pernikahan dilakukan sesuai syariat Islam, sang suami masuk terlebih dahulu Islam/muallaf dan mendapatkan restu dari kedua orang tua sang istri yang awalnya memang beragama Islam.
- 2) Keluarga muallaf kedua hampir serupa dengan keluarga yang pertama, dimana pasangan suami dan istri tersebut dulunya berbeda agama. Sang suami beragama Islam dan sang Istri muallaf. Pernikahan dilakukan sesuai syaria Islam setelah sang Istri menjadi muallaf sebelum berlangsungnya pernikahan dan mendapatkan restu dari keluarga suami yang awalnya telah beragama Islam.²¹

c. Faktor yang Mempengaruhi Seseorang menjadi Muallaf

Terdapat faktor-faktor seseorang untuk memutuskan menjadi muallaf, yaitu sebagai berikut:

1) Faktor Internal

Keikutsertaan faktor internal dalam mempengaruhi seseorang secara garis besar berpengaruh terhadap perkembangan jiwa keagamaan yang mencakupi faktor hereditas, tingkat usia, kepribadian dan kondisi jiwa seseorang. Dapat terlihat bahwa keagamaan dan

²¹Saftani Ridwan, Vol 11, 2017 : 8-9.

perkembangan jiwa seseorang tidak dapat dihilangkan, dimana dalam hal ini kontribusi kondisi jiwa turut ambil andil dalam faktor internal seseorang menjadi muallaf. Hal ini nampak dengan begitu banyak wanita yang mengikuti agama suaminya disebabkan kondisi kejiwaan seorang wanita cenderung lebih mudah ketimbang pria.

2) Faktor Eksternal

Faktor eksternal atau dari luar diri seseorang mencakup lingkungan sekitar dari seseorang dalam hal ini keluarga yang bersangkutan. Keluarga merupakan suatu kesatuan sosial yang mendasar dalam kehidupan seseorang. Sehingga keluarga menjadi awal fase sosialisasi dalam pembentukan jiwa keagamaan. Terlepas dari itu lingkungan lain yang berpengaruh dalam pembentuk jiwa keagamaan seseorang selain lingkungan keluarga seperti lingkungan lembaga dalam hal ini sekolah atau organisasi ²²

4. Konversi

Konversi merupakan sebuah pengambilan keputusan yang besar bagi seorang, karena dengan begitu dia sudah siap untuk meninggalkan atribut agama yang dia percayai sebelumnya. Konversi adalah sebagai perubahan dari satu sistem pengetahuan ke sistem yang lain

Muallaf ialah mereka yang telah melafalkan kalimat syahadat serta termasuk golongan Muslim yang perlu diberikan bimbingan dan perhatian

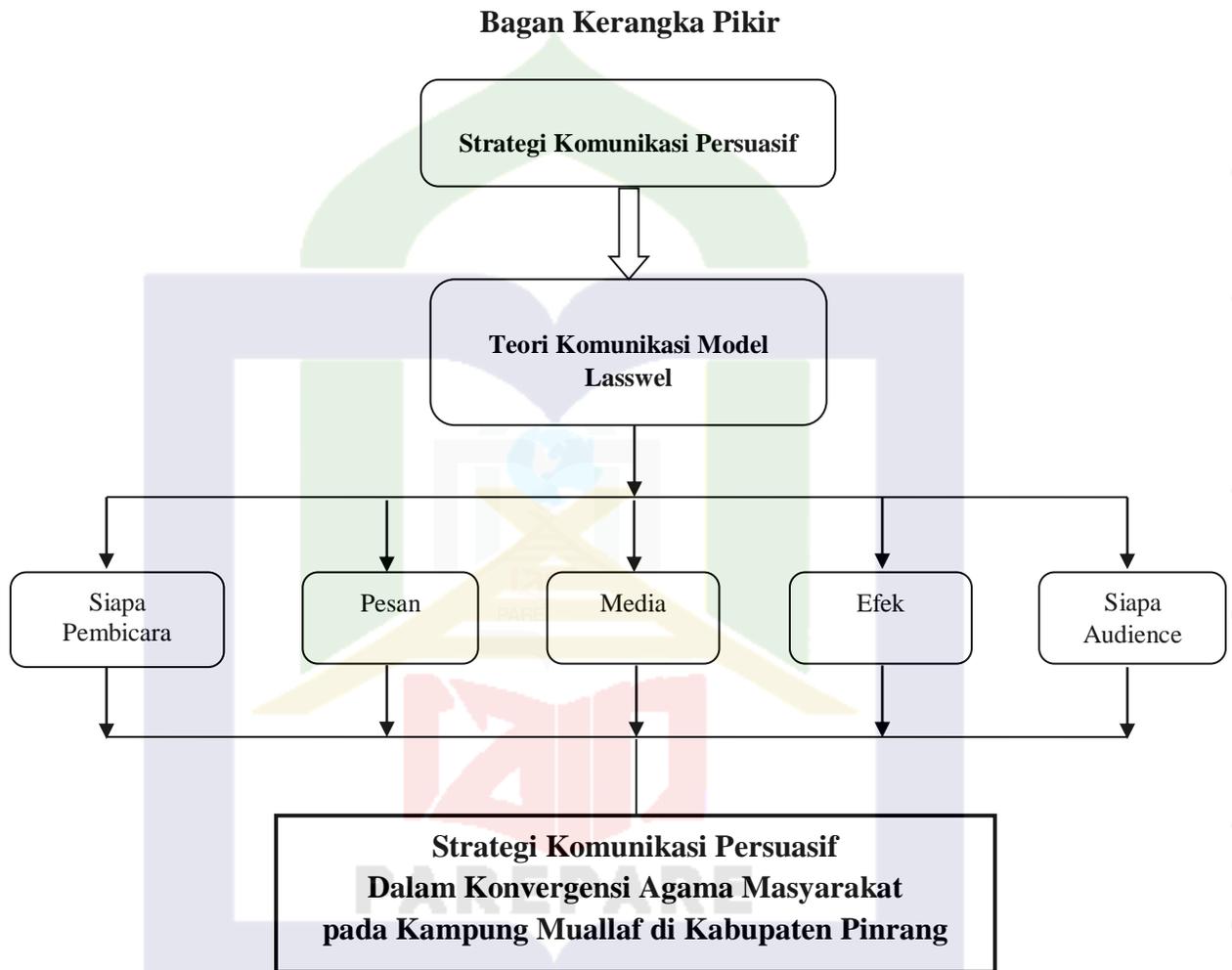
²²Vili Indri Yani, *PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DALAM KELUARGA MUALLAF (Studi Kasus di Kampung Muallaf Dusun Nglarangan Desa Getas Kecamatan Kaloran Kabupaten Temanggung)*, (IAIN Salatiga, 2019), h. 10-12

oleh golongan yang lebih memahami Islam. selesainya mengucapkan kalimat syahadat, asumsi yang muncul merupakan individu akan mulai mendalami Islam. pada proses mendalami tadi.

Muallaf akan menemui beberapa tahap yang memerlukan ilmu, dorongan, kesabaran, sokongan, nasehat, dan motivasi berkelanjutan buat menghadapi setiap tahapan, sehingga di akhirnya mereka bisa mencapai tahap ketenangan pada menjalani kepercayaan seorang yang berpindah identitas keyakinan berasal non-muslim menjadi muslim yaitu Muallaf, menggunakan adanya hidayah juga cita-cita yg membuatnya begitu yakin perihal Islam. serta membuatnya ingin memeluk keyakinan agama Islam, yang memang intinya seluruh kepercayaan sama, namun masing-masing orang pasti mempunyai tanggapan yang tidak selaras perihal semua agama yang ada. Di Indonesia tak diketahui dengan sempurna jumlah seluruh Muallaf. namun pemeluk kepercayaan lain yg pindah ke agama Islam artinya fenomena sosial yang nyata dan trennya terus semakin tinggi.

D. Kerangka Pikir.

Adapun kerangka pikir pada penelitian ini dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Gambar 2.3

Pada Kampung Muallaf di Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang dikenal dengan mayoritas penduduknya yang beragama non muslim. Namun, setelah melalui beberapa proses interaksi dengan penduduk yang beragama muslim, sehingga mereka memahami dan memilih untuk berpindah ke agama Islam yang disebut sebagai muallaf.

Strategi komunikasi merupakan sebuah cara yang telah direncanakan baik itu secara individu maupun kelompok dalam upaya menyampaikan sebuah isi pesan komunikasi dan bagaimana komunikasi yang dilakukan dapat memberikan efek yang diinginkan oleh komunikator terhadap komunikan. Pesan yang disampaikan oleh seorang komunikator dapat berupa informasi, ide, emosi, keterampilan, dan sebagainya yang dapat mempengaruhi perilaku komunikan.

Burgon dan huffner meringkas beberapa pendapat dari beberapa ahli mengenai definisi komunikasi persuasi sebagai berikut

1. Proses komunikasi yang bertujuan mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator.
2. Proses Komunikasi yang mengajak dan membujuk orang lain dengan tujuan mengubah sikap, keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator tanpa adanya unsur paksaan

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan metode penelitian ilmu sosial yang menganalisis dan mengumpulkan data berupa serangkaian kata secara tulisan maupun lisan dan perbuatan-perbuatan manusia.

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah studi kasus. Penelitian ini dengan melakukan penafsiran data yang berkenaan dengan fakta, keadaan, variabel, dan peristiwa yang terjadi saat penelitian berlangsung dan menyajikannya dengan apa adanya.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian merupakan tempat atau objek untuk mengadakan sebuah penelitian. Lokasi penelitian ini berada di Kampung Muallaf, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang.

2. Waktu penelitian

Waktu penelitian yang akan dilakukan oleh calon peneliti untuk merampungkan penelitian ini kurang lebih dalam jangka waktu 3 bulan.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian amat dibutuhkan supaya penelitian yang bakal digeluti ada batas khusus. berlandaskan pada gambar kerangka pikir yang dinaikan oleh calon peneliti sehingga penekanan dalam penelitian ini mengarah pada Strategi Komunikasi

Persuasif Dalam Konvergensi Agama rakyat Pada desa Muallaf di Kelurahan Betteng, Kecamatan baruh, Kabupaten Pinrang.

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, calon peneliti membagi data menjadi dua jenis yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer

Data primer adalah sumber data yang dikumpulkan langsung dari objek yang diteliti. Data ini merupakan data pokok yang didalamnya akan ditarik kesimpulan-kesimpulan dari hasil observasi ataupun wawancara informan tentang Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Konversi Agama Masyarakat Pada Kampung Muallaf di Kabupaten Pinrang. Adapun karakteristik responden peneliti yaitu :

- a. Penduduk asli yang tinggal di Kampung Muallaf.
- b. Pemerintah setempat.
- c. Penduduk yang telah berpindah agama (muallaf)

2. Data Sekunder

Data Sekunder yaitu penelitian yang bersumber atau dihasilkan dari buku-buku yang berkaitan dengan entitas studi dalam struktur penjelasan, skripsi, premis, serta karangan atau karya tulis ilmiah lainnya.²³ ada pula data pendukung yang periset peroleh dalam studi ini yaitu buku-buku, buletin, hasil dari penelitian daftar pustaka serta internet.

²³ Zainuddin Ali, *Metode Penelitian Hukum* (Jakarta: Sinar Grafika, 2013), h. 106

E. Teknik Pengumpulan dan Pengelolaan Data

Pada penelitian ini, peneliti terlibat langsung di lokasi penelitian atau tempat penelitian untuk memperoleh data-data yang mempunyai hubungan dengan judul penelitian ini dan mengadakan penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap objek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.²⁴

Salah satu metode pengumpulan data yang digunakan dalam melakukan penelitian ini dengan melakukan pengamatan secara langsung terhadap objek yang akan diteliti. Caranya dengan turun langsung ditempat penelitian yaitu kepada orang-orang yang dianggap sesuai dengan karakteristik penelitian ini.

Observasi yang dilakukan peneliti yaitu mengamati komunikasi masyarakat muslim dan non muslim apa saja yang dilakukan saat melakukan kegiatan dan mengajak masuk Islam dalam menerapkan strategi komunikasi dalam melakukan ajakan untuk masuk Islam. Peneliti melakukan observasi di Kampung Muallaf, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang.

2. Wawancara

Wawancara adalah cara yang digunakan untuk mendapatkan informasi (data) dari responden dengan cara bertanya langsung secara bertatap muka.²⁵

²⁴Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian* (Yogyakarta: Teras, 2009), h. 53

²⁵Bagong Suyanto dan Sutinah, *Metodologi penelitian sosial*, (Jakarta: Kencana, 2007), h. 69

Selain itu, calon peneliti juga menggunakan bantuan pedoman wawancara agar mempermudah dan memfokuskan pertanyaan yang akan disampaikan.

Calon Peneliti juga menggunakan alat bantu untuk merekam agar memudahkan dalam proses penyimpanan dan pengolahan data. Pada penelitian ini calon peneliti akan melakukan wawancara dengan pihak-pihak tertentu dilokasi tersebut. Adapun pedoman wawancara yang digunakan peneliti sebagai berikut :

Tabel 3.1
Pedoman wawancara

No	Indikator	Pertanyaan
1.	Komunikasi persuasif penduduk muslim kepada penduduk non muslim di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bagaimana strategi komunikasi persuasif yang digunakan dalam mempengaruhi penduduk di Kampung Muallaf ? 2. Apa saja media yang digunakan dalam proses komunikasi di Kampung Muallaf ? 3. Bagaimana efek komunikasi yang ditimbulkan dalam proses mempengaruhi ? 4. Apa saja kesulitan yang di alami dalam proses komunikasi persuasif di Kampung Muallaf ? 5. Apakah strategi komunikasi yang digunakan berhasil terhadap perubahan perilaku penduduk?
2.	Gambaran konvergensi	1. Bagaimana gambaran perpindahan agama di

	agama di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang	Kampung Muallaf ? 2. Bagaimana proses perpindahan agama yang dilakukan di Kampung Muallaf ? 3. Bagaimana peran komunikator dalam perpindahan agama di Kampung Muallaf ? 4. Apakah strategi komunikasi terdahulu masih digunakan hingga sekarang di Kampung Muallaf ? 5. Apakah strategi komunikasi tersebut masih efektif digunakan ?
--	--	---

Setelah melakukan observasi penulis menemukan 4 subjek untuk dijadikan narasumber dalam penelitian ini. Proses wawancara dilakukan pada hari dan waktu yang berbeda sesuai dengan kesepakatan penulis dan narasumber. Agar wawancara berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan, maka penulis mempersiapkan kebutuhan dalam menunjang kelancaran dan kesuksesan dalam proses wawancara yaitu mempersiapkan pedoman wawancara seperti di atas. Pedoman tersebut digunakan untuk mengarahkan pertanyaan ke narasumber atau informan agar penulis tetap fokus pada pokok permasalahan yang akan diketahui.

3. Dokumentasi

Prosedur ini adalah sebuah teknik pengumpulan data yang menciptakan catatan berguna yang bersangkutan dengan permasalahan yang lebih detail. prosedur ini guna mengakulasi data yang tersedia dalam catatan arsip yang

berguna selaku data pendukung serta tambahan untuk data pokok yang didapat lewat pemantauan serta konsultasi yang mendalam.²⁶

Prosedur pengarsipan yakni prosedur yang guna menelusuri data historis. Sebagian besar energi yang cawis yakni dalam struktur surat-surat, pernyataan serta sebagainya. Sidat penting dari data ini tidak terbatas pada ruang serta periode akibatnya berikan kans pada pengamat guna melihat hal-hal yang lalu.²⁷

Hal-hal yang sanggup jadi materi pengarsipan adalah berwujud foto-foto dari hasi konsultasi sepanjang melaksanakan riset tidak cuma itu dokumntasi sanggup jadi penumpu otentisitas data sepanjang melaksanakan prosedur riset.

F. Uji Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan sebagai pembuktian bahwa penelitian yang peneliti lakukan merupakan penelitian yang benar dan sebagai pengujian data yang telah diperoleh. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif mencakup uji *credibility*, *transferability*, *dependabilit*, dan *confirmability*. Haln ini diperuntukkan agar data dari penelitian ini, peneliti mampu bertanggungjawab akan keabsahan data yang ia peroleh. Adapun uji keabsahan data yang dapat dilaksanakan.

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.

²⁶Basrowi Suandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Rineka Indah, 2008), h. 158

²⁷ Burhan bungin, *Metode Penelitian Kuantitafi*, (Jakarta: kencana, 2005), h. 144

a. Perpanjangan Pengamatan

Perpanjangan pengamatan dapat meningkatkan kepercayaan dan kebenaran data yang diteliti, pada perpanjangan pengamatan peneliti melakukan penelitian dengan memperoleh data dengan cara mewawancarai masyarakat dan tokoh masyarakat dengan konsep teori yang digunakan, dan memanfaatkan waktu, tekun dalam memeriksa secara mendalam dan cermat terhadap strategi komunikasi yang digunakan dengan data-data yang ditemukan sehingga peneliti benar-benar yakin bahwa semua data tersebut konkrit.

b. Meningkatkan Kecermatan dalam Penelitian

Meningkatkan kecemasan atau ketekunan secara berkelanjutan, maka kepastian data dan kronologis peristiwa dapat dicatat atau direkam dengan baik, dan sistematis. Meningkatkan kecermatan merupakan salah satu cara untuk mengontrol atau mengecek pekerjaan, apakah data yang dikumpulkan, telah dibuat, dan disajikan sudah benar atau belum adanya.

Untuk meningkatkan kecermatan dalam penelitian, peneliti di sini melakukan meminta pendapat dengan teman-teman sejawat, dan melihat tanggapan orang lain di laman internet, dengan kegiatan seperti ini peneliti mengharapkan data lain sebagai perbandingan dan bahan tambahan atas hasil peneliti, kemudian peneliti memberikan hasil penelitian sementara kepada dosen pembimbing dengan maksud akan

direvisi demi menyempurnakan hasil penelitian penerapan human relations dalam pelayanan publik ini.

2. *Transferabil*

Transferability merupakan validitas eksternal dalam penelitian kualitatif. Validitas eksternal menunjukkan tingkat keakuratan atau keberlakuan hasil penelitian terhadap populasi tempat sampel diambil. Pertanyaan terkait nilai transfer hingga saat ini masih dapat diimplementasikan dalam situasi lain

3. *Dependability*

Dependability atau reliabilitas adalah penelitian yang apabila, penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama pula. Pengujian ini dilakukan dengan cara melakukan ulang peninjauan data-data terhadap keseluruhan proses penelitian. Cara peneliti atau sebagai editor independen yang meninjau kembali keseluruhan data-data dan aktivitas dengan cara melakukan pencarian di laman internet dan di perpustakaan Institut Agama Negeri Parepare dan melakukan perbandingan informasi bahwa tidak ada sumber lain yang berkaitan dengan masalah penelitian yang sedang diangkat.

Reliability atau penelitian yang reliabel, dengan kata lain beberapa percobaan yang dilakukan selalu mendapatkan hasil yang sama. Ketergantungan atau reliabilitas penelitian adalah penelitian jika penelitian yang dilakukan oleh orang lain dengan proses penelitian yang sama akan memperoleh hasil yang sama.

Hal ini dilakukan dengan mengaudit seluruh proses penelitian, dimulai dengan bagaimana peneliti menentukan masalah, turun ke lapangan, memilih sumber data, melakukan analisis data, menguji keabsahan data hingga membuat laporan observasi.

4. *Confirmability*

Objektivitas pengujian kualitatif disebut juga dengan uji confirmability penelitian. Penelitian bisa dikatakan objektif apabila hasil penelitian telah disepakati oleh lebih banyak orang. Uji konfirmabilitas penelitian kualitatif berarti menguji hasil penelitian yang dilakukan dengan proses yang telah dilakukan.

Apabila hasil penelitian merupakan fungsi dari proses penelitian yang dilakukan, maka penelitian tersebut telah memenuhi standar konfirmabilitas. Validitas atau keabsahan data adalah data yang tidak berbeda antara data yang diperoleh peneliti dengan data yang terjadi secara nyata pada objek penelitian sehingga keabsahan data yang disajikan dapat dipertanggungjawabkan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan usaha untuk memberikan interpretasi terhadap data yang telah tersusun untuk mendapatkan kesimpulan yang valid. Dalam menganalisis data menggunakan data deduktif yaitu cara berfikir dengan cara menganalisis data-data yang bersifat umum yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi beserta dokumentasi, kemudian ditarik kesimpulan yang bersifat khusus atau berangkat dari kebenaran yang bersifat umum mengenai suatu fenomena dan mengeneralisasikan

kebenaran tersebut pada suatu peristiwa atau data tertentu yang berindikasi sama dengan fenomena yang bersangkutan.²⁸ Ada tiga langkah dalam analisis yaitu :

1. Reduksi Data

Reduksi data yang meliputi meringkas, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting. Sampai peneliti mereduksi data akan menimbulkan gambaran yang lebih jelas dan memudahkan calon dalam mengumpulkan data. Reduksi data terjadi terus menerus sampai penelitian lapangan tersusun sampai laporan akhir selesai.

2. Display Data

Ketika data telah direduksi, maka tahap selanjutnya yang akan dilakukan oleh calon peneliti adalah menampilkan data atau penyajian data dengan menampilkan data ini akan mudah untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan lebih lanjut berdasarkan apa yang telah dipahami/dicapai.

3. Verifikasi data

Pengumpulan data pada tahap awal menghasilkan kesimpulan sementara yang jika diverifikasi dilakukan (penemuan bukti atau fakta yang terjadi di lapangan) dapat memperkuat kesimpulan awal atau kesimpulan baru.

Kesimpulan akan ditangani secara longgar, tetap terbuka, telah disiapkan, tidak jelas pada awalnya, ditingkatkan ke lebih detail dan berakar pada subjek. Kesimpulan juga berlangsung selama penelitian. Verifikasi mungkin sesingkat pemikiran yang melintas di benak analis saat peneliti menulis.²⁹

²⁸ Saifuddin Azwar, *Metode Penelitian*, (Jakarta: Pustaka pelajar, 2000), h. 40

²⁹H.B Sutopo, *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Surakarta: UNS Press, 2002), h.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Komunikasi persuasif yang dilakukan penduduk muslim kepada penduduk non muslim di kampung Muallaf kabupaten Pinrang

Desa Muallaf salah satu pedalaman yang terlihat di pelosok Patambia, Kelurahan Betteng, Kecamatan baruh, Kabupaten Pinrang, Sulawesi Selatan jadi posisi perkampungan para Muallaf yang diberi sebutan desa Muallaf Darussalam. gairah guna mengeksplorasi Islam semacam itu terasa walaupun diantara di wilayah yang terisolir.

Agama dalam kehidupan satu orang perseorangan bisa berperan selaku sistem angka yang mempunyai kandungan norma-norma khusus. selaku lazim norma-norma itu selaku kerkem rujukan dalam berlagak laris dalam geheidaung supaya pesuasion dengan ipsinman agama yang dianut. Muallaf poinnya menaka yg telah melisankan wacana syah terlihatt dan juga kasumu golongan orang islam yg mesti dibaan gumistan dan juga atamaan oleh golongan yang lebih tahu.

Islam menerangkan kalau para muallaf hendak menemui sebagian tuntutan yang membutuhkan ilmu, desakan, ketabahan, bantuan, nasehat, serta dorongan yang bersambung-sambung dalam didapati tiap-tiap tingkatannya, alhasil pada alhasil mereka bisa menjangkau tahapan ketenteraman dalam kehidupan berakidah. . seorang yang mengganti akidahnya dari non-orang islam jadi Muslim merupakan Muallaf. serta buat supaya kalian mendekap

Islam, yang benar intinya semua agama serupa, tetapi masing-masing orang tentu memana yang berselisih bertepatan pada seluruh perkayahan .

Salah satu bagian dari masyarakat yang kegumentan kegumentan serta peritinan yakni Muallaf. Tujuan pengarahannya semula poinnya bakal mempertinggi kemasyarakatan berramgah, mendalami pemikiran-ajaran agama, mendalami ajaran-ajaran agama, kirjaan ajaran perkayahan semula dalam gehidung segali hari dan juga mengati participat dalam kemasyarakatan dan juga pembangunan pada gymmune.

Komunikasi merupakan salah satu penilaian terutama dalam Islam. oleh karena itu komunikasi yang mengerjakan ekspedisi di perawakan gagasan serta tinjauan penjelasan serta ilmu yang dipelajari oleh Muallaf. lamun itu tidak rada, guna menciptakan komunikasi yang efisien serta training yang optimum, ada bolehnya ada strategi serta sistem training supaya apa yang di informasikan sepanjang training bisa berhasil.

Komunikasi yang silawa tidak cuma kiwanta dengan cara ucapan saja tapi kadang komunikasi nonverbal pula bisa menaikkan persemana Muallaf. Komunikasi Yang Membuka serta Membujuk dengan cara psikis supaya Muallaf bisa senantiasa , kuat serta tidak berubah-ubah memastikan keyakinan Islam serta jadi Muallaf yang independen, bertaqwa dan juga istiqomah dalam keagamaannya jua mandiri dalam sosial ekonominya.

Bujukan yakni tatanan penanaman dampak yang bisa berupa apapun, mulai dari keyakinan, sikap, arti, serta dorongan. bujukan yakni bagian tidak

terpisahkan dari sistem komunikasi perseorangan, satu orang pengirim amanat (sender) berjuang bakal mengantarkan dan juga memperbesar karisma amanat yang di sampaikan pada pemeroleh amanat (receiver).

Bujukan yakni serupa sistem yang berniat guna mengubah sikap maupun sikap perseorangan positif dengan cara perorangan atau golongan satu buah berita, tema, insiden maupun subjek. Dalam penelitian ini, peneliti dapat menganalisis beberapa masyarakat yang masuk Islam hingga mengajak masyarakat lain untuk masuk Islam tanpa ada paksaan. Seperti halnya pernyataan salah satu informan ibu Betti:

“Keyakinan diri sendiri”³⁰

Hasil wawancara dengan informan ibu Betti, bahwa dalam perjalanan hijrahnya dari non muslim ke muslim atau muallaf berdasarkan keyakinan dalam diri sendiri setelah lama mengamati lingkungan disekitarnya yang memang sudah merasakan nikmatnya Islam terlebih dulu. Keyakinan dalam diri sangatlah penting bagi pengembangan batin dalam diri seseorang agar lebih terarah.

Keyakinan atau kepercayaan disini di artikan sebagai suatu bentuk sikap yang di tunjukkan seseorang saat ia sudah merasa yakin dan cukup tahu tentang apa yang sebenarnya benar untuk ia lakukan dan menyimpulkan dalam

³⁰ Betti, IRT, Dusun Patambia, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

dirinya sudah mendapat hal yang benar. Walaupun orang itu tidak selalu benar.

Manusia sebagai makhluk sosial perlunya hubungan yang baik antar sesama manusia dan menjalin silaturahmi yang baik, sehingga terjalin hubungan yang harmonis dan sejahtera. Mempunyai teman juga harus pilih-pilih dan membawa pengaruh yang baik untuk kehidupan kita. Sebagai makhluk sosial, manusia tidak dapat hidup seorang diri. Dengan bersosialisasi, pemikiran seseorang dapat lebih terbuka dan mampu beradaptasi dengan lingkungannya. Meskipun manfaat bersosialisasi amat penting, seseorang juga perlu selektif dalam bergaul. Rasulullah SAW selalu berpesan agar dapat memilih pergaulan yang baik dan dapat membawa pada kebaikan. Teman dapat membawa pengaruh yang besar dalam pembentukan pemikiran dan perasaan kita. Seperti wawancara peneliti dengan informan Konni:

“Saya awalnya masuk Islam karena diajak dan dikenalkan oleh teman dan keluarga”³¹

Hasil wawancara dengan informan Konni, dalam proses masuk Islam membutuhkan perjuangan dan ajakan dari teman dan keluarganya. Komunikasi yang dilakukan oleh temannya akhirnya membuat Konni yakin dengan agama yang dipilih. Tak terlepas dari itu Tuhan-lah yang mampu

³¹ Konni, siswi, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

membolak balikkan hati manusia, dan membukakan pintu hidayah bagi hambanya melalui teman dan keluarga Konni.

Dakwah ialah suatu proses penyampaian, ajakan atau seruan kepada orang lain atau kepada masyarakat agar mau memeluk, menelaah, serta mengamalkan ajaran agama secara sadar, sehingga membangkitkan dan mengembalikan potensi diri orang itu, dan dapat hidup bahagia di dunia dan akhirat. Salah satu cara berdakwah tidak hanya di atas mimbar atau menjadi ustas. Namun, dalam menyampaikan kebenaran atau hal yang baik bisa dengan ikut serta berbaur dengan mereka, ikut membantu tanpa merendahkan yang berbeda dengan agama yang dianut. Seperti halnya dengan pernyataan dari informan pak Guntur:

“Saya masuk Islam karena mengamati lingkungan orang Islam, hingga saya masuk Islam dan berdakwah mengajak mereka masuk Islam secara perlahan dan lemah lembut tanpa ada paksaan”³²

Berdakwah termasuk fardu kifayah selama masih ada sebagian umat Islam yang mengemban dakwah. Islam tidak lepas dari aktivitas dakwah. Bahkan, agama ini dapat menyebar ke semua dunia melalui jalan dakwah dari para da'i hingga pedagang muslim yang berkelana mengembangkan ajaran Islam. Dakwah selalu mengiringi perkembangan Islam di berbagai belahan dunia.

³² Guntur, tokoh masyarakat, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

Mengajak orang lain dari non muslim ke muslim atau berpindah keyakinan atau agama itu mendapat pahala yang berlimpah. Namun, tidak mudah untuk meyakinkan mereka sebab ini bersifat kepercayaan yang dianut. Mengajak orang lain berpindah tidak harus dengan unsur paksaan ataupun tekanan. Adanya komunikasi persuasive yang dilakukan untuk meyakinkan mereka.

Seperti halnya pernyataan informan pak Guntur:

“Saya mendekati mereka dengan berlogika,memberika contoh yang tidak berat dan masuk diakal, seperti membedakan cara berdo’a muslim dan non muslim”

Berdasarkan hasil wawancara dengan pak Guntur dengan mengajak orang lain untuk meyakini Tuhan tidak harus dengan menakut-nakuti atau memberika tekanan, tapi dengan berkomunikasi yang baik serta memberikan contoh yang benar- benar real terjadi di tengah masyarakat tanpa menjatuhkan agama yang lain.

Hasil dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa Berdoa merupakan salah satu kebiasaan yang wajib dilakukan pada sehari-hari, baik sebelum maupun setelah melakukan suatu pekerjaan. Berdoa termasuk kewajiban kita sebagai rasa syukur pada tuhan yang Maha Esa yang sudah menciptakan manusia. memang secara logika cara berdo’a agama Islam berbeda dengan agama lain.

Cara agama Islam berdoa adalah mengangkat kedua tangan sebatas dada, kedua telapak tangan menengadah ke atas, kemudian mengucapkan doa.

setelah selesai berdoa, kedua tangan diusapkan ke muka sambil mengucapkan "aamiin".

Sedangkan yang lain dengan cara dikepal mengatupkan kedua tangan terus menutup mata lalu membaca do'a, serta adapula yang bernyanyi. Selain itu tutur kata yang saat orang muslim berdo'a sampaikan dengan cara yang tenang, suci bersih. Namun, hal itu pak Guntur tidak bermaksud untuk menjatuhkan agama lain, atau merasa lebih baik. Indonesia adalah negara yang kaya keanekaragaman. Salah satunya adalah agama. Ada 6 agama yang diakui di Indonesia, yaitu agama Islam, agama Hindu, agama Buddha, agama Kristen, agama Katolik, dan agama Khonghucu. Setiap agama memiliki cara beribadah dan berdoa yang berbeda. Meskipun memiliki cara yang berbeda, semua agama menyembah Tuhan Yang Maha Esa.

Salah satu faktor pendukung yang sangat krusial agar terwujudnya tujuan serta sasaran komunikasi persuasif adalah penggunaan Teknik yang relevan, sistematis serta sinkron dengan situasi dan syarat komunikasi. Teknik komunikasi persuasif adalah suatu cara yang ditempuh sang komunikator dalam melaksanakan tugasnya, yakni mengubah perilaku serta tingkah laku komunikasi baik melalui verbal, tulisan maupun tindakan. Dengan demikian, maka komunikasi bersedia melakukan sesuatu menggunakan suka hati, senang rela dan tanpa dipaksa sang siapa pun.

Kesediaan itu muncul dari komunikasi menjadi akibat terdapatnya dorongan atau rangsangan tertentu yang menyenangkan. Pernyataan informan ibu Ros:

“Cara saya mengajak mereka, saya harus paham dulu tentang agama diyakini dan adanya rasa tentram, damai dalam diri pribadi, dan kata-kata itulah yang saya sampaikan kepada keponakan saya”³³

Pendekatan ibu Ros fokus mengajak mereka yang non muslim seperti keponakannya dengan menggunakan perasaan. Membagikan apa yang ini ibu Ros rasakan selama masuk Islam adanya ketenangan jiwa dalam diri. Dari beberapa pemaparan di atas menunjukkan bahwa rata-rata mereka sudah masuk Islam dengan keyakinan diri sendiri tanpa ada unsur paksaan dari pihak manapun.

Dari sebagian orang yang jadi Muallaf, dahulu mula sanggup jadi seseorang Muallaf itu terlihat sebagian sebab yang membikin mereka percaya guna menyikap agama Islam yakni dari daerah dimana mereka banyak berbaur alias berkawan dengan seseorang mukminat, terlihat rasa kenyamanan tertentu untuk diri mereka kali mencermati orang-orang disekitar mereka menceritakan mengenai agama Islam serta mulailah membikin mereka ini jadi tergoda mengenai agama Islam serta berharap memahaminya lebih dalam. Mereka merasakan terdapatnya kenyamanan dalam diri kali memeluk agama Islam.

³³ Ros, IRT, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

Tidak hanya itu, mereka juga menggunakan komunikasi persuasife untuk mengajak orang untuk masuk Islam dengan cara menggunakan logika, memerikan contoh yang real di tengah masyarakat tanpa ada unsur menjatuhkan agama yang lain, serta melakukan pendekatan berupa perasaan yang dialami selama masuk Islam ternyata juga bisa membuat yang non muslim bisa ikut meyakini agama Islam atau melakukan perpindahan agama yang sering disebut muallaf.

2. Gambaran konversi agama di kampung Muallaf Kabupaten Pinrang

Konversi ialah pendekatan penyampaian intervensi yang dilakukan secara terkoordinir, terintegrasi serta bersama-sama. Konversi kepercayaan sebenarnya merupakan sebuah pengambilan keputusan yang besar bagi seorang, karena dengan begitu dia sudah siap untuk meninggalkan atribut agama yang dia percayai sebelumnya. Manusia pada dasarnya dilahirkan untuk mencari suatu kebenaran serta jawaban yang ideal bagi dirinya sendiri.

Pandangan Islam tersebut lebih bercorak pada konvergensi sebab mengakui adanya dampak internal (keimanan dalam eksklusif) dan dampak eksternal (berupa aktivitas sosialitas dalam masyarakat). Jelasnya bahwa manusia tidak saja ditinjau menjadi makhluk ideal dan struktural akan tetapi juga diletakkan pada posisi potensial dalam proses perkembangannya.³⁴

Tugas agama di wahyukan oleh yang karisma terhadap individu selaku buku petunjuk hidup bikin menerima kesejahteraan dan juga sakinah bagus di

³⁴ M. Arifin, *Filsafat Pendidikan Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2003), h. 65-66.

bumi dan juga alam akhirat. di dalam cara melaksanakan agama yang telah dianut kadangkala berlangsung pergolakan bathin ahwal ketenteraman pada memagut agama, saat satu orang telah merasa tidak nyaman dengan agamanya hingga mereka bakal mencari apa yang cocok dan juga membuat dirinya merasa percaya maupun terlebih petunjuk sebetulnya sampai memakai sendirinya dengan bermacam ragam teknik.

Hal tersebut akan mengundang perpindahan keyakinan. Namun semua itu tidak terlepas dari hidayah yang didapatkan dari yang maha kuasa Allah subhana waa ta'ala. Islam mempunyai tugas untuk mengembangkan fitrah manusia menggunakan ajaran agama Islam, supaya terwujud kehidupan manusia yang makmur dan bahagia. Ajaran agama Islam mengandung unsur pondasi bagi perkembangan seseorang. Dalam proses pengembangannya haruslah dilakukan secara sadar, berencana dan sistematis.

Manusia dalam perjuangan perkembangannya tidaklah dilakukan secara langsung, akan tetapi setahap demi setahap atau sedikit demi sedikit. Mulai manusia tersebut dalam kandungan sampai dengan masa remaja, dewasa bahkan hingga manusia itu kemudian meninggal, ia akan mengalami perkembangan yaitu melalui proses pendidikan, baik dari dalam dirinya, keluarga ataupun kerabat, ataupun lingkungan masyarakat.

Peneliti akan mewawancarai beberapa masyarakat kampung muallaf yang telah masuk Islam tentang bagaimana konvergensi agama di kampung

muallaf kabupateng pinrang. Wawancara pertama ditujukan kepada tokoh masyarakat yaitu pernyataan informan (pak Guntur) :

“Awalnya sebelum saya masuk Islam , daerah tempat tinggal saya itu mayoritas Islam . Saya melihat perbandingan agama yang saya anut dengan agama Islam sangat berbeda terkhususnya di hari raya umat Islam bagaimana saling menjabat tangan , memberi salam saat bertamu , menjaga kebersihan . Jadi mayoritas kami memilih agama Islam karena menurut kami agama Islam adalah agama yang paling benar , yang paling tidak memberatkan bagi kami Saya merasa Islam adalah agama yang benar, jadi saya mengajak mereka dengan cara perlahan – lahan mendekati mereka dengan berbicara logika, dan saya mengajak mereka tanpa ada paksaan, yang awalnya berbicara tentang keluarga dan saya tidak terlalu berfokus pada alkitab, dan ini yang terus terulang dari dulu waktu saya pindah dan akhirnya mereka bersama-sama masuk Islam.”³⁵

Pernyataan dari informan pak Guntur beliau mengatakan bahwa ia tidak terlalu memaksakan mereka untuk menganut agama Islam walaupun pak Guntur sudah merasa yakin bahwa agama Islam yang beliau yakini sekarang adalah agama yang benar. Hasil wawancara di atas Bersama dengan pak Guntur dapat disimpulkan bahwa cara mengajak dengan perlahan –lahan tidak di sampaikan secara menyeluruh menandakan bahwa seperti cara Rasulullah berdakwah pada zaman dulu. Menyampaikan pesan atau dakwah tidak harus dengan cara kasar, dan awal berdakwah dengan sedikit demi sedikit.

Salah satu taktik Rasulullah ketika menyerukan tauhid kepada rakyat Makkah ialah dengan mengajak mereka untuk memperhatikan alam raya serta keteraturannya. Sementara buat mengajak mereka meninggalkan

³⁵ Guntur, tokoh masyarakat, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

sesembahannya, Rasulullah mengingatkan bahwa berhala yang mereka sembah tak mempunyai kekuatan apapun memberikan pesan tidak harus semuanya disampaikan sebab cara berfikir atau cara memahami apa yang disampaikan itu beda-beda. Banyak atau sedikitnya ilmu yang didapatkan dari orang lain tidak semuanya dapat diserap dan di pahami seluruhnya, sebab kapasitas otak dalam menangkap ilmu berbeda-beda.

Kemudian pernyataan informan (Ibu Ros):

“Saya menganggap Agama Islam Agama yang baik tapi setelah masuk Islam dari tahun 1991 belum mengenal Islam secara utuh , hanya berdasarkan keyakinan bahwa Islam agama yang baik cara saya mengajak orang masuk Islam ketika nanti dia bertanya , Islam itu bagaimana , Bagaimana perasaan saya misalnya keponakan saya menanyakan hal itu kepada saya dan setelah dijelaskan akhirnya dia masuk Islam dan menikah dengan orang Islam Cara saya mengajak orang lain untuk masuk Islam yaitu dengan cara menjawab setiap pertanyaan anak-anak dengan santun dan sopan tanpa ada rasa menjatuhkan orang lain walaupun itu umurnya dibawah saya ataupun di atas, tapi saya tetap berusaha memberikan jawaban yang terbaik”³⁶

Adapun pernyataan dari Ibu Ros bahwa beliau selalu berusaha menjawab pertanyaan-pertanyaan yang dilontarkan kepadanya dengan sopan santun tanpa merendahkan orang lain walaupun itu orang lebih tua darinya ataupun lebih mudah. Pandangan yang diberikan oleh Ibu Ros membawa pengaruh baik terhadap orang-orang disekitarnya, sebab apa yang

³⁶ Ros, IRT, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

disampaikan oleh Ibu Ros dapat membuat orang tersebut terpengaruh dan ingin masuk islam atau berpindah keyakinan.

Hal ini kemudian mampu disimpulkan kalau bujukan dengan jalur menggelar kebangkitan marah (emotional appeals). Dengan tata cara ini, moral ditata ataupun disusun sedemikian paras biar mampu di informasikan lebih menarik kepedulian dan juga keinginan komunikasi. mengenai tata cara training yang merambah jiwa Muallaf. Dalam tata cara ini tidak selaras untuk tiap-tiap Muallaf. Ada yang sanggup dijamah memanfaatkan bodoran, kesedihan, ujaran yang santai sama memanfaatkan sendiri ataupun anak sendiri.

Penting halnya bagi tokoh masyarakat muslim untuk mengerti keadaan psikologis yang non muslim atau lawan bicaranya. saat melakukan komunikasi baik secara individu ataupun dalam sebuah acara atau kegiatan berkelompok. Menyentuh psikolog bisa diterapkan secara menyeluruh. Memakai bahasa yang menyinggung, membentak, menghina. menggunakan bahasa yang menyenangkan, intonasi yang menenangkan serta raut wajah yang meneduhkan.

Selanjutnya pernyataan dari Informan (ibu Betti) :

“Awal masuk Islam saat kerja di Makassar , Melihat lingkungan sekitar mayoritas Islam , ada getaran dalam hati mencoba mengenal Islam secara perlahan lahan pada akhirnya memutuskan masuk Islam dan kenal dengan pak Guntur sehingga di ajak tinggal di kampung Muallaf Cara saya berbaur dengan mereka

yaitu dengan ikut bantu-bantu , bercerita dengan keluarga yang awalnya tidak langsung menagajak tapi bercerita tentang apa saja hingga pembicaraan sedikit demi sedikit tentang agama Islam, tapi mereka tidak langsung ingin masuk Islam lama kelamaan mereka baru mau masuk Islam sama-sama³⁷

Pernyataan ibu Betti yang melakukan pendekatan dengan seringnya ikut membantu bantu saat ada acara lalu bercerita tentang keluarga hingga menceritakan tentang keyakinan yang dianut oleh ibu Betti. Dari hasil wawancara di atas dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa gambaran konversi agama yang dilakukan oleh masyarakat membutuhkan proses yang tidak mudah dan butuh waktu lama untuk bisa berpindah keyakinan.

Hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa mengubah suatu kepercayaan tidak semudah membalikkan telapak tangan. Setiap orang juga memiliki karakter yang berbeda-beda, ada yang cepat memahami keadaan dan tepat dalam mengambil keputusan, ada juga yang berlama-lama terlalu banyak berfikir tentang apa yang akan terjadi di masa depan mereka jika mereka memilih untuk berpindah keyakinan. Maka proses menjadi seorang mullaf tidak mudah. Sebagai komunikator yang baik tentu harus benar-benar memiliki pengatahuan yang luas dan banyak-banyak bersabar menghadapi orang lain yang ingin kita ajak untuk masuk Islam.

Berikut pernyataan dari informan Konni:

³⁷ Betti, IRT, Dusun Patambia, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

“Awal mula saya kenal agama islam dari teman sekolah dan keluarga, namun saya belum ada niat untuk langsung percaya dan masuk islam. Tetapi selama beberapa hari menjalani proses dalam mengenali islam secara perlahan pada akhirnya memutuskan masuk islam setelah lulus sekolah dan ini berdasarkan dari keyakinan diri sendiri meskipun orang tua saya terlebih dahulu masuk islam termasuk kakak saya, dan sayalah yang terakhir masuk islam dalam keluarga.”³⁸

Konni masuk islam tanpa ada paksaan dari pihak manapun bahkan dari keluarga yang lebih dulu masuk islam namun konni tidak dipaksa untuk ikut apa yang diyakini oleh keluarga dan teman sekolahnya. Berkat hidayah dari Allah dan keyakinan dalam diri Konni selama belajar tentang islam akhirnya merubah pandangannya untuk ikut serta memeluk agama islam.

Dari hasil pernyataan di atas dapat disimpulkan bahwa Ketika kita melakukan hal kebaikan harus dengan sabar, ikhlas dan lemah lembut. Sehingga orang yang diajak untuk berkomunikasi dapat berfikir atau menenangkan diri terlebih dahulu agar semua terasa tenang dan tetap harmonis. sebagai komunikator hanya berdakwah sebagaimana mestinya yang telah terkoordinir dengan baik , Masuknya mereka Islam atau berpindah keyakinan semuanya diserahkan diri kepada Allah SWT dzat maha sempurna maha Membolak Balikkan hati manusia. Meskipun belum mengenal Islam secara mendalam namanya Hidayah itu datangnya dari Allah bukan dari manusia.

³⁸ Konni, siswi, Dusun Patambia, Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, Kabupaten Pinrang, wawancara di Kel. Betteng, 25 Juli 2022

Seseorang yang baru memeluk agama islam sangat penting untuk selalu berfikir positif dan proaktif, sebab akan banyak rintangan yang akan dihadapi termasuk mendapat cacian ataupun hinaan yang dapat memancing naiknya emosi. Banyak orang-orang yang akan menjauh dari kehidupan seseorang yang telah berpindah keyakinan, namun dalam kampung Muallaf para masyarakat semakin menguatkan bahkan saling membantu dan memahami keadaan orang-orang yang awalnya baru masuk islam.

Menjaga kepercayaan diri untuk tetap yakin pada apa yang telah dipilih adalah suatu yang luar biasa yang harus dialami setiap orang, percaya diri beriman dan cinta kepada Allah Subhana wata'ala. Menjadi seorang muslim. Tetap mengingat Allah Ketika kepercayaan diri atau iman merasa digoyahkan oleh orang lain, tidak peduli seberapa keras ujian yang akan dihadapi.

B. Pembahasan

1. Komunikasi persuasif yang dilakukan penduduk muslim kepada non muslim di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang

Persuasi adalah usaha mempengaruhi pemikiran serta perbuatan seseorang, atau hubungan aktivitas antara pembicara dan pendengar di mana pembicara berusaha mensugesti tingkah laku pendengar melalui mediator indera pendengaran serta penglihatan. Sedangkan komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang bertujuan menghipnotis pemikiran serta pendapat orang lain supaya menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator atau

pembicara. Atau proses komunikasi yang mengajak atau membujuk orang lain menggunakan tujuan untuk mengubah perilaku, keyakinan, dan pendapat sesuai keinginan pembicara. tetapi ajakan ini bukan berarti paksaan atau ancaman.³⁹ Tujuan dari komunikasi persuasif tidak hanya untuk memberitahu, tapi juga mengubah sikap, pendapat, atau perilaku.

Komunikator sebagai penyampaian pesan yang baik agar tidak terjadi miss komunikasi atau kesalahan dalam berkomunikasi maka pesan yang disampaikan harus dengan baik dan tidak mengandung unsur paksaan atau ancaman di dalamnya seperti halnya dengan napa yang dilakukan para masrakata ataupun tokoh masyarakat yang di ada di kampung muallaf saat menghadapi atau bertatap muka dengan orang yang non muslim atau yang berbeda keyakinan dan kepercayaan.

Komunikasi persuasif ialah proses pertukaran makna yang mempunyai sifat atau tujuan buat mengarahkan atau mempengaruhi lawan bicaranya. ada beberapa hal yg menjadi dasar dari komunikasi persuasif. Hal tersebut ialah komunikator, pesan dan media yg digunakan. Komunikator adalah pemberi pesan sehingga perlu diperhatikan pemilihan orang yg akan menjadi komunikator sehingga pesan atau ajakan yang ditujukan bisa tersampaikan. Pesan artinya apa yang ingin disampaikan pada lawan bicara, sedangkan media ialah media atau alat yang bisa dipergunakan oleh komunikator pada penyampaian pesan.

³⁹ Burgoon, M. and Ruffner, *Human Communication* (London: Allyn & Bacon Inc. 2002), h.

Komunikasi persuasif umumnya banyak ditemukan di iklan, himbuan atau ceramah. namun pada kehidupan sehari-hari tanpa disadari komunikasi persuasif pula seringkali digunakan pada waktu seorang menginginkan sesuatu. Komunikasi persuasif pada dasarnya selalu mempunyai kejelasan tujuan baik itu buat menggiring opini juga perilaku. Secara garis besar dapat dikatakan bahwa dalam penggunaan metode komunikasi persuasif ini tampak 5 jenjang yg pada hasilnya merujuk di terdapatnya ketentuan transformasi pandangan pula sikap.

Fase itu terdiri dari fase mencermati, memberikan hasrat, kelihatannya kemauan yg lebih berkekuatan, terdapatnya semacam ketentuan dan juga selanjutnya disertai dengan terdapatnya kelakuan transformasi. Komunikator: tokoh masyarakat seperti pak Guntur, ibu-ibu yang telah lebih dulu meyakini agama Islam, seperti ibu Ros, Ibu Betti dan yang lainnya.

- a. Pesan: isi pesan yang di buat sudah sesuai dengan kebutuhan atau apa yang diharapkan oleh seorang non muslim karena secara pengetahuan non muslim masih kurang dalam memahami agama Islam. sehingga dalam arti kerangka pemikiran atau epistemology sangat dasar dalam memahami ajaran agama Islam. pesan yang disampaikan berisi tentang ajakan untuk yang awalnya adalah berupa penyampaian argument secara logika.
- b. media yang di gunakan tidak ada sebab komunikasi di lakukan secara bertatap muka tanpa ada perantara diantara komunikator atau sang

pembicara kepada komunikan atau penerima pesan. Selain itu Media yang digunakan selain komunikasi secara langsung adalah komunikasi dalam forum atau dalam suatu acara kekeluargaan.

- c. Adapun efek yang ditimbulkan dalam proses komunikasi tersebut yaitu komunikan mulai memberikan tanggapan baik terhadap argument dari komunikator dan sedikit demi sedikit ada perubahan yang terjadi dari ajakan tersebut, Efek komunikasi persuasif komunikator pada komunikan yaitu sudah mulai memiliki keteguhannya keyakinan.
- d. *Audiencenya* atau komunikannya adalah masyarakat yang non muslim atau orang yang belum merasakan nikmatnya Islam.

Dalam membangun lingkungan masyarakat yang damai, tentram, silaturahmi yang baik dan Kembali kepada kepercayaan atau keyakinan yang benar, maka dorongan dalam bentuk motivasi, mengingatkan atau menyampaikan dengan menggunakan metode komunikasi persuasif digunakan oleh tokoh masyarakat.

Mengingatkan dalam hal kebaikan atau jalan yang benar adalah suatu perbuatan yang sangat baik dan dianjurkan oleh Rasulullah. Cara menyampaikannya pun harus teratur, lemah lembut tidak ada unsur paksaan atau ancaman di dalamnya sehingga orang yang kita ajak tidak merasa

tertekan sehingga cara tersebut dapat mendorong tercapainya tujuan yang dikendaki.

Unsur-unsur komunikasi persuasif masyarakat dalam meneguhkan keyakinan muallaf yang ada di kampung muallaf kel. Betteng kab. Pinrang sudah memenuhi segala unsur, namun untuk ustaz atau tokoh masyarakat lainnya diharapkan berintegrasi antara masyarakat, sehingga orang yang baru masuk atau memeluk agama Islam dapat berkembang di kampung Muallaf dapat menjadi pusat muallaf kabupaten Pinrang.

2. Gambaran konvergensi agama di kampung Muallaf Kabupaten

Pinrang

Konvergensi ialah pendekatan penyampaian intervensi yang dilakukan secara terkoordinir, terintegrasi, serta bersama-sama. Konversi kepercayaan sebenarnya merupakan sebuah pengambilan keputusan yang besar bagi seorang, karena dengan begitu dia sudah siap untuk meninggalkan atribut agama yang dia percayai sebelumnya. Agama Islam adalah agama yang benar dibawah oleh Rasulullah Muhammd Sallahu alaihi wasallam.

Manusia pada dasarnya dilahirkan untuk mencari suatu kebenaran serta jawaban yang ideal bagi dirinya sendiri. Lingkungan yang ada di tengah masyarakat kampung muallaf memiliki toleransi yang sangat tinggi, gotong royong. Sebagai makhluk sosial yang tidak dapat tumbuh dan berkembang tanpa bantuan orang lain, apalagi dalam soal toleransi beragama. Menjadi muallaf yang baik agar tidak terjurumus atau merasa

kebingungan dalam menjadi proses maka sangat dibutuhkan motivasi ataupun dukungan baik berupa materi, pengajaran, dan yang lainnya.

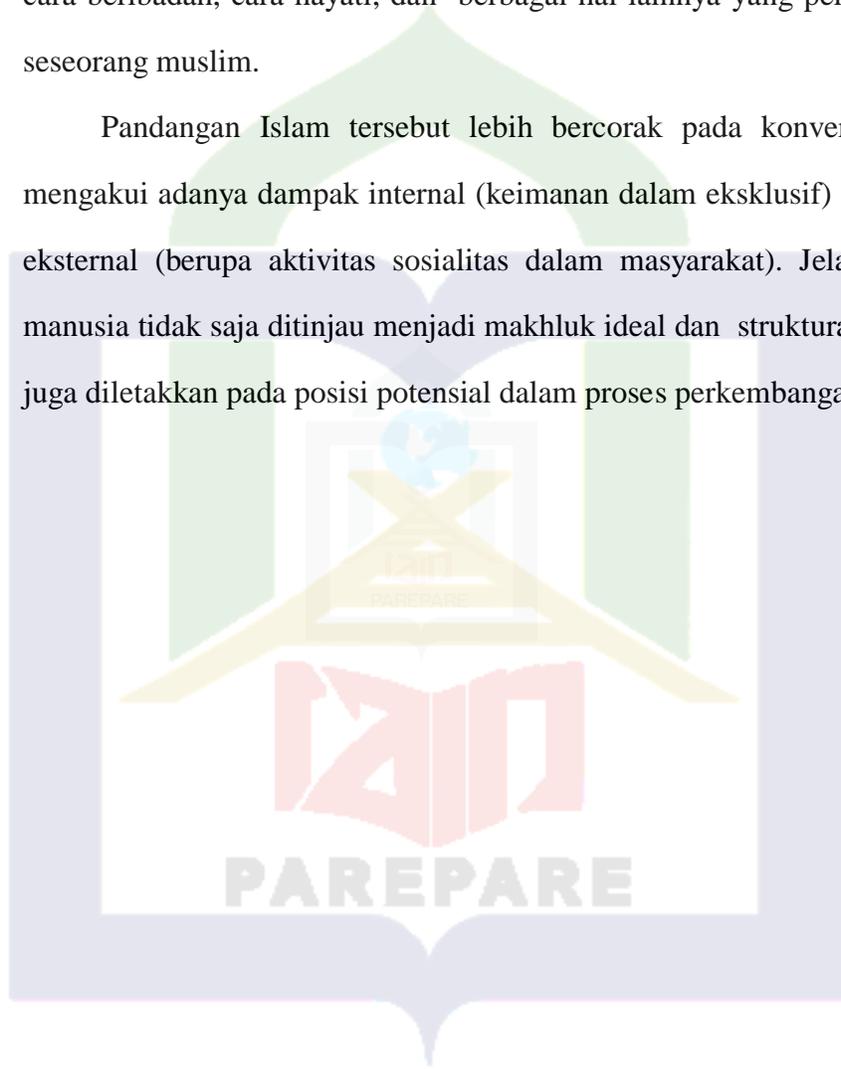
Konvergensi agama dalam menjalani proses dari non muslim menuju muslim atau sering disebut sebagai muallaf memberikan perhatian lebih masyarakat yang lebih dulu memeluk agama Islam untuk dapat membantu perkembangan seseorang sesuai dengan apa yang diharapkan, namun demikian pelaksanaannya harus tetap memperhatikan faktor-faktor pembawaan yang antara lain: keadaan mental, kematangan untuk menjalani proses, kepercayaan diri dan sebagainya. Kampung muallaf yang masih sangat kental dengan rasa persaudaraan yang tinggi tanpa ada membeda bedakan rasa, suku maupun agama maka dengan mudah seseorang berinteraksi dengan baik.

Cara menjadi Muallaf sebenarnya tak begitu sulit dilakukan. Muallaf merupakan orang yang baru masuk Islam. Proses menjadi seseorang muslim tersebut tentu bukanlah hal yang praktis bagi seseorang. Hal ini tentunya sudah melewati aneka macam pertimbangan.

Proses menjadi Muallaf tentunya perlu dipersiapkan terlebih dahulu menggunakan mengenali agama Islam. seseorang tentu tidak serta-merta memutuskan buat sebagai Muallaf tanpa mengkaji Islam terlebih dahulu. umumnya seseorang Muallaf juga membutuhkan pengajar dalam memahami agama Islam.

Cara menjadi Muallaf tidak hanya dengan membaca kalimat syahadat saja. terdapat beberapa proses lainnya yang perlu dipahami. seseorang Muallaf mungkin perlu mencari guru agama Islam atau ustaz buat lebih tahu cara beribadah, cara hayati, dan berbagai hal lainnya yang perlu dilakukan seseorang muslim.

Pandangan Islam tersebut lebih bercorak pada konvergensi sebab mengakui adanya dampak internal (keimanan dalam eksklusif) dan dampak eksternal (berupa aktivitas sosialitas dalam masyarakat). Jelasnya bahwa manusia tidak saja ditinjau menjadi makhluk ideal dan struktural akan tetapi juga diletakkan pada posisi potensial dalam proses perkembangannya.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari skripsi penulis yang berjudul Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Konversi Agama Masyarakat Pada Kampung Muallaf Di Kabupaten Pinrang, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi komunikasi yang di lakukan masyarakat di kampung muallaf yaitu komunikasi persuasive mengajak orang untuk masuk Islam dengan cara menggunakan logika, memberikan contoh yang real di tengah masyarakat tanpa ada unsur menjatuhkan agama yang lain, serta melakukan pendekatan berupa perasaan yang dialami selama masuk Islam.
2. Gambaran konversi agama di kampung muallaf yaitu membutuhkan proses yang tidak mudah dan butuh waktu lama untuk bisa berpindah keyakinan ke agama Islam.

B. Saran

Penelitian ini masih banyak kekurangan, sehingga diharapkan dalam penelitian selanjutnya dapat menggunakan waktu sebaik mungkin karena bisa jadi informan memiliki waktu yang terbatas karena kesibukannya, dan diharapkan peneliti selanjutnya mempersiapkan pertanyaan yang lebih fokus dengan tema yang diambil.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an Al-Karim.
- Arni, Muhammad, *Komunikasi Organisasi, Jakarta: Bumi Aksara, 2004.*
- Ali, Zainuddin, *Metode Penelitian Hukum, Jakarta: Sinar Grafika, 2013.*
- Aripin, Bustomi. "Strategi Komunikasi Persuasif Volunteer Earth Hour Tangerang Dalam Hemat Energi (Studi Kasus Masyarakat Di Kota Tangerang)". Skripsi Sarjana; UIN Syarif Hidayatullah: Jakarta
- Deddy, Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007.*
- Devito, Joseph, *Komunikasi Antar Manusia, Karisma Publishing Group.*
- Jaluddin. 2009 "Strategi dakwah Islam tentang perilaku kekerasan orang tua terhadap anak". Skripsi Sarjana; Fakultas dakwah dan komunikasi: Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang.
- Jay W. Jensen Theodore Peterson, William. L. Rivers, *Media Massa dan Masyarakat Modern, Jakarta: Prenada Media Group, 2003.*
- Masran. 2019 "Proses Komunikasi Persuasif Dinas Syariat Islam Dalam Membina Muallaf (Studi Pada Gampong Penanggalan, Kecamatan Penanggalan Kota Subulussalam)". Skripsi Sarjana; UIN Ar-Raniry: Banda Aceh.
- Megawati, Wahyuni, Putri. 2018 "Strategi Komunikasi Persuasif Komunitas Rumah Belajar Ceria Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat Di Kampung Sungai Pedado Palembang". Skripsi Sarjana; UIN Raden Fatah Palembang.
- Ruslan, Rosady, *Kiat dan Strategi Kampanye Public Relations, Jakarta: Grafindo Persada, 2000.*
- Rakhmat, Jalaludin, *Psikologi Agama, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007.*
- Sutopo, H.B, *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif, Surakarta: UNS Press, 2002.*
- Sudrajat, Subana, *Dasar-Dasar Penelitian Ilmiah, Bandung: Pustaka Setia, 2001.*

Tanzeh, Ahmad, *Pengantar Metode Penelitian*, Yogyakarta: Teras, 2009.

Yani, Vili Indri. 2019 “PENDIDIKAN AGAMA ISLAM DALAM KELUARGA MUALLAF (Studi Kasus di Kampung Muallaf Dusun Nglarangan Desa Getas Kecamatan Kaloran Kabupaten Temanggung)”. Skripsi Sarjana; IAIN Salatiga.

Zakiyah, Daradjat. *Ilmu Jiwa Agama*, Jakarta: Bulan Bintang, (2005).



LAMPIRAN





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH

Jalan Amal Bakti No. 8 Soreang, Kota Parepare 91132 Telepon (0421) 21307, Fax. (0421) 24404
PO Box 909 Parepare 91100 website: www.ainpare.ac.id, email: mail@ainpare.ac.id

Nomor : B- 1390 /In.39.7/PP.00.9/07/2022 Parepare, 14 Juli 2022
Lamp : -
Hal : Izin Melaksanakan Penelitian

Kepada Yth.
Kepala Daerah Kabupaten Pinrang
Cq. Kepala Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Pinrang
Di-
Tempat

Assalamu Alaikum Wr. Wb.

Yang bertandatangan dibawah ini Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare menerangkan bahwa:

X
Nama : IHZA YOGANTARA LUBIS
Tempat/Tgl. Lahir : Parepare, 22 Februari 1999
NIM : 17.3100.061
Semester : X
Alamat : Jln. Sapta Marga Soreang Parepare

Adalah mahasiswa Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) parepare bermaksud akan mengadakan penelitian di Daerah **KAB. PINRANG** dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul :

STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM KONVERGENSI AGAMA MASYARAKAT PADA KAMPUNG MUALLAF DI KABUPATEN PINRANG

Pelaksanaan penelitian ini direncanakan pada bulan **Juli 2022 S/d Agustus 2022.**

Sehubungan dengan hal tersebut dimohon kerjasamanya agar kiranya yang bersangkutan dapat diberi izin sekaligus dukungan dalam memperlancar penelitiannya.

Demikian, atas kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr. Wb





PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
UNIT PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
Jl. Jend. Sukawati Nomor 40. Telp/Fax : (0421)921695 Pinrang 91212

KEPUTUSAN KEPALA DINAS PENANAMAN MODAL
DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU KABUPATEN PINRANG
Nomor : 503/0358/PENELITIAN/DPMPTSP/07/2022

Tentang

REKOMENDASI PENELITIAN

- Menimbang** : bahwa berdasarkan penelitian terhadap permohonan yang diterima tanggal 19-07-2022 atas nama IHZA YOGANTARA LUBIS, dianggap telah memenuhi syarat-syarat yang diperlukan sehingga dapat diberikan Rekomendasi Penelitian.
- Mengingat** :
1. Undang - Undang Nomor 29 Tahun 1959;
2. Undang - Undang Nomor 18 Tahun 2002;
3. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2007;
4. Undang - Undang Nomor 25 Tahun 2009;
5. Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014;
6. Peraturan Presiden RI Nomor 97 Tahun 2014;
7. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014;
8. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 48 Tahun 2016; dan
9. Peraturan Bupati Pinrang Nomor 38 Tahun 2019.
- Memperhatikan** :
1. Rekomendasi Tim Teknis PTSP : 0949/R/T.Teknis/DPMPTSP/07/2022, Tanggal : 19-07-2022
2. Berita Acara Pemeriksaan (BAP) Nomor : 0359/BAP/PENELITIAN/DPMPTSP/07/2022, Tanggal : 19-07-2022

MEMUTUSKAN

Menetapkan :

KESATU

: Memberikan Rekomendasi Penelitian kepada :

1. Nama Lembaga : INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PAREPARE
2. Alamat Lembaga : JL. AMAL BAKTI NO. 8 SOREANG PAREPARE
3. Nama Peneliti : IHZA YOGANTARA LUBIS
4. Judul Penelitian : STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM KONVERGENSI AGAMA MASYARAKAT PADA KAMPUNG MUALLAF DI KABUPATEN PINRANG
5. Jangka waktu Penelitian : 1 Bulan
6. Sasaran/target Penelitian : MASYARAKAT KAMPUNG MUALLAF
7. Lokasi Penelitian : Kecamatan Lembang

KEDUA

: Rekomendasi Penelitian ini berlaku selama 6 (enam) bulan atau paling lambat tanggal 19-01-2023.

KETIGA

: Peneliti wajib mentaati dan melakukan ketentuan dalam Rekomendasi Penelitian ini serta wajib memberikan laporan hasil penelitian kepada Pemerintah Kabupaten Pinrang melalui Unit PTSP selambat-lambatnya 6 (enam) bulan setelah penelitian dilaksanakan.

KEEMPAT

: Keputusan ini mulai berlaku pada tanggal ditetapkan, apabila dikemudian hari terdapat kekeliruan, dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Diterbitkan di Pinrang Pada Tanggal 20 Juli 2022



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh :

ANDI MIRANI, AP., M.Si

NIP. 197406031993112001

Kepala Dinas Penanaman Modal dan PTSP

Selaku Kepala Unit PTSP Kabupaten Pinrang

Biaya : Rp 0,-



Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan BSrE

Dipindai dengan CamScanner



PEMERINTAH KABUPATEN PINRANG
KECAMATAN LEMBANG
KELURAHAN BETTENG

Jalan Poros Bakaru Nomor 11 Karawa Kode Pos 91254

SURAT KETERANGAN

Nomor : 01/ KB/LB /VII/ 2022

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : BAHARUDDIN, A.Md
Jabatan : Lurah Betteng
Alamat : Tuppu

Menerangkan dengan sebenarnya bahwa

Nama : IHZA YOGANTARA LUBIS
NIK : 7372032202990001
Tempat/Tanggal Lahir : Pare-Pare, 22 Februari 1999
Alamat : Pare-Pare

Bahwa yang tersebut namanya diatas, **benar** telah melakukan penelitian di Wilayah Kelurahan Betteng, Kecamatan Lembang, dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul “ Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Konvergensi Agama Masyarakat Pada Kampung Mualaf di Kabupaten Pinrang” .

Demikian Surat Keterangan ini di buat dan di berikan untuk di gunakan sebagaimana mestinya.

Karawa, 20 Juli 2022

Lurah Betteng



BAHARUDDIN, A.Md

Pangkat : Penata

Nip:196612151989031011

Dipindai dengan CamScanner





Pedoman wawancara

No	Indikator	Pertanyaan
1.	Komunikasi persuasif penduduk muslim kepada penduduk non muslim di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang	<p>6. Bagaimana strategi komunikasi persuasif yang digunakan dalam mempengaruhi penduduk di Kampung Muallaf ?</p> <p>7. Apa saja media yang digunakan dalam proses komunikasi di Kampung Muallaf ?</p> <p>8. Bagaimana efek komunikasi yang ditimbulkan dalam proses mempengaruhi ?</p> <p>9. Apa saja kesulitan yang di alami dalam proses komunikasi persuasif di Kampung Muallaf ?</p> <p>10. Apakah strategi komunikasi yang digunakan berhasil terhadap perubahan perilaku penduduk?</p>
2.	Gambaran konvergensi agama di Kampung Muallaf Kabupaten Pinrang	<p>6. Bagaimana gambaran perpindahan agama di Kampung Muallaf ?</p> <p>7. Bagaimana proses perpindahan agama yang dilakukan di Kampung Muallaf ?</p> <p>8. Bagaimana peran komunikator dalam perpindahan agama di Kampung Muallaf ?</p> <p>9. Apakah strategi komunikasi terdahulu masih digunakan hingga sekarang di Kampung Muallaf ?</p>

		10. Apakah strategi komunikasi tersebut masih efektif digunakan ?
--	--	---



RIWAYAT HIDUP PENULIS



Ihza Yogantara Lubis , Lahir di Parepare pada tanggal 22 Februari 1999 merupakan anak pertama dari 3 bersaudara dari Ayah Willy Ariessandi Lubis dan Ibu Irmawaty Auwluddin. Penulis Memulai Pendidikan pada tahun 2005 di SD Muhammadiyah 3 Parepare setelah tamat pada tahun 2011 , Penulis melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 2 Parepare hingga 2014. Kemudian pada tahun yang sama Penulis melanjutkan pendidikan di SMK Negeri 2 Parepare dan lulus pada tahun 2017 , setelah tamat penulis tetap melanjutkan pendidikan di Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Parepare dengan mengambil Jurusan Komunikasi Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah. Akhirnya penulis Menyelesaikan skripsi pada tahun 2022 dengan judul Skripsi :StrategiKomunikasi Persuasif Dalam Konvergensi Agama Masyarakat Pada Kampung Muallaf Di Kabupaten Pinrang