

Komunikasi persuasif dalam dakwah: studi kasus Abdullah Gymnastiar dan Ja'far Umar Thalib

Twediana Budi Hapsari

Deskripsi Dokumen: <http://lib.ui.ac.id/opac/themes/libri2/detail.jsp?id=82123&lokasi=lokal>

Abstrak

Dakwah pada hakekatnya adalah komunikasi persuasif. Keduanya memiliki kesamaan tujuan yaitu adanya perubahan keyakinan (belief), sikap (attitude) dan perilaku (behavior) dari penerima. Seseorang melakukan komunikasi persuasif karena ingin mencapai salah satu dari tujuan berikut : Pertama, berharap memperkuat atau mengubah sikap dan keyakinan penerima. Kedua, berharap memberi motivasi penerima untuk melakukan sesuatu. Agar tujuan komunikasi persuasif diatas bisa tercapai, maka perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi komunikasi persuasif, yaitu : karakteristik komunikator, karakteristik pesan, media yang digunakan, karakteristik audieins dan model pembelajaran terhadap audiens.

Abdullah Gymnastiar (sering disebut Aa Gym) adalah seorang da'i fenomenal yang membawa Manajemen Qolbu sebagai tema utamanya. Karakternya yang dominan, dramatik, animated, impression leaving, attentive, terbuka dan bersahabat, membuat presentasi beliau saat ceramah sangat menarik. Selain itu format pesan Aa Gym yang sederhana mempermudah subyek dakwah untuk memahaminya. Salah satu ciri khas beliau dari format pesan beliau adalah bentuk singkatan-singkatan seperti 3M (mulai Mari diri sendiri, mulai dari yang terkecil dan mulai sekarang) dan 3A (Aku aman bagimu, Aku menyenangkan bagimu dan Aku bermanfaat bagimu). Segmentasi subyek dakwah Aa Gym adalah kalangan awam, non muslim dan asing. Aa Gym menggunakan social learning theory sebagai model pembelajarannya. Pada model pembelajaran ini manusia dianggap memiliki kemampuan untuk 'mengatur dirinya sendiri' (self regulation). Pada proses pembetajaran ini Aa Gym meletakkan, interpretasi pesan ditangan audiensnya.

Ja'far Umar Thalib adalah sosok da'i yang terkenal dengan Laskar Jihad Ahlus Sunnah wal Jama'ah yang menggerakkan para pengikutnya untuk beilihad ke Ambon beberapa waktu lalu. Konsep dakwah yang dibawa beliau adalah misi atthoshfiyah, atau misi pemumian ajaran Islam untuk kembali merujuk ke generasi Rasulullah saw dan Khulafaur Rasyidin. Menurut beliau, dewasa ini ajaran Islam telah banyak diselewengkan dan bercampur dengan pemikiran-pemikiran sesat lainnya. Karakter beliau yang dominan dan cotentious (pendebat) menyebabkan beliau tampak sebagai 'pemain tunggal' di lingkungannya. Cara penyampaian dakwah Ustad Ja'far cenderung monoton, beliau lebih sering membaca kitab ketika menyampaikan dakwahnya di hadapan santri dan pengikutnya. Model pembelajaran yang diterapkan beliau kepada audiensnya adalah classical conditioning dan instrumental learning. Prinsip Salafus Sholih memang tidak mempenankan pengikutnya untuk menginterpretasikan sendiri materi dakwah yang mereka terima.

Implikasi teoritis dari penelitian ini memperkuat teori Rhetorical Sensitivity dari Donald Darnell dan Wayne Brockriede yang menggambarkan tiga tipe dasar dari komunikator yaitu noble selves, rhetorical reflectors dan rhetorical sensitives. Karakter komunikator dari Abdullah Gymnastiar termasuk pada kategori rhetorical sensitives, karena beliau adalah seseorang yang bisa memonitor situasi, menentukan 'diri' yang mana yang

paling layak, memainkan gaya komunikator yang efektif, dan membuat banyak penyesuaian. Sedangkan karakter komunikator dari Ja'far Umar Thalib termasuk pada kategori noble selves, karena beliau memiliki skema diri yang menitikberatkan konsistensi diatas hal-hal lain. Konsistensi yang dimaksud dalam kasus Ja'far Umar ini adalah konsistensi beliau memegang prinsip Aldus Sunnah wal Jama'ah. Orang nobel self akan merasa tanggung jawab yang kuat untuk mengatakan persis seperti apa yang ia pikirkan, tidak mempermasalahkan bagaimana ia akan mempengaruhi orang lain.