

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Penelitian**

Sebuah fenomena yang cukup menggembirakan dalam perkembangan dakwah dan pendidikan tentang agama Islam di tengah-tengah masyarakat saat ini yaitu hadirnya lembaga-lembaga dakwah seperti majelis taklim, baik di desa ataupun kota. Keberadaan majelis taklim tentu memberikan sumbangsih yang besar untuk mencerdaskan umat melalui kegiatan dakwah yang dilakukannya. Keberadaan majelis taklim sendiri dalam masyarakat dapat dikatakan sebagai fenomena yang unik. Karena, selain merupakan hasil dari kebudayaan dan peradaban yang telah dicapai oleh umat Islam di zaman modern ini, lembaga penggerak dakwah ini juga sudah berlangsung pada masa Rasulullah Saw.

Sebagaimana kita ketahui, bahwa majelis taklim sebagai salah satu lembaga pendidikan non formal yang berperan sangat penting dalam mengembangkan dakwah Islam. Majelis taklim berperan dalam penggerak masyarakat menuju perubahan ke arah yang lebih baik lagi. Dalam rangka meningkatkan dan memperkuat keimanan setiap individu masyarakat, diharapkan masyarakat dapat memahami, menghayati, dan mengamalkan ilmu yang mereka dapatkan melalui kegiatan dakwah. Kegiatan dakwah disini dalam ilmu dakwah disebut kegiatan khitobah ta'tsiriyyah

Kegiatan khitobah ta'tsiriyyah menjadi salah satu bentuk penyebaran dan pengkajian ajaran Islam yang *up to date*. Karena selalu mengikuti ragam

dinamika sosial dan tradisi keagamaan masyarakat muslim di tengah perkembangan zaman yang pesat saat ini dengan tetap berpegang teguh secara utuh pada idealisme ajaran Islam.

Kegiatan khitobah ta'tsiriyyah yang dilaksanakan di majelis taklim tentu sebagai proses penyampaian ajaran agama Islam terhadap umat manusia disetiap ruang dan waktu dengan berbagai cara serta menyesuaikan situasi dan kondisi mad'u. Tujuan utama dari kegiatan khitobah ta'tsiriyyah sebagai upaya terjadinya perubahan pikiran, keyakinan, sikap dan perilaku ke arah yang lebih Islami. Dengan kata lain, melalui kegiatan ini seseorang atau sekelompok orang akan berubah pikiran, keyakinan, sikap dan prilakunya ke arah yang lebih positif sesuai dengan ajaran dalam Islam.

Sejalan dengan perkembangan zaman saat ini dikalangan masyarakat masih banyak yang membutuhkan ilmu agama, pemahaman tentang syari'at islam dan lain sebagainya. Melihat fenomena tersebut sangat dibutuhkan kegiatan dakwah terutama memulai dakwah di majelis taklim agar bisa meningkatkan pengetahuan tentang Islam.

Dalam proses berdakwah tentu dibutuhkannya komunikasi yang baik agar dapat mengubah pikiran, sikap, sifat, pendapat, dan tingkah laku orang lain sesuai dengan keinginan komunikator. Komunikasi sebagai kegiatan menyampaikan pesan cenderung bersifat umum, baik tentang informasi yang sifatnya ilmiah ataupun yang non-ilmiah. Kecenderungan umum keilmuan komunikasi pada dasarnya dilatarbelakangi oleh sifat komunikasi yang bisa masuk dalam setiap keilmuan serta kebutuhan

keilmuan-keilmuan lain dengan pengetahuan komunikasi. Oleh karena itu, ada keterkaitan antara komunikasi dengan dakwah sebagai proses atau kegiatan mengajak (menyampaikan pesan) kepada Allah. Proses mengajak ini disebut sebagai komunikasi persuasif.

Sama halnya dengan kegiatan *khitobah ta'tsiriyyah* yang biasa dilakukan di majelis taklim tentu didalamnya terdapat pesan yang ingin disampaikan kepada para mad'u. Oleh karena itu, dengan komunikasi yang baik diharapkan dapat mengajak dan menarik minat mad'u untuk turut hadir pada kegiatan dakwah di majelis taklim. Karena dengan banyaknya mad'u yang menerima pesan maka akan semakin banyak pula kemungkinan dapat mengubah pikiran, sikap, pendapat, dan tingkah laku kearah yang lebih Islami.

Majelis Taklim Khoirunnisa adalah sebuah lembaga dakwah yang berada di Komplek Sakura Kecamatan Jatiasih Kota Bekasi. Majelis Taklim Khoirunnisa menjadi majelis taklim pertama di Komplek Sakura, berdiri sejak tahun 2007 yang saat ini dipimpin oleh Ustadzah Tintin Gantiniwita. Majelis taklim ini kebanyakan diikuti oleh kaum ibu.

Berdasarkan wawancara dasar yang dilakukan bersama ketua majelis taklim yaitu Ustadzah Tintin, majelis taklim khoirunnisa hadir karena kurangnya pengetahuan jama'ah terhadap ilmu agama karena rata-rata *background* warga setempat sebatas ilmu pengetahuan umum saja yang kemudian dalam menjalankan ajaran-ajaran islampun belum *kaffah* atau menyeluruh. Majelis taklim ini awalnya hanya diikuti oleh 8 orang, namun

seiring berjalannya waktu, saat ini majelis taklim khoirunnisa memiliki anggota tetap yang tercatat sebanyak 25 orang dengan kisaran umur 30-60 tahun.

Dalam pelaksanaan kegiatan dakwah, majelis taklim khoirunnisa memiliki beberapa kegiatan, diantaranya: pengajian rutin yang dilakukan setiap hari Jum'at pukul 16.00 hingga 17.30 WIB dengan materi seputar tauhid, aqidah, akhlaq, dan fiqh agar bisa diamalkan dalam kehidupan sehari-hari. Kemudian adanya kegiatan tahsin Al-Qur'an dilaksanakan seminggu dua kali dengan dibagi menjadi 4 kelompok, pelatihan *leadership* untuk pengurus, hingga jama'ah yang diikuti sertakan menjadi panitia pada Peringatan Hari Besar Islam. Selama 15 tahun berjalan majelis taklim Khoirunnisa cukup berhasil karena adanya kemajuan atau perubahan positif pada jama'ah, seperti penggunaan jilbab, kemudahan dalam membantu dan mengeluarkan infaq sikap dalam bertetangga, serta dapat membaca Al-Quran.

Pada tahun 2020 semua kegiatan majelis taklim terpaksa diadakan secara *daring* menggunakan *zoom* atau *group whatsapp* dikarenakan pandemi Covid-19. Kemudian di tahun 2022 dengan kondisi pandemi yang mulai mereda, diadakan kembali kegiatan majelis taklim secara langsung atau tatap muka. Namun nyatanya, kondisi pandemi ini membuat para jama'ah yang hadir berkurang, yang awalnya dihadiri mencapai 35 jama'ah menjadi sekitar 17 jama'ah. Hal ini menandakan bahwa pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap kegiatan dakwah majelis taklim ini.

Kemudian, dibulan Oktober tahun 2022 majelis taklim ini mulai kembali ramai tapi belum kembali ramai seperti dulu namun majelis taklim ini mulai diikuti juga oleh warga dari luar komplek.

Majelis Taklim ini menyadari perlunya upaya untuk menarik kembali minat warga untuk hadir, untuk itu beberapa cara seperti menyebar *flyer* melalui grup-grup *whatsapp*, menentukan judul materi yang lebih menarik, pemateri yang ahli pada bidangnya dan dalam penyampaian pesan menggunakan *Power Point* yang ditampilkan melalui *infocus* serta tempat yang nyaman yaitu di dalam masjid.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam menghadapi kondisi seperti itu Majelis Taklim Khoirunnisa mulai menarik kembali minat warga yang ditandai dengan bertambahnya jumlah warga yang hadir secara perlahan untuk mengikuti kegiatan pengajian.

Terlepas dari pendekatan yang sudah diterapkan dalam proses komunikasi persuasif, peneliti menemukan minat warga dalam menghadiri majelis taklim mulai ramai kembali dan sampai saat ini majelis taklim sebagai media dakwah bertujuan untuk memengaruhi sikap, pendapat dan perilaku jama'ah.

Penelitian terdahulu tentang strategi komunikasi persuasif diantaranya Syamsidar (2018) yang menjelaskan bahwa komunikasi yang kuat antar masyarakat yaitu tanpa dibatasi oleh tempat dan waktu. melalui komunikasi interpersonal. Pemilihan strategi komunikasi persuasif yang sesuai dengan kondisi komunikan menjadi keniscayaan. Menurut Ahmad

Thamrin (2019) komunikasi persuasif dilakukan dengan memperhatikan kredibilitas komunikator, menggunakan bahasa daerah, persuasi dalam konteks verbal dan non-verbal, pemilihan pesan, penguasaan referensi, dan penggunaan media. Siti Khuzaemah (2022) menemukan strategi komunikasi dalam berdakwah zaman sekarang perlu dilakukan sesuai kondisi masyarakat, sebagaimana yang telah dilakukan oleh takmir Masjid Raya al-Falah dalam membina generasi muda dengan memberikan pengarahan dan bimbingan kepada remaja masjid agar memelihara sikap dan perilaku, serta mengembangkan berbagai kegiatan positif bagi remaja masjid.

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan edukasi dan informasi kepada masyarakat dan lembaga dakwah diluar sana tentang strategi komunikasi persuasif pada pelaksanaan kegiatan khitobah ta'tsiyah dan diharapkan juga memberikan kontribusi secara positif dalam perkembangan dakwah.

## **B. Fokus Penelitian**

Berdasarkan uraian pada latar belakang masalah, dibutuhkan fokus penelitian guna membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian agar penelitian lebih terarah, tidak terlalu luas dan tetap sesuai dengan apa yang menjadi judul penelitian. Fokus penelitian ini dirumuskan dengan pertanyaan yang meliputi:

1. Bagaimana *psychodynamic strategy* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*?

2. bagaimana *sociocultural strategy* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*?
3. Bagaimana strategi *the meaning Construction* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*?

### C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian dari uraian fokus penelitian diatas yaitu:

1. Untuk mengetahui *psychodynamic strategy* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*.
2. Untuk mengetahui *sociocultural strategy* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*.
3. Untuk mengetahui strategi *the meaning construction* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *Khitobah Ta'tsiriyyah*.

### D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Secara Akademis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna secara akademis yaitu dapat menjadi bahan referensi dan menambah khazanah bagi UIN Sunan Gunung Djati Bandung jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam dalam penelitian yang sejenis. Selain itu dapat menambah wawasan

dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dibidang dakwah dan komunikasi serta memberikan informasi dari hasil penelitian.

## 2. Kegunaan Secara Praktis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif dalam perkembangan dakwah saat ini. Khususnya bagi peneliti dan akademisi serta bagi masyarakat luas. Selain itu juga dapat memberikan informasi serta manfaat bagi para aktivis ataupun lembaga yang bergerak dalam ranah dakwah khususnya lembaga pendidikan non formal majelis taklim.

## E. Kajian Penelitian Yang Relevan

Kajian penelitian yang relevan adalah bahan tentang kajian penelitian yang sudah pernah dilakukan seputar masalah yang diteliti untuk dijadikan ide atau contoh dalam penelitian. Penelitian ini tentu tidak terlepas dari beberapa referensi yang sudah rampung. Di bawah ini terdapat penelitian terdahulu yang memiliki kemiripan dan perbedaan, di antaranya:

1. Penelitian dari Zulfiani Zafitri mahasiswa Institut Agama Islam (IAIN) Parepare Jurusan KPI tahun 2020 dalam skripsinya yang berjudul *“Strategi Komunikasi Persuasif Pembina Dalam Membentuk Karakter Santri Di Pondok Pesantren DDI Takkalasi”*. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya menjelaskan pembinaan karakter santri di pondok pesantren DDI takkalasi ditunjukkan dengan melakukan berbagai metode diantaranya metode integrasi, metode tatanan dan metode



ganjaran dalam membina santri guna membentuk karakter santri yang beraqidah, mampu menguasai ilmu, keluhuran akhlaq, kedewasaan bersikap dan mandiri. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada teori yang digunakan serta objek, subjek dan tempat penelitian.

2. Penelitian dari Ihat Solihat mahasiswa UIN Syarif Hidayatullah Jakarta jurusan KPI tahun 2018 dalam skripsinya yang berjudul *“Strategi Komunikasi Persuasif Pengurus Komunitas Terang Jakarta dalam Mengajak Anak Muda Berhijrah Melalui New Media”*. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Hasil penelitiannya menjelaskan komunitas terang Jakarta dalam mengajak anak muda berhijrah melalui new media seperti website, Instagram, serta whatsapp dengan menggunakan strategi komunikasi persuasif. Persamaan dengan penelitian ini terletak pada meneliti komunikasi persuasif dan teori komunikasi persuasif dari Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rokeach. Perbedaan dengan penelitian ini terletak pada objek, subjek dan tempat penelitian.
3. Penelitian yang dilakukan oleh Siti Aisyah Hajar, Muhammad Syukron Anshoridalam (2021) dalam jurnalnya yang berjudul *“Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media”*. Dalam penelitian ini strategi komunikasi persuasif Farah Qoonita dalam menyampaikan

dakwah melalui new media dengan menggunakan teori strategi komunikasi persuasif Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rokeach dalam menyampaikan dakwah melalui new media sangat efektif yaitu desain grafis, bahasa yang digunakan dan posisi. Meskipun memiliki kesamaan pembahasan dan teori, perbedaan dari penelitian ini yaitu objek dan subjek penelitiannya. serta objek, subjek dan tempat penelitian.

4. Penelitian yang dilakukan oleh Alfiansyah Husin (2022) dalam jurnalnya yang berjudul “Komunikasi Persuasif (Dakwah Quraish Shihab Dalam Channel Youtube Najwa Shihab)”. Dalam penelitian ini menemukan berbagai teknik yang diterapkan oleh M. Quraish Shihab, yaitu kemampuan menyampaikan pendapat dan gagasan dengan bahasa yang sederhana, tetapi lugas, rasional, dan memiliki kecenderungan sedang untuk berpikir, karena itu ia tampil sebagai da'i yang dapat diterima oleh semua kalangan tingkat masyarakat. Meskipun memiliki kesamaan pembahasan dan metode, perbedaan dari penelitian ini yaitu objek dan subjek penelitiannya. serta objek, subjek dan tempat penelitian.
5. Penelitian dalam thesis dengan judul “Komunikasi Persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Daerah Aisyiyah Dalam Meningkatkan Akidah Islam Di Kabupaten Karo Sumatera Utara” yang ditulis oleh Nurhalimah Tambunan mahasiswa Institut Agama Islam Negeri Sumatera Utara Medan ini menggunakan metode kuantitatif. Hasil

penelitian menunjukkan bahwa Komunikasi persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Daerah Aisyiyah dalam meningkatkan akidah di Kabupaten Karo dilakukan dengan cara menampilkan kredibilitas komunikator, kredibilitas sumber pesan (Alquran dan Sunnah), dan teknik komunikasi persuasif situasional. Hasil yang dicapai komunikasi persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Daerah Aisyiyah dalam meningkatkan akidah di Kabupaten Karo adalah hal positif, yakni bertambahnya jamaah dari waktu ke waktu, meningkatnya sikap beragama jamaah (indikatornya adalah menganggap agama sebagai sesuatu yang penting untuk dijaga kemurnian dan kesuciannya), pemahaman (indikatornya adalah bertambahnya pengetahuan soal tauhid, ibadah, akhlak, dan seterusnya bagi jamaah), dan meningkatnya pengamalan agama mereka. Meskipun memiliki kesamaan membahas strategi komunikasi persuasif, perbedaan penelitian ini yaitu metode, objek, subjek, dan tempat penelitiannya.

## **F. Landasan Pemikiran**

### **1. Landasan Teoritis**

#### **Strategi Komunikasi Persuasif**

Landasan pemikiran dalam penelitian ini adalah menggunakan teori Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rocheach. Menurut Soleh Soemirat, dkk. dalam bukunya Komunikasi Persuasif, strategi komunikasi persuasif adalah perpaduan dari perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi

yang bertujuan untuk memengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang (Soemirat, 2007:1.29).

Menurut Rahmat (2018) mengatakan komunikasi akan dikatakan efektif apabila menimbulkan pengaruh pada sikap seseorang, komunikasi yang efektif paling tidak menimbulkan lima hal, salah satunya mempengaruhi sikap seseorang ini kemudian disebut komunikasi persuasif. Secara istilah komunikasi persuasif diartikan sebagai usaha sadar dalam mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan (Ritonga, 2005:5).

Adapun Teori menurut Melvin L DeFleur dan Sandra J. Ball-Rocheach memberikan beberapa strategi komunikasi persuasif, yaitu:

a) *Psychodynamic Strategy*

Strategi ini difokuskan pada faktor emosional atau kognitif dan tidak dapat merubah faktor-faktor biologis. Faktor kognitif ini akan berpengaruh pada perilaku manusia. jika faktor-faktor kognitif dapat diubah, maka perilaku manusia juga dapat diubah (DeFleur, 1989:275).

Menurut greenwald, sebagaimana dikutip oleh Werner J. Severin & James W. Tankard, Jr, bahwa dalam kasus persuasi tertentu penerima pesan mempertimbangkan, menghubungkan dengan pengetahuan, sikap-sikap dan

perasaan yang ada. Dalam hal ini, penerima pesan mengulang-ulang materi kognitif yang telah tersimpan.

Dengan begitu, penyampaian pesan komunikasi dalam model psikodinamik akan efektif dalam persuasi apabila mampu mengubah fungsi psikologis individual dengan cara yang sedemikian rupa, sehingga individu akan menanggapi pesan komunikasi sesuai dengan apa yang diinginkan oleh *persuader* (komunikator).

b) *Sociocultural Strategy*

Strategi persuasif sosiokultural didasari oleh pengetahuan bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh kekuatan dari luar diri individu. Perilaku seseorang dapat dikendalikan oleh sistem sosial dimana kita berinteraksi dengan orang lain lebih dari kecenderungan internalnya.

Pendekatan sosiokultural dalam komunikasi adalah bagaimana pengertian, makna, norma, peran dan aturan yang bekerja dan saling berinteraksi dalam proses komunikasi. Setiap lingkungan memiliki serangkaian kendali berupa norma dan control social terhadap kelompoknya. Suatu realitas dibangun melalui proses interaksi yang terjadi di kelompok, masyarakat, dan budaya. Makna dari kata-kata dalam situasi sosial yang sesungguhnya menjadi sangat

penting, juga pola-pola perilaku dan apa yang dihasilkan dari interaksi (Morissan, 2014:51).

Faktor lingkungan memang sangat membantu persuader untuk merubah perilaku persuade, karena rata-rata persuasasti mendekati orang-orang yang memang dikenal. Seorang dalam kategori ini pasti akan lebih mudah dipersuasif selain itu kepercayaan telah ada di dalam hubungan keluarga. Kepercayaan merupakan produk yang dihasilkan di antara kedua pelaku dalam suatu pertukaran dengan lebih memperdulikan biaya dan manfaat dari perilaku tertentu sebagaimana diatur dalam kontrak. Dengan adanya kepercayaan antara dua pelaku akan mempermudah dalam mempersuasif seorang untuk mengikuti apa yang diinginkan.

c) *The Meaning Construction Strategy*

Pada strategi ini, pengetahuan dapat mempengaruhi perilaku. Strategi ini berawal dari konsep dimana hubungan pengetahuan dan perilaku dapat dicapai sejauh apa yang dapat diingat. *Persuader* berupaya memberikan pengetahuan mengenai sesuatu kepada orang yang dipersuasif dari lingkungan sekitar atau pesan yang beredar menimbulkan suatu pengertian dalam benak masyarakat bahwa hal

tersebutlah yang harus diikuti, sekaligus yang diinginkan oleh *persuader*.

Pada strategi ini *persuader* berupaya memanipulasi suatu makna, untuk lebih dapat memberikan pengertian yang mudah dimengerti dan dipahami orang yang dipersuasi. *Persuader* memberikan perumpamaan-perumpamaan dari suatu makna tanpa mengurangi arti dari pengertian itu sendiri.

Dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi persuasif sebagai suatu perencanaan dalam menyampaikan pesan agar dapat memengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain secara verbal maupun non-verbal. Proses tersebut adalah fenomena yang menunjukkan suatu perubahan sikap atau perlakuan secara terus menerus.

Terdapat 6 unsur-unsur komunikasi dilihat dari segi ilmu dakwah yaitu:

- a) *Da'i* (pelaku dakwah), seseorang yang menyampaikan pesan keagamaan dengan tujuan mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku orang lain baik secara lisan, tulisan, maupun perbuatan yang dilakukan baik secara individu, kelompok, atau lewat organisasi/lembaga.
- b) *Mad'u* (penerima pesan), seseorang yang menerima pesan keagamaan atau manusia penerima dakwah, baik sebagai

individu maupun kelompok, baik manusia yang beragama Islam maupun tidak, atau dengan kata lain, manusia secara keseluruhan.

- c) *Maddah* (materi dakwah), isi pesan atau materi dakwah yang ingin disampaikan oleh da'i kepada mad'u. Materi dakwah bersumber pada Al Qur'an dan Al Hadist sebagai sumber utama yang meliputi; aqidah, syariah, dan akhlak dengan berbagai macam cabang ilmu yang diperoleh darinya.
- d) *Wasilah* (media dakwah), saluran dimana pesan atau materi dakwah akan disampaikan kepada mad'u.
- e) *Thariqoh* (metode dakwah), suatu cara sistematis yang diterima dalam mencari kebenaran ilmiah. Pada Q.S. An-nahl: 125 terdapat 3 metode yaitu:
  - 1) *Bi al-Hikmah*, berdakwah dengan memperhatikan situasi dan kondisi sasaran dakwah agar mereka tidak merasa terpaksa dan keberatan.
  - 2) *Bi al-Mauidzah Hasanah*, berdakwah dengan memberikan nasihat-nasihat atau menyampaikan pesan dengan rasa kasih sayang dan tutur kata yang lembut agar pesan yang disampaikan bisa menyentuh hati mereka dan dapat diterima.
  - 3) *Mujadalah billati hiya ahsan*, berdakwah dengan cara bertukar pikiran dan membantah dengan cara



yang sebaik-baiknya dengan tutur kata yang baik dan sopan.

- f) *Atsar* (efek dakwah), Efek komunikasi persuasif, yaitu dampak yang ditimbulkan dari pesan yang diterima dan akan menimbulkan reaksi.

Sedangkan obyek minat warga dalam menghadiri kegiatan dakwah di majelis taklim khoirunnisa meliputi (Komariah. 2011:12):

a) Dimensi Rasa

Menurut pendapat Wasty mengenai rasa senang, “perasaan senang dapat diartikan sebagai suasana psikis dengan jalan membuka diri terhadap suatu hal yang berbeda dengan keadaan dalam diri”. Jadi dapat dikatakan bahwa perasaan senang dapat timbul karena mengamati, mengingat atau memikirkan sesuatu.

b) Dimensi Perhatian

Dalam kajian psikologis yang dikutip oleh Fadhilah Suraga dkk bahwa perhatian adalah “pemusatan tenaga psikis yang tertuju pada suatu objek tertentu”. Dengan kata lain seseorang yang menaruh minat pada suatu aktivitas contohnya kegiatan pengajian maka akan memberikan perhatian yang lebih atau besar.

c) Dimensi Ketertarikan

Minat akan berkembang disebabkan adanya perasaan tertarik terhadap sesuatu. Dalam hal ini ada yang mengembangkan minat orang lain terhadap sesuatu karena adanya pengaruh dari orang yang menyampaikan pesan.

d) Dimensi Manfaat

Seseorang akan cenderung minat terhadap sesuatu disebabkan adanya nilai manfaat dari sesuatu tersebut.

## 2. Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual merupakan kerangka berpikir yang menjadi suatu objek dari permasalahan yang akan diteliti oleh peneliti. Peneliti akan meneliti terkait strategi komunikasi persuasif mejelis taklim khoirunnisa dalam menarik minat warga pada kegiatan dakwah.

Secara istilah komunikasi persuasif diartikan sebagai usaha sadar dalam mengubah pikiran dan tindakan dengan memanipulasi motif ke arah tujuan yang telah ditetapkan (Ritonga, 2005).

Dalam kamus Al-Munawwir, majelis taklim menurut bahasa terdiri dari dua kata yaitu “*majelis*” dan “*taklim*”. Kata majelis merupakan bentuk isim makan yang berarti tempat duduk, tempat sidang atau dewan. Kata taklim sendiri berasal dari kata kata ‘*allama-yu’allimu-ta’liimaan*’ yang artinya mengetahui sesuatu, ilmu atau ilmu pengetahuan. Dengan demikian arti majelis taklim

adalah tempat mengajar, tempat mendidik, tempat berlatih dan tempat tempat menuntut ilmu agama islam.

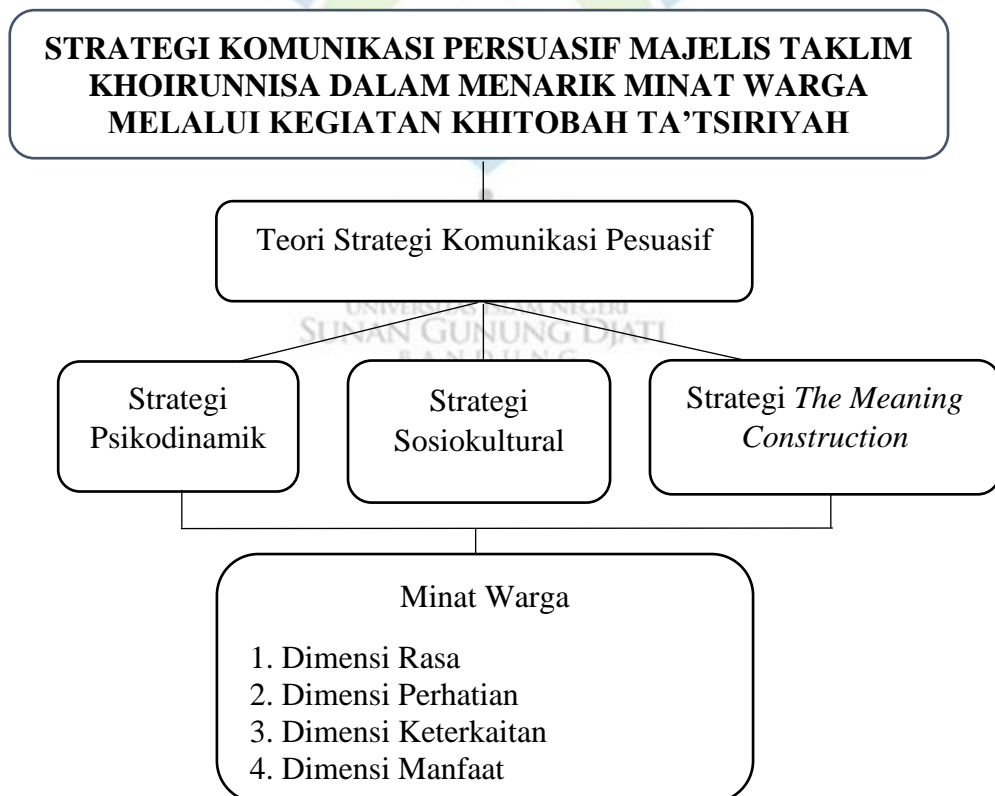
Kemudian, Djauharuddin AR mengartikan majelis taklim sebagai lembaga pendidikan non formal yang memiliki kurikulum tersendiri, diselenggarakan secara berkala dan teratur, diikuti oleh jumlah Jemaah yang relatif banyak dan bertujuan untuk membina dan mengembangkan hubungan yang santun dan serasi antara manusia dengan Allah SWT, antara manusia dengan sesamanya, dan antara manusia dengan lingkungannya dalam rangka membina masyarakat yang bertaqwa kepada Allah SWT (Sarbini, 2010).

Dalam menyampaikan pesan-pesan agama dalam ilmu dakwah salah satu bentuk kegiatan khitobah dikenal dengan istilah khitobah ta'tsiriyah. Kegiatan khitobah ta'tsiriyah merupakan khitobah yang keterkaitannya dengan ibadah mahdzoh hanya pada ranah substansi materi bukan sebagai penentu sah tidaknya prosesi ibadah mahdzoh tertentu seperti: *khitobah* pada peringatan Maulid Nabi, *Isra Mi'raj*, peringatan tahun baru 1 *Muharram*, *Nuzulul Qur'an*, peringatan hari kemerdekaan, tasyakur pernikahan, khitanan, dan lain sebagainya. Tujuan utama dari *khitobah* ini adalah membangun syiar Islam dalam ragam dimensi kehidupan umat (Ridwan, 2011).

Poerwadarminta mengartikan khitobah dalam bahasa Indonesia sinonim dengan kata pidato, terutama tentang

menguraikan sesuatu ajaran Islam. Dan secara bahasa khitobah juga terkadang diartikan sebagai pengajaran, pembicaraan dan nasihat. Khitobah secara *terminologis* artinya adalah ceramah atau pidato yang mengandung penjelasan-penjelasan tentang sesuatu atau beberapa masalah yang disampaikan seseorang di hadapan sekelompok orang atau khalayak. Dalam pengertian lain, khithabah merupakan suatu upaya menimbulkan rasa ingin tahu terhadap orang lain tentang suatu perkara yang berguna baginya, baik mengenai urusan dunia maupun akhirat.

Gambar 1.1 Bagan Kerangka Konseptual Penelitian



Sumber: Observasi Peneliti

Dilandasi oleh kerangka pikir tersebut, dapat digambarkan lingkup kajian penelitian ini tentang strategi komunikasi persuasif Majelis Taklim Khoirunnisa melalui kegiatan *khitobah ta'tsiriyyah*, dimana peneliti memfokuskan pada komunikasi persuasif pada majelis taklim melalui kegiatan khitobah ta'tsiriyyah. Hasil dari penelitian ini didapatkan melalui proses komunikasi persuasif di dalamnya terdapat tiga strategi yaitu pertama strategi psikodinamik, sosiokultural dan *the meaning construction* yang bertujuan untuk menarik minat warga.

## **G. Langkah-Langkah Penelitian**

### **1. Lokasi Penelitian**

Pada penelitian kali ini, peneliti memilih tempat penelitian di Majelis Taklim Khoirunnisa yang bertempat di Masjid Baiturrahman JL. Kalimantan, Rw. 06, Jatiasih, Perum Jatiasih Indah, RT.004/RW.006, Sakura Regency Jatirasa, Kec. Jatiasih, Kota Bekasi, Jawa Barat 17113 dengan alasan majelis taklim ini memiliki kesesuaian dengan topik penelitian dan lokasi mudah dijangkau sehingga memudahkan proses pengumpulan data.

### **2. Paradigma dan Pendekatan**

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan paradigma konstruktivisme. Paradigma konstruktivisme yakni memandang realitas kehidupan sosial bukanlah sebagai realitas yang natural, tetapi terbentuk dari hasil konstruksi. Oleh sebab itu, paradigma konstruktivisme bergantung pada peristiwa atau realitas

yang dibentuk. (Eriyanto, 2011:46). Paradigma konstruktivisme dihasilkan dari narasumber atau informan, hasil itu yang berupa realita yang terjadi oleh manusia secara individu atau kelompok tanpa merubah hasil yang terjadi.

Pendekatan penelitian adalah keseluruhan cara atau kegiatan dalam suatu penelitian yang dimulai dari perumusan masalah sampai membuat suatu kesimpulan (Kuncoro, 2003:54) Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, Pendekatan kualitatif bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya, perilaku, persepsi, minat, motivasi, tindakan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa.

Dengan pendekatan kualitatif, peneliti mengamati dan berpartisipasi langsung dalam kegiatan dakwah di Majelis Taklim Khoirunnisa yang nantinya dideskripsikan dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

### **3. Metode Penelitian**

Metode penelitian adalah cara guna memecahkan suatu masalah atau mengembangkan ilmu pengetahuan dengan metode ilmiah. untuk mendapatkan data yang valid (Sugiyono, 2009:6). Metode deskriptif yaitu metode yang digunakan untuk menggambarkan masalah yang sedang terjadi saat ini maupun yang kejadian yang akan datang (Sugiyono, 2005:21).

Alasan mengapa penulis menggunakan metode penelitian ini dikarenakan ingin mengetahui suatu peristiwa atau kondisi serta strategi komunikasi persuasif di majelis taklim khoirunnisa. Penelitian ini menjelaskan tentang strategi komunikasi persuasif yang digunakan majelis taklim khoirunnisa. Dalam prosesnya, penelitian ini mengangkat data dan permasalahan yang ada terjadi dilapangan. Alasan lainnya penulis menggunakan metode ini karena kesesuaian metode penelitian dengan paradigma penelitian dan kesesuaian metode dengan jenis penelitian yang digunakan serta dapat mengungkapkan dan menggambarkan peristiwa atau kondisi secara lebih dalam yang diberikan oleh para informan terkait dalam pelaksanaan kegiatan *khitobah ta'tsiryah* sejak meneliti Majelis Taklim Khoirunnisa Komplek Sakura Bekasi.

#### **4. Jenis Data dan Sumber Data**

##### **1) Jenis Data**

Menurut Turban (2010), data adalah deskripsi dasar dari benda, peristiwa, aktivitas dan transaksi yang direkam, dikumpulkan, dan disimpan tetapi belum terorganisir untuk menyampaikan arti tertentu. Jenis data yang dikumpulkan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dalam bentuk deskriptif yang berarti data yang berbentuk dari kata dan kalimat bukan berupa angka atau bilangan. Data ini diperoleh dengan pengumpulan data, seperti observasi, pengamatan, wawancara serta bentuk lain seperti

dokumentasi dengan cara pengambilan gambar melalui pemotretan, rekaman maupun video. Adapun jenis data yang diperoleh.

- a) Data mengenai strategi psikodinamik Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *khitobah ta'tsiriyyah*.
- b) Data mengenai strategi sosiokultural Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *khitobah ta'tsiriyyah*.
- c) Data mengenai strategi *the meaning Construction* Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *khitobah ta'tsiriyyah*.

## 2) Sumber Data

### a) Sumber Data Primer

Data primer dapat adalah data yang diperoleh dari sumber pertama, baik yang berasal dari individual tau perseorangan misalnya hasil dari wawancara, atau yang berasal dari hasil pengisian kuesioner yang dilakukan oleh peneliti (Husein Umar, 2013). Pada penelitian ini Ketua pengurus ustadzah Tintin Gantiniwita, anggota pengurus dan jama'ah Majelis Taklim Khoirunnisa sebagai sumber data primer pada penelitian ini.

### b) Sumber Data Sekunder

Data sekunder merupakan data dari berbagai informasi yang telah ada sebelumnya dan dikumpulkan oleh



peneliti untuk digunakan sebagai melengkapi kebutuhan data penelitian secara tidak langsung (Sugiono, 2018:456). Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder untuk melengkapi data diperoleh dari buku, artikel, jurnal, arsip. Dokumentasi, *website* atau referensi lainnya yang berkaitan dengan penelitian yaitu terkait strategi komunikasi persuasif Majelis Taklim Khoirunnisa dalam menarik minat warga melalui kegiatan *khitobah ta'tsiriyah*.

#### 5. Informan

Informan adalah orang yang diperkirakan menguasai dan memahami data, informasi, ataupun fakta dari suatu objek penelitian (Andi, 2010:147). Informan dalam penelitian ini adalah orang-orang yang terlibat langsung dalam kegiatan Majelis Taklim Khoirunnisa dan bertempat tinggal di Komplek Sakura yaitu ketua pengurus, anggota pengurus sebanyak 5 orang serta jama'ah majelis Taklim Khoirunnisa sebanyak 10 orang. Informan tersebut dianggap mampu dalam menjawab masalah yang diteliti.

Tabel 1.1 Informan

No	Informan Kunci	No	Informan Pelengkap
1.	Ibu Tintin	1.	Jama'ah majelis taklim khoirunnisa dalam komplek
2.	Anggota pengurus majelis taklim khoirunnisa	2.	Jama'ah majelis taklim khoirunnisa luar komplek

Sumber: Observasi Peneliti

## 6. Teknik Pengumpulan Data

### 1) Observasi

Observasi atau yang disebut pengamatan, meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh alat indera (Arikunto, 2011:145). Dalam penelitian ini peneliti nantinya akan terlibat langsung dalam kegiatan dakwah yang dilakukan oleh Majelis Taklim Khoirunnisa Komplek Sakura Kota Bekasi.

### 2) Wawancara

Metode wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara Tanya jawab sambil bertatap muka antara pewawancara dengan responden atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman wawancara (Sugiyanto, 2014:231). Disini peneliti akan melakukan wawancara kepada narasumber/informan bersangkutan yaitu ketua pengurus dan anggota pengurus majelis taklim sebagai informan utama, dan beberapa jama'ah Majelis Taklim Khoirunnisa.

### 3) Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengumpulan data dengan menghimpun dan menganalisis dokumen-dokumen baik tertulis, gambar, maupun elektronik. (Sukmadinata, 2007: 220). Dalam penelitian ini peneliti mendapatkan data dokumentasi berasal dari foto-foto ataupun video kegiatan khitobah ta'tsiriyyah di

Majelis Taklim Khoirunnisa serta jurnal – jurnal yang berhubungan dengan penelitian.

## **7. Teknik Penentuan Keabsahan Data**

Penentuan keabsahan data diperlukan untuk membuktikan hasil yang telah diamati sudah sesuai dengan kenyataan dan memang sesuai dengan sebenarnya ada atau terjadi. Keabsahan data dapat dicapai dengan menggunakan proses pengumpulan data dengan teknik *triangulasi* data. (Nasution, 2002:105).

Triangulasi data merupakan teknik pengumpulan data-data dan sumber yang telah ada (Sugiyono, 2012:327). Pada penelitian ini untuk melihat keabsahan data dengan cara membuktikan kembali keabsahan hasil data yang diperoleh di lapangan dengan metode wawancara terhadap ketua pengurus serta anggota pengurus majelis taklim dan beberapa jama'ah. Kemudian, diskusi dengan teman sejawat, orang tua, dosen pembimbing, saudara, dan yang lainnya yang dapat memberikan masukan ataupun kritikan untuk penelitian ini. Selain itu, menggunakan Teknik mencari referensi berupa jurnal yang ada dan pengecekan ulang agar mendapat data yang akurat.

## **8. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan sebuah proses untuk menemukan dan mengelompokkan secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi (Sugiyono, 2018:482). Dalam menganalisis sebuah data, teknik dibutuhkan guna mempermudah penelitian, Teknik tersebut antara lain:

a) Reduksi Data

Teknik ini untuk mengklasifikasikan data primer dan sekunder. Data-data dikumpulkan kemudian dirangkum dan diseleksi bagian pokok melalui catatan secara terperinci. Kemudian data tersebut direduksi dengan melihat pola strategi komunikasi persuasif, serta bagian penting yang diolah adalah kegiatan pengajian rutin atau khitobah ta'tsiriyah pada majelis taklim khoirunnisa.

b) Penyajian Data

Data dari hasil analisis data dengan mentafsirkannya berdasarkan teori yang dipilih dalam penelitian ini serta observasi pada majelis taklim khoirunnisa dalam menarik minat warga. Penyajian data ini berfokus pada kegiatan majelis taklim yang menerapkan pendekatan strategi komunikasi persuasif *psychodynamic*, *sociocultural* dan *meaning construction*.

c) Menarik Kesimpulan Terhadap Hasil Dari Penelitian

Pada tahapan ini semua data yang telah dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan kalimat-kalimat sederhana dan mudah dipahami. Kesimpulan pada fokus penelitian ini adalah strategi komunikasi persuasif majelis taklim khoirunnisa melalui kegiatan khitobah ta'tsiriyah.