



**DAKWAH VIRTUAL :
RETORIKA DAKWAH DAN KOMUNIKASI PERSUASIF GUS
IQDAM DALAM CHANNEL YOUTUBE GUS IQDAM
OFFICIAL**

TESIS

Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister Sosial (M. Sos.)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

BAGUS AHMAD FAOZAN
NIM:223206070006

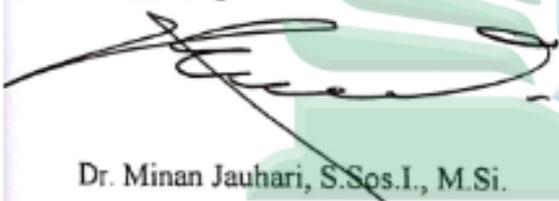
**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
PASCA SARJANA UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
MEI 2024**

PERSETUJUAN

Tesis dengan judul "Dakwah Virtual : Retorika dakwah dan Komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official" Yang ditulis oleh Bagus Ahmad Faozan dengan NIM : 223206070006 telah disetujui untuk di ujikan di depan dewan penguji Sidang Tesis.

Jember, 21 Mei 2024

Pembimbing I


Dr. Minan Jauhari, S.Sos.I., M.Si.

NIP : 197808102009101004

Pembimbing II


Dr. Kun Wazis, S.Sos., M.I.Kom.

NIP : 197410032007101002

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PENGESAHAN

Tesis dengan judul “Dakwah Virtual : Retorika dakwah dan Komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam Channel YouTube Gus Iqdam Official” yang ditulis oleh Bagus Ahmad Faozan Nim : 223206070006 ini, telah dipertahankan di depan dewan penguji Sidang Tesis Pascasarjana Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember pada Hari Selasa, 04 Juni 2024 dan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Sosial (M.Sos).

DEWAN PENGUJI

1. Ketua Penguji : Dr. Ishaq M. Ag.
NIP. 197102132001121001
2. Anggota :
 - a. Penguji Utama : Prof. Dr. Ahidul Asror, M. Ag.
NIP. 197406062000031000
 - b. Penguji I : Dr. Minan Jauhari, S. Sos. I, M. Si.
NIP. 197808102009101004
 - c. Penguji II : Dr. Kun Wazis, S. Sos., M. I. Kom.
NIP. 197410032007101002

Jember, 19 Juni 2024

Mengesahkan,
Pascasarjana UIN KHAS Jember
Direktur,



Prof. Dr. Alch. Chotib, S. Ag., M. M.
NIP. 197107272002121003



ABSTRAK

Bagus Ahmad Faozan (2024). *Dakwah Virtual : Retorika Dakwah dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube*. Tesis, program studi Komunikasi dan Penyiaran Islam pascasarjana UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Pembimbing I: Dr. Minan jauhari, S.Sos.I., M.Si., Pembimbing II: Dr. Kun Wazis, S, Sos., M.I.Kom

Kata kunci: Dakwah Virtual, Retorika Dakwah, Komunikasi Persuasif

Kajian ini membahas tentang aktivitas dakwah virtual, dengan fokus studi kajiannya pada retorika dakwah dan komunikasi persuasif alasan yang mendasar penulis melakukan penelitian terkait dengan dakwah virtual karena semakin pesatnya penggunaan internet di Indonesia dan semakin maraknya konten-konten dakwah di berbagai media terutama di platform youtube, sehingga tidak heran aktor da'i dapat dengan mudah dikenal oleh masyarakat Indonesia, dalam kegiatan dakwah tentunya tidak lepas dari ilmu retorika dan komunikasi persuasif sebagaimana tujuan dari dakwah adalah untuk mengajak dan mengubah perilaku, ilmu retorika dianggap sangat penting oleh beberapa tokoh, karena retorika sendiri merupakan studi ilmu berbicara didepan orang lain dengan maksud dapat diterima dalam menyampaikan dan mempengaruhi. Penelitian ini merupakan penelitian kepustakaan (*library research*) dengan menggunakan metode analisis deksriptif, yaitu dengan jalan mengumpulkan data, menyusun atau mengklarifikasi, dan menginterpretasinya serta menggunakan teori retorika yang terdapat dalam buku Sunarto lalu di definisikan dengan prinsip Aristoteles yaitu Ethos, Logos, dan Pathos. serta teori komunikasi persuasif yang menunjang dalam penelitian ini adalah teori di tawarkan oleh Ezi hendri.

Retorika dakwah Gus Iqdam berdasarkan Bentuk retorika dakwah Gus Iqdam, adalah menggunakan retorika monologika dan dialogika, kedua bentuk tersebut mendominasi dalam dakwah beliau. berdasarkan *Ethos* (Etika atau Kredibilitas) terletak pada: metode penyampaian yang menggunakan naskah dan hafalan, dan Sikap badan Gus Iqdam. Berdasarkan *Phatos* (Emosi) terletak pada: Gaya bahasa percakapan, Gaya bahasa sederhana, Gaya nada menengah, Penampilan (*Style*), Ekspresi wajah, Pandangan mata, Berdasarkan *Logos* (Logika) terletak pada: Gaya bahasa tidak resmi, Struktur kalimat Paralelisme, Struktur kalimat Antithesis, Struktur kalimat Repetisi, Gaya Suara (*Pitch/Nada*), Gaya suara (*Loudnes/Volume*), Gaya suara (*Rate/Kecepatan*), Gaya suara (*Pause/jeda*), Gerakan tangan.

Komunikasi persuasif Gus Iqdam Berdasarkan model-model komunikasi persuasif, Gus Iqdam terkategori (SMCR) dan heuristik sistematis model. Sedangkan pada teknik Gus Iqdam menggunakan teknik tataan, *Say it with flowers*, *Planting*, humor, integrasi, and ganjaran. Teknik ganjaran mendominasi dalam dakwah beliau meski secara keseluruhan semua teknik tersebut berulang kali dilakukan oleh Gus Iqdam. Sedangkan berdasarkan prinsipnya, Gus Iqdam menggunakan prinsip pertemanan, harapan, timbal balik, dan asosiasi. Dari keempat prinsip tersebut yang paling mendominasi adalah prinsip pertemanan dan harapan.



ABSTRACT

Bagus Ahmad Faozan (2024). *Dakwah Virtual : Retorika Dakwah dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official*. Thesis, Islamic Communication and Broadcasting Study Program Postgraduate Program State Islamic University Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Advisor I: Dr. Minan jauhari, S.Sos.I., M.Si., Advisor II: Dr. Kun Wazis, S.Sos., M.I.Kom

Keywords: Virtual Dakwah, Dakwah Rhetoric, Persuasive Communication

This research examined virtual da'wah activities, focusing on rhetoric and persuasive communication. The primary motivation for this research stems from the rapid increase in internet usage in Indonesia and the proliferation of da'wah content across various media platforms, particularly YouTube. This has facilitated the Indonesian public's widespread recognition of da'i (preachers). Da'wah activities involve rhetorical skills and persuasive communication, essential for effective message delivery and influence. Many scholars regard Rhetoric as crucial as it involves speaking to others with the intent to be accepted and to influence them. This research is *library research* using the descriptive analysis method, namely by collecting data, compiling or clarifying, and interpreting it and using the rhetorical theory contained in Sunarto's book and then defined with Aristotle's principles, namely Ethos, Logos, and Pathos. Ezi Hendri's persuasive communication theory underpins this research.

The rhetoric of Gus Iqdam's da'wah is based on monologic and dialogic rhetoric, both of which dominate in his preaching. Ethos (Ethics or Credibility) lies in the delivery method using scripts, memorization, and Gus Iqdam's body posture. Pathos (Emotion) lies in conversational language style, uncomplicated language style, moderate tone style, appearance (style), facial expressions, and eye contact. Regarding Logos (Logic), it lies in informal language style, parallelism sentence structure, antithesis sentence structure, repetition sentence structure, voice style (pitch/tone), voice style (loudness/volume), voice style (rate/speed), voice style (pause), and hand movements.

Gus Iqdam's persuasive communication, based on models of persuasive communication, categorizes him within the (SMCR) and heuristic systematic models. In terms of techniques, Gus Iqdam employs the techniques of arrangement, "Say it with flowers," planting, humor, integration, and rewards. The reward technique dominates in his preaching, although in general, all these techniques are repeatedly used by Gus Iqdam. Regarding principles, Gus Iqdam employs the principles of friendship, expectations, reciprocity, and association. Among these four principles, the most dominant are friendship and expectations.

ملخص البحث

باقوس أحمد فوزان، ٢٠٢٤. الدعوة الافتراضية: الخطاب الدعوي والاتصالات المقنعة لقوس إقدام في موقع قوس إقدام أوفيسيال بيوتوب. رسالة الماجستير، قسم الاتصال والنشر الإسلامي برنامج الدراسات العليا. جامعة كياهي حاج أحمد صديق الإسلامية الحكومية جمبر. تحت الاشراف: (١) الدكتور منن جوهرى، الماجستير. و(٢) الدكتور كون وازس، الماجستير.

الكلمات الرئيسية: الدعوة الافتراضية، الخطاب الدعوي، الاتصالات المقنعة

دار الكلام في هذه الدراسة حول الأنشطة الدعوية الافتراضية. وكانت الركيزة فيها الخطاب الدعوي وإستراتيجية التقريب للدعاة. والدافع للباحث لكتابة هذا البحث هو شيوع استخدام الشبكة العالمية لدى المجتمع بالإضافة إلى انتشار المحتويات الدعوية في كثير من الوسائل الاجتماعية خاصة في يوتوب. لذلك أصبح الدعاة مشهورين في أسرع وقت ممكن مع انتشار تلك المحتويات في وسط المجتمع. ومن الأمور المهمة في المجال الدعوي عند الخبراء في الاتصال الأسلوب والاتصالات المقنعة للداعي. وذلك لأن الخطاب الدعوي عبارة عن علم يكون الكلام به مقبولاً عند الحاضرين. هذا البحث هو بحث مكتبي يستخدم أساليب التحليل الوصفي، أي عن طريق جمع البيانات وتجميعها أو توضيحها وتفسيرها واستخدام النظرية البلاغية التي كانت في كتاب سونارتو. ثم محدد بقواعد الأرسطو، وهي إيثوس، ولوغوس، وپاثوس. مع نظرية الإتصال المقنع التي تدعم هذا البحث هي النظرية التي قدمها إيزي هندري.

توصل الباحث من خلال هذه الدراسة إلى نتائج. وهي أن طريقة الخطاب الدعوي لقوس إقدام يعتمد على شكل الخطاب الدعوي لقوس إقدام، حيث يستخدم الخطاب الدعوي الأحادي والثنائي، وتسيطر هاتان الصيغتان في دعوته. يقع الأخلاق (الأخلاق أو المصادقية) على: أسلوب التقديم الذي يستخدم النص والحفظ، وسلوك غوس إقدام. بناء على العواطف (العاطفة) تقع على: أسلوب الكلام، وأسلوب اللغة البسيطة، وأسلوب النبوة المتوسطة، والظهور (الأسلوب)، تعبير الوجه، نظرة العين. بناءً على المنطق تقع على: أسلوب الكلام غير الرسمي، وهيكل الجملة المتوازية، وهيكل الجملة المتناقضة، وهيكل الجملة التكرار، وأسلوب الصوت (الصوت / النبوة)، وأسلوب الصوت (الصوت)، وأسلوب الصوت (السرعة)، وأسلوب الصوت (التوقف / الفاصل)، وحركة اليد.

الاتصال المقنع لقوس إقدام أساساً على أسلوب الاتصال المقنع، ويصنف قوس إقدام في (SMCR) وأسلوب النظام الذكي للذهن. ويستخدم قوس إقدام تقنيات الترتيب، قل " *Say it with flowers*، و *Planting*، والفكاهة، والتكامل، والمكافأة. تسود تقنية المكافأة في دعوته على الرغم من أن جميع تلك التقنيات تُنفذ مراراً وتكراراً من قبل غوس إقدام. واستناداً إلى مبادئه، يستخدم قوس إقدام مبادئ الصداقة، الأمل، التبادل، والترابط. من هذه المبادئ الأربعة، تسود مبدأ الصداقة والأمل.

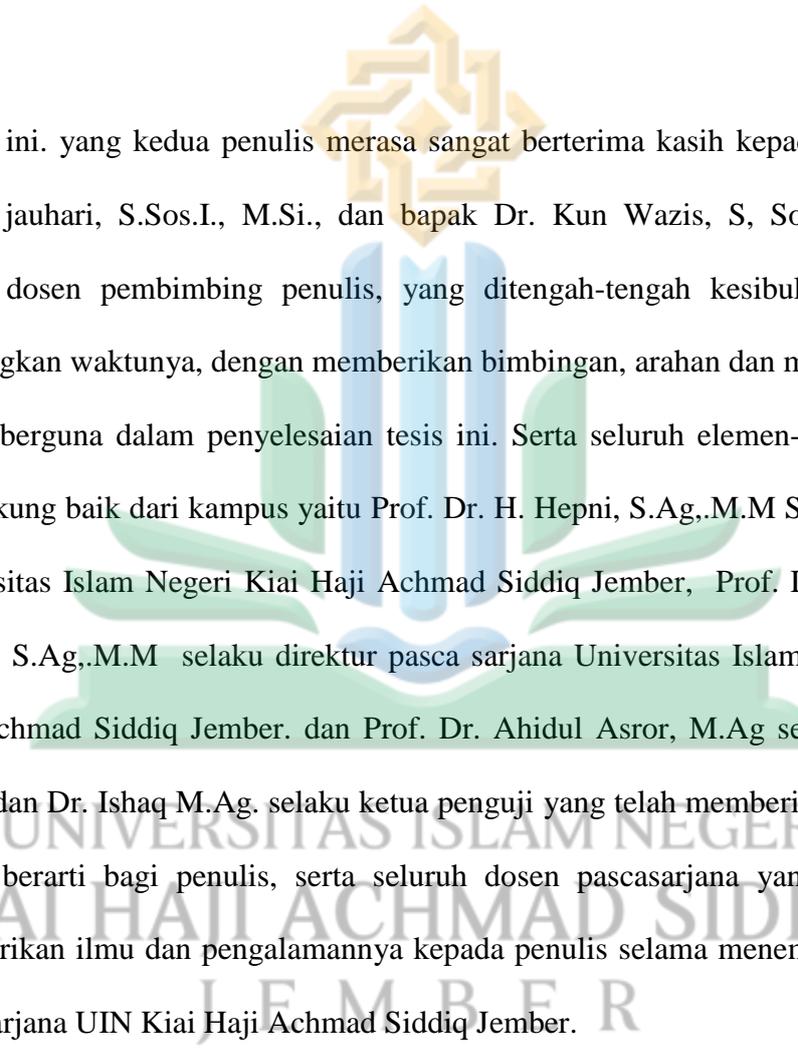


KATA PENGANTAR

Bi-smi llāhi r-rahmāni r-rahīmi, Segala bentuk puji syukur senantiasa dipanjatkan atas kehadiran Allah SWT atas karunia dan limpahan Rahmat-Nya kepada hambanya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dalam bentuk susunan tesis yang berjudul “Dakwah Virtual : Retorika Dakwah dan Komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official” Sholawat dan salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada sang nabi sayyidina Muhammad SAW, Nabi akhir zaman yang membawa misi kedamaian yang menyebar syari’at islam kepada seluruh ummat manusia didunia. Begitu pula salam sejahtera semoga selalu tercurah untuk keluarganya, para sahabat dan ummatnya yang mengikuti ajaran dan petunjuknya sampai datang hari kiamat.

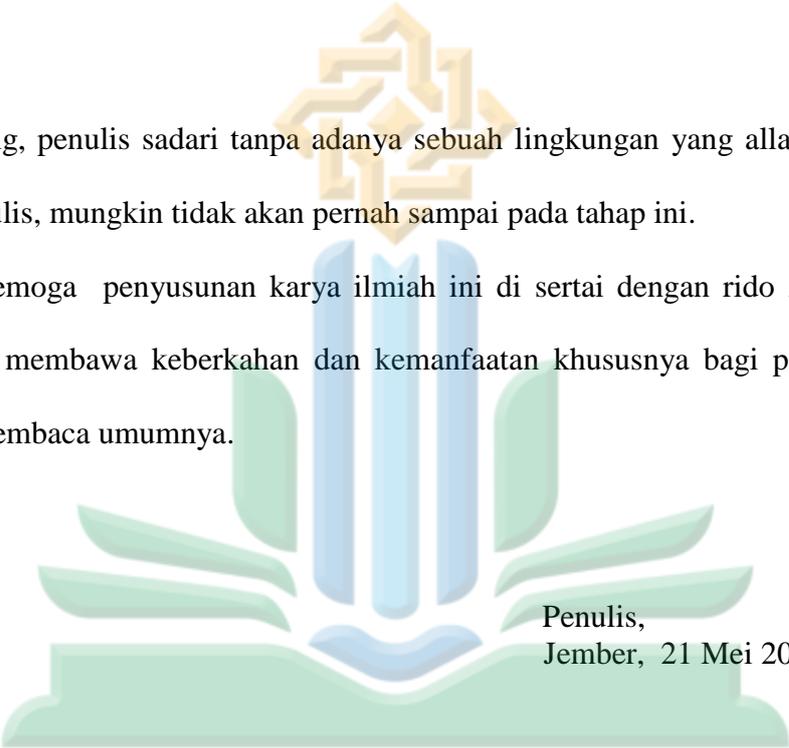
Penulis menyadari bahwa penulisan tesis ini jauh dari kata sempurna, Hal ini disadari karena keterbatasan kemampuan dan pengetahuan yang dimiliki penulis, besar harapan penulis, semoga tesis ini bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pihak lain pada umumnya. Dalam penyusunan tesis ini penulis banyak mendapat pembelajaran, dukungan, motivasi, bantuan berupa mimbingan dan masukan yang sangat berharga dari berbagai pihak mulai dari pelaksanaan hingga penyusunan tesis ini selesai. Disamping itu, penulis menyadari bahwa tanpa bantuan secara langsung maupun tidak langsung dari berbagai pihak Penulisan ini tidak dapat terselesaikan.

Pada pengantar ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ayahanda Ahmad Abdullah dan Ibunda Faozaimah yang selalu senantiasa memberikan support, do’a dan dukungannya kepada penulis



selama ini. yang kedua penulis merasa sangat berterima kasih kepada bapak Dr. Minan jauhari, S.Sos.I., M.Si., dan bapak Dr. Kun Wazis, S, Sos., M.I.Kom selaku dosen pembimbing penulis, yang ditengah-tengah kesibukannya telah meluangkan waktunya, dengan memberikan bimbingan, arahan dan masukan yang sangat berguna dalam penyelesaian tesis ini. Serta seluruh elemen-elemen yang mendukung baik dari kampus yaitu Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag.,M.M selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, Prof. Dr. H. Moch. Chotib, S.Ag.,M.M selaku direktur pasca sarjana Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. dan Prof. Dr. Ahidul Asror, M.Ag selaku penguji utama dan Dr. Ishaq M.Ag. selaku ketua penguji yang telah memberikan masukan begitu berarti bagi penulis, serta seluruh dosen pascasarjana yang senantiasa memberikan ilmu dan pengalamannya kepada penulis selama menempuh studi di pascasarjana UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

Serta terimakasih yang mendalam penulis ucapkan kepada Gurunda Almagfurlah, KH. Nisful Laila bin Iskamil yang telah mendidik penulis hingga menjadi dewasa saat ini serta seluruh keluarga besar pondok pesantren Asy-Syifa, terimakasih juga penulis ucapkan kepada Gurunda KH. Hafidz Habibullah dan KH. Mahfudz Habibullah serta seluruh keluarga yang telah membimbing dan mengajarkan ilmu selama perkembangan penulis berproses di pondok pesantren. Dan yang terakhir terimakasih penulis ucapkan kepada Robiatul Adawiyah yang selalu memberikan dukungan dan gertakan serta seluruh lingkungan baik dari sahabat, saudara dan lingkungan dari masa yang telah lalu dan masa yang akan



mendatang, penulis sadari tanpa adanya sebuah lingkungan yang Allah takdirkan bagi penulis, mungkin tidak akan pernah sampai pada tahap ini.

Semoga penyusunan karya ilmiah ini di sertai dengan rido Allah SWT sehingga membawa keberkahan dan kemanfaatan khususnya bagi penulis dan kepada pembaca umumnya.

Penulis,
Jember, 21 Mei 2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
PENGESAHAN.....	iii
ABSTRAK.....	iv
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xiii
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	15
C. Tujuan Penelitian.....	15
D. Manfaat Penelitian.....	15
E. Defenisi Istilah.....	16
F. Sistematika Penulisan.....	17
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Penelitian Terdahulu.....	19
B. Kajian Teori.....	37
1. Ruang Lingkup Retorika.....	37
2. Ruang Lingkup Dakwah.....	55
3. Ruang Lingkup Retorika Dakwah.....	61
4. Ruang Lingkup Komunikasi Persuasif.....	62
5. Urgensi Retorika Dakwah dan Komunikasi Persuasif.....	79
C. Kerangka Konseptual.....	81
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian.....	82
B. Jenis Data dan Sumber Data.....	82
C. Kehadiran Peneliti.....	84
D. Teknik Pengumpulan Data.....	85

E. Teknik Analisis Data.....	86
F. Keabsahan Data.....	86
G. Tahapan-tahapan Peneliti.....	87
BAB IV ANALISIS DAN HASIL TEMUAN	
A. Gambaran Objek Penelitian.....	89
B. Paparan Data.....	93
1. Retorika dakwah Gus Iqdam dalam Channel YouTube sebagai dakwah virtual.....	93
2. Retorika dakwah Gus Iqdam dalam Channel YouTube sebagai dakwah virtual.....	126
BAB V PEMBAHASAN	
1. Retorika dakwah Gus Iqdam dalam Channel YouTube sebagai dakwah virtual.....	146
2. Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel YouTube sebagai dakwah virtual.....	171
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan.....	198
B. Saran.....	199
DAFTAR PUSAKA.....	201
LAMPIRAN-LAMPIRAN	



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Geined Social Blade	6
Gambar 4.1 Channel Youtube Gus Iqdam	90
Gambar 4.2 Gus Iqdam membaca kitab kuning	95
Gambar 4.3 Gus Iqdam membaca kitab yang berada disisi kanan	96
Gambar 4.4 Gus Iqdam nampak membaca Al-qur'an	97
Gambar 4.5 Gus Iqdam tidak membuka kitab	99
Gambar 4.6 Gus Iqdam spontan menyampaikan Hadits Rosulullah.....	100
Gambar 4.7 Jenis retorika dakwah monologika.....	101
Gambar 4.8 Jenis retorika dakwah monologika.....	102
Gambar 4.9 Gus Iqdam berdialog dengan jamaah	103
Gambar 4.10 Sikap badan Gus Iqdam saat Berdakwah	120
Gambar 4.11 Penampilan dan pakaian Gus Iqdam saat berdakwah	121
Gambar 4.12 Ekspresi Fokus Gus Iqdam saat berdakwah.....	123
Gambar 4.13 Ekspresi bercanda Gus Iqdam saat melakukan dakwah.....	123
Gambar 4.14 Ekspresi Serius Gus Iqdam saat berdakwah.....	124
Gambar 4.15 Ekspresi Kecewa Gus Iqdam saat berdakwah.....	125
Gambar 4.16 Ekspresi Gus Iqdam saat berdialog dengan jamaah	125
Gambar 4.17 Gerakan tangan Gus Iqdam saat berdakwah	126
Gambar 4.18 Pandangan Gus Iqdam.....	127
Gambar 4.19 Gus Iqdam melihat jamaahnya.....	127
Gambar 4.20 Model SMCR Gus Iqdam.....	129
Gambar 4.21 Model SMCR Gus Iqdam.....	129
Gambar 4.22 Gus Iqdam menghitung uang	137
Gambar 4.23 Gus Iqdam memberikan bingkisan.....	138
Gambar 4.24 Gus Iqdam memberikan bingkisan.....	138



DAFTAR TABEL

Tabel.1.1 Daftar Da'i5
Tabel 2.1 Perbedaan dan persamaan	34
Tabel 4.1 Sampel Video	93

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Arab	Nama	Latin	Keterangan
ا	Alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba ^ˆ	B	Be
ت	ta ^ˆ	T	Te
ث	ša ^ˆ	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	ra ^ˆ	R	Er
س	Zai	Z	Zet
ض	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	es (dengan titik di bawah)
ض	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta ^ˆ	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za ^ˆ	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	fa ^ˆ	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	We
ه	ha ^ˆ	H	H
ء	Hamzah	„	Apostrof
ي	ya ^ˆ	Y	Ye



A. Konsonan Tunggal

b. Vokal

iAksara Arab		iAksara Latin	
Simbol	Nama (Bunyi)	Simbol	Nama (Bunyi)
اَ	<i>Fathah</i>	A	a
اِ	<i>Kasrah</i>	I	i
اُ	<i>Dhammah</i>	U	u

Aksara Arab		Aksara Latin	
Simbol	Nama (Bunyi)	Simbol	Nama (Bunyi)
اِي	<i>fathah dan ya</i>	ai	a dan i
اُو	<i>kasrah dan waw</i>	au	a dan u

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BAB I
PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Para da'i membangun metode dakwah mereka menjadi lebih mudah dan efektif karena zaman berkembang dengan begitu pesat sehingga menjadikan zaman modern saat ini. Salah satu faktor penyebabnya adalah peningkatan penggunaan internet di Indonesia, aksesibilitas informasi publik yang memungkinkan masyarakat untuk terlibat secara aktif dalam proses komunikasi sehari-hari.¹ dikarenakan jumlah dari penggunanya yang sangat banyak dan media bisa digunakan sebagai sarana untuk berkomunikasi atau berdakwah, kebanyakan da'i mengubah metode dakwah mereka.² dengan menggunakan teknologi internet³ atau media.⁴ Oleh sebab itu, kehadiran TIK atau yang di sebut teknologi informasi dan komunikasi dianggap bukan hanya untuk sarana atau media tetapi juga sebagai lingkungan.⁵

Youtube, merupakan media sosial yang kategorinya paling populer saat ini, dapat memungkinkan penggunanya untuk membuat serta membagikan video yang menarik kepada khalayak luas. Kategori konten yang tersedia di

¹ Minan jauhari, *Membangun kepercayaan public melalui media siber jilid 2* (LP3DI Press dan kalimedia 2021), 11.

² Arif Ramdan Sulaeman, Anhar Fazri, dan Fairus, *Strategi Pemanfaat YouTube Dalam Bidang Dakwah Oleh Ulama Aceh*, (COMMUNICATION 11, no. 1, 2020), 82 <https://journal.budiluhur.ac.id/index.php/comm/article/view/1009>

³ <https://datareportal.com/reports/digital-2022-indonesia>, di akses pada 20 November 2023.

⁴ Istina Rakhmawati, *Perkembangan Media Sebagai Sarana Dakwah*, (AT-TABSIR: Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam 4, no. 1, 2016), 49 <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/komunikasi/article/view/2906>

⁵ Minan Jauhari, *Aktivisme Dakwah Siber Di Tengah Konvergensi Media Digital* (DAKWATUNA Jurnal Dakwah dan Komunikasi Islam Volume 7, Nomor 2, 2021), 218

YouTube meliputi pendidikan, olahraga, musik, hiburan, dan dakwah.⁶ Maka tak heran lagi jika pada abad ini secara garis besar media baru telah menjadi media alternatif untuk mensyiarkan agama bagi para aktor da'i,

Konten dakwah adalah salah satu yang semakin banyak dibuat di YouTube, Dakwah adalah upaya terus-menerus untuk menerapkan ajaran Islam kesemua aspek kehidupan manusia dengan mencapai tujuan kebahagiaan dunia dan akhirat. Di sini, kata "transformasi ajaran Islam" mengacu pada upaya untuk menyesuaikan sistem Islam dengan kebutuhan dan masalah yang muncul di masyarakat. Dengan kata lain, transformasi Islam meniscayakan upaya untuk mengintegrasikan Islam ke dalam dinamika kehidupan umat manusia melalui berbagai cara dan kegiatan dakwah yang relevan.⁷ Athik Hidayatul Ummah dalam Jauhari (2021) menyebutkan dakwah digital sebagai contoh pengajaran Islam dengan melalui media digital ataupun media sosial, yang memiliki banyak manfaat seperti, sesuai dengan preferensi dan kebutuhan khalayak, praktis, dan efektif. Oleh karena itu, dakwah dapat memanfaatkan media sosial sebagai sarana dakwah..⁸ Didalam media sendiri terdapat berbagai macam jenis gaya seperti bahasa yang di gunakan baik menggunakan bahasa resmi maupun tidak resmi, salah satu contoh dakwah dari Gus Iqdam yang menggunakan bahasa tidak resmi. dan alur dakwah yang disajikan serta metode

⁶ Moch. Miftah Farid, *Analisis Semiotika Terhadap Peta Aliran Konten Dakwah Kiai Moderat Dan Radikal Di Channel Youtube*. (Tesis UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember). 1 <http://digilib.uinkhas.ac.id/30582/>

⁷ Ahidul asror, *Paradigma Dakwah: Konsepsi dan Dasar Pengembangan Ilmu* (LKIS, cetakan 1, 2018), 14

⁸ Minan Jauhari, *Aktivisme Dakwah Siber Di Tengah Konvergensi Media Digital* (DAKWATUNA Jurnal Dakwah dan Komunikasi Islam Vol 7, Nomor 2, 2021), 218 <http://digilib.uinkhas.ac.id/2550/>

dakwah yang digunakan, oleh sebab itu dalam media youtube kini banyak memunculkan gaya retorika dakwah dengan komunikasi persuasif yang dimiliki oleh seorang da'i, sehingga mendapat perhatian dan ketertarikan tersendiri bagi mad'u.

Dalam penelitian ini terfokus terhadap tokoh da'i dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official yakni Gus Iqdam yang memiliki nama asli Muhammad Iqdam Kholid, dengan studi fokusnya pada retorika dakwah dan komunikasi persuasif Gus Iqdam yang ditampilkan dalam platform Youtube tersebut. Bukan tanpa alasan peneliti menarik Gus Iqdam sebagai objek yang akan diteliti, peneliti menemukan adanya kemenarikan tersendiri dari tokoh da'i tersebut saat sedang berceramah.

Gus Iqdam ditemukan beliau sering merokok dalam pengajiannya berbeda dengan pendakwah pada umumnya, namun dengan bahasa yang lembut dan humor yang diselipkan dalam dakwahnya sering menjadi hal yang disukai oleh jamaahnya beliau menganggap mengaji haruslah santai, serta beliau lebih mengutamakan penggunaan bahasa yang tidak resmi yakni menggunakan bahasa Jawa. namun meskipun beliau kental menggunakan bahasa Jawa tidak mengurangi jumlah jamaahnya yang sekarang telah mencapai 100.000+ dari pelosok Nusantara.⁹ Tak hanya Nusantara dalam suatu video di Channel Gus Iqdam terdapat jamaah yang berasal dari Turki.¹⁰ ketika melihat Geined dari channel youtubanya melalui Social Blade menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dari channel tersebut dimana sejak bulan

⁹ <https://www.liputan6.com> di akses pada 8 Januari 2024

¹⁰ [\(120\) Gus Iqdam Official - YouTube](#)

Juni 2023 jumlah Subscriber dan penayangan dari Channel tersebut terus meningkat. pada bulan Juni 2023 jumlah Subscriber masih 142.000 dengan penayangan 6.673.039 X penayangan namun pada bulan April 2024 Subscriber telah mencapai 1.190.000 dengan penayangan 84.980.950 X penayangan.¹¹ Meskipun secara keseluruhan ketika melihat channel youtube dari Ustadz Adi hidayat, Ustadz Abdul somad, Ustadz Hanan Attaki, Ustadz Syafiq Riza Basalamah, Ustadz Felix Siauw, Ustadz Khalid basalamah, Habib Husain Ja'far Al Hadar, Gus Miftah, Gus Baha, dan Ustadz Das'ad Latif. jumlah Subscriber dan penayangannya ada yang lebih banyak daripada channel Youtube Gus Iqdam Official, itu disebabkan oleh tahun pembuatan dan jumlah video yang telah di upload sehingga mempengaruhi pada jumlah subscriber dan penayangan. Bisa di lihat pada tabel berikut:

¹¹ <https://socialblade.com/youtube/channel/UCRLudgq-8L3QApNo8eyuq5g/monthly>

Channel	Da'i	Upload	Subscriber	Penayangan	Tahun dibuat
felix Siauw	Ustadz Felix Siauw	838	1,65 M	84,178,853	2009
Khalid Basalamah Official	Ustadz Khalid Basalamah	4,433	2,89 M	264,978,234	2013
Hanan Attaki	Ustadz Hanan Attaki	277	2,77 M	115,022,330	2017
Syafiq Riza Basalamah Official	Ustadz Syafiq Riza Basalamah	5,252	1,46 M	171,680,779	2017
Das'ad Latif	Ustadz Das'ad Latif	1,224	334 M	456,607,092	2017
Jeda Nulis	Habib Husain Ja'far Al Hadar	357	1,52 M	141,865,870	2018
Gus miftah official	Gus Miftah	971	1,12 M	131,007,080	2018
Adi Hidayat Official	Ustadz Adi hidayat	2,217	5.03 M	446,398,513	2019
Ustadz Abdul Somad Official	Ustadz Abdul somad	2,614	4,47 M	416,232,373	2019
OFFICIAL LP3IA	Gus Baha	138	77,3 K	3,561,238	2020
Gus Iqdam Official	Gus Iqdam	433	1,24 M	93,897,222	2022

Tabel 1.1
Daftar da'i Sumber Sosial Blade

Data di atas memberikan penjelasan tentang keseluruhan gained dari Channel Youtube yang di gunakan oleh da'i sebagai media dakwahnya dari sejak awal pembuatan channel tersebut, namun yang menjadi pandangan dalam penelitian ini bukan dari jumlah subscriber ataupun jumlah penayangan akan tetapi dari gained channel Youtube Gus Iqdam Official yang sejak bulan Juni 2023 hingga bulan April 2024 terus meningkat seperti yang telah peneliti paparkan sebelumnya. Daripada chanel lain yang relatif naik turun¹² dan ketika dilihat tahun pembuatan channel Youtube Gus Iqdam Official lebih muda dari yang lain, dapat disimpulkan bahwa adanya suatu daya tarik dari gaya berdakwah gus Iqdam melalui channel tersebut sehingga mad'u yang

¹² <https://socialblade.com/> Bisa dilihat dengan menggunakan kata kunci Channel Youtube

mengikuti secara online terus bertambah.¹³



Gambar 1.1 Geined Social Blade

Data statistik tersebut menjadi penting bagi peneliti untuk menentukan objek da'i dalam suatu penelitian, sehingga objek da'i tersebut memang layak secara akademisi untuk diteliti dan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat Indonesia meskipun tokoh da'i tersebut cenderung menggunakan bahasa Jawa. Dengan demikian fokus terhadap aktor da'i pada penelitian ini adalah Gus Iqdam, dengan mengkaji retorika dakwah dan komunikasi persuasif yang di gunakan oleh tokoh da'i tersebut didalam Channel Youtube Gus Iqdam Official, peneliti disini melihat pada sudut pandang geined setiap bulan yang terus meningkat dari channel Youtube Gus Iqdam Official.

Menurut Syarif Hidayatullah dalam Jauhari (2021), ada beberapa keuntungan menggunakan internet sebagai media dakwah, seperti bahwa dakwah dapat dilakukan kapan saja, mencakup banyak orang, didistribusikan

¹³ <https://socialblade.com/youtube/channel/UCRLudgq-8L3QApNo8eyuq5g/monthly>

dengan cepat, dan memiliki banyak cara penyampaian.¹⁴ Karena YouTube memiliki pengguna yang sangat banyak dan tersebar luas, video ceramah atau konten seorang da'i lebih mudah ditonton oleh mad'u. Ini menunjukkan bahwa YouTube telah menjadi platform dakwah yang ideal dan sangat membantu da'i menyiarkan ajaran Islam ke seluruh dunia.

Oleh karena dakwah dan retorika saling terkait, pengetahuan tentang retorika sangat penting untuk dakwah. Retorika biasanya didefinisikan sebagai seni atau metode yang persuasif dengan memakai media lisan atau tertulis. Dalam konteks dakwah, retorika dakwah merupakan seni seorang aktor da'i berbicara kepada orang-orang yang dia dakwahkan guna melakukan perintah Allah dan menjahui larangannya.¹⁵

Bagian dari gaya dakwah salah satunya adalah retorika, salah satu bentuk retorika yang di tampilkan oleh Gus Iqdam ialah dialogika dimana mad'u di hadirkan untuk dapat berinteraksi dengan Gus Iqdam serta dengan gaya bahasa yang indah (Style). style merupakan gaya bahasa yang digunakan oleh komunikator dalam mengaplikasikan gagasan.¹⁶ Ketika melihat dakwah gus iqdam terdapat salah satu gaya bahasa yang di tampilkan oleh Gus Iqdam dengan pitch yang rendah, beliau berbicara dari aspek tekstual seperti seruan untuk melakukan aktifitas kebaikan berdasarkan referensi Al-Qur'an dan Kitab lalu di munculkan subjek yang menjadi sasaran seperti, pemabuk, pencopet,

¹⁴ Minan Jauhari, *Aktivisme Dakwah Siber Di Tengah Konvergensi Media Digital* (DAKWATUNA Jurnal Dakwah dan Komunikasi Islam Volume 7, Nomor 2, 2021), 218 <http://digilib.uinkhas.ac.id/2550/>

¹⁵ Luluk Kholiqoh, *Retorika Dakwah Habib Husein Ja'far Kepada Non Muslim Melalui Youtube*. (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2023). 1 <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/59251/>

¹⁶ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 84

dan lain-lain lalu beliau menambahkan kalimat “*wonge teko*”. Gaya dakwah dan kalimat tersebut di ulang-ulang dalam setiap dakwah Gus Iqdam sehingga pesan tersebut menstimulus mad’u dan melekat pada pikiran mad’u, gaya tersebut juga bagian dari persuasi sebagaimana yang di ungkap oleh Tan (1981) dalam Hendri.¹⁷

Didalam catatan sejarah, retorika berfungsi sebagai alternatif untuk melawan penguasa. Sebagai contoh, Hieron, seorang penguasa yang bertangan besi, telah menguasai tanah orang-orang yang tinggal di Syracuse. Untuk mendapatkan kembali tanah yang dirampas, setiap orang harus memiliki kemampuan berbicara yang cukup untuk meyakinkan hakim bahwa tanah yang dirampas itu adalah tanah mereka sendiri.¹⁸

Mengapa begitu penting penggunaan retorika dalam berdakwah, ketika melihat sejarah pada jaman penjajahan, Para pemimpin pergerakan nasional seperti Sukarno, M. Husni Thamrin, H. Agus Salim, Syahrir, Adam Malik, dan lainnya dengan bijak telah memperjuangkan kemerdekaan Negara Republik Indonesia. Karena keahliannya yang luar biasa dalam berpidato di depan umum, Sukarno dapat memegang tampuk pemerintahan Indonesia sampai zaman orde lama. Oleh karena itu, retorika memiliki peran yang signifikan dalam kehidupan, terutama dalam konsepsi dakwah. Retorika sangat penting dalam dakwah, Sebagaimana agama Islam mengajarkan untuk mengajak kepada kebaikan dan mencegah keburukan (*amar ma'ruf nahi munkar*).

¹⁷ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019), 218

¹⁸ Zainul Maarif, *Retorika Metode Komunikasi Public* (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), 4.

Retorika adalah kemampuan berbahasa yang dapat mempengaruhi pendengar. Sebab dengan kepandaian penggunaan bahasa yang baik, pesan dapat diterima dengan cepat oleh pendengar. Semakin menarik gaya bicara seseorang, semakin cepat pesan disampaikan, menciptakan kesan yang menarik dan inspiratif bagi pendengar. Selain ilmu Retorika, Komunikasi persuasif dapat menjadi salah satu strategi yang sangat efektif di dalam membujuk hati mad'u agar dapat memberikan feedback positif terhadap pesan dakwah yang di terima. Ketika melihat dakwah Gus Iqdam ada sebuah teknik komunikasi persuasif yang paling menonjol dari dakwahnya yakni teknik ganjaran, teknik ganjaran merupakan suatu cara mempersuasi ma'u dengan cara memberikan hadiah, Jadi, itu sangat menarik dan efektif jika da'i menggunakan komunikasi persuasif sambil menggunakan ilmu retorika. Meskipun komunikasi persuasif adalah bagian dari retorika, seorang da'i dapat mengetuk hati mad'u dengan mudah atau tanpa paksaan dengan menggunakan gaya komunikasi persuasif. Dengan demikian, retorika menjadi pelengkap dalam penyampaian dakwah, membuatnya lebih sempurna dan indah didengarkan.¹⁹

Maka dari itu untuk mengetahui hal tersebut, Penelitian ini bertujuan untuk menggali retorika dakwah dan komunikasi persuasif yang di tampilkan dalam video dakwah Gus Iqdam dalam Channel YouTube. Dengan memperhatikan konteks media online yang semakin dominan, penelitian ini akan mengidentifikasi elemen-elemen retorika dakwah yang terdapat dalam

¹⁹ Ibrahim Malik, *Komunikasi persuasif dalam retorika dakwah Gus Baha pada channel Youtube NU Online* (Tesis UIN Walisongo, Semarang 2022), 6 <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/19209/>

video, seperti komunikasi verbal dan non verbal, gaya penyampaian, dan kehadiran elemen persuasif dalam tampilan video dakwah Gus iqdam. Dasar teori penelitian ini akan mengadopsi teori retorika dakwah dari Sunarto untuk menganalisis bagaimana pesan-pesan dakwah disampaikan yang terdapat dalam video tersebut. Selain itu, teori komunikasi persuasif mengadopsi dari pemikiran Ezi Hendri, akan digunakan untuk memahami bagaimana tampilan elemen komunikasi persuasif yang terdapat didalam video-video tersebut.

Pelaksanaan dakwah itu sendiri hukumnya wajib karena tidak ada dalil-dalil lain yang memalingkannya dari kewajiban itu, dan hal itu disepakati oleh para ulama.²⁰ Wajib itu ada dua jenis, yakni wajib *aini* dan wajib *kifaii*.²¹ Aminuddin S Anwar, dalam Amin mendefinisikan dakwah wajib *aini* atau fardhu *ain* maksudnya setiap orang Islam yang sudah dewasa, kaya-miskin, pandai bodoh, semuanya tanpa kecuali wajib melaksanakan dakwah.²²

Sedangkan, wajib *kifaii* atau fardhu kifayah dalam dakwah adalah apabila dakwah sudah sudah disampaikan oleh sekelompok atau sebagian orang maka gugurlah kewajiban dakwah itu dari kewajiban seluruh kaum muslimin, sebab sudah ada yang melaksanakan walaupun oleh sebagian orang.²³ Adapun jenis wajib yang dimaksud di dalam dakwah islamiyah ini adalah wajib *kafaii*.²⁴

²⁰ Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Amzah, 2009), 51.

²¹ Toha Yahya Umar, *Ilmu Da'wah, cet. ke-5* (Jakarta: Widya Karsa Pratama, 1992), 4.

²² Samsul Munir Amin, *Ilmu ...* 51.

²³ Samsul Munir Amin, *Ilmu ...* 51.

²⁴ Toha Yahya Umar, *Ilmu...* 4.

Sebagaimana Allah SWT berfirman seruan untuk menyebarluaskan Islam dan realisasi ajarannya adalah dakwah.²⁵ terdapat di dalam al-

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ ۗ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۗ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

*Artinya: Serulah (manusia) ke jalan Tuhanmu dengan hikmah (Hikmah adalah perkataan yang tegas dan benar yang dapat membedakan antara yang hak dan yang batil.) dan pengajaran yang baik serta debatlah mereka dengan cara yang lebih baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang paling tahu siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dia (pula) yang paling tahu siapa yang mendapat petunjuk.*²⁶

Memahami makna ayat 125 Surah an Nahl dalam Al-Qur'an menegaskan praktik da'i untuk mendakwahkan masyarakat. Metode yang tepat adalah komponen penting dalam keberhasilan dakwah. Salah satu contoh keberhasilan dakwah Rasulullah SAW adalah karena dia menyampaikan pesan yang tepat kepada orang yang tepat dengan cara yang tepat dan pada waktu yang tepat.

Melihat ayat ini sebagai ilustrasi tentang bagaimana banyak pendakwah yang menghadapi kesulitan dalam menjalankan peran mereka sebagai juru dakwah sekaligus sebagai pemecah kebuntuan (problem solver) terhadap masalah umat tentang masalah kehidupan dan berbagai hal yang terkait dengan syariat Islam.²⁷

Gambaran secara keseluruhan, gaya dakwah Gus Iqdam menggunakan Metode komunikasi equalitarian. Ini adalah salah satu faktor yang membentuk

²⁵ Amin Nasichun, dkk, *Model Retorika Ahmad Muwafiq pada Channel Youtube Gus Muwafiq Official* (MENARA TEBUIRENG: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman Vol. 17 No.2, 2022). 60 <https://ejournal.unhasy.ac.id/index.php/menaratebui reng/article/view/4746>

²⁶ <https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/16?from=125&to=125>

²⁷ Amin Nasichun, dkk, *Model Retorika Ahmad*, 61

gaya dakwahnya karena, jika Anda melihat video YouTube resminya, Gus Iqdam menempatkannya dengan mad'unya sehingga mereka dapat dengan mudah memahami pesan mauizoh yang disampaikan. Dakwah Gus Iqdam tergolong dalam kategori dakwah yang kontemporer karena kesetaraan dan pemahaman bahwa kedua belah pihak memiliki kebutuhan dan keinginan yang sama.

Gus Iqdam menyampaikan dakwah secara lisan dalam majelis taklim yang disebut dengan Sabilu Taubah. Beliau menggunakan pesan yang bersumber dari Al-Qur'an, kitab-kitab kuning, dan kisah-kisah sejumlah ulama, awalnya membahas masalah ubudiyah, syariah, dan amaliyah. Dia juga dikenal karena memasukkan humor dalam dakwahnya, yang menyenangkan para jamaah. Beliau memasukkan pesan dakwahnya dengan kalimat-kalimat yang unik dan menjadi ciri khasnya, sehingga mad'u dapat langsung merefleksikan humor yang ia tawarkan. Beliau juga mengubah ledakan untuk mencerminkan lingkungan lokal. Gus Iqdam mampu mengesankan orang dengan dakwahnya dengan cara ini. Jamaah Gus Iqdam telah berkembang pesat dalam empat tahun terakhir, terdiri dari anak-anak, remaja, bapak-bapak, ibu-ibu, preman, dan orang lain.²⁸

²⁸ Aisyatul Mubarakah, dkk. *Strategi Dakwah Bil Lisan Gus Iqdam dalam Meningkatkan Religiusitas Mad'u Melalui Majelis Ta'lim Sabilu Taubah* (Tabsyir : Jurnal Dakwah dan Sosial Humaniora Vol.4, No.2 April 2023) <https://journal.staiypiqaubau.ac.id/index.php/Tabsyir/article/view/130>

Seorang da'i harus mempelajari ilmu agama dan terus belajar. Seperti Bahasa Arab, Fiqh, Tauhid, Akhlak, Tarikh, Tasawuf, dll.²⁹ Kepribadian dan kemampuan seorang da'i sangat dilihat oleh khalayak untuk membangun kepercayaan di mata masyarakat (mad'u) selain pengetahuan keagamaannya. Karena kepemimpinannya, otoritas ilmu, dan pengaruh, kekuatan ini dikenal sebagai karisma. Ethos atau kredibilitas, pathos atau daya tarik emosional atau motivasi, dan logos atau logika yang digunakan untuk mendukung klaim dikenal dalam istilah retorika Aristoteles. Dalam istilah retorika, dakwah juga disebut sebagai amanah, uswah, dan qudwah, di mana da'i menjadi sumber kepercayaan dan keteladanan baik melalui ucapan, sikap, maupun tindakan mereka.³⁰

Untuk menjadi da'i yang sempurna dalam retorika, seorang da'i harus benar-benar memahami kaidahnya sehingga dapat dipraktikkan dengan benar dan efektif saat berdakwah, sehingga tidak ada perbedaan antara encoding dan decoding dalam proses komunikasi. Selain itu, banyaknya pengetahuan dan pengalaman yang dimiliki seorang da'i saat di panggung untuk menyampaikan pesan dakwahnya membuatnya lebih baik dan sempurna. Deskripsi tersebut membantu peneliti menjadikan alasan untuk fokus pada subjek penelitian tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif

²⁹ Hariyanto, *Relasi Kredibilita Da'I dan Kebutuhan Mad'u dalam Mencapai Tujuan Dakwah*, (Tasamuh, Vol. 16, No. 2, Juni 2018), 69 <https://journal.uinmataram.ac.id/index.php/tasamuh/article/view/212>

³⁰ Husna zida zakiyatul, *Kredibilitas dan retorika gus kautsar* (Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022).5 <http://digilib.uinsa.ac.id/64480/>

Selain itu, salah satu alasan peneliti memfokuskan penelitian pada diskusi tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif adalah karena dalam penelitian sebelumnya atau literatur yang telah dilakukan oleh Husna,³¹ Yanuar,³² Nasichum,³³ Pridiastuti,³⁴ Rahman,³⁵ dan Nasrulloh,³⁶ Mereka melakukan penelitian yang berbeda dari penelitian yang akan datang, sehingga ada kekosongan terkait retorika dakwah dan komunikasi persuasif, Gus Iqdam di dalam channel YouTube *Gus Iqdam Official*.

Berdasarkan informasi di atas, beberapa argumen sebelumnya, dan literatur peneliti sebelumnya, akhirnya peneliti akan melakukan penelusuran terkait retorika dakwah dan komunikasi persuasif, Dengan demikian peneliti mengambil judul “Dakwah virtual : Retorika dakwah dan Komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam channel youtube Gus Iqdam Official”

³¹ Zida Zakiyatul Husna, *Kredibilitas dan retorika gus kautsar* (Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022) <http://digilib.uinsa.ac.id/64480/>

³² Yanuar Deni, *Gaya retorika dakwah ustadz abdul somad pada ceramah peringatan maulid Nabi Muhammad SAW tahun 1440 H di mesjid raya baiturahman Banda Aceh* (Jurnal Al-Bayan Media Kajian dan Pengembangan Ilmu Dakwah Vol. 25 No. 2 Juli - Desember 2019) <https://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/bayan/article/view/5269>

³³ Amin Nasichun, dkk, *Model Retorika Ahmad Muwafiq pada Channel Youtube Gus Muwafiq Official* (MENARA TEBUIRENG: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman Vol. 17 No.2, 2022). <https://ejournal.unhasy.ac.id/index.php/menaratebui reng/article/view/4746>

³⁴ Pridiastuti Ajeng, *Retorika dakwah Ustadzah Halimah alaydrus melalui media sosial Youtube (analisis pada tema “Rumah Tangga” Dalam channel Ustadzah Halimah alaydrus)* (Komunika: Journal of Communication Science and Islamic Da’wah Vol. 6, No. 2, pp. 1-20, 2022) <https://ejournal.uika-bogor.ac.id/index.php/Komunika/article/view/7096>

³⁵ Rahman Regi Raisa, dkk *Retorika Dakwah Ustadz Evie Effendi di Video Youtube*. (Tabligh: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam Volume 4, Nomor 1, 2019), 46 <https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/1780269>

³⁶ M Alaika Nasrulloh, *Retorika dakwah dalam prespektif Al-Qur’an* (Surya Bahtera: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Jilid 07 No. 2 September 2019) <https://ejournal.iaida.ac.id/index.php/darussalam/article/view/13/11>

B. Fokus Penelitian

Adapun fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana retorika dakwah Gus Iqdam yang di tampilkan dalam channel Youtube Gus Iqdam Official sebagai dakwah virtual?
2. Bagaimana komunikasi persuasif Gus Iqdam yang di tampilkan dalam channel youtube Gus Iqdam Official sebagai dakwah virtual?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai oleh peneliti adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis retorika dakwah Gus Iqdam yang terdapat di dalam video ceramah pada channel YouTube Gus Iqdam Official.
2. Untuk menganalisis Komunikasi persuasif Gus Iqdam yang terdapat di dalam video ceramah pada channel YouTube Gus Iqdam Official.

D. Manfaat Penelitian

Sedangkan manfaat dari penelitian baik secara teoritis maupun praktis diuraikan sebagai berikut:

1. Manfaat Secara Teoritis

Dapat memberikan sumbangan wawasan para da'i tentang pentingnya berkomunikasi persuasif saat berbicara, sehingga mad'u dapat menerima dakwahnya secara alami atau tanpa paksa. Selain itu, penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tentang cara berdakwah dengan benar dan mengemas pesan dengan baik, berdasarkan kaidah ilmu retorika.

2. Manfaat Secara Praktis

a. Bagi Peneliti

Dapat meningkatkan pengetahuan peneliti dan diharapkan dapat digunakan untuk meningkatkan kemampuan peneliti tentang komunikasi dan penyiaran Islam, khususnya dalam hal retorika dan persuasi.

b. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini akan bermanfaat bagi masyarakat dan pembaca di Perpustakaan Pascasarjana Universitas Kiai Haji Achmad Siddiq Jember secara khusus.

c. Bagi Universitas Islam Negeri Kiai Achmad Siddiq Jember.

Diharapkan penelitian ini akan membantu perkembangan dan referensi universitas di masa depan, terutama dalam hal kemajuan ilmu dakwah.

E. Defenisi Istilah

1. Retorika Dakwah

Retorika adalah seni yang menggunakan bahasa baik lisan maupun tertulis yang didasarkan pada pemahaman dan pengetahuan yang sistematis. Ini juga terjadi sebagai tanggapan terhadap situasi darurat, urgensi, masalah, atau hal-hal yang tidak beres. Sedangkan dakwah berasal dari kata "da'wat" atau "da'watun", yang berarti ajakan atau seruan, sehingga terbentuk komunikasi da'i dengan mad'u.

Retorika dakwah adalah ilmu serta seni tentang berbicara di depan umum untuk bertujuan untuk mentransformasikan pesan-pesan dakwah kepada mad'u. Ini dilakukan menggunakan teknik ucapan yang digunakan

saat berceramah, melalui media sosial atau pun secara langsung, tujuannya untuk mengajak mad'u ke jalan benar.

2. Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah upaya yang sadar untuk mengubah pemikiran serta perbuatan dengan memanipulasikan motif untuk mencapai tujuan tertentu. Manipulasi berarti mengubah cara seseorang berpikir tentang subjek komunikasi, bukan dalam arti negatif. Hal inilah yang membedakan istilah dakwah dengan komunikasi persuasif, yaitu upaya untuk mengubah pemikiran dan perilaku seseorang.

3. Dakwah Virtual

Dakwah virtual merupakan segala bentuk aktivitas dengan bertujuan mengajak orang kepada kebaikan serta melarangnya kejahatan, baik menggunakan bentuk lisan, tulisan, lukisan, ataupun perbuatan, dengan metode dan dengan menggunakan media teknologi seperti software-software yang berguna untuk menyampaikan informasi atau pesan secara virtual melalui komputer atau ponsel pintar.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika pembahasan ditulis dalam bentuk deskriptif dan mencakup alur pembahasan tesis dari bab pendahuluan hingga bab penutup.

BAB I pendahuluannya membahas tentang konteks penelitian, fokus penelitian, isi, tujuan, istilah-istilah, dan proses penyusunan.

BAB II terdiri atas kajian-kajian kepustakaan, yang mencakup kesimpulan serta perbedaan dari penelitian sebelumnya dengan tema yang

sama. Selanjutnya, penelitian teori, yang mencakup teori yang di gunakan sebagai landasan peneliti dalam melaksanakan penelitian, meliputi teori tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif, aktor da'i, yang telah diidentifikasi oleh peneliti

BAB III Membahas tentang metode penelitian yang digunakan untuk melaksanakan penelitian, jenis dari penelitian yang digunakan, Lokasi dari penelitian, Subjek dari penelitian, Teknik pengumpulan data menjelaskan metode yang digunakan untuk mengumpulkan data, serta data yang dikumpulkan. Selanjutnya, analisis yang dilakukan, metode yang digunakan untuk menguji keabsahan data, dan proses penelitian yang dilakukan.

BAB IV berisi paparan data dan analisis. Bab ini menjelaskan obyek penelitian, penyajian dan analisis data, dan hasil penelitian lapangan.

BAB V berisi tentang topik diskusi. Pada bab ini, peneliti memaparkan hasil dari penelitian yang di temukan dengan teori yang sudah ada dan menjelaskan secara rinci.

BAB VI berisi Penutup meliputi kesimpulan serta saran. Pada Bab ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang hasil penelitian dan memberikan kesimpulan dari pembahasan empiris, yang merupakan jawaban dari fokus penelitian. Ini juga mencakup rekomendasi yang diharapkan dapat membantu pengembangan akademik.



BAB II
KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Peneliti melihat kembali penelitian sebelumnya dalam upaya menghasilkan perbandingan dan ide untuk penelitan saat ini. Selain itu, penelitian sebelumnya memfasilitasi identifikasi perbedaan dan tumpang tindih antar penelitian yang mendatang, itulah sebabnya hasilnya ditunjukkan pada bab ini:

1. Jufri Hasani (2021) dalam Disertasinya yang berjudul “*Komunikasi*

Persuasif Perspektif Al-Qur’an (Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy” dalam penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis

komunikasi persuasif dari perspektif Al-Quran yang didasarkan pada Makkiy dan Madaniy. Teori yang digunakan adalah dari Rachmat

Kriyantono, dan jenis penelitian kepustakaan kualitatif ini menggunakan pendekatan jenis sosiohistoris dan sosiolinguistik. Hasil dari penelitian

tersebut menunjukkan bahwa kaidah dari komunikasi persuasif Makkiy ialah menggunakan bahasa yang menggugah emosi, argumentasi

materialis dan realistik, dan berbagai uslub. Namun, menurut prinsip komunikasi persuasif Madaniy, dalam setiap kesalahan memiliki

kesempatan untuk bertaubat dan hukuman yang fleksibel, mendidik, dan menguntungkan bagi masyarakat. Model untuk menerapkan komunikasi

persuasif qurani kepada masyarakat berbeda tergantung pada situasi dan keadaan masyarakat. Fikih minoritas bertujuan agar kelompok minoritas



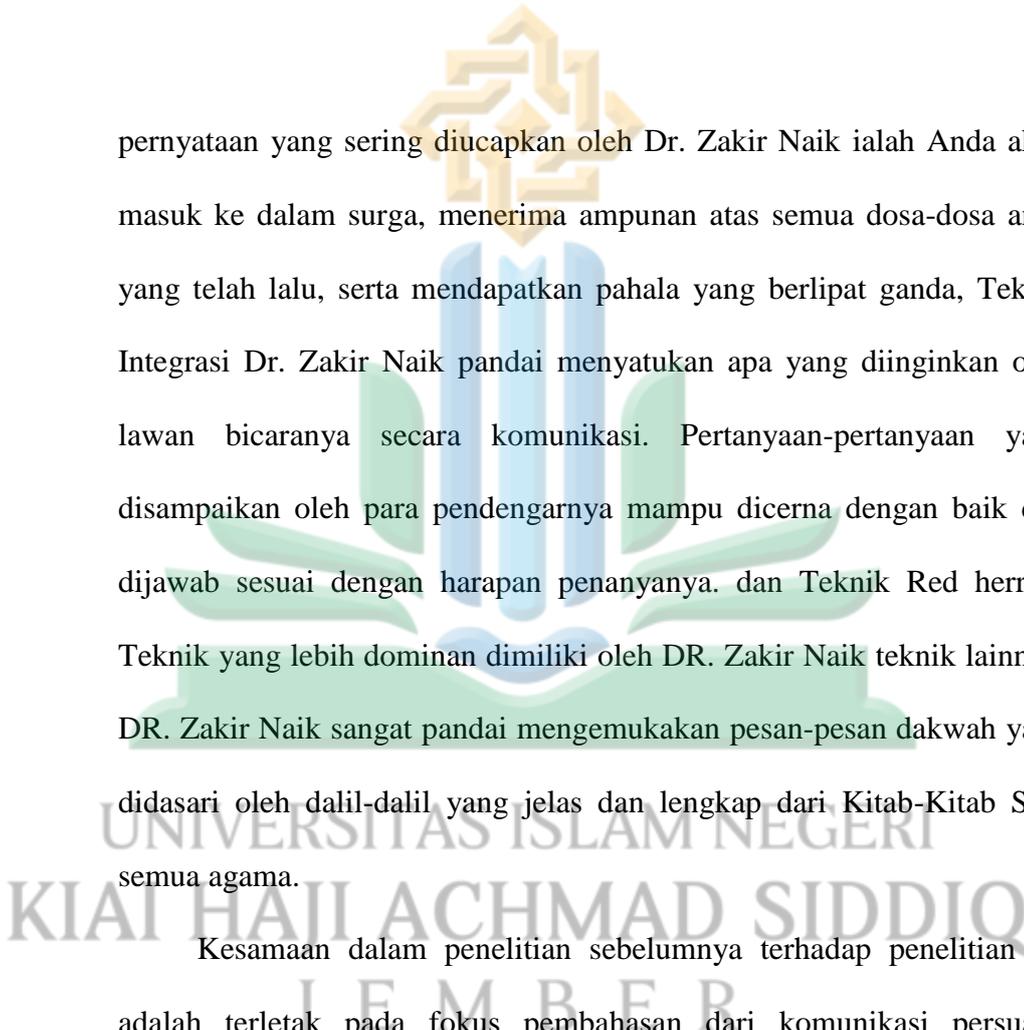
dapat mengendalikan diri dan menghindari konflik yang dapat merugikan mereka. Untuk kelompok mayoritas, model komunikasi yang adil digunakan, yang menjaga rasa kemanusiaan dan kesetaraan serta memastikan pemerataan kekayaan melalui pembagian zakat, infak, atau sadaqah. Model komunikasi persuasif dalam dakwah, pendidikan, dan masyarakat bermedia adalah komunikasi yang santun, jujur, beretika, dan berkelanjutan serta menjunjung tinggi nilai-nilai kemanusiaan dan keilahiyahan. Dalam menghadapi berbagai jenis masyarakat, kedua gaya bahasa makkiy dan madaniy dapat digunakan. Jika masyarakat menentang apa yang ingin disampaikan, maka pola makkiy digunakan, dan jika masyarakat mendukung, maka pola madaniy lebih cocok.

Komunikasi persuasif qurani dan nonqurani berbeda dalam beberapa hal: yaitu materi pesan didalam komunikasi persuasif qurani mencakup semua aspek kegiatan manusia (komprehensif), sedangkan komunikasi persuasif nonqurani lebih bersifat parsial. Tujuan dari komunikasi persuasif qurani adalah untuk menyelamatkan seluruh manusia di dunia dan akhirat, sedangkan tujuan dari komunikasi persuasif nonqurani adalah untuk suatu tujuan yang jangka pendek seperti halnya hanya untuk mendapatkan kekuasaan, bisnis, atau politik, dan biasanya berfokus pada kepentingan pribadi. Kesamaan dalam penelitian tersebut dengan penelitian yang akan dikaji dalam tesis ini yakni terletak pada fokus penelitian yang dikaji terhadap komunikasi persuasif Perbedaan antara penelitian keduanya berada pada objek

penelitian, penelitian sebelumnya mengkaji bagaimana perspektif komunikasi persuasif berdasarkan yang terdapat di dalam Al-Qur'an sementara penelitian ini melihat bagaimana komunikasi persuasif yang di gunakan oleh seorang da'i.³⁷ serta penelitian yang akan mendatang datang menambah suatu kajian tentang retorika.

2. Erwan Komara (2021) dalam Jurnalnya yang berjudul "Komunikasi persuasif dakwah Dr. Zakir naik" adapun tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui dari metode komunikasi persuasif yang digunakan Dr. Zakir Naik saat berpidato. Penelitian tersebut menggunakan teori dari Effendy sebagai acuan teori komunikasi dari komunikasi persuasif. Sedangkan metode penelitiannya ialah kualitatif yang bersifat deskriptif dengan pendekatan wacana. Hasil dari studi ini menunjukkan bahwa, DR. Zakir Naik menggunakan sebuah teknik asosiasi dengan di jelaskan bahwa dakwah Dr Zakir naik di cari oleh zakir naik guna untuk mendapatkan jawaban, karena dakwah beliau tergolong dakwah apologet sehingga tidak heran jika jamaah di belahan dunia mencari jawaban dari dakwah Dr Zakir naik, Teknik tataan Dalam ceramahnya, DR. Zakir Naik memiliki kemampuan untuk menyampaikan pesannya dengan cara yang mudah dipahami oleh pendengarnya. Teknik ganjaran DR. Zakir Naik terletak pada janji dan harapan yang dia buat. Pandai menentukan penjelasan mana yang harus didahulukan dan diakhirkan. Beberapa

³⁷ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiah dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021) <https://repository.ptiq.ac.id/id/eprint/434/>



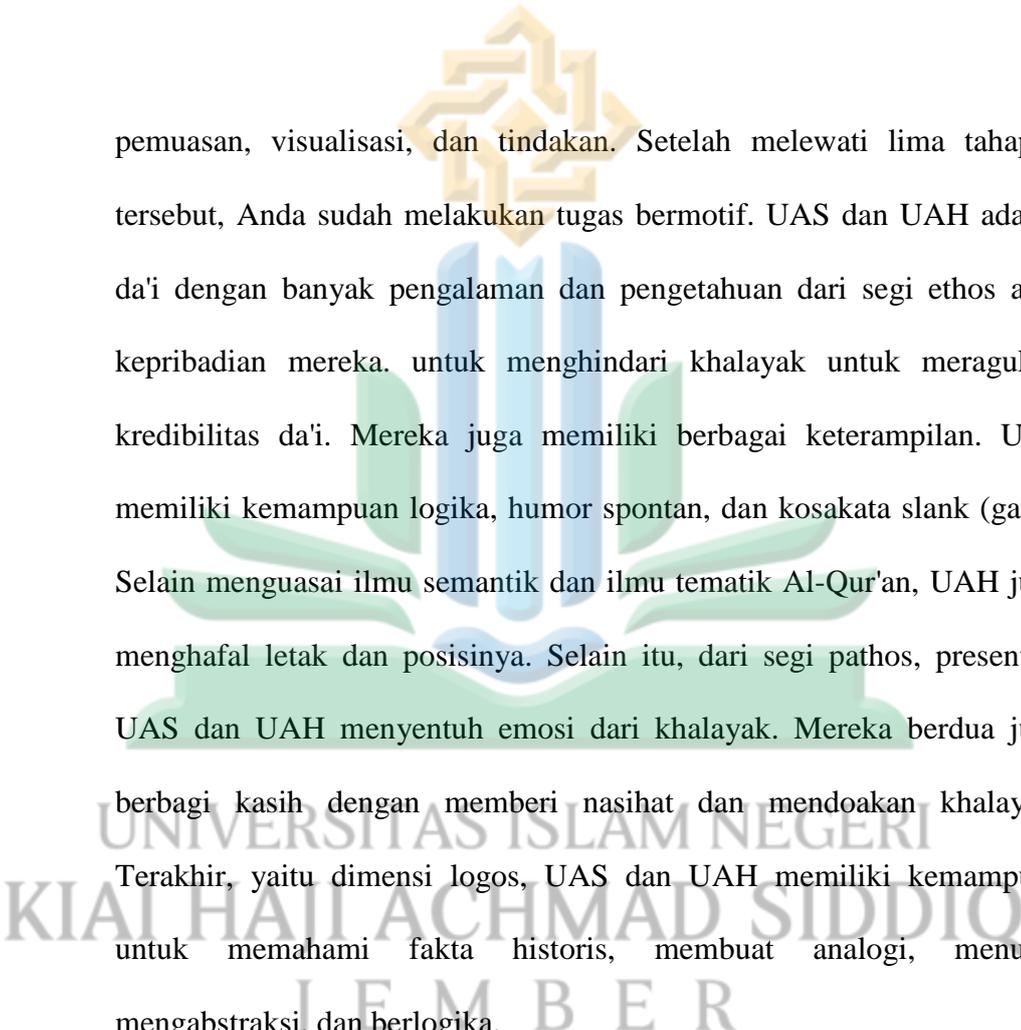
pernyataan yang sering diucapkan oleh Dr. Zakir Naik ialah Anda akan masuk ke dalam surga, menerima ampunan atas semua dosa-dosa anda yang telah lalu, serta mendapatkan pahala yang berlipat ganda, Teknik Integrasi Dr. Zakir Naik pandai menyatukan apa yang diinginkan oleh lawan bicaranya secara komunikasi. Pertanyaan-pertanyaan yang disampaikan oleh para pendengarnya mampu dicerna dengan baik dan dijawab sesuai dengan harapan penanyanya. dan Teknik Red herring Teknik yang lebih dominan dimiliki oleh DR. Zakir Naik teknik lainnya. DR. Zakir Naik sangat pandai mengemukakan pesan-pesan dakwah yang didasari oleh dalil-dalil yang jelas dan lengkap dari Kitab-Kitab Suci semua agama.

Kesamaan dalam penelitian sebelumnya terhadap penelitian ini adalah terletak pada fokus pembahasan dari komunikasi persuasif seorang da'i saat berdakwah, Jenis dan pendekatan penelitian yang digunakan kedua penelitian ini juga hampir memiliki kesamaan. perbedaan dari kedua penelitian ini terletak pada objek yang diteliti sedangkan penelitian ini objeknya adalah Gus Iqdam, sedangkan penelitian sebelumnya focus pada Dr. Zakir Naik, pada penelitian Komara menggunakan teori Effendy dan penelitian yang akan datang menggunakan teori yang terdapat dalam buku Ezi Hendri dan Sunarto.

Serta perbedaanya ialah adanya sebuah kajian tambahan dalam penelitian ini yakni retorika dakwah³⁸

3. Rif'atul Khoriyah Malik dalam Tesisnya yang berjudul "Retorika Dakwah Ustadz Abdul Somad Dan Ustadz Adi Hidayat Di Channel youtube" penelitian ini bertujuan untuk mencari kesesuaian dan penggunaan antara retorika dakwah Ustadz Abdul Somad dan Ustadz Adi Hidayat dengan situasi khalayak pada ceramah di Channel Youtube, dengan metode penelitian kualitatif library research dengan pendekatan Kualitatif analisis naratif dengan konsep narasi yang di pelopori Vladimir Propp. dan penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data menggunakan studi pustaka, observasi, dan dokumentasi dengan hasil penelitian Retorika dakwah UAS dan UAH sesuai dengan kondisi khalayak. Dalam hal ini, UAS dan UAH menggunakan dakwah bil hikmah untuk menegaskan dan mengungkapkan bukti-bukti bahwa gagasannya benar dengan mengutip dalil-dalil dari Al-Qur'an dan hadist. Selain itu, mereka berdeua cenderung menggunakan dakwah bil mau'idhah al-hasanah, yaitu menyampaikan pelajaran yang baik melalui perkataan-perkataan yang baik pula (qaulan ma'rufah), serta benar (qaulan sadidan), dan membekas (qaulan baligha), dan yang terakhir lemah lembut (qaulan layyinan). Struktur pesan persuasif terlihat dalam retorika UAS dan UAH, yang dimulai dengan tahap perhatian, kebutuhan,

³⁸ Erwan komara, *Komunikasi persuasive dakwah Dr, Zakir Naik* (BUANA KOMUNIKASI Jurnal Penelitian dan Studi Ilmu Komunikasi, 2021)
<https://jurnal.usbykp.ac.id/index.php/buanakomunikasi/article/view/713>



pemuasan, visualisasi, dan tindakan. Setelah melewati lima tahapan tersebut, Anda sudah melakukan tugas bermotif. UAS dan UAH adalah da'i dengan banyak pengalaman dan pengetahuan dari segi ethos atau kepribadian mereka. Untuk menghindari khalayak untuk meragukan kredibilitas da'i. Mereka juga memiliki berbagai keterampilan. UAS memiliki kemampuan logika, humor spontan, dan kosakata slang (gaul). Selain menguasai ilmu semantik dan ilmu tematik Al-Qur'an, UAH juga menghafal letak dan posisinya. Selain itu, dari segi pathos, presentasi UAS dan UAH menyentuh emosi dari khalayak. Mereka berdua juga berbagi kasih dengan memberi nasihat dan mendoakan khalayak. Terakhir, yaitu dimensi logos, UAS dan UAH memiliki kemampuan untuk memahami fakta historis, membuat analogi, menulis, mengabstraksi, dan berlogika.

Adapun persamaan didalam penelitian ini dengan penelitian yang akan mendatang yaitu terdapat pada focus kajian tentang retorika dakwah, meskipun menggunakan teori yang berbeda, teori yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teori dari Aristoteles sedangkan penelitian yang akan mendatang menggunakan teori Sunarto. Serta kesamaan yang berikutnya adalah sama-sama menggunakan Channel Youtube untuk bahan yang akan di analisis, perbedaannya terletak pada tokoh yang di kaji.³⁹

³⁹ Rifatul khoriyah malik, *“Retorika Dakwah Ustadz Abdul Somad Dan Ustadz Adi Hidayat Di Channel youtube”* (Tesis UIN Sunan Kalijaga 2021) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/46663/>

4. Abdul Manan Nasution (2023) dalam tesisnya yang berjudul “Retorika Dakwah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Upaya Menggerakkan Semangat Sedekah: Studi Tentang Ceramah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Youtube Daqu Channel” Penelitian tersebut berfokus pada kajian retorika dakwah ustadz mansur yang meliputi ekspressinya (bentuk penggunaan bahasa), Untuk gaya bahasa yang venderung digunakan dalam ceramah Ustadz Mansur, terlihat bahwa dia sering menggunakan gaya percakapan. Dalam ceramah tentang sedekah, gaya penegasan dominan, dengan klimaks, antiklimaks, paralisme, dan antitetis menjadi ciri khasnya. Kata, frasa, atau kalimat yang dianggap penting oleh pendengar selalu diulang oleh Ustadz Mansur. arrangement (bentuk susunan pesan), Meliputi organisasi pesan dan komposisi pidato. dan menemukan bahwa ustadz Mansur menggunakan tiga jenis komposisi pidato yang berbeda dalam video ceramahnya, maksudnya kesatuan, pertautan, dan fokus. Karena dia menyampaikan ceramah dengan cara yang terstruktur dan tidak melompat-lompat, ustadz Mansur sering menggunakan komposisi pidato kesatuan. persuasion (bentuk dan sikap persuasi). Dalam video ceramahnya, ustadz Mansur menggunakan empat jenis persuasi: imbauan motivasional, imbauan ganjaran (reward), imbauan emosional, dan imbauan rasional. Imbauan motivasional dan ganjaran (reward) adalah bentuk persuasi yang paling sering di trepkan oleh ustadz Mansur, karena ceramah tentang sedekah.

Adapun perbedaan dan persamaanya terletak kajian yang sama yakni tentang retorika dan komunikasi persuasif namun dengan teroi yang berbeda, serta perbedaan terletak pada objek dai dan penelitian sebelumnya fokus pada materi dakwah tentang sedekah yang di bawa oleh ustad masyur sementara penelitian yang akan mendatang fokus pada bagaimana bentuk retorika dan komunikasi persuasif Gus iqdam.⁴⁰

5. Atjep Mukhlis dan Acep Aripudin (2019), UIN Sunan Gunung Djati Bandung, dalam jurnalnya dengan judul “Retorika Dakwah Ustadz Evie Effendi di Youtube”. Dalam jurnal tersebut terdapat metode kualitatif dengan sifat yang deskriptif sebagai metode penelitian, Data penelitian dikumpulkan melalui observasi, dokumentasi, dan sampling. Teori Aristoteles tentang seni mempengaruhi orang lain, seperti ethos, pathos, dan logos, yang digunakan dalam penelitian ini.. Hasil dari pembahasan dari penelitian tersebut ialah. Retorika Evie Effendi berfokus pada persuasi untuk memastikan bahwa jemaah tidak hanya memahami apa yang disampaikan tetapi juga melakukannya. Evie Effendi menerapkan lima hukum retorika yang disebutkan Aristoteles.

Ethos, pathos, dan logos juga digunakannya saat menyampaikan pesannya. Dia melakukan ini untuk memastikan bahwa Baik pikiran maupun hati jemaahnya dapat menerima pesannya. Menurut Jalaludin Rakhmat, lima imbauan dapat mempengaruhi orang: rasional, emosional, takut, ganjaran, dan motivasional, dalam menyusun dan mempersiapkan pidato, memilih beberpa topik dan tujuan yang berdasarkan pada pengalaman diri sendiri, dan mampu

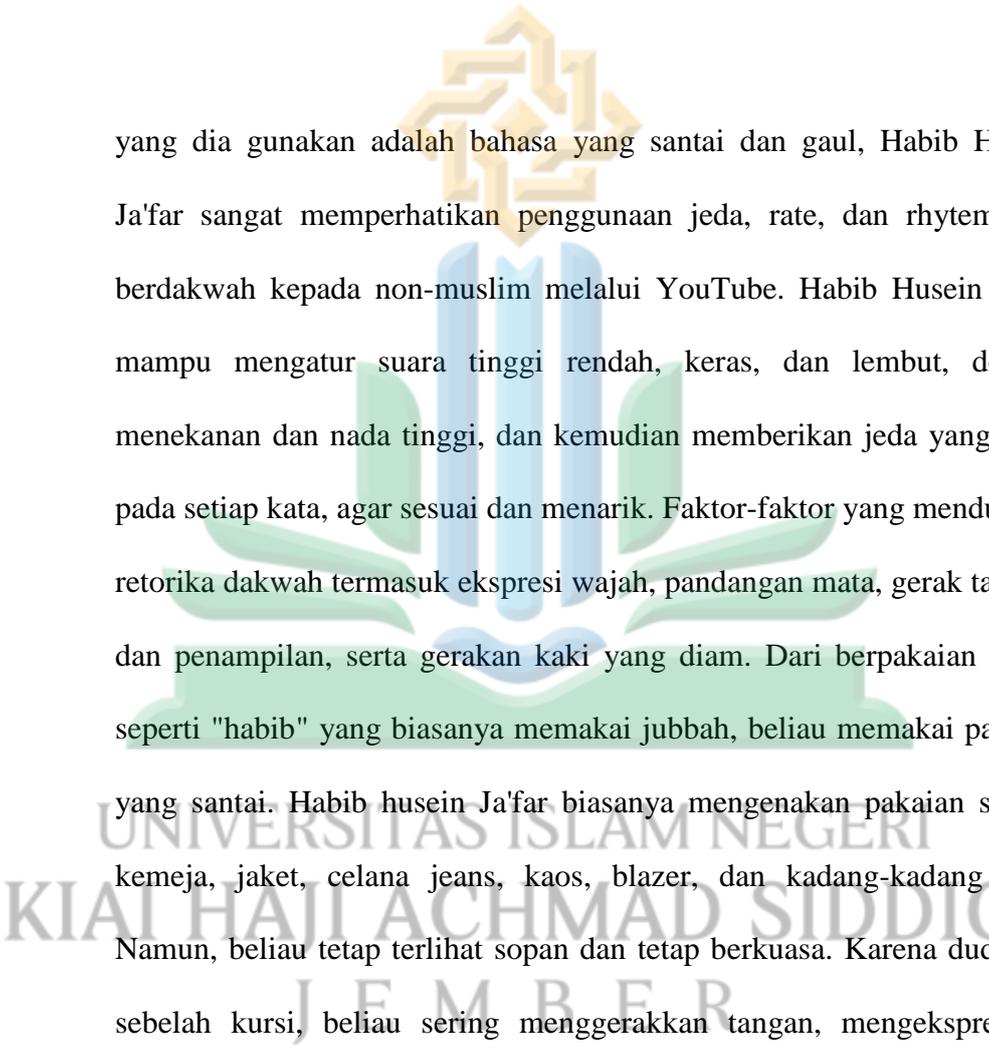
⁴⁰ Abdul Manan Nasution “*Retorika Dakwah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Upaya Menggerakkan Semangat Sedekah: Studi Tentang Ceramah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Youtube Daqu Channel*” (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2023) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/58553/>

membuat judul dengan relevan, provokatif, dan singkat. Bersifat informatif, persuasif, dan rekreatif merupakan tujuan dari ceramahnya. Evie Effendi kemudian menggunakan penjelasan, contoh, dan perulangan untuk membuat bahasan ceramahnya. Selanjutnya, dengan menarik perhatian pendengar dan menumbuhkan kredibilitas, dia membuka ceramahnya sesuai dengan teori Aristoteles. Dalam dakwahnya ini, Evie Effendi menggunakan gaya bahasa seperti Ta'lim, Tarbiyah, Tazkir, Tanbih, Targhib, Tabsyir, Tarhib, Inzar, Qashash, Riwayat, dan Amar, Nahi. Selain itu, dia menggunakan komedi seperti Exaggeration, Parodi, Barlesque, dan Belokan cepat.⁴¹

Persamaan dan perbedaan dalam penelitian ini adalah sebagaimana di lihat bahwa tentang retorika dakwah seorang da'i yang berada di youtube. Namun perbedaannya terletak pada da'i penelitian sebelumnya menggunakan objek Ustadz Evie Effendi sedangkan penelitian yang akan mendatang menggunakan objek Gus Iqdam. Dan perbedaan berikutnya terdapat pada tambahan kajian yang penelitian akan capai yaitu komunikasi persuasif.

6. Luluk Kholiqoh (2023) dalam Tesisnya yang berjudul “Retorika dakwah Habib Husain Ja'far kepada non muslim melalui Channel Youtube” penelitian kualitatif deskriptif dengan teknik analisis data yang di tawarkan oleh Moelong. Hasil dari penelitian ini adalah retorika dakwah dalam teori yang di tawarkan oleh Gorys keraf yakni Habib Husein Ja'far berdakwah dalam gaya tak resmi, percakapan, dan berdasarkan nada. Beliau menggunakan gaya sederhana, gaya bahasa mulia bertenaga, dan gaya menengah. Meskipun beliau menggunakan bahasa Indonesia namun

⁴¹ Mukhlis Atjep, dkk, “Retorika Dakwah Ustadz Evie Effendi Di Video Youtube”. Tabligh: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam Vol 4 <https://garuda.kemdikbud.go.id/documents/detail/1780269>



yang dia gunakan adalah bahasa yang santai dan gaul, Habib Husein Ja'far sangat memperhatikan penggunaan jeda, rate, dan rhytem saat berdakwah kepada non-muslim melalui YouTube. Habib Husein Ja'far mampu mengatur suara tinggi rendah, keras, dan lembut, dengan menekankan dan nada tinggi, dan kemudian memberikan jeda yang tepat pada setiap kata, agar sesuai dan menarik. Faktor-faktor yang mendukung retorika dakwah termasuk ekspresi wajah, pandangan mata, gerak tangan, dan penampilan, serta gerakan kaki yang diam. Dari berpakaian Tidak seperti "habib" yang biasanya memakai jubah, beliau memakai pakaian yang santai. Habib husein Ja'far biasanya mengenakan pakaian seperti kemeja, jaket, celana jeans, kaos, blazer, dan kadang-kadang peci. Namun, beliau tetap terlihat sopan dan tetap berkuasa. Karena duduk di sebelah kursi, beliau sering menggerakkan tangan, mengekspresikan wajahnya saat menyampaikan pesan, dan memfokuskan pandangan matanya, lebih sering menatap lawan bicaranya, dan kadang-kadang melirik kamera untuk mengucapkan salam kepada pelanggan onlinenya. Sebagai seorang ulama atau tokoh masyarakat muslim yang terpercaya, berwibawa, dan memiliki pengalaman yang cukup, beliau telah membangun etikanya. Selain daripada itu, beliau sangat menekankan atau mementingkan etika dan moral Islam didalam setiap tindakan dan ucapannya. Pathos, dalam konteks keutamaan dakwah, Habib Husein kerap kali membangkitkan empati dan kepedulian audiensnya terhadap sesama manusia. Dalam hal ini, Habib Husein Ja'far juga mendorong

lawan bicaranya untuk menunjukkan sikap saling menolong dan toleransi beragama. Logos Untuk dapat menyajikan kebenaran Islam serta mengajak orang lain untuk bisa memahaminya, Habib Husein menggunakan argumentasi yang didasarkan dari ajaran Islam serta kebenaran universal. Berdasarkan dalil dari Al-Qur'an dan Hadist, dia menyampaikan hujah yang kuat dalam dakwahnya.

Persamaan dan perbedaan pada penelitian yang akan mendatang terletak kajian tentang retorika, namun dengan teori yang berbeda namun ada kesamaan dalam kajian retorika. Perbedaannya terletak pada objek

da'i serta penelitian yang akan mendatang menambah teori tentang komunikasi persuasif.⁴²

7. Zida Zakiyatul Husna (2022) dalam Tesisnya yang berjudul “Kredibilitas Dan Retorika Dakwah Gus Kautsar” hasil dari penelitian ini menunjukkan Dalam membangun kredibilitasnya, Gus Kautsar menggunakan keahliannya dalam mengutip dalil-dalil dari Al-Qur'an, Hadits, atau kitab-kitab lain. Penyampaian dakwah yang baik mencakup menyampaikan suatu hal yang rasional dan logis dengan memberikan contoh-contoh peristiwa sesuai dengan materi yang disampaikan, tidak monoton dengan guyonan dan humor, takdzim, dan tidak menggurui dengan mengajak pendengar seperti berbagi. sementara retorika beliau dengan Ethos adalah kepercayaan, Phatos didalam dakwah Gus Kautsar terlihat dari cara penyampaiannya dengan bahasa yang sederhana,

⁴² Luluk kholiqoh, *Retorika dakwah Habib Husain Ja'far kepada non muslim melalui Channel Youtube* (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2023) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/59251/>

sehingga membuat pembicara mudah memahaminya dan menambahkan humor dalam dakwahnya. Dalam dakwah Gus Kautsar, "logos" berarti beliau memberikan cerita dan kisah yang relevan dengan topik dakwah dengan dalil dari Al-Qur'an, Hadits, atau kitab-kitab kuning.

Penelitian tersebut menggunakan pendekatan renomenologi kualitatif, yang di sajikan secara deskriptif, perbedaan dan persamaan yang dengan penelitian yang akan mendatang yakni sama-sama membahas retorika dakwah namun perbedaannya terletak pada objek yang diteliti.⁴³

8. Puput Sapinatunnajah (2023) dalam Tesisnya yang berjudul "Komunikasi Persuasif Dalam Konteks Dakwah Pendamping Sosial Pada Program Keluarga Harapan di Kota Tangerang" Hasil dari penelitian ini menunjukan teknik komunikasi dari Program pemerintah yaitu keluarga harapan di Kota Tangerang menggunakan teknik Say it with flowers. yang dikelompokkan kepada penerima bantuan sosial yaitu ibu rumah tangga, lansia dan anak-anak usia sekolah. Komunikasi pun dilakukan kepada instansi pemerintah karena ini berkaitan dengan sosialisai pada kegiatan pendamping agar terciptanya lingkungan yang kondusif antara pendamping dan instansi pemerintah. Sementara dalam konteks dakwahnya menggunakan dakwah bil hal, yakni dengan cara melakukan khitanan gratis.

⁴³ Zida Zakiyatul Husna, *Kredibilitas dan retorika gus kautsar* (Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022) <http://digilib.uinsa.ac.id/64480/>

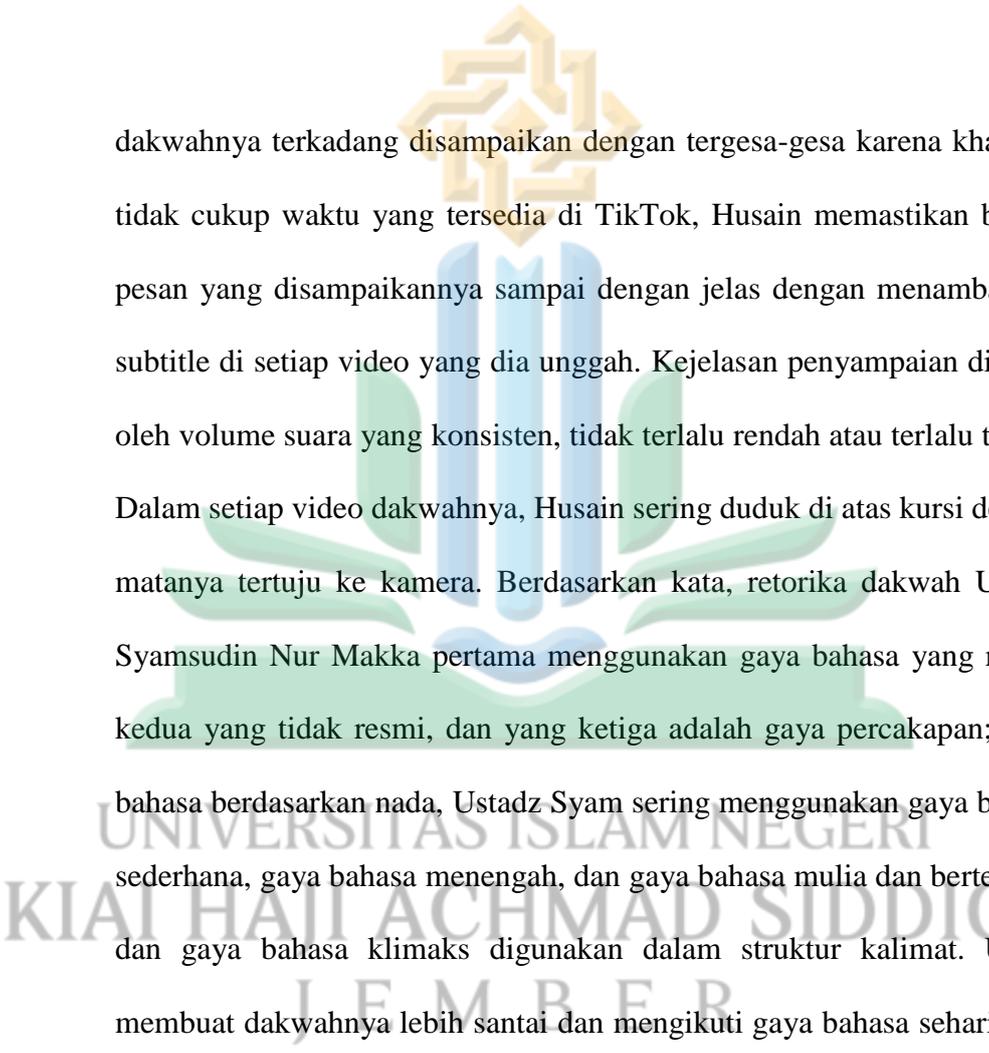
Adapun ke samaan penelitian ini dengan yang akan mendatang yakni sama-sama membahas focus tentang komunikasi persuasif dalam berdakwah perbedaannya terletak pada objek yang di teliti.⁴⁴

9. Unsiyatul Uyun (2024) dalam Tesisnya yang berjudul “Dakwah Digital Da’i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok” penelitian ini berfokus tentang retorika dakwah yang menggunakan teori aristoteles, persamaanya terletak pada kajian retorika perbedaanya adalah kajian komunikasi persuasif tidak terdapat dalam penelitian sebelumnya. Serta persamaan kedua terletak metode penelitian berjenis LibRARY research kualitatif. Perbedaannya ialah objek da’i dan media yang berbeda antara tiktok dan youtube.⁴⁵

Hasil dari penelitian ini menunjukkan dalam gaya bahasa berdasarkan kata, ustadz Husain sering menggunakan gaya bahasa tidak resmi dan gaya bahasa percakapan; dalam gaya bahasa berdasarkan nada, dia sering menggunakan gaya bahasa sederhana, bahasa yang mulia, dan bertenaga; dan dalam gaya bahasa berdasarkan struktur kalimat, dia sering menggunakan gaya bahasa klimaks. Gaya suara Husain Basyaiban saat menyampaikan dakwahnya di platform media sosial TikTok melibatkan kemampuan artikulasi dan intonasi yang baik. Meskipun

⁴⁴Puput sapinatunnajah, *Komunikasi Persuasif Dalam Konteks Dakwah Pendamping Sosial Pada Program Keluarga Harapan Di Kota Tangerang* (Tesis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2023) <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/73617>

⁴⁵ Unsiyatul Uyun “*Dakwah Digital Da’i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok*” (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2024) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/63498/>



dakwahnya terkadang disampaikan dengan tergesa-gesa karena khawatir tidak cukup waktu yang tersedia di TikTok, Husain memastikan bahwa pesan yang disampaikan sampai dengan jelas dengan menambahkan subtitle di setiap video yang dia unggah. Kejelasan penyampaian dibantu oleh volume suara yang konsisten, tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi. Dalam setiap video dakwahnya, Husain sering duduk di atas kursi dengan matanya tertuju ke kamera. Berdasarkan kata, retorika dakwah Ustadz Syamsudin Nur Makka pertama menggunakan gaya bahasa yang resmi, kedua yang tidak resmi, dan yang ketiga adalah gaya percakapan; gaya bahasa berdasarkan nada, Ustadz Syam sering menggunakan gaya bahasa sederhana, gaya bahasa menengah, dan gaya bahasa mulia dan bertenaga; dan gaya bahasa klimaks digunakan dalam struktur kalimat. Untuk membuat dakwahnya lebih santai dan mengikuti gaya bahasa sehari-hari, Ustadz Syam sering menggunakan gaya percakapan.

10. Rizalatul Khasanah (2022) dalam Tesisnya yang berjudul “Strategi Komunikasi Dakwah Di Media Online : Studi Komparatif Antara Kh Bahauddin Nursalim Dan Ustad Syafiq Riza Basalamah Pada Channel Youtube” penelitian ini berokus pada strategi dan efek dari dakwah Gus Baha dan Syafiq riza basalamah yang ada di channel youtube dengan metode penelitian kualitatif deskriptif. Serta memakai analisi media cyber yang di tawarkan oleh Nasrullah. Hasil dari penelitian ini ialah Di channel YouTube, KH Bahauddin Nursalim dan Ustadz Syafiq Riza Basalamah berbeda dalam strategi komunikasi dakwah mereka. KH Bahauddin Nursalim lebih suka menggunakan strategi persuasif, sedangkan Ustadz Syafiq Riza Basalamah lebih suka menggunakan strategi

informatif. Sama-sama menggunakan strategi di YouTube karena dianggap efektif dalam menyampaikan pesan dakwah, tetapi KH Bahauddin Nursalim menggunakan YouTube sebagai bukti kreatifitas santrinya, bukan sebagai media dakwah. Sementara itu, Ustadz Syafiq Riza Basalamah bersama tim kreatornya benar-benar menggunakan media sosial sebagai media dakwah, termasuk YouTube.

Komunikasi dari dakwah KH Bahauddin Nursalim dan Ustad Syafiq Riza Basalamah memiliki dampak positif kepada penonton penelitian. Ini berdampak pada pemahaman mereka tentang mereka masing-masing tentang KH Bahauddin Nursalim adalah sebagai tokoh ulama dari NU Ahlusunnah waljamaah sedang Ustadz Syafiq Riza Basalamah sebagai dari tokoh salafi. Sementara dampak perilaku dapat ditunjukkan, penggunaan media sosial seperti YouTube mungkin mendorong orang agar mengikuti nasihat serta isi pesan dakwah yang disampaikan oleh kedua da'i tersebut.⁴⁶

Perbedaan pada penelitian ini dengan yang akan mendatang terlihat jelas bahwa penelitian ini berfokus pada strategi penyampaian dan efek dari dakwah youtube sehingga pada analisis data menggunakan analisis media siber, sementara penelitian yang akan mendatang berfokus mengkaji retorika dakwah dan komunikasi persuasif yang terdapat dalam video dakwah Gus Iqdam di channel youtube sehingga analisis data yang di gunakan pada penelitian yang akan mendatang menggunakan analisis data model milles karena analisis data tersebut cocok untuk menjabarkan terkait retorika dakwah dan komunikasi

⁴⁶ Riszalatul Khasanah, *Strategi Komunikasi Dakwah Di Media Online : Studi Komparatif Antara Kh Bahauddin Nursalim Dan Ustad Syafiq Riza Basalamah Pada Channel Youtube*. (Tesis UIN Kiyai Haji Acmad Siddiq 2022) <http://digilib.uinkhas.ac.id/16414/>

persuasif yang terdapat di channel youtube Gus Iqdam Official. Persamaannya adalah terlihat pada konteks kegiatan dakwah virtual.

Tabel.2.1
Perbedaan dan persamaan

No	Nama	Judul	Fokus Penelitian		Orisinalitas
			Persamaan	Perbedaan	
1	Jufri Hasani	Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an (Studi Komparatif Makkiy Dan Madaniy	Sama-Sama melakukan focus terhadap studi komunikasi pesuasiaf	Perbandingan yang di gunakan penelitian sebelumnya adalah perspektif <i>Makkiy</i> dan <i>Madaniy</i> sedangkan penelitian yang mendatang fokus pada retorika dan komunikasi persuasif tokoh da'i	Dakwah Virtual : Retorika Dakwah Dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam Dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official
2	Erwan komara	Komunikasi persuasif dakwah Dr. Zakir naik	Sama sama Meneliti yang terkait dengan komunikasi persuasif	Objek da'i berbeda sedangkan penelitian yang akan mendatang menambah kajian terkait retorika	
3	Rif'atul Khoriyah Malik	Retorika Dakwah Ustadz Abdul Somad Dan Ustadz Adi Hidayat Di Channel youtube	Sama-sama meneliti tentang retorika dakwah	Perbedaannya terletak pada Penelitian yang akan mendatang menggunakan objek da'i yang berbeda, serta kajian komunikasi persuasif.	
4	Abdul Manan Nasution	Retorika Dakwah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Upaya Menggerakkan Semangat Sedekah: Studi Tentang Ceramah Ustadz Yusuf	Sama-sama menganalisi tentang kajian retorika dan komunikasi persuasif. Sumberdata berasal dari video ceramah di chanel youtube, metode penelitian	Perbedaannya terletak pada Chanel Youtube yang di teliti, serta objek da'i yang berbeda. Serta penggunaan teori yang berbeda.	

		Mansur Dalam Youtube Daqu Channel	dan analisis data yang sama.		
5	Atjep Mukhlis dan Acep Aripudin	dalam juralnya dengan judul Retorika Dakwah Ustadz Evie Effendi di Youtube	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan mendatang terletak pada tentang kajian Retorika dakwah yang di ditampilkan di media youtube	Perbedaannya terletak pada kajian tambahan yaitu komunikasi persuasif serta objek d'i yang berbeda.	Dakwah Virtual : Retorika Dakwah Dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam Dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official
6	Luluk kholiqoh	Retorika dakwah Habib Husain Ja'far kepada non muslim melalui Channel Youtube	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan mendatang terletak pada penelitian tentang retorika dakwah dan wacana di media siber oleh tokoh da'i	Perbedaannya terletak pada pada tokoh da'i, penelitian sebelumnya meneliti Habib Husain ja'far al Hadar sementara penelitian yang akan mendatang meneliti Gus Iqdam.	
7	Zida Zakiyatul Husna	Kredibilitas Dan Retorika Dakwah Gus Kautsar	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan mendatang terletak pada penelitian tentang retorika dakwah.	Perbedaannya terletak pada pada tokoh da'i. di tambah dengan focus kajian penelitian sebelumnya meneliti Kredibilitas dan retorika sementara penelitian yang akan datang meneliti Retorika dan komunikasi persuasif.	
8	Puput sapinatunnajah	Komunikasi Persuasif Dalam Konteks Dakwah Pendamping Sosial Pada Program	Persamaan penelitian sebelumnya dengan penelitian yang akan mendatang	Perbedaannya terletak pada pada objek yang diteliti.	

		Keluarga Harapan Di Kota Tangerang	terletak pada penelitian yang mengkaji komunikasi persuasif.		
9	Unsiyatul Uyun	Dakwah Digital Da'i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok	Persamaannya terletak pada kajian penelitian yakni retorika dan metode penelitian.	Perbedaannya terletak pada objek da'i dan media yang di gunakan,serta terdapat kekosongan tentang kajian komunikasi persuasif.	Dakwah Virtual : Retorika Dakwah Dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam Dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official
10	Rizalatul Khasanah	“Strategi Komunikasi Dakwah Di Media Online : Studi Komparatif Antara Kh Bahauddin Nursalim Dan Ustad Syafiq Riza Basalamah Pada Channel Youtube”	Persamaan dalam penelitian ini ialah dengan memperhatikan konteks dakwah virtual menggunakan youtube	Perbedaan nya adalah fokus kajian kajian yang di teliti penelitian sebelumnya mengkaji strategi dan efek dakwah dari kedua tokoh da'i, sementara penelitian yang akan mendatang mengkaji sebuah retorika dan komunikasi persuasif	Dakwah Virtual : Retorika Dakwah Dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam Dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official

B. Kajian Teori

1. Ruang Lingkup Retorika

a. Definisi Retorika

Retorika adalah cara berbicara atau membaca sesuatu. Berbicara berarti mengatakan sekumpulan kata yang disusun dalam bentuk kalimat kepada seseorang ataupun kelompok orang, dengan bertujuan tertentu, seperti memberi tahu, mendorong, atau menghibur. Allah telah memberikan keterampilan khusus ini kepada manusia. Menurut Hendrikus dalam Suisyanto (2020), Karena berbicara sangat terkait dengan bahasa, orang yang meliputi penyampaian serta mengungkapkan dari pikiran, gagasan, dan pendapat mereka kepada orang lain hanya bisa dipahami jika mereka menggunakan bahasa yang sama.⁴⁷ Dalam buku *Modern Rhetoric*, Retorika adalah seni menggunakan bahasa secara efektif, menurut Cleant Brooks dan Robert Penn Warre, oleh karena itu, Retorika ialah tindakan untuk menarik perhatian orang dengan berbicara dengan fasih, terutama saat berbicara di depan umum.⁴⁸

Retorika, menurut Aristoteles, adalah seni persuasi atau mempengaruhi *the art of persuasion*. Teknik dari seni berbicara atau retorika adalah ilmu berbicara di depan umum. Teori retorika Aristoteles berpedoman pada dua asumsi berikut: asumsi pertama pembicara publik adalah bahwa hubungan antara pembicara dan

⁴⁷ Suisyanto, *Retorika Dakwah dalam Perspektif Al-Quran* (Samudra Biru , 2020),20

⁴⁸ Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Amzah),171

audiens harus dikenali dalam konteks berbicara di depan umum karena pembicara publik yang efektif menggunakan sejumlah bukti internal dari presentasinya.⁴⁹ Asumsi yang kedua yakni adanya bukti retorik yang meliputi tiga unsur yaitu logika (logos), emosi (pathos), dan etika atau kredibilitas (ethos) Oleh karena itu, da'i harus menyertakan beberapa bukti dalam dakwahnya. Bukti yang dimaksud berkaitan dengan strategi persuasi ethos, pathos, dan logos.⁵⁰

1) *Ethos* (Etika atau kredibilitas)

Menurut (Higgins & Walker, 2012) dalam (Sanjaya, 2017)

Ethos mengacu pada personal atau proyeksi karakter dari komunikator. Ethos meliputi kredibilitas dan kepercayaan untuk meyakinkan orang-orang yang diajak berkomunikasi. Beberapa karakter yang melekat pada ethos adalah *similitude* (kesamaan dengan orang lain), *ingratiation* (Integritas), *deference* (rasa hormat), *expertise* (keahlian), *self-criticism* (kritik pada diri sendiri), *inclination to succeed* (kecenderungan untuk sukses), dan *consistency* (konsistensi).⁵¹ Di sini, kita harus dapat menunjukkan kepada audiens kekayaan informasi kita, integritas kita, dan kedudukan kita yang terhormat. Moralitas, karakter, dan wawasan

⁴⁹ Rifqi Nadhmy Dhia dkk, *analisis retorika aristoteles pada kajian ilmiah media Sosial dalam mempersuasi publik* (LINIMASA : JURNAL ILMU KOMUNIKASI VOL 4 2021), 85 <https://journal.unpas.ac.id/index.php/linimasa/article/view/3530>

⁵⁰ Rifqi Nadhmy Dhia dkk, *analisis retorika aristoteles pada kajian ilmiah media Sosial dalam mempersuasi publik* (LINIMASA : JURNAL ILMU KOMUNIKASI VOL 4 2021), 85 <https://journal.unpas.ac.id/index.php/linimasa/article/view/3530>

⁵¹ Andika Sanjaya dkk, *Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur* (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

kita harus menarik, karena Ethos mengacu pada karakter yang komunikator ingin untuk tampilkan. Pesan nonverbal seperti tampilan fisik, reputasi, cara menyampaikan pembicaraan masuk dalam strategi ethos.⁵² Aristoteles mengembangkan kembali komponen dari ethos dalam tiga hal yaitu *good competence* (kompetensi baik), *good moral character* (karakter moral dengan baik), dan *goodwill* (kehendak, tujuan yang baik).⁵³

2) *Pathos* (Emosi)

Pathos mengacu pada suatu perasaan audiens sebagai efek dari persuasif. *Pathos* dapat membangkitkan emosi khalayak, semisal kebahagiaan, kesedihan, kepuasan, kasihan, dan ketakutan. Untuk mempersuasif khalayak, komunikator terkadang menggunakan bahasa metafora.⁵⁴ Suasana pidato yang menarik minat atau kehendak audiens disebut sebagai *pathos*. Komunikator menggunakan kualitas seperti keadilan, kejujuran, semangat, kebaikan, dan pengetahuan untuk membangkitkan perasaan dan empati audiens.⁵⁵

Pembicara harus membangun hubungan emosional yang kuat dengan audiens dengan benar-benar terhubung dengan mereka pada

⁵² Demirdögen, Ü. D. *The Roots of Research in (Political) Persuasion: Ethos, Pathos, Logos and the Yale Studies of Persuasive Communications*. International Journal of Social Inquiry, (2010) 191 <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/164133>

⁵³ Latifah Tamila, "Retorika Dakwah Ning Sheila Hasina Dalam Konten Suara Muslimah Di Kanal Youtube Nu Online" (Uin Syarif Hidayatullah Jakarta, 2023). 21

⁵⁴ Andika Sanjaya dkk, Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika *Pathos* dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

⁵⁵ Demirdögen, Ü. D. *The Roots of Research in (Political)....*, 192

tingkat yang dalam. Pembicara harus memancarkan kepercayaan diri dan memiliki keyakinan penuh pada pesan yang dia sampaikan. Ini untuk memastikan bahwa pesan akan memiliki dampak terbesar pada hati pendengar. Tugas selanjutnya bagi pembicara adalah menanamkan sedikit harapan. Orang yang penuh harapan biasanya antusias melakukan tugas-tugas yang diperlukan untuk mencapai tujuan mereka. Terakhir, Pembicara dengan mengungkapkan kasih sayang. Definisi kasih sayang adalah sikap penuh kasih dan hormat terhadap semua ciptaan Allah, termasuk benda mati dan makhluk

hidup lainnya. Kesukaan ini adalah hasil dari kode moral yang tinggi.⁵⁶

3) Logos (Logika)

Logos mengacu pada kejelasan dan integritas argumen. Logos diidentifikasi dengan beberapa indikator seperti *argumentation* (argumentasi), *logic* (logika), *warrants* (jaminan), *justifications* (kebenaran), *claims* (klaim), *data evidence* (bukti), dan *examples* (contoh) (Higgins & Walker, 2012).⁵⁷ Menurut Abidin, logos dapat didefinisikan sebagai pilihan kata atau ekspresi yang sesuai yang dibuat oleh pembicara, yang berarti menyampaikan pesan yang jelas dan contoh spesifik kepada audiens. Logos adalah pendekatan

⁵⁶ Unsiyatul Uyun “Dakwah Digital Da’i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok” (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2024) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/63498/>

⁵⁷ Andika Sanjaya dkk, Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

persuasif yang menggunakan argumen kuat untuk mendukung klaim atau hasil persuasif. Memberikan contoh atau contoh spesifik dari argumen yang diberikan sangat penting dalam menyangkal argumen itu.⁵⁸

Ketika menyampaikan informasi, seseorang (Da'i) harus dapat memberikan argumen yang meyakinkan dari sudut pandang logis, data yang dapat diandalkan yang tidak membingungkan, dan materi yang komprehensif dan mendalam yang belum dapat dimengerti. Di sini, kita akan menggunakan bukti atau bahan yang sangat mirip dengan bukti untuk membujuk audiens (mad'u).

b. Jenis Retorika

Salah satu subdisiplin ilmu bahasa atau linguistik, khususnya ilmu tentang bina bicara, adalah retorika. Beberapa jenis retorika termasuk dalam subdisiplin ilmu sebagai berikut:

1) Monologika

Jika seseorang berbicara secara monologika, itu berarti hanya ada satu orang yang berbicara. Contoh monolog termasuk pidato, kata sambutan, kuliah, makalah, ceramah, dan deklamasi.

2) Dialogika

Beberapa bentuk utama dialogika adalah diskusi, tanya jawab, perundingan, percakapan, dan debat. Dialogika juga

⁵⁸ Abidin, *Pengantar Retorika* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013).17

merupakan seni berbicara secara dialogik di mana dua orang atau lebih berbicara atau berpartisipasi dalam satu proses pembicaraan.

Retorika sebenarnya lebih dari sekadar berbicara di depan umum. Ini adalah gabungan bahasa dan pengetahuan atau metode persuasif untuk meyakinkan orang banyak melalui pendekatan persuasif. Pertimbangan lain yang harus diperhatikan oleh seorang orator adalah kemampuan mereka untuk berpikir logis.⁵⁹

c. Fungsi Retorika Dan Tujuan Retorika

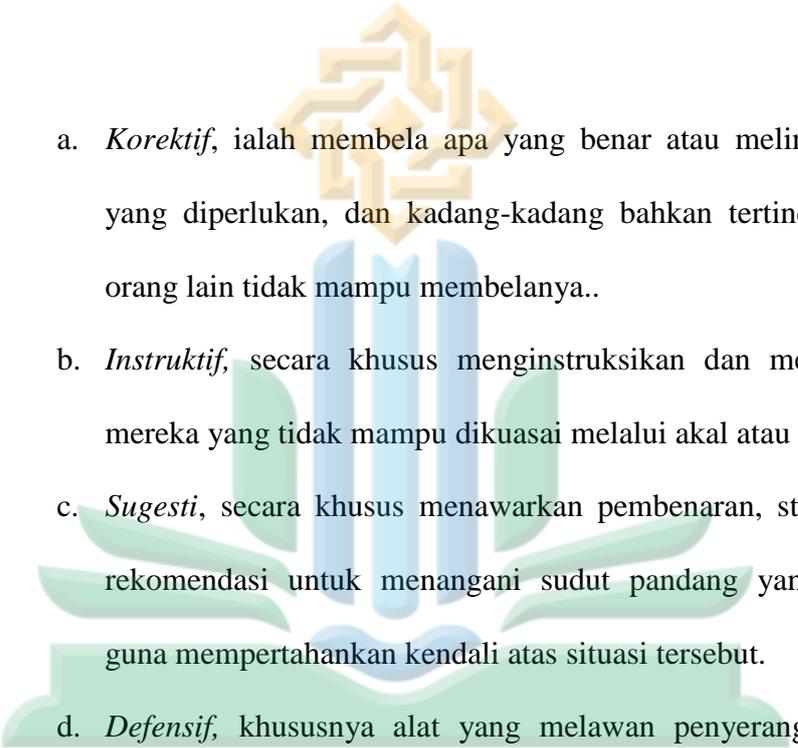
Sunarto mengatakan bahwa retorika memiliki beberapa fungsi, yaitu positif, normatif, dan khusus. Fungsi positifnya adalah sebagai ilmu yang dapat memberikan pemahaman yang baik tentang segala hal tentang retorika yang berguna untuk kegiatan bertutur. Fungsi normatifnya adalah mengajarkan cara bertutur, dan fungsi khususnya adalah mengajarkan bagaimana melakukan persiapan, membuat kerangka tutur, dan melakukan segala hal yang terkait dengan bertutur.⁶⁰

Fungsi dari retorika menurut menurut filsaf Yunani Aristoteles dalam Sunarto.⁶¹ mengatakan terdapat empat fungsi di antaranya sebagai berikut:

⁵⁹ MS Udin, *Retorika dan Narasi Dakwah bagi Pemula* (Sanabil 2019),3.

⁶⁰ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 24.

⁶¹ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 23

- 
- a. *Korektif*, ialah membela apa yang benar atau melindungi apa yang diperlukan, dan kadang-kadang bahkan tertindas karena orang lain tidak mampu membelanya..
- b. *Instruktif*, secara khusus menginstruksikan dan membimbing mereka yang tidak mampu dikuasai melalui akal atau penalaran.
- c. *Sugesti*, secara khusus menawarkan membenaran, strategi, dan rekomendasi untuk menangani sudut pandang yang berbeda guna mempertahankan kendali atas situasi tersebut.
- d. *Defensif*, khususnya alat yang melawan penyerang sehingga pertahanan bisa berubah menjadi bentuk pertahanan.

Lebih tepatnya, retorika mempunyai tiga tujuan. Agar dapat menggunakan retorika dengan benar untuk mempengaruhi orang lain, pertama-tama retorika harus memberikan gambaran yang komprehensif dan mudah dipahami tentang bahasa manusia, komunikasi, interaksi, dan semua karakteristik manusia lainnya. Kedua, ia menawarkan penjelasan mendalam tentang bahasa dan instrumen yang tersedia untuk pengorganisasian tuturan. Ketiga, membantu pengkhotbah dalam memilih frasa atau ucapan retorik. Selain itu, ini memberikan ringkasan tentang cara mengamati dan mengevaluasi tema pidato untuk analisis mendalam.⁶²

⁶² Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 22-23.

Tujuan retorika menurut Sunarto,⁶³ ia juga mengatakan bahwa tujuan retorika bisa dibedakan menjadi kedalam tiga bagian, di antaranya sebagai berikut:

- a. Secara Informatif: Tujuan retorika informatif adalah agar mad'u lebih mengetahui pesan yang disampaikan sehingga mereka dapat menafsirkannya sesuai makna sebenarnya atau ada kesamaan pemahaman di antara mereka..
- b. Secara rekreasional: Retorika harus tetap menyampaikan ide-ide yang jujur secara moral dan optimis sambil tetap berusaha menghibur Mad'u. Dengan kata lain, paket tersebut harus lebih lucu ketika menyampaikan pesan yang terkontrol.
- c. Persuasif: Tujuan dari persuasi retorik adalah untuk memungkinkan orang memahami dan melaksanakan substansi pesan, serta membuat orang percaya pada diri mereka sendiri tanpa perlu adanya paksaan.

d. Metode Penyampaian Retorika Dakwah

1) Metode Naskah

Waktu mungkin menjadi faktor dalam proses pengembangan rencana dakwah. Memberikan ceramah berdasarkan naskah membutuhkan banyak bakat. Oleh karena itu, pendekatan ini biasanya menggunakan naskah, aturan, atau ringkasan pesan

⁶³ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk*, 35.

dakwah yang berbasis ceramah.⁶⁴ Dengan menggunakan pendekatan naskah, kadang-kadang disebut sebagai metode membaca, seorang penda'i membacakan teks atau naskah dengan suara keras. Selain itu, kategori pendekatan ini mencakup penggunaan buku atau kitab suci. Namun, membawah teks atau metode naskah tidak diperlukan jika hanya membawah catatan kecil dan ucapan penghormatan.⁶⁵

2) Metode Menghafal

Menyampaikan ceramah yang panjang dan rumit dari ingatan, bersama dengan penggunaan retorika yang tepat, adalah prestasi da'i yang paling terkenal. Tidak biasa bagi seorang da'i untuk menghafal teks saat ini, tetapi sebagian besar teks sudah dihafal dan tertanam dalam ingatan. Oleh karena itu, teknik ini lebih berfokus pada daya ingatan.⁶⁶ Sunarto menyatakan bahwa teknik menghafal biasanya melibatkan persiapan gagasan secara tertulis sebelum ceramah. Metode menghafal ini melibatkan menulis konsep atau ide dalam kerangka materi yang terstruktur secara bertahap, yang kemudian dapat dipahami dan dihafalkan. Setelah itu, materi dan ide yang telah dipahami dan dihafal akan diberikan kepada mad'u.⁶⁷

⁶⁴ Stephen E Lucas, *The Art of Publik Speaking* (New York: McGraw-Hill, 2012), 295.

⁶⁵ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 47.

⁶⁶ Stephen E Lucas, *The Art of Publik Speaking* (New York: McGraw-Hill, 2012), 296.

⁶⁷ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju.....*, 49.

e. Gaya Retorika Dakwah

Pendekatan retorik dalam dakwah sangat penting untuk mencapai pesan yang kohesif dan meyakinkan. Ketiga gagasan tersebut adalah empati terhadap Mad'u guna membangun hubungan batin dengannya, etika yang ditunjukkan oleh karakter da'i, dan penggunaan bahasa yang menarik.⁶⁸ Penjelasan tersebut dapat dirangkum menjadi tiga aspek yaitu, gaya suara, gaya bahasa dan gaya gerak.

1) Gaya Suara

Suara da'i sepanjang pidatonya tentu mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pandangan mad'u. Karena mahasiswa tertarik pada dosen yang suaranya bagus dan lembut, gaya suara sangat penting dalam perkuliahan karena alasan ini saja.⁶⁹ Aisyah berpendapat bahwa keefektifan sebuah ceramah bergantung pada kemampuan khatib dalam mengemas dan menyampaikan materi secara efektif.⁷⁰ Hasilnya, gaya vokal menjadi indikator keberhasilan. Para pendai perlu menyadari sejumlah aspek dalam gaya suara retorik, seperti berikut ini.:

- a) *Pitch*, Suara tinggi dan rendah seorang da'i saat berceramah dikenal sebagai pitch. Menurut Sulistyani dan Zainal, ada empat katagori untuk tangga nada ketika istilah ini diqiyaskan dengan ilmu musik. Pertama, nada nomor empat mewakili

⁶⁸ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk*, 46.

⁶⁹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*....., 76-77.

⁷⁰ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Aja*.....,77.

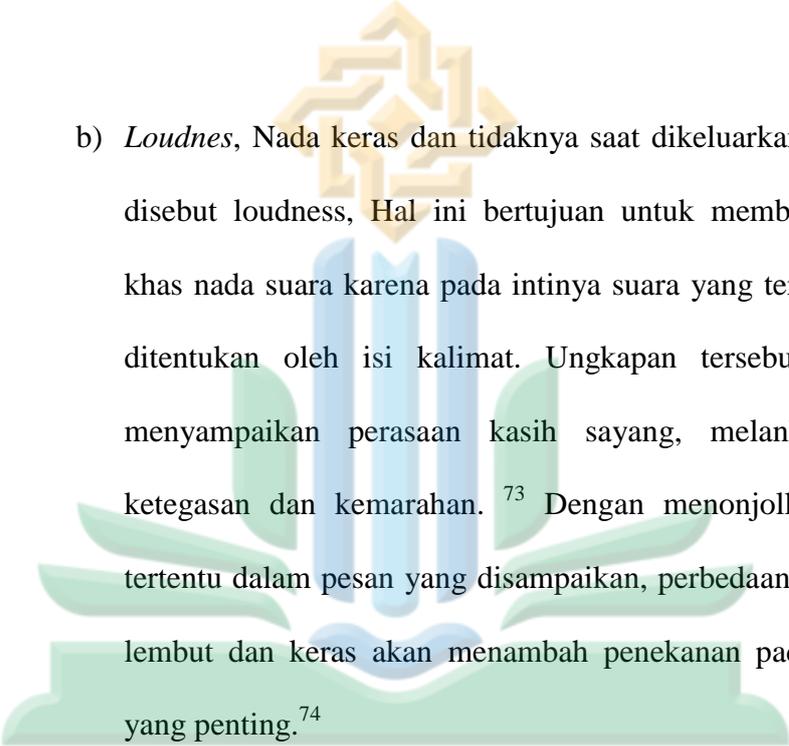
nada yang paling keras dan tertinggi. Kedua, nada tinggi bertanda tiga sering kali tegas. Ketiga, angka dua sering kali menunjukkan nada sedang yang datar. Keempat, nada lembut yang ditunjukkan oleh simbol 1, yang biasanya merupakan suara orang pada umumnya. Ada beberapa nada dalam bahasa nada, tetapi ini adalah lima jenis nada utama:

- Nada naik atau tinggi diberi tanda naik keatas (/)
- Nada datar diberi dengan tanda (-)
- Nada turun atau rendah diberi dengan tanda garis menurun (\)
- Nada yang turun naik di beri dengan tanda(v)
- Nada yang naik turun di beri tanda dengan (^).⁷¹

Ketika seorang pendakwah menggunakan Pitch up, menurut Sunarto, biasanya suasana hatinya sedang buruk, yaitu gelisah atau gembira. Sebaliknya, seorang pengkhotbah biasanya menggunakan nada menurun untuk membangkitkan emosi positif seperti kebahagiaan, cinta, dan kesedihan. Sebaliknya, mereka sering kali menciptakan lingkungan yang membosankan sebagai upaya untuk menimbulkan rasa bosan. Nada meninggi dan menurun, terkadang disebut infleksi, biasanya menunjukkan semangat, optimisme, dan antusiasme.⁷²

⁷¹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 79.

⁷² Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 75.



b) *Loudnes*, Nada keras dan tidaknya saat dikeluarkan seseorang disebut loudness, Hal ini bertujuan untuk membedakan ciri khas nada suara karena pada intinya suara yang tercipta harus ditentukan oleh isi kalimat. Ungkapan tersebut mungkin menyampaikan perasaan kasih sayang, melankolis, atau ketegasan dan kemarahan.⁷³ Dengan menonjolkan konsep tertentu dalam pesan yang disampaikan, perbedaan suara yang lembut dan keras akan menambah penekanan pada sesuatu yang penting.⁷⁴

c) *Pause*, Sebuah jeda dalam percakapan disebut pauze. Dalam situasi ini, pause membantu mengontrol ide pembicara sehingga pesan dapat disampaikan dengan cara yang teratur. Ketika seorang orator berhenti saat berbicara, mereka sering kali menggunakan istilah seperti "ehh", "emm", dan seterusnya. Ada dua jenis jeda: penuh dan sementara. Biasanya, mereka dapat dikenali dari persendiannya yang dalam, yang menandai pemisahan antar suku kata. Secara umum, tanda (+) diberikan pada sendi dalam yang berfungsi sebagai batas silabel, sedangkan sambungan yang batasnya lebih besar dari suku kata adalah sambungan luar. Dalam hal ini, dapat dibagi menjadi tiga kategori, termasuk:

⁷³ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 79-80.

⁷⁴ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 80

- Dalam frasa, garis tunggal (/) digunakan untuk menandai jeda di antara kata.
- Sebuah garis miring ganda (//) ditempatkan sebagai tanda di antara kata-kata dalam klausa.
- Dalam wacana, garis silang (#) digunakan untuk menandai jeda antara kalimat.⁷⁵

Sunarto menyatakan bahwa pause merupakan penghentian suatu bunyi, dimana da'i biasanya mengeluarkan bunyi dengan kata "eh", "anu", dan "apa namanya" di dalam jeda atau berhenti.

Sudah jelas bahwa suara tersebut bisa mengganggu pendengaran dari mad'u, dan bahkan kata ini tidak membantu; namun, mad'u sering mendengarkan suara ini saat mendengarkan ceramah.⁷⁶

2) Gaya bahasa

Dalam keadaan seperti itu, gaya bicara seorang pendai dapat menjadi ciri yang menentukan siapa dia. Oleh karena itu, untuk memikat hati orang mad'u dan menyampaikan maksudnya, seorang da'i harus menggunakan bahasa yang baik, relevan, dan menarik..⁷⁷ Ini adalah beberapa kategori gaya Bahasa sebagai berikut:

⁷⁵ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 81

⁷⁶ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 75.

⁷⁷ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk*,71–72.

1) Gaya Bahasa Pemilihan Kata

Dakwah seorang da'i akan efektif jika ia meyakinkan, tegas, jelas, dan memikat. Meskipun demikian, penyampaian pesan tidak boleh tegang, berlarut-larut, atau tidak menyenangkan. Oleh karena itu, bahasa dibagi menjadi tiga kategori, yang meliputi.⁷⁸

a) *Gaya bahasa resmi* Bahasa resmi sering kali bernada lebih lembut dan mematuhi pedoman EYD.⁷⁹ Biasanya digunakan pada acara resmi atau formal, seperti seminar, kepresidenan, dan sebagainya.

b) *Gaya bahasa tidak resmi* Gaya bahasa tidak resmi lebih konservatif karena biasanya digunakan di acara tidak resmi atau non-formal dan tidak selalu menggunakan kaidah EYD.. dan Karya tulis atau artikel sering menggunakan gaya bahasa ini, sehingga lebih fleksibel.⁸⁰

c) *Gaya Bahasa Percakapan* Jenis Percakapan jenis ini lebih cenderung menggunakan gaya yang populer dan lebih menciptakan dialog dengan lawan bicara atau mad'u. Beberapa contoh gaya percakapan ini antara lain penggunaan kosakata yang tidak standar, kata atau bahasa asing, frasa pendek yang menawan, dan bahasa yang lugas.⁸¹

⁷⁸ Joko Indro Cahyono Dwijonegoro Suwarno, *Seni Pidato Publik: Praktis Akademis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2020), 81

⁷⁹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 72-73.

⁸⁰ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 72-73.

⁸¹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar....*, 73.

2) Gaya Bahasa Berdasarkan Nada

Menurut Aziz dalam Ibrahim, ada tiga jenis gaya bahasa berdasarkan nada: gaya bahasa dengan nada sederhana, gaya bahasa dengan nada menengah, dan gaya bahasa dengan nada mulia dan bertenaga.⁸² Oleh karena itu, berdasarkan nada, bahasa dapat dibagi menjadi tiga kategori, yang termasuk yang berikut.:

a. *Gaya Sederhana* adalah gaya bahasa yang karena nadanya lebih sopan, lebih cenderung memberikan arahan, ajakan, dan tuntutan. Ini adalah istilah yang bisa digunakan oleh seorang

da'i untuk mengajak masyarakat beribadah dan sejahtera.⁸³

b. *Gaya Mulia dan Bertenaga*, Gaya ini juga menggunakan daya lekat yang luhur dan megah dalam berekspresi terhadap Mad'u. Sang da'i mungkin akan semakin memberikan pelajaran moral kepada orang mad'u dengan menggunakan ungkapan-ungkapan indah ini untuk menggugah dan menggugah emosi mereka.⁸⁴

c. *Gaya Menengah*, Mayoritas penggunaan bahasa tingkat menengah bersifat baik hati, dan menyenangkan dengan jumlah humor yang tepat. Bahasa seperti ini lebih cenderung menumbuhkan lingkungan yang gembira dan tenteram.⁸⁵

⁸² Malik Ibrahim, *Komunikasi persuasif dalam retorika dakwah Gus Baha pada channel Youtube NU Online* (Tesis UIN Walisongo, Semarang 2022), 54. <https://eprints.walisongo.ac.id/id/eprint/19209/>

⁸³ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....* 72-73.

⁸⁴ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 74.

⁸⁵ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 75.

3) Gaya Bahasa Berdasarkan Struktur Kalimat

a) *Gaya Bahasa Klimaks*, ialah gaya yang selalu menggabungkan ide-ide yang meningkat secara bertahap dari ide yang sebelumnya. Pada saat itu, informasi yang paling penting disajikan di bagian atas, sedangkan informasi sebelumnya hanya diperlukan.⁸⁶ bahasa klimaks adalah semacam gaya bahasa yang mengandung urutan-urutan pikiran yang setiap kali meningkat kepentingannya dari gagasan-gagasan sebelumnya.⁸⁷

b) *Antiklimaks*, ialah yang berlawanan dengan gaya bahasa klimaks, ide-ide yang lebih penting dijelaskan terlebih dahulu daripada yang kurang penting.⁸⁸ antiklimaks merupakan gaya bahasa yang mengurutkan gagasan yang terpenting terlebih dahulu kemudian gagasan penunjang.⁸⁹

c) *Paralelisme*, Merupakan gaya bahasa yang berusaha mencapai kesejajaran dengan menggunakan kata-kata atau frasa-frasa yang menduduki fungsi yang sama dalam bentuk kalimat yang sama.⁹⁰ fungsi yang sama ditampilkan dengan cara yang

⁸⁶ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 76.

⁸⁷ Keraf, Sonny. *Etilm Bisnis Tuntutan dan Relevansinya*. (Yoglak: Pustaka Filsafa 2009), 129

⁸⁸ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 76.

⁸⁹ Keraf G. *Diksi dan Gaya Bahasa*. (Jakarta: PT. Gramedia 2006), 125

⁹⁰ Keraf G. *Diksi dan Gaya Bahasa.....*, 126

sebanding. Namun, kalimat tersebut akan terlihat kaku dan bahkan mati bila diucapkan terlalu sering.⁹¹

d) *Antitesis*, Merupakan suatu gaya bahasa yang didalamnya mengandung gagasan yang berlawanan dengan menggunakan kelompok kata yang berlawanan atau bertentangan.⁹² konsep atau pemikiran seorang penda'i secara inheren bertentangan satu sama lain.⁹³

e) *Repetisi*, merupakan perulangan bunyi, suku kata, kata atau bagian kalimat yang dianggap penting sehingga menimbulkan

kesan estetik sesuai dengan konteks yang sesuai.⁹⁴

Pengulangan suatu bunyi atau ucapan, dari suku kata, dan Sebagian besar orang percaya bahwa pengulangan ini sangat penting, jadi sangat penting untuk membuatnya jelas.⁹⁵

3) Gaya Gerak

a) Sikap Badan

Saat seorang komunikator atau da'i berbicara, mereka melakukan sikap badan, yang dapat berupa gerakan tubuh seperti duduk, berdiri, dan berjalan. Setiap gerakan yang dilakukan akan memengaruhi makna dan efektivitas

⁹¹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 76-77.

⁹² Keraf G. *Diksi dan Gaya Bahasa*. (Jakarta: PT. Gramedia 2006), 126

⁹³ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 77.

⁹⁴ Keraf G. *Diksi dan Gaya Bahasa.....*, 127

⁹⁵ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 77.

ceramah.⁹⁶ Selain itu, perspektif badan dapat digunakan untuk mengisyaratkan, mendeskripsikan, dan menegaskan sikap dan perasaan seseorang.⁹⁷

b) Penampilan dan Pakaian

Cara seorang da'i menampilkan diri dan bahasa tubuhnya selama proses penyampaian disebut penampilan. Sebaliknya, penampilan mengacu pada postur tubuh, cara berbicara, dan bahasa tubuh yang digunakan seorang pengkhotbah. Ketika datang ke hadapan mad'u, penting untuk berpenampilan baik

dan berpakaian yang pantas, karena hal-hal tersebut sangat berpengaruh terhadap kesediaan mad'u untuk menerima dakwah. Oleh karena itu, sangat penting bagi seorang da'i untuk memperhatikan hal ini.⁹⁸

c) Ekspresi Wajah dan Gerak Tangan

Ekspresi wajah seorang da'i saat berbicara sangat penting untuk membantu penonton memahami pesan dakwahnya. Oleh karena itu, ekspresi wajah adalah ekspresi wajah yang didasarkan pada ucapan dan suasana saat itu. Namun, gerakan tangan membantu memahami konsep.⁹⁹

⁹⁶ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 82.

⁹⁷ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 80.

⁹⁸ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 82.

⁹⁹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku*82-83

d) Pandangan Mata

Salah satu bentuk penghormatan dan penghargaan yang diberikan seorang da'i kepada mad'unya adalah dengan pandangan mata. Mad'u akan sangat bahagia karena da'inya menghormati dan memperhatikan mereka. Selain itu, sudut pandang mata ini menarik perhatian pendengar menggunakan sinyal komunikasi.¹⁰⁰

2. Ruang Lingkup Dakwah

a. Pengertian Dakwah

Dakwah secara umum ialah menyampaikan pesan kepada umat Islam tanpa terbatas pada waktu, tempat, media, atau metode. Ini karena penyampaian dakwah akan menyesuaikan dengan keadaan dan kondisi orang yang mendengarkannya.¹⁰¹

Untuk mencapai tujuannya, dakwah merupakan suatu proses yang mengarah pada kebaikan sekaligus ajakan atau seruan kepada kebaikan dan yang lebih baik. Dakwah, di sisi lain, bertujuan untuk mengubah prinsip-prinsip teologis yang mendasar dan memajukan pemahaman masyarakat tentang serangkaian prinsip-prinsip moral. Ada beberapa segi dakwah yang tidak dapat dipisahkan, seperti isi

¹⁰⁰ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar....*, 83

¹⁰¹ Ark Abdul Fatah, Ahidul Asror, *Strategi Dakwah Majelis Dzikir dan Sholawat El Muhibbindalam Menyebarkan Pesan Dakwah melalui Kesenian Hadrahpada Masyarakat KelurahanBaratan Kecamatan Patrang Kabupaten Jember*, (Jurnal ICON Vol 1 No. 2 2022), 133 <https://icon.uinkhas.ac.id/index.php/icon/article/view/11>

dan wujud, substansi dan wujud, pesan dan teknik penyampaian, serta hakikat dan metode.¹⁰²

Menurut etimologi, istilah dakwah berasal dari bahasa Arab dalam bentuk masdar, yaitu da'a, yad'u, dan da'watan, yang berarti mengajak, memanggil, menyeru, dan mengundang.⁴⁷ Sedangkan terminologi, banyak tokoh dan ilmuwan yang memaknai arti dakwah antara lain:

- 1) Profesor Dr. Ahidul Asror, Dakwah adalah upaya terus-menerus untuk menerapkan ajaran Islam ke semua aspek kehidupan manusia dengan tujuan mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.¹⁰³
- 2) Menurut Syekh Muhammad Abduh, Dakwah kewajiban setiap muslim untuk mengajarkan kebaikan dan menjauhi keburukan kepada orang lain.¹⁰⁴
- 3) K.H. M. Isa Anshari, dakwah ialah Menyebarkan berita tentang Islam dan mengajak orang lain untuk memeluk dan menganut nilai-nilainya dikenal dengan istilah dakwah.
- 4) Menurut Ki M.A. Mahfoeld, tujuan dakwah adalah untuk menyengol hati nurani seseorang ke arah Allah SWT. Sifat dakwah yang luas membuat semakin banyak individu yang berkomitmen kembali pada jalan Allah SWT.

¹⁰² Wahyu ilahi, *Komunikasi Dakwah*, (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2013), 17.

¹⁰³ Ahidul Asror, *Paradigma Dakwah Konsepsi Dan Dasar Pengembangan Ilmu*, (Yogyakarta:LKiS, 2018), 14.

¹⁰⁴ Wahidin Saputra, *Pengantar Ilmu Dakwah* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2012), 02

5) Quraish Shihab: Dakwah adalah seruan untuk memperbaiki keadaan manusia dan masyarakat secara keseluruhan. Tujuan dari tindakan ini adalah untuk mencapai tujuan yang lebih umum sejalan dengan perkembangan zaman yang semakin pesat.¹⁰⁵

Beberapa kata mendefinisikan dakwah, yaitu ta'lim, tadzkir, dan tashwir. Ta'lim berarti mengajar, untuk tujuan meningkatkan pengetahuan yang diajarkannya, tadzkir memiliki arti mengingatkan, yang tujuannya untuk memperbaiki kesalahan

orang yang harus diperbaiki, dan tashwir berarti melukiskan sesuatu pada pikiran orang, dengan tujuan untuk membangkitkan pengertian akan sesuatu yang digambarkan..¹⁰⁶

Penggunaan retorika dalam dakwah sangatlah penting karena dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensinya, khususnya dalam menyebarkan keyakinan Islam. Mereka yang berdakwah harus fasih dalam retorika.¹⁰⁷

b. Unsur dakwah

Kegiatan yang berkaitan dengan dakwah harus mencakup pembicara, pendengar dan pokok pembicaraan. Berikut komponen-komponen dakwah.:

¹⁰⁵ Syamsuddin AB, *Pengantar Sosiologi Dakwah* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2018), 9.

¹⁰⁶ Luluk kholiqoh, *Retorika dakwah Habib Husain Ja'far kepada non muslim melalui Channel Youtube* (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2023) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/59251/>

¹⁰⁷ Zainal Abidin, Yusuf, *Pengantar Retorika* (Bandung: Setia Pustaka, 2013).

1. Komunikator (*da'i*/pelaku dakwah)

Dengan kata lain, Orang yang menyampaikan pesan secara lisan menarik perhatian lawan bicara atau penonton dengan menggunakan bagian tubuhnya, seperti gerakan tangan, isyarat, mimik, atau perubahan air muka.

Dalam Husna, Amin menyatakan bahwa Menurut Al Qur'an dan Sunnah, da'i adalah orang yang mengajak orang lain dengan cara yang baik baik dengan perkataan atau perbuatan, dan dakwah dilakukan oleh da'i sendiri. Dalam bahasa komunikasi, mereka disebut komunikator.¹⁰⁸

Retorika adalah usaha untuk persuasi atau mempengaruhi orang lain, jadi dalam Setiap kegiatan retorika mengharapkan audiens (penganggap tutur) untuk mendukung atau mengikuti apa yang diucapkan oleh pembicara.¹⁰⁹

Untuk dapat mempengaruhi mad'u, seorang da'i harus melakukan hal-hal seperti, menurut I Gusti Ngurah Oka dalam Sunarto, memilih bahasa tutur yang tepat agar mad'u dapat memahaminya, memberikan ulasan dan argumen dalam setiap ucapan agar mad'u lebih percaya, dan menggunakan gaya dan

¹⁰⁸ Zida zakiyatul husna, *Kredibilitas dan retorika gus kausar* (Tesis UIN Sunan Ampel Surabaya, 2022), 36.

¹⁰⁹ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 24-25.

karakteristik tertentu dalam penampilannya agar mendapatkan umpan balik yang baik dari mad'u.¹¹⁰

2. Komunikan (*Mad'u*/penerima pesan)

Sunarto mengartikan komunikan atau mad'u sebagai khalayak yang menjadi objek komponen retorik.¹¹¹ Rasulullah telah memberikan petunjuk kepada mad'u sebagai tuntunan hidup mereka di dunia. Karena Islam dapat mencakup semua, objek mad'u ini berlaku untuk semua orang, tidak peduli bahasanya, negaranya, rasnya, atau budayanya.

3. Pesan (*Maddah*/isi dakwah)

Sumber utama dakwah yang meliputi aqidah, syariah, dan akhlak serta bidang ilmu lain yang diturunkan darinya adalah Al-Qur'an dan Al Hadits. Ajaran atau pesan Islam adalah ajaran moral yang menyampaikan kebenaran. Dalam hal ini pesan penutur (da'i) atau substansi tuturan, menurut Sunarto, adalah pesan.¹¹²

4. Media (*Washilah*)

Media dakwah adalah alat atau media yang digunakan untuk menyampaikan pesan dari da'i kepada mad'u.¹¹³ Menurut Ya'qub dalam Laila, wasilah, atau media, adalah alat yang

¹¹⁰ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju.....*, 25.

¹¹¹ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju.....*, 26.

¹¹² Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 21.

¹¹³ Aminuddin, "Media Dakwah," (Al-Munzir 9, no. 2 2016), 346.

digunakan. Dakwah dapat menyampaikan ajaran islam kepada umat melalui berbagai cara. Hamzah Ya'qub mendefinisikan lima wasilah dakwah, yaitu :

- 1) Lisan, Jenis dakwah yang paling mendasar yang menggunakan suara yaitu lidah adalah lisan. dapat berupa ceramah, musik, lirik, nasehat, konseling dll.
- 2) Tulisan, Tulisan adalah alat komunikasi yang digunakan untuk berdakwah berupa buku, majalah, surat kabar, surat, bendera, dan sebagainya.
- 3) Lukisan, Lukisan mengacu pada teknik pengajaran yang menggunakan ilustrasi, parodi, dan sejenisnya. Dakwah dengan rangsangan audiovisual melibatkan indra penglihatan dan pendengaran. seperti film, acara TV, dan internet, dll.
- 4) Akhlak Untuk dinikmati dan didengarkan oleh orang-orang yang beragama, akhlak merupakan moralitas melalui tindakan praktis yang mewujudkan prinsip-prinsip Islam adalah salah satu cara untuk berdakwah..
- 5) Thariqoh, juga dikenal sebagai "metode dakwah", adalah cara juru dakwah menyampaikan materi dakwah.¹¹⁴

¹¹⁴ Tata Sukayat, *Ilmu Dakwah Perspektif Filsafat Mabadi 'Asyarah* (Bandung: PT. Remaja Rodakarya Offset, 2015), 23.

3. Ruang Lingkup Retorika Dakwah

a. Definisi Retorika dakwah

Seni dan ilmu public speaking untuk menyebarkan pesan dakwah kepada Mad'u dikenal dengan istilah retorika dakwah.¹¹⁵

Menurut Alvio, retorika dakwah adalah keterampilan menyebarkan kebenaran ajaran melalui media sosial atau langsung melalui penggunaan kata-kata ceramah. Retorika.¹¹⁶ Sedangkan Menurut Bahroni (2018) Retorika dakwah dapat di artikan sebagai sebuah kemampuan untuk menyampaikan ajaran Islam secara lisan sehingga

umat Islam dapat memahaminya dengan benar dan menggunakannya dalam kegiatan sehari-hari untuk menjadi lebih Islami.¹¹⁷

Retorika dakwah, berdasarkan alasan-alasan di atas, merupakan suatu disiplin ilmu yang melatih para da'i dalam pengolahan bahasa, pengelolaan situasi, dan penyusunan frasa tertentu dengan menggunakan norma-norma retorika. Seorang da'i dapat menjadi lebih menarik, halus, ideal, dan berwibawa ketika berpidato di depan mad'unya dengan berpegang pada kriteria kefasihan dakwah tertentu.

¹¹⁵ Agus Hermawan, *Retorika Dakwah* (Kudus: Yayasan Hj. Kartini Kudus., 2018), 2.

¹¹⁶ Ach Tofan Alvino, *Retorika Dakwah KH. Syukron Dzajilan Pada Pengajian Rutin Masjid Rahmat Kembang Kuning Surabaya*, (Jurnal Ilmu Dakwah 14, no. 1 2021): 75,

¹¹⁷ Bahroni, *Analisis Wacana Retorika Dakwah K.H Muhammad Arifin Ilham*, *Interdisciplinary Journal of Communication* 3, no. 1 (2018): 44.

b. Hubungan retorika dengan dakwah

Retorika digunakan dalam kegiatan berdakwah untuk memastikan bahwa pesan yang disampaikan dapat dipahami dan diterima dengan baik oleh mad'u. Dalam menerapkan retorika dalam dakwah, diperhatikan betapa pentingnya menggunakan bahasa yang aplikatif, memahami tujuan, dan dapat menarik perhatian pendengar, sehingga dakwah dapat diterima dengan mudah.¹¹⁸

Oleh karena itu dalam menyampaikan retorika dakwah seorang da'i diharuskan untuk siap pengetahuan, fisik dan juga mental.

Sehingga dakwah yang disampaikan menjadi menarik dan mendapat perhatian khalayak ramai. Dengan demikian, nantinya diharapkan materi dakwah yang disampaikan oleh da'i dapat mudah dimengerti serta di amalkan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari.¹¹⁹

4. Ruang lingkup Komunikasi Persuasif

a. Definisi Komunikasi Persuasif

Kata Latin untuk persuasi dan komunikasi berasal dari kata *communicare*, yang berarti berpartisipasi, dan *communis*, yang berarti milik bersama.¹²⁰ Namun, bahasa Inggris berasal dari kata "komunikasi", yang memiliki arti yang sama.¹²¹ Menurut Fialova dan Havlicek, "communication in the true sense is carried out on the basis

¹¹⁸ Thoifah, *Ilmu Dakwah: Praktis Dakwah Milenial*. (UMMPress, 2020). 43

¹¹⁹ Thoifah, *Ilmu Dakwah: Praktis*, 44

¹²⁰ Onong Uchayana Efendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017), 9.

¹²¹ Endang Soelistiyowati dan Vincent Nugroho, *Strategi Komunikasi Untuk Sukses Menjalani Relasi* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2012), 16.

of signal transfer,” yang berarti komunikasi adalah aktivitas pengiriman atau transfer tanda.¹²²

Sedangkan menurut Sobur dalam Hasani menyebutkan.

1. Komunikasi ialah (a) transmisi informasi melalui ruang dan waktu, dan (b) pembentukan makna melalui pertukaran simbol. Setiap tingkah laku seseorang, baik verbal maupun nonverbal, yang ditanggapi orang lain disebut komunikasi.
2. Komunikasi berarti berkomunikasi dengan orang lain.
3. Komunikasi adalah interaksi yang bergantung pada sinyal yang dikenali satu sama lain.
4. Komunikasi adalah pertukaran pikiran yang terus berubah selama interaksi untuk mencapai tujuan.¹²³

Komunikasi adalah aktivitas di mana individu memiliki karakteristik yang sama. Komunikasi dilakukan dengan tujuan untuk menyampaikan pesan tertentu, seperti informasi atau persuasi untuk mengubah sikap orang lain. Komunikasi ini dapat terjadi secara tatap muka (secara langsung) atau melalui media.¹²⁴ Persuasi adalah studi sikap dan cara merubahnya, sedangkan persuasif, atau yang sering disebut dengan nama persuasi, juga disebut *persuasion* dalam bahasa Inggris dan disebut *persuasio* dalam bahasa Latin, dengan kata kerja

¹²² Jitka Fialová dan Jan Havlíček, “Perception Of Emotion-Related Body Odours In Humans,” (Anthropologie Published By: Moravian Museum 50, no. 1 2012), 96.

¹²³ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021).46.

¹²⁴ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021).46

persuader yang berarti merayu atau mengajak dan membujuk.¹²⁵ Carl Hovland menyatakan bahwa "*persuasion is any instane in wich an active attempt is made to change a persons mind*", yang berarti bahwa persuasi adalah komunikasi intensional di mana pendekatan yang dilakukan dengan cara satu arah dan pendengar diupayakan untuk mempengaruhi pikiran orang.¹²⁶

Menurut ungkapan tersebut, komunikasi persuasif merupakan sebuah proses memberikan pesan kepada komunikan atau seorang da'i dengan menggunakan strategi membujuk agar dapat mempengaruhi

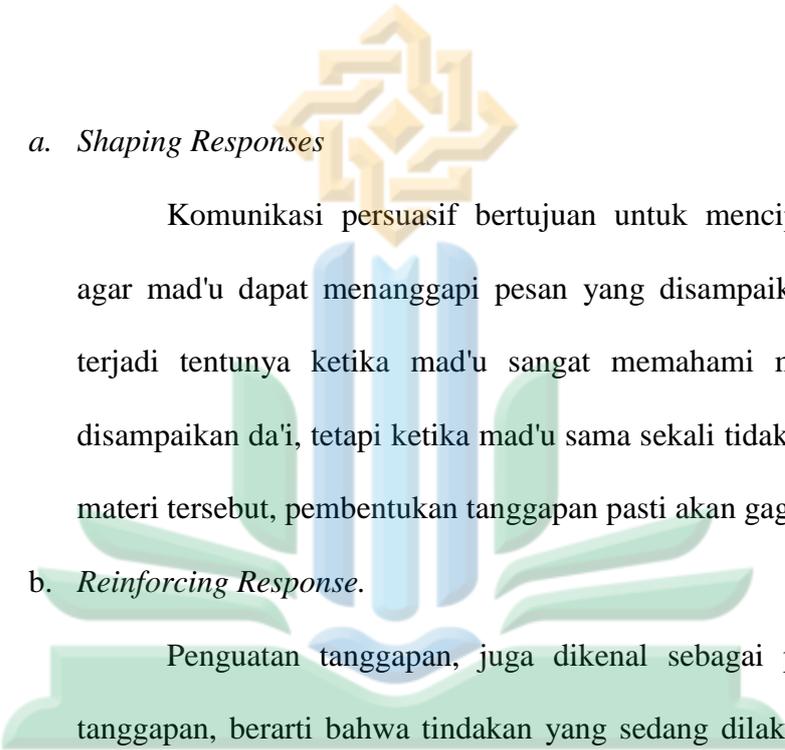
mad'u. Seorang da'i harus menggunakan strategi komunikasi persuasif yang tepat dan benar jika mereka ingin mencapai tujuannya.

b. Tujuan Komunikasi Persuasif

Salah satu tujuan utama pesan dalam komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi mad'u. Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi atau menarik perhatian mad'u sehingga dapat merubah sikap, pendapat, dan karakter mad'u. Merubah sikap berfokus pada aspek afektif, yang cenderung memengaruhi emosional mad'u. Dalam kasus ini, pesan dimaksudkan untuk menggerakkan hati nurani mad'u agar dapat mengembangkan perasaan tertentu dalam situasi tertentu. Soemirat dan Suryana menunjukkan bahwa tiga alasan di balik komunikasi persuasif, antaranya sebagai berikut:

¹²⁵ Richard M Perloff, *The Dynamics of Persuasion Communication and Attitudes in the 21st Century* (London: Lawrence Erlbaum Associates, 2013), 4.

¹²⁶ Inge Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi* (Jakarta: Indeks, 2015), 87.



a. *Shaping Responses*

Komunikasi persuasif bertujuan untuk menciptakan cara agar mad'u dapat menanggapi pesan yang disampaikan da'i. Ini terjadi tentunya ketika mad'u sangat memahami materi yang disampaikan da'i, tetapi ketika mad'u sama sekali tidak memahami materi tersebut, pembentukan tanggapan pasti akan gagal.

b. *Reinforcing Response.*

Penguatan tanggapan, juga dikenal sebagai peningkatan tanggapan, berarti bahwa tindakan yang sedang dilakukan secara

konsisten dilakukan terus menerus. Penguatan tanggapan juga merupakan kelanjutan dari sikap yang dilakukan mad'u secara konsisten atau terus menerus. Jika mad'u atau sasaran komunikasi persuasif tidak melanjutkan sikap tersebut atau hanya menentarakannya, maka penguatan tanggapan di kata kan gagal..

c. *Changing Responses*

Seorang da'i berusaha untuk mengubah kebiasaan buruk mad'u agar mereka segera hijrah ke kebenaran dengan mengubah tanggapannya, juga dikenal sebagai pengubahan tanggapan. Tujuan dari konteks ini adalah agar mad'u dapat menerima pesan dakwah dari da'i. Namun, isi pesanya berbeda dengan sikap mad'u. Oleh karena itu, tujuan komunikasi persuasif sebagai pengubahan

tanggapan adalah untuk mendorong mad'u untuk mengubah kebiasaan atau sikap buruknya agar lebih baik.¹²⁷

c. Fungsi Komunikasi Persuasif

Dalam suatu teori tentunya memiliki fungsi, Hendri dalam bukunya menyebutkan beberapa tujuan komunikasi persuasif diantaranya sebagai berikut:

1) Fungsi control

Kontrol dalam hal ini berarti mengontrol perubahan sikap seorang mad'u terhadap ilmu atau pesan yang ia terima dari da'i.

Dalam hal ini, komunikasi persuasif berfungsi untuk mengendalikan dan mengontrol mad'u untuk bertindak atau besikap sesuai dengan keinginan da'i.¹²⁸

2) Fungsi perlindungan

Komunikasi persuasif menjadi perlindungan bagi mad'u dari berbagai bias pemahaman yang tidak sesuai dengannya. Seorang da'i dapat memberikan pesan persuasif kepada mad'unya untuk menghilangkan pemahaman yang mereka anut. tanpa mengetahui dasarnya secara logika dan dalil yang benar. Dengan demikian, komunikasi persuasif berfungsi sebagai perlindungan bagi para mad'u.¹²⁹ Fungsi perlindungan mad'u dari komunikasi persuasif, dapat dilakukan dengan dua cara yaitu pertama, pesan-pesan yang

¹²⁷ Malik Ibrahim, *Komunikasi persuasif dalam retorika dakwah Gus Baha pada channel Youtube NU Online* (Tesis UIN Walisongo, Semarang 2022), 26

¹²⁸ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),70.

¹²⁹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif....*, 71.

diterima hendaknya diuji dengan cara mempertemukan berbagai pendapat tentang pesan tersebut, terutama dari para ahli yang dapat dipercaya. Kedua, mungkin ini bidang keahlian Anda, yaitu dengan menganalisis secara kritis, melalui metode penelitian komunikasi tentang kebenaran dari pesan yang diterima.¹³⁰

3) Fungsi pengetahuan

Komunikasi persuasif dapat membantu mad'u memperluas pengetahuan mereka sehingga mereka dapat lebih kritis, teliti, dan memvalidasi apa yang mereka dengar. Maksudnya, ketika

seorang mad'u mendengarkan studi ilmu dari suatu majelis da'i, diharapkan ketika mereka menghadapi masalah yang sama dengan pengetahuan yang mereka pelajari sebelumnya, mereka akan dapat memilah, memvalidasi, dan membuat keputusan setelah melakukan proses tersebut.¹³¹

d. Unsur Komunikasi Persuasif

Keberhasilan sebuah kegiatan persuasi sangat bergantung pada komponennya. Pada dasarnya, tidak ada perbedaan yang signifikan antara komponen komunikasi konvensional dan komunikasi persuasif di mana ada tiga unsur utama dalam komunikasi persuasif yaitu:

¹³⁰ Soemirat, dkk, *Komunikasi Persuasif*, (Jakarta: Universitas Terbuka 2007), 1.33

¹³¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),71.

1) Sumber/da'i (*source/persuader*)

Sumber dalam komunikasi persuasif disebut “persuader”.

Keberhasilan satu tindakan persuasi sangat ditentukan oleh kepiawaian seorang persuader, oleh karena itu persuader harus memenuhi kriteria sebagai berikut:

a) Kepercayaan persuadee (sumber kredibilitas) terdiri dari keahlian, kemampuan, dan pengalaman, serta harus objektif untuk mendorong pengetahuannya.

b) Daya tarik (*source attractiveness*), Persuasor menarik dan disenangi oleh persuadee karena kedua penampilannya.

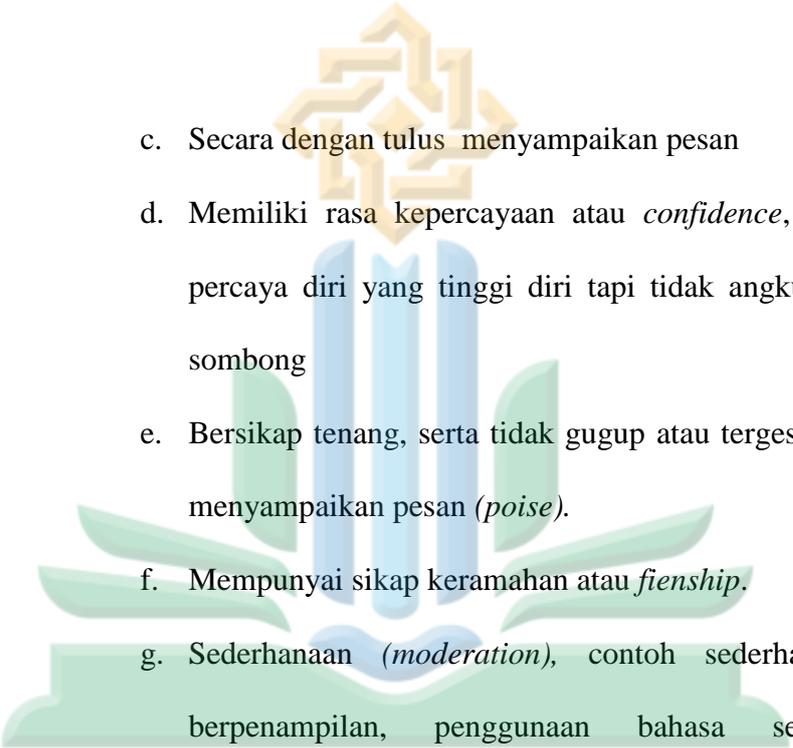
c) Kekuatan (*source power*), menurut Roudhonah dalam Hasani, kharisma dan kekuatan otoritas adalah yang dimaksud oleh persuader.¹³²

Dalam komunikasi *persuasif*, keberadaan *persuader* atau da'i sangat penting. Menurut Aristoteles, *ethos* adalah eksistensi *persuasif*. *Ethos*, Menurut Efendi, kognitif (*cognition*), afeksi (*affection*), dan konasi membentuk nilai diri seseorang. Seorang persuader atau da'i akan memiliki prinsip yang kuat diantaranya sebagai berikut:

a. Persuasi membutuhkan persiapan fisik dan mental, yang akan ditunjukkan dengan penyampaian yang meyakinkan.

b. Bersungguh-sungguh dalam mempersuasi

¹³² Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021).53-54.

- 
- c. Secara dengan tulus menyampaikan pesan
 - d. Memiliki rasa kepercayaan atau *confidence*, yaitu rasa percaya diri yang tinggi diri tapi tidak angkuh maupun sombong
 - e. Bersikap tenang, serta tidak gugup atau tergesa-gesa saat menyampaikan pesan (*poise*).
 - f. Mempunyai sikap keramahan atau *fienship*.
 - g. Sederhanaan (*moderation*), contoh sederhana dalam berpenampilan, penggunaan bahasa serta gaya berbicara.¹³³

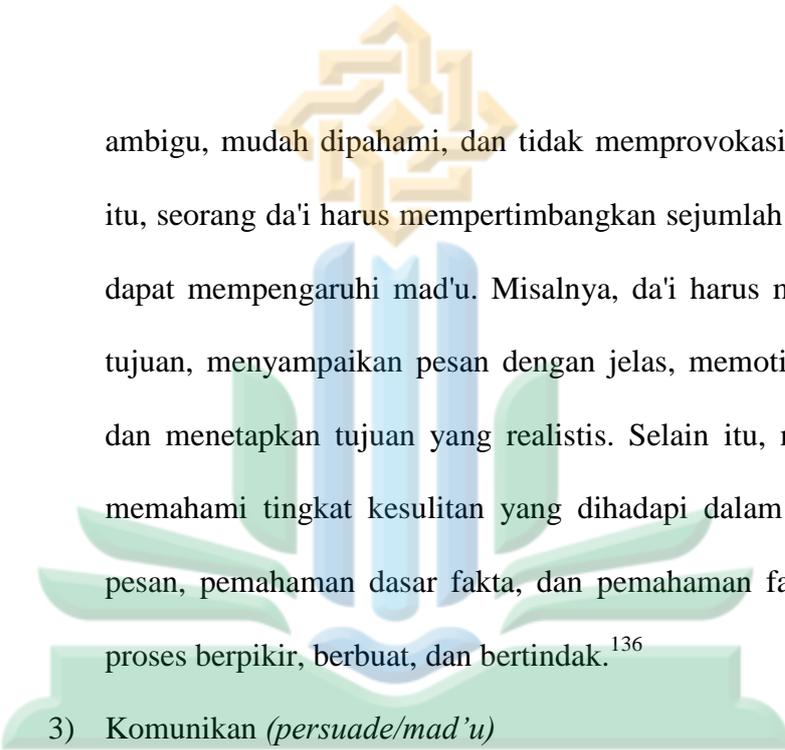
2) Pesan (*Maddah*)

Pesan merupakan yang dikirim atau disampaikan oleh komunikator kepada orang yang menerimanya disebut pesan. Pesan juga memiliki kata lain, seperti pesan, isi, dan informasi.¹³⁴ Jika lambang dan isyarat komunikator dan komunikan memiliki kesamaan pengertian, proses tersebut disebut sebagai full meaning. Selain itu, isi pesan yang dilontarkan harus sesuai dan sesuai dengan daya tangkap komunikan (penerima) pesan (disesuaikan).¹³⁵ Persyaratan pesan yang baik adalah sebagai berikut: jelas dan singkat, tidak

¹³³ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021).54

¹³⁴ Nurudin, *Ilmu Komunikasi Ilmiah dan Populer*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2017). 47.

¹³⁵ Yetti Oktarina dan Yudi Abddullah, *Komunikasi dalam Perspektif Teori dan Praktik*, (Yogyakarta: Deepublish, 2017), 15.



ambigu, mudah dipahami, dan tidak memprovokasi. Maka dari itu, seorang da'i harus mempertimbangkan sejumlah faktor yang dapat mempengaruhi mad'u. Misalnya, da'i harus menganalisis tujuan, menyampaikan pesan dengan jelas, memotivasi tujuan, dan menetapkan tujuan yang realistis. Selain itu, mad'u harus memahami tingkat kesulitan yang dihadapi dalam memahami pesan, pemahaman dasar fakta, dan pemahaman fakta sebagai proses berpikir, berbuat, dan bertindak.¹³⁶

3) Komunikan (*persuade/mad'u*)

Pendengar atau komunikan, juga disebut mad'u, merupakan kumpulan orang yang berkumpul untuk menerima atau mendengarkan dakwah dari seorang da'i. Komunikan adalah komponen penting dari suatu kegiatan komunikasi karena tanpanya, interaksi di antara orang-orang tidak mungkin terjadi.

4) Media (*chanel/washilah*)

Media memindahkan pesan dari sumber ke penerima. Komunikasi bisa berlangsung tanpa media (komunikasi tidak termediasi), seperti berbicara secara langsung, atau bisa berlangsung dengan media. Komunikasi bermedia dapat dibedakan menjadi media massa dan nonmedia massa berdasarkan jumlah target komunikasinya. Media massa juga dapat dibedakan menjadi media periodic (terbit secara teratur,

¹³⁶ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),219-221.

seperti harian atau mingguan) dan nonperiodic (eventual), Nurudin dalam Hasani.¹³⁷

Menurut Cangara dalam Hasani Media komunikasi dapat berupa cetak, seperti surat kabar, majalah, tabloid, dan buku; media elektronik, seperti film, televisi, radio, komputer, dan internet; media format kecil, seperti brosur, selebaran, stiker, kalender kantong, bulletin; media luar ruang, seperti baliho, spanduk, reklame; papan elektronik, seperti bendera, jumbai, pin, logo, topi, rompi, kaos oblong, dan iklan mobil; dan saluran komunikasi kelompok, seperti partai politik, organisasi.¹³⁸

5) Umpan Balik (*feedback/respons*)

Umpan balik adalah cara untuk mengelola sistem dengan memasukan hasil sebelumnya. Menurut Mulyana (2017) umpan balik adalah sikap atau respons komunikator terhadap komunikan

Ada dua jenis umpan balik: sumber eksternal adalah tindakan atau reaksi mad'u berdasarkan informasi dari da'i yang mereka tidak pahami tentang penjelasan da'i. Sumber internal adalah tindakan da'i karena pesannya yang diberikan kepada mad'u.

¹³⁷ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy* (Disetasi, Institut PTIQ Jakarta 2021).60.

¹³⁸ Jufri Hasani z, *Komunikasi Persuasif Perspektif.....*, 60.

e. Prinsip Komunikasi Persuasif

Serangkaian prinsip dan metode yang dikenal sebagai komunikasi persuasif digunakan untuk mempengaruhi pikiran, sikap, atau perilaku orang lain untuk melakukan tindakan tertentu atau menerima suatu ide.

1) Prinsip Timbal Balik

Interaksi adalah ciri khas komunikasi persuasif. Komunikasi dikatakan tidak berhasil atau sukses jika tidak ada aksi dan reaksi di antara da'i dan mad'u. Aksi dan reaksi terjadi

ketika mad'u menanggapi stimuli dalam komunikasi.¹³⁹ Oleh karena itu, Tujuan prinsip timbal balik ini adalah untuk menjamin bahwa komunikasi persuasif berhasil dan memenuhi persyaratan.

2) Prinsip Pertemanan

Pertemanan adalah dasar komunikasi persuasif. Pada dasarnya, fokusnya lebih pada kesamaan atau kemiripan. Persuasi akan lebih mudah dilakukan jika da'i dan mad'u memiliki kesamaan ideologi, hobi, kepercayaan, paradigma, falsafah, latar belakang, dan sikap. Dengan kata lain, seorang da'i akan lebih respek atau memberikan respons kepada seorang da'i yang menggunakan pendekatan yang sama rata.¹⁴⁰

¹³⁹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),270.

¹⁴⁰ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif*....,271.

3) Prinsip Harapan

Salah satu prinsip komunikasi persuasif adalah prinsip harapan. Salah satu cara untuk mempengaruhi mad'u adalah dengan memberikan paradigma tentang sesuatu yang dapat membangun emosional atau mendorong mad'u untuk beribadah atau mengikuti arahan da'i. Sebagai contoh, ketika seorang ayah berharap anaknya bisa sukses di sekolah pesantren, tentunya anak itu akan termotivasi.¹⁴¹

4) Prinsip Asosiasi

Seseorang yang menjadi idola atau patokan untuk suatu hal atau nilai disebut sebagai prinsip asosiasi. Dalam situasi ini, seorang da'i yang menjadi idola seorang mad'u pasti akan menerima manfaat dari idolanya, sehingga mampu menanggapi dan merespon pesan dengan lebih cepat dan respek. Oleh karena itu, referensi di dalam suatu keputusan tentunya berdasarkan paradigma penggemarnya, yang membuatnya mudah menerima pesan dari seorang da'i dan membuatnya cenderung terhipnotis dengan pesan persuasi yang disampaikan oleh seorang da'i.¹⁴²

f. Model Komunikasi Persuasif

Model dapat menunjukkan aspek penting dari suatu peristiwa, baik secara nyata maupun abstrak dengan memberikan gambaran menyeluruh tentang bagaimana sebuah pesan berkembang, lebih

¹⁴¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif*..., 273.

¹⁴² Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif*:...,272.

mudah untuk memahami model komunikatif persuasif. Oleh karena itu, empat langkah ini harus diperhatikan. Pertama, tahap pemahaman pesan menunjukkan pesan yang diterima oleh mad'u berdasarkan arus dan rututan komunikasi. Kedua, tahap encoding menunjukkan pembedahan atau penyaringan paradigma dalam pikiran terhadap stimulus yang datang. Ketiga, tahap decoding menunjukkan proses penyandian atau isyarat pesan dari da'i ke mad'u. Terakhir, tahap evaluasi menunjukkan pengontrolan pesan yang telah disampaikan.¹⁴³ Dari paparan tersebut maka dapat di berikan

kesimpulan bahwa terdapat empat jenis model komunikasi persuasif, di antaranya sebagai berikut:

1) Model SMCR

Dalam model sumber pesan saluran dan penerima (SMCR), sumber adalah orang yang menyampaikan pesan, pesan adalah konten yang disampaikan oleh sumber, dan saluran adalah media yang berfungsi sebagai pelantara pesan. Penerima adalah orang yang menerima pesan dari sumber.¹⁴⁴ Sumber, pesan, jalur, dan penerima adalah komponen komunikasi yang digabungkan dalam model SMCR, menurut Mulyana (2017). Dalam dakwah, model ini mencakup da'i, pesan, media, dan mad'u. Ini digunakan saat

¹⁴³ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif....*, 121-122.

¹⁴⁴ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),128.

berkomunikasi melalui telepon, media online, televisi, radio, dan YouTube.¹⁴⁵

Pesan adalah informasi yang dimaksudkan untuk disampaikan kepada komunikan melalui proses yang disebut transmitter. Transmitter adalah suatu pancaran yang dapat mengubah pesan menjadi sinyal yang disesuaikan dengan mediana atau kode. Penerima atau tujuan kemudian akan menerima pesan.¹⁴⁶

2) *Heuristic Systematic*

Model ini adalah model komunikasi persuasif yang mengutamakan kemampuan komunikator, kualitas argumen, dan sikap dalam pesan atau studi dakwah. Komunikan akan memfilter pesan yang mereka terima, terlepas dari apakah pesan dakwah tersebut memiliki dasar yang kuat. Selain itu, seorang da'i yang menyampaikan dakwah dengan keahlian dan sikap yang baik sehingga orang lain dapat menerimanya tanpa dipaksa.¹⁴⁷ Menurut (Chen, 1999) Pengertian dari pemrosesan sistematis seperti heu yaitu pengolahan dan ristik membutuhkan lebih sedikit usaha kognitif. Pilihan antara dua mode proses tersebut tergantung pada fitur kontekstual dari penilaian. Pengambilan keputusan berusaha untuk menyeimbangkan keinginan untuk meminimalkan upaya

¹⁴⁵ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar* (Bandung: PT Remaja Rosadakarya, 2017), 148

¹⁴⁶ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif....*, 128-129.

¹⁴⁷ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif.....*140.

kognitif sambil mempertahankan kepercayaan dalam keputusan mereka.¹⁴⁸

g. Teknik Komunikasi Persuasif

Metode persuasi tertentu dikenal sebagai teknik komunikasi persuasif. Metode ini mencapai tujuan persuasi dengan menggabungkan elemen manajemen komunikasi. Aspek taktis operasional sangat penting, dan bergantung pada situasi dan kondisi. Dalam komunikasi persuasif, cara-cara tertentu digunakan untuk menyampaikan pesan kepada orang yang dipaksa.¹⁴⁹ Secara

sederhana teknik komunikasi persuasif bisa diartikan sebagai upaya persuader agar persuadee bersedia menerima suatu paham atau keyakinan. Adapun teknik komunikasi persuasif yang di sebutkan oleh Hendri (2019) sebagai berikut :

1. *The yes-response technique* atau *the yes-yes technique*—Howell menyebutnya *the yes-response technique*, sementara Larson menyebutnya *the yes-yes technique*. Melalui serangkaian pernyataan atau pertanyaan yang saling terkait, teknik ini bertujuan untuk mengarahkan sikap dan pendapat *persuadee*. Pernyataan atau pertanyaan mengondisikan *persuadee* untuk menjawab "ya" atau "setuju". Setelah menentukan jawaban, *persuadee* "menagih" jawaban dengan melakukan tindakan yang

¹⁴⁸ Chen, S., Duckworth, K., & Chaiken, S. *Motivated Heuristic and Systematic Processing*. (Psychological Inquiry, 1999), 44-49. https://doi.org/10.1207/s15327965pli1001_6

¹⁴⁹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif....*, 267.

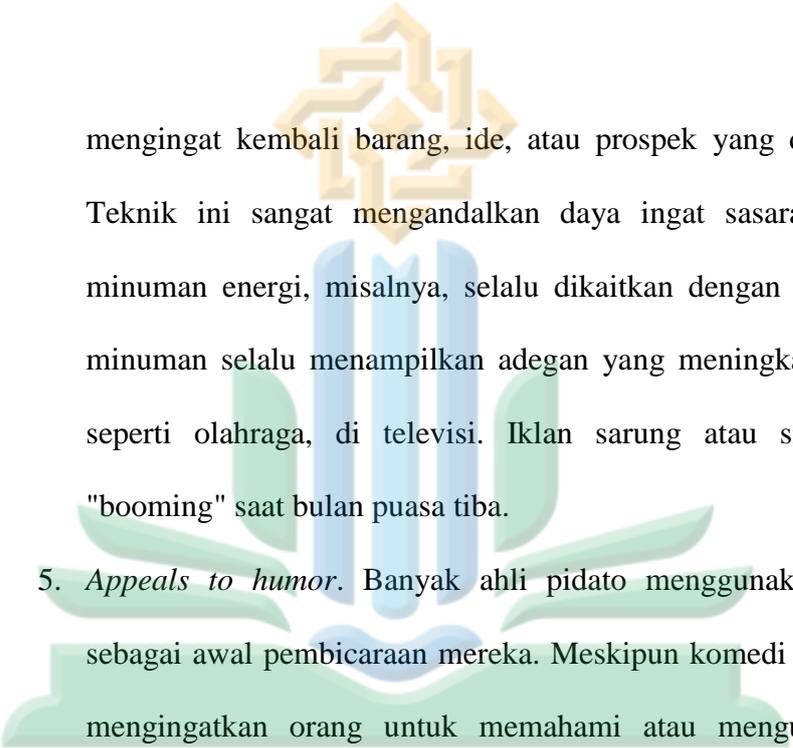
sesuai dengan harapan. *Salesman* dan *persuader* sering menggunakan teknik ini.

2. *Putting it up to you*. Ialah seorang da'i mengejar hubungan secara psikologis dengan mad'u. Caranya mengatakan kejelasan, kesetujuan, atau ketidak setujuan berulang kali Persuasor yang menggunakan pertanyaan pendek akan memperoleh informasi yang sangat berharga. Persuasor akan memahami keinginan persuader dan tahu bagaimana memperbaiki komunikasi.

3. *Say it with flowers*. Ialah suatu sikap da'i untuk mengambil hati

mad'u dengan cara memuji kelebihan, kecakapan, kemampuan, dan kepandaian mereka dengan cara yang tidak berlebihan adalah metode ini. Pemimpin perusahaan atau instansi sering menggunakan teknik ini untuk meningkatkan motivasi kerja bawahannya dengan mengakui prestasi seseorang dan memberikan pujian halus. Kata-kata seperti "pekerjaan kamu sangat baik" atau "pekerjaan kamu luar biasa" adalah contoh teknik ini.

4. *Planting*. Teknik "penanaman" menggunakan indra sasaran untuk mempersuasi mereka dengan produk atau gagasan yang ditawarkan, seperti penciuman, sentuhan, pendengaran, penglihatan, atau pengecapan. Indra setiap orang diprogram sehingga mereka dapat membuka ingatan tentang objek, pengetahuan, pemikiran, dan lain-lain. Mereka dipaksa untuk



mengingat kembali barang, ide, atau prospek yang ditawarkan. Teknik ini sangat mengandalkan daya ingat sasaran. Produk minuman energi, misalnya, selalu dikaitkan dengan atlet. Iklan minuman selalu menampilkan adegan yang meningkatkan haus, seperti olahraga, di televisi. Iklan sarung atau sirup mulai "booming" saat bulan puasa tiba.

5. *Appeals to humor*. Banyak ahli pidato menggunakan komedi sebagai awal pembicaraan mereka. Meskipun komedi tidak dapat mengingatkan orang untuk memahami atau mengubah sikap

mereka tentang suatu topik, persuader biasanya lebih suka persuader yang menggunakan komedi karena humor dapat membuat mereka keduanya merasa lebih santai.

6. *Teknik integrasi*. Teknik ini melibatkan komunikator dan komunikan dengan menggunakan kata-kata verbal untuk menyatakan kesatuan. Dalam kasus ini, kata "kita" berbeda dari kata "saya" atau "kami", dan "kita" berarti saya dan Anda. Ini menunjukkan bahwa yang diperjuangkan oleh komunikator bukan hanya kepentingannya sendiri, tetapi juga kepentingan komunikan. Ini menunjukkan bahwa kita sukarela berpartisipasi dalam kegiatan sosial jika panitia melakukannya, dan setidaknya menyebutkan tujuan kegiatan tersebut untuk kepentingan bersama. Dalam teknik integrasi, penggunaan kata ganti orang sangat penting. Misalnya, Anda dapat mengatakan, "mohon

sumbangan bapak/ibu untuk kelangsungan acara kita", di mana "kita" berarti bahwa orang yang menyumbangkan uang terlibat dalam kegiatan tersebut. Pasti akan sangat berbeda jika panitia meminta donasi menggunakan kata "kami" daripada menggunakan kata "saya".

7. *Teknik ganjaran*, Teknik ganjaran atau payoff mempengaruhi komunikasi dengan memberi mereka kesan positif dalam artian berbentuk iming-iming dan harapan. Teknik pembangkitan ketakutan bertentangan dengan metode ini.

5. Urgensi Retorika Dakwah dan Komunikasi Peruasif

Salah satu hal penting yang harus diperhatikan adalah pentingnya retorika dalam dakwah, yang harus dikuasai dan digunakan oleh seorang da'i jelas. Unsur satu ke unsur lain atau dari da'i ke mad'u mempengaruhi keberhasilan seorang da'i dalam berbicara. Dengan demikian, seorang da'i lebih mudah memberikan pesan persuasi dan menarik perhatian mad'u. Jika seorang da'i berbicara, mereka tentunya mengemas dan menyampaikan pesan dakwah mereka sesuai dengan latar belakang orang yang mereka bicarakan. Akibatnya, ilmu retorika ini mengatur cara seorang da'i mengemas, menyampaikan, dan menyampaikan pesannya kepada orang yang mereka bicarakan.

Da'i harus melakukan sejumlah tindakan untuk mengurangi kegugupan dan demam panggung. Beberapa cara adalah dengan percaya diri, berusaha untuk tenang dan fokus, mengatur napas dengan teratur,

dan melihat mad'u dengan benar. Seorang da'i juga harus berbicara sesuai dengan latar belakang atau gayanya, menggunakan model yang sama, memperhatikan intonasi dan tempo, dan menunjukkan ekspresi wajah yang ceria. Agar mad'u dapat menerima dan terpujau saat mereka berbicara, mereka harus menggunakan gaya bahasa, nada, dan gerak yang tepat. Ini semua menunjukkan betapa pentingnya retorika bagi seorang da'i dalam menjalankan dakwah mereka.¹⁵⁰

Metode pengajaran seni berbicara lisan yang didasarkan persuasif dalam tata bahasa, logat, dan dialektika.¹⁵¹ Istilah "tabsyir" digunakan dalam komunikasi persuasif dalam dakwah. Istilah ini berasal dari kata *basyara*, yang berarti memperhatikan dan merasa bahagia, dan secara luas berarti menyebarkan pesan dakwah yang mengandung kabar baik kepada mereka yang menerimanya.¹⁵²

Menurut Mc. Guire, penting bagi seorang da'i untuk menggunakan komunikasi persuasif saat berdakwah karena ada beberapa tahap yang memungkinkan seorang da'i untuk membujuk mad'u. Seorang da'i berusaha untuk memberikan perhatian dan kesan kepada mad'u di tahap perhatian, pengertian, dan pengaruh. Tahap pengaruh adalah upaya seorang da'i untuk memberikan kekuatan kepada mad'u di tahap ini, tahap pengertian adalah upaya seorang da'i untuk membuat pesannya mudah dipahami mad'u, tahap pengaruh adalah upaya seorang da'i untuk

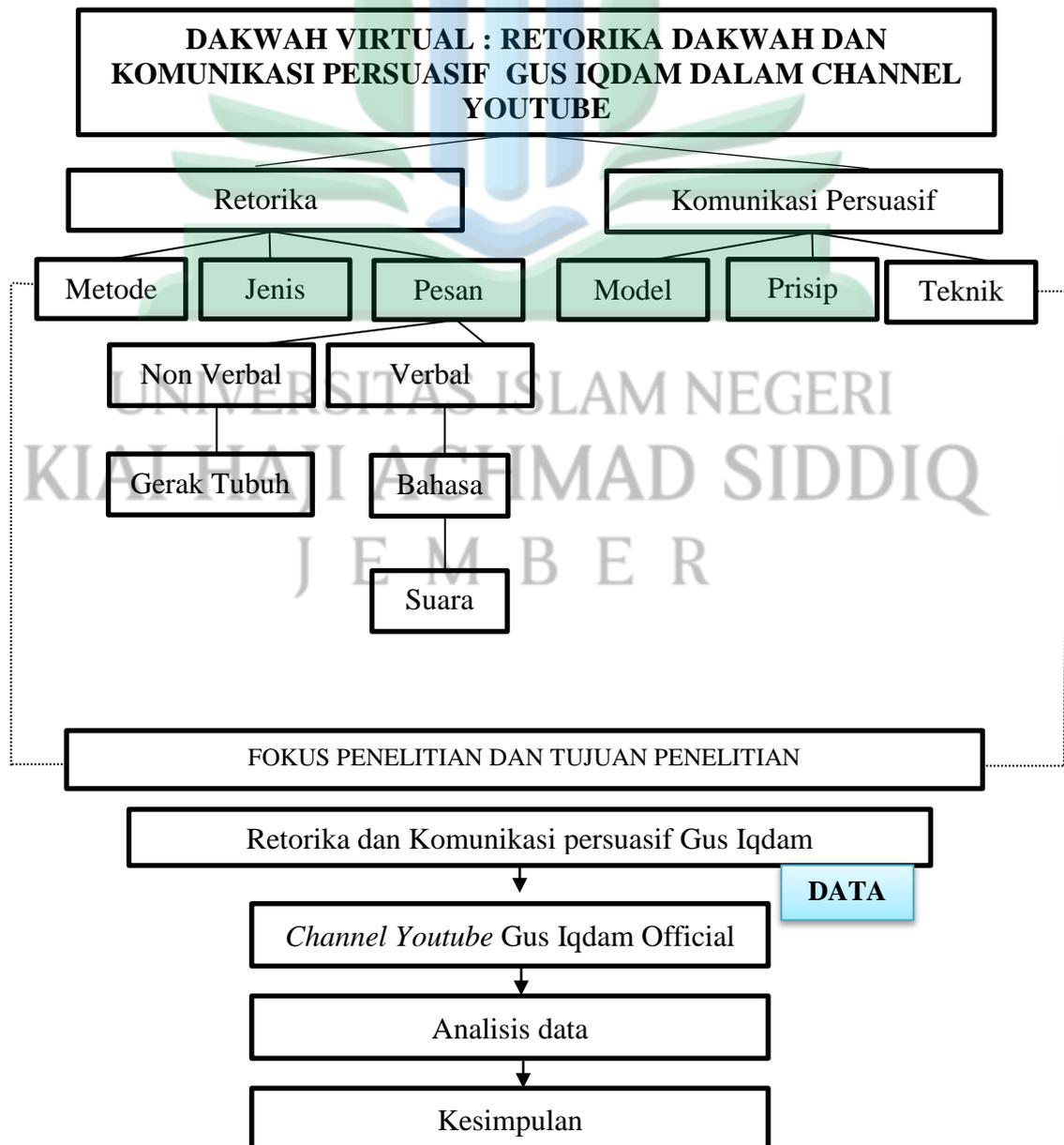
¹⁵⁰ Mohd. Rafiq, "Urgensi Retorika Dalam Aktivitas Dakwah," (FITRA 1, no. 1 2015), 143.

¹⁵¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif*.....141

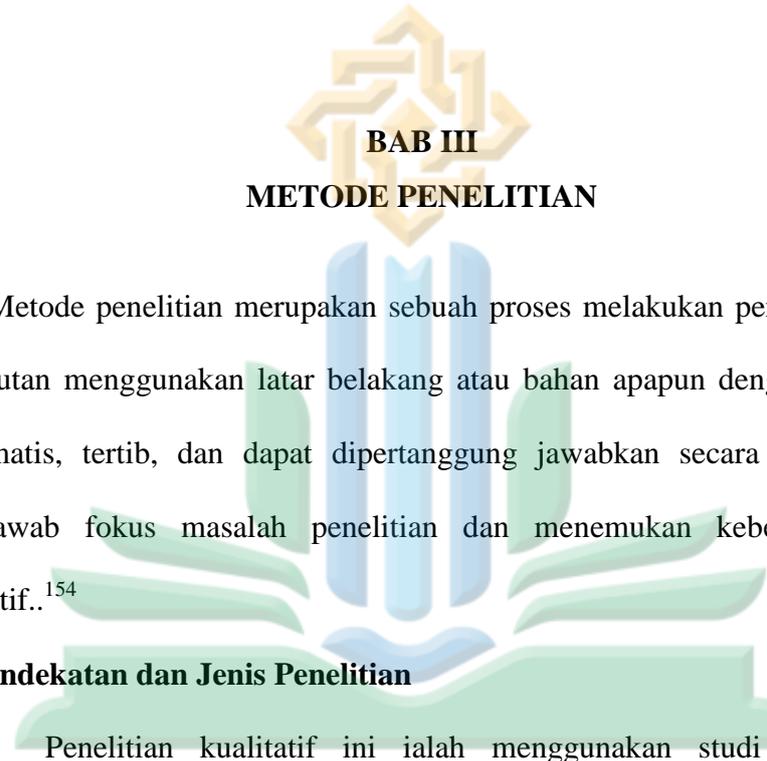
¹⁵² Hariyanto, "Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Pembinaan Keagamaan Narapidana Studi Pada Lembaga Pemasarakatan Wanita Kelas II A Bandar," (Jurnal Ilmu Dakwah 2017),185.

memberikan kekuatan kepada mad'u, dan tahap ingatan adalah upaya da'i untuk mengajarkan kaidah kepada mad'u, dan tahap tindakan adalah praktik da'i kepada mad'u untuk menghasilkan pesan persuasif.¹⁵³

C. Kerangka Konseptual



¹⁵³ Jalaludin Rahmat, *Retorika Modern: Pendekatan Praktis* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015), 3



BAB III METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan sebuah proses melakukan penelitian secara berurutan menggunakan latar belakang atau bahan apapun dengan cara yang sistematis, tertib, dan dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah untuk menjawab fokus masalah penelitian dan menemukan kebenaran secara objektif.¹⁵⁴

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian kualitatif ini ialah menggunakan studi kepustakaan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi elemen retorika dakwah dan elemen komunikasi persuasif dalam media online YouTube. Penelitian studi pustaka ini menggunakan data dari buku, literatur, dokumen, catatan, dan laporan yang relevan dengan topik penelitian.. Tahapan dalam penelitian kepustakaan setidaknya harus menempuh empat cara, di antaranya, mengumpulkan bahan penelitian, membaca bahan penelitian, membuat laporan penelitian, dan mengolah laporan untuk mendapatkan data dan hasil berupa kesimpulan yang di susun dalam laporan penelitian yang dalam hal ini berbentuk tesis.¹⁵⁵

B. Jenis data dan sumber data

Penelitian dibagi dengan menjadi dua kategori: pertama penelitian (jenis data primer) dan yang kedua penelitian (jenis data sekunder).

¹⁵⁴ Andi Prastowo, *Memahami Metode-metode Penelitian* (Jigjakarta : Ar-Ruzz,2011), 25.

¹⁵⁵ Mestika Zeid, *Metode Penelitian Kepustakaan* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2008). 03

1. Data Primer

Data yang dikumpulkan langsung dari subjek penelitian digunakan sebagai sumber data primer atau utama dalam penelitian ini. Tujuannya adalah untuk memberikan penjelasan lebih lanjut tentang data sekunder yang telah diperoleh, terutama selama proses interpretasi. Data primer adalah informasi yang dikumpulkan atau diperoleh dengan cara langsung oleh seorang peneliti atau pihak yang membutuhkannya. Penelitian dalam hal ini tidak mewawancarai informan secara langsung, tetapi hanya menganalisis data yang sudah ada. Data yang dikumpulkan dari penelitian ini adalah data mengenai artefak dalam dakwah Gus Iqdam yang terdapat di Channel Youtube. Data awal berasal dari Channel YouTube resmi Gus Iqdam dan dapat berupa dokumentasi, video, atau liputan media sosial.

2. Data sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini adalah informasi pendukung yang dikumpulkan dari sumber lain dan bukan secara langsung dari subjek penelitian. Sumber-sumber ini termasuk jurnal, buku, karya ilmiah, penelitian sebelumnya, dan data lain yang berkaitan dengan topik penelitian ini.

Penulis dalam hal menentukan data yang akan di kaji menggunakan teknik purposive sampling guna untuk menemukan sumber data penelitian. Dengan kata lain, peneliti secara sengaja memilih informasi berdasarkan pertimbangan ilmiah. Data utama

diambil dari observasi dakwah Gus Iqdam yang diposting di Channel YouTube Gus Iqdam Official. Adapun sumber data primer dalam penelitian ini diperoleh dari postingan video dakwah yang dipublikasi pada kanal Youtube Gus Iqdam Official.

Ada 5 video yang dianalisis dalam penelitian ini yaitu video reupload Live streaming yaitu “[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024), (1 Januari 2024), (29 Januari 2024), (4 Desember 2023) dan (25 Desember 2023). peneliti memilih 5 video tersebut, karena video tersebut memiliki jumlah penonton dan komentar yang banyak. Sedangkan data sekunder dalam penelitian ini ialah diperoleh dari data yang sudah ada sebelumnya baik dari penelitian sebelumnya ataupun dari berbagai jenis literatur yang lain, seperti jurnal-jurnal, kumpulan artikel, berita terkait objek penelitian, serta buku yang bisa menjadi penunjang dalam penelitian ini.

C. Kehadiran Peneliti

Menurut Nasution, menjadikan manusia sebagai subjek utama penelitian kualitatif adalah satu-satunya pilihan. Ini karena segala sesuatunya belum memiliki bentuk yang jelas. Akibatnya, peneliti harus hadir untuk memahami secara langsung komunikasi persuasive dan retorika dakwah yang ditunjukkan oleh Gus Iqdam di Channel YouTube. Di sini, peneliti bertindak sebagai pengamat, pada hal ini tidak bertindak sebagai aktor sepenuhnya, sebaliknya, hanya melakukan pengamatan dan analisis terkait topik penelitian, lalu setelah mengamati video tersebut mengenai

retorika dakwah dan komunikasi persuasif yang di tampilkan dalam video ceramah tersebut peneliti melakukan analisis sesuai dengan fokus dan tujuan penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut karena ini adalah pengumpulan data kualitatif, yang berarti peneliti harus melakukannya sendiri.

1. Observasia

Observasi ialah salah satu dari upaya peneliti untuk mencari data secara sistematis berdasarkan dengan kaidah-kaidahnya.¹⁵⁶ Karena penelitian ini menggunakan media YouTube sebagai sarana pengamatan terkait retorika dakwah dan komunikasi persuasif Gus Iqdam, peneliti melakukan observasi langsung dengan menonton berbagai video di channel YouTube Gus Iqdam Official untuk mendapat data yang berkaitan dengan fokus penelitian.

2. Dokumentasi

Dokumentasi adalah pengumpulan data dari berbagai macam bentuk tulisan seperti sejarah kehidupan, cerita, biografi, dan dokumen, serta gambar seperti foto, gambar hidup, dan sketsa. Data yang diperoleh dalam penelitian secara tidak langsung atau dari objeknya sebagai orang kedua disebut dokumentasi. Dalam konteks penelitian ini, video dan biografi Gus Iqdam merupakan sumber utama informasi untuk penelitian ini.

¹⁵⁶ Suhasimi Arikunto, *Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* (Rineka cipta, 2010).265)

3. Studi Pustaka

Studi pustaka ialah jenis studi yang dilaksanakan dengan tujuan mengumpulkan data yang berasal dari buku, majalah, berita, dan berbagai sumber pustaka lainnya. Peneliti kemudian akan melihat pekerjaan para ahli sebelumnya terkait dengan retorika dakwah dan komunikasi persuasif.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan sebuah proses dimana peneliti mencari atau menelusuri dan menyusun data secara sistematis. Ini dilakukan dengan cara mengorganisasikan data lalu menjabarkan ke dalam subset, lalu melakukan sintesa, dan menyusunnya ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang perlu dipelajari, dan yang terakhir membuat kesimpulan yang dapat dikomunikasikan.¹⁵⁷ Analisis data dimulai dengan data mentah diproses, kemudian ditafsirkan menggunakan alat analisis untuk dipahami secara khusus, yang menghasilkan berbagai perspektif.¹⁵⁸

Setelah semua data tersebut diolah dan dianalisa dengan benar, lalu peneliti adalah menarik kesimpulan yang sesuai dengan pertanyaan penelitian. Didalam kesimpulan tersebut, maka harus menjawab semua pertanyaan-pertanyaan penelitian.

F. Keabsahan Data

Menurut Sugiyono, dalam melihat keabsahan data didalam penelitian kualitatif terdapat empat bentuk yaitu pertama uji kredibilitas, kedua

¹⁵⁷ Sugiono, *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 25.

¹⁵⁸ Jhonny Saldana Milles, Matthew B, A. Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*, 3rd ed. (California: Sage Publication, 2014).16

transferabilitas, ketiga dependabilitas, dan yang terakhir konfirmabilitas. langkah-langkah yang lebih penting dalam uji kredibilitas ialah dengan menambah waktu pengamatan, meningkatkan ketekunan, triangulasi, menggunakan referensi lain, dan member cek.

Triangulasi digunakan untuk penelitian ini. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu. Triangulasi sumber adalah pengecekan data yang diperoleh dari berbagai sumber; Triangulasi teknik adalah pengecekan data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda; dan Triangulasi sumber adalah pengecekan data yang diperoleh dari berbagai sumber. Argumen Sugiyono tentang Hasanah.¹⁵⁹

G. Tahapan-tahapan Penelitian

Didalam penelitian ini ada tiga tahapan yang ditempuh peneliti yaitu:

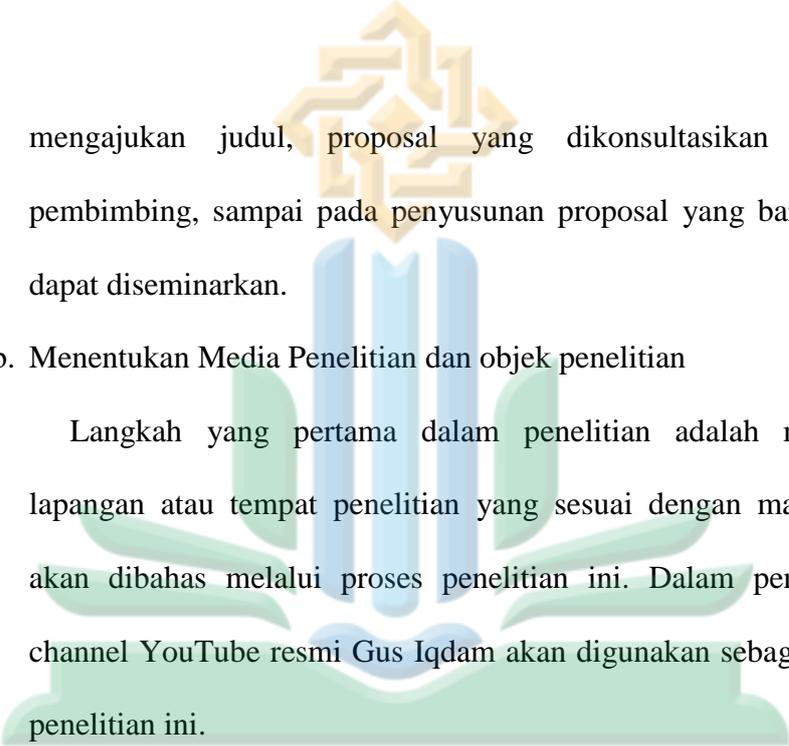
1. Tahap Pra Penelitian

Yang pertama, peneliti menemukan masalah dan mencari referensi. peneliti menemukan masalah Retorika Dakwah di channel YouTube dan Komunikasi Persuasif. Tahap pra lapangan meliputi:

a. Menyusun Rencana Penelitian

Untuk membuat rancangan penelitian, peneliti mengumpulkan masalah dari masalah yang sudah ada. Kemudian, masalah ini dievaluasi dan diubah menjadi judul penelitian. Selanjutnya

¹⁵⁹ Riszalatul Khasanah, *Strategi Komunikasi Dakwah Di Media Online : Studi Komparatif Antara Kh Bahauddin Nursalim Dan Ustad Syafiq Riza Basalamah Pada Channel Youtube* (Tesis UIN Kiyai Haji Acmad Siddiq Jember, 2022), 55.



mengajukan judul, proposal yang dikonsultasikan ke dosen pembimbing, sampai pada penyusunan proposal yang baik sehingga dapat diseminarkan.

b. Menentukan Media Penelitian dan objek penelitian

Langkah yang pertama dalam penelitian adalah menentukan lapangan atau tempat penelitian yang sesuai dengan masalah yang akan dibahas melalui proses penelitian ini. Dalam penelitian ini, channel YouTube resmi Gus Iqdam akan digunakan sebagai data dari penelitian ini.

c. Mengurus Perizinan

Penelitian yang dilakukan peneliti adalah penelitian resmi yang mendapat legalitas dari pihak akademik pasca sarjana UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember, maka peneliti harus mendapatkan surat izin dari pihak akademik kemudian di lanjutkan dengan penelitian.

d. Menyiapkan Perlengkapan Penelitian

Setelah mendapatkan izin dari kampus, langkah berikutnya adalah menyiapkan peralatan yang dibutuhkan selama proses penelitian. Peralatan yang dibutuhkan meliputi: buku catatan, alat tulis, buku referensi, laptop, jurnal, dan lain sebagainya.

e. Memilih dan Memanfaatkan Informasi

Setelah melakukan perlengkapan yang di dapatkan maka langkah peneliti memulai mencari informasi yang di butuhkan dengan cara melihat video yang ada di channel Youtube Gus Iqdam Official lalu

kemudian di analisis sehingga menjawab rumusan masalah yang telah di cantumkan.

2. Tahap Pelaksanaan

Setelah izin penelitian di peroleh, peneliti dalam hal ini akan memasuki obyek yang akan di teliti dan langsung melakukan pengumpulan data dengan ikut terlibat sebagai mad'u yang menonton di dalam video tersebut, untuk mendapatkan data yang dibutuh mengenai Retorika dakwah dan komunikasi persuasif.

3. Tahap Penyusunan Laporan

Jika peneliti telah mendapatkan dan mengumpulkan data, lalu kemudian menganalisis dan menyusun laporan penelitian. kemudian melakukan bimbingan kepada dosen pembimbing. kemudian diserahkan

4. Tahap Menyusun Laporan

Menyusun kerangka laporan, lalu kemudian memilih data-data penting yang bersangkutan dengan latar belakang lalu yang terakhir adalah membuat laporan final.

BAB IV

ANALISIS DAN HASIL TEMUAN

A. Gambaran Objek Penelitian



Gambar 4.1 Channel Youtube Gus Iqdam Official

Channel Youtube Gus Iqdam Official merupakan channel resmi dari tokoh da'i yang populer di Indonesia yaitu Gus Iqdam yang memiliki nama lengkap Muhammad Iqdam Khalid. Channel tersebut digunakan sebagai sarana dakwah dengan model dakwah berupa majelis ta'lim yang disebut dengan Sabilu Taubah. Awalnya pembuatan channel tersebut yaitu pada 1 April 2020 yang sampai saat ini telah mencapai 1,23 Jt Subscriber dengan jumlah video 428 dan dengan penayangan 91.475.887 x ditonton terdapat 246 video dengan kategori reuploading.

Muhammad Iqdam Kholid, pendakwah muda asal Pondok Mamba'ul Hikam II, Desa Karanggayam, Kecamatan Srengat, Kabupaten Blitar, lahir pada tanggal 27 September 1994. Ayahnya adalah seorang kyai. Sering

disapa Gus Iqdam, khatib muda ini merupakan salah satu pendiri majelis ta'lim Sabilu Taubah. Sabilu Taubah yang merupakan kata dari bahasa Arab, "Sabilu" yang berarti Jalan dan "Taubah" yang memiliki arti taubat. Jadi jika disatukan Sabilu Taubah adalah jalan pertaubatan karena majelis ta'lim ini memiliki mayoritas mad'u adalah anak-anak yang memiliki sebuah ideologi jalanan, anak marginal dan yang selalu berurusan pada kriminal. Sabilu Taubah sendiri didirikan sejak tahun 2018 yang berawal dari anak-anak yang kecanduan rokok-an dan ngopi, kemudian dengan inisiatif Gus Iqdam menginisiasi agar di dalam agenda ngopi tersebut juga terdapat ngaji. Kepopularitasan Gus Iqdam semakin melambung yang awalnya santri dan jama'ah nya hanya 7 orang kini bertambah pesat menjadi sekian ribu. Awal majelis tersebut berdiri tak banyak yang meragukan Gus Iqdam. Akan tetapi dengan mendapatkan dukungan dari Gus Diyak, kendala yang sesulit apapun menjadi proses perjuangan dan penyemangatnya sendiri.¹⁶⁰

Masa kecil Gus Iqdam dihabiskan untuk belajar ilmu agama Islam bersama pamannya yaitu KH Dliyauddin Azzamzami. Kemudian Gus Iqdam melanjutkan pendidikan agamanya di Pondok Pesantren Al-Falah Ploso, Kediri di bawah asuhan Muhammad Abdurrahman Kautsar atau Gus Kautsar. Beliau merupakan anak terakhir dari pasangan KH Kholid dan Lam'atul Walidah. Ia memiliki tiga saudara. Ibu Gus Iqdam juga merupakan anak salah satu kiai yang kharismatik, yakni KH Zubaidi Abdul Ghofur. KH Zubaidi

¹⁶⁰ Reny Masyitoh *DAKWAH MELALUI MEDIA SOSIAL Studi Dakwah Gus Iqdam Pada Majelis Ta'lim Sabilu Taubah* (Sidoarjo: Mukammil: Jurnal Ke islamian Vol.6 No 1 2023), 11

adalah Mursyid Thariqah di Jawa Timur. Dari silsilah nasab tidak di ragukan lagi beliau adalah keturunan dari para kiyai.¹⁶¹

Pembahasan tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif Gus Iqdam peneliti akan menggunakan 5 video Gus Iqdam yang terdapat pada channel YouTube Gus Iqdam Official. Pada video tersebut nantinya dijadikan bahan untuk penelitian. Bagian retorika dakwah difokuskan pada metode penyampian retorika dakwah, jenis retorika, gaya bahasa, gaya suara, dan gaya gerak Gus Iqdam saat sedang ceramah. Sedangkan pada komunikasi persuasif difokuskan pada model komunikasi persuasif Gus Iqdam, prinsip komunikasi persuasif, teknik komunikasi persuasif, saat sedang berdakwah.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan lima video ceramah Gus Iqdam, beberapa video tersebut memiliki judul yang hampir sama, karena peneliti memilih video dari live streaming channel Youtube Gus Iqdam Official. Peneliti membentuk tabel pada pemilihan video yang akan di analisis, agar dapat memudahkan peneliti dalam mengelompokkan karakteristik video tersebut, adapun keseluruhan jumlah Like, Komentar dan penayangan tersebut tercatat sejak peneliti melakukan analisis pada 07 Maret 2024, di antaranya sebagai berikut :

¹⁶¹ <https://www.detik.com/jatim/berita/d-6892422/mengenal-gus-iqdam-dai-milenial-asal-blitar>. Di akses pada 8 maret 2024.



Tabel. 4.1
Sampel Video

Judul Video	Tanggal Upload	Jumlah Komentar	Jumlah Like	Jumlah Penayangan
[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)	22 Januari 2024	398	24 Ribu	804.717 x
[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)	29 Januari 2024	699	32 Ribu	878.577 x
[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (01 Januari 2024)	01 Januari 2024	481	25 Ribu	842.910 x
[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)	25 Desember 2023	828	30 Ribu	968.876 x
[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (04 Desember 2023)	04 Desember 2023	980.000	62 Ribu	210.000 x

B. Paparan Data

1. Retorika Dakwah Ghus Iqdam dalam Channel Youtube Sebagai Dakwah Virtual

Sebagaimana yang telah di sampaikan pada kajian teori, retorika merupakan satu dari kesatatan yang terstruktur dari seorang da'i dalam menyampaikan gagasan dengan maksud dan tujuan, sedangkan pada penelitian ini hanya berfokus pada jenis retorika, gaya bahasa, gaya suara, dan gaya gerak dan strategi penyampaian retorika Gus Iqdam dalam tujuan untuk mempersuasi mad'u, adapun di ataranya sebagai berikut.

a. Metode penyampaian retorika dakwah Gus Iqdam

Metode penyampaian dakwah Gus Iqdam saat sedang ceramah menggunakan metode naskah, dan menghafal. Adapun metode penyampaian retorika dakwah tersebut di antaranya sebagai berikut:

1. Metode Naskah

Merupakan metode dimana seorang da'i membawahkan teks atau naskah saat sedang ceramah. Seperti membawahkan kitab atau buku. Namun jika hanya membawahkan catatan kecil dan kerangka kecil yang berisi ucapan penghormatan tidak termasuk membawahkan teks atau

metode naskah karena bukan bagian dari apa yang disampaikan oleh da'i tersebut, ketika melihat pada video ceramah Gus Iqdam kerap kali ditemukan bahwa beliau membaca kitab kuning atau e-book dalam artian setiap kajian yang di bawa oleh beliau berlandaskan kajian kitab, hal ini dapat dilihat pada video yang berjudul "[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabitu Taubah Blitar (29 Januari 2024) Dapat dilihat pada waktu video ke. 2:36:25.¹⁶²

Uqiyatin nyaretaake an ba'di sholihina sebagian ingkang soleh, opo *annahu* temen setuhuni *ba'di sholihin* iku *qola* dawuh sopo *ba'di sholihin*. dadi suatu ketika wonteng tiang tiang ingkang soleh niki enteng seng dawuh, *roaitu* ningali sopo insung *sufyanassauri* Ing sufyan assuari. Dadi enek uwong onok tiang soleh niki mimpi ketemu ulama paring asmo sofyan assauri. Mimpini niki terjadi pada waktu sesudah sufyanassauri meninggal.

Dimana jika dilihat secara keseluruhan video dalam pengajian tersebut Gus Iqdam menyampaikan dakwah melalui kajian kitab,

¹⁶²https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS

dengan, pembahasan tentang fadilah menghidupkan malam-malam dengan ibadah seperti solat tahajud, wirid, dan lain sebagainya, menghidupkan malam bukan dengan tangi (terbangun) dengan aktifitas seperti togel, gaplek, karena pada malam hari sangat banyak memiliki keistimewaan, serta para ulama mengamalkan aktifitas tersebut.



Gambar 4.2 Gus Iqdam membaca kitab

Terdapat juga pada video lain Gus Iqdam nampak membaca sebuah teks dalam video ceramah yang berjudul “[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (04 Desember 2023)” Dapat dilihat pada waktu video 3:15:20.¹⁶³

Huwa utawi alhilmu iku sifatun sifat tahmilu kang gellem ake opo sifat sohibaha ing wongkan duwe sifat alartarqi intikom ingatase ninggal natrapi minmman saking wong agdabahu kang bendukake sopo man ing sohibaha ma'a qudratihi ingdalam sertane kuwosone sohibaha ala dalika ingatasi mengkono-mengkono al intiqom

Dalam video tersebut nampak Gus Iqdam melihat kebawah membaca sebuah teks berbahasa arab tidak lain membaca kitab, dalam materi yang di bawa oleh gus yakni tentang akhlaq rosulullah, jika

¹⁶³ https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3

sesorang mencintai Rosulullah tidak cukup hanya dengan memperbanyak membaca sholawat, justru harus meniru akhlak karimahny rosulullah, salah satu akhlak karimah rosulullah adalah al hilm yakni sifat yang mendorong seseorang meninggalkan perbuatan membalas atau emosi kepada seseorang yang telah membuatnya marah, padahal kita mampu untuk membalasnya.



Gambar 4.3 Gus Iqdam membaca kitab yang berada disisi kanan beliau

Terdapat juga pada video lain Gus Iqdam terlihat dalam video tersebut Gus Iqdam membaca sebuah teks namun berbeda, teks tersebut bukan berupa bahan cetak akan tetapi berupa e-book atau aplikasi yang di baca melalui tablet berwarna hitam dapat di lihat pada video ceramah gus iqdam yang berjudul : *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabitu Taubah Blitar (25 Desember 2023)*” Dapat dilihat pada waktu video 1:44:10.¹⁶⁴

Siapa yang mengerjakan kebajikan, baik laki-laki maupun perempuan, sedangkan dia seorang mukmin, sungguh, Kami pasti akan berikan kepadanya kehidupan yang baik dan akan Kami beri

¹⁶⁴https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wIk&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=4

balasan dengan pahala yang lebih baik daripada apa yang selalu mereka kerjakan.

Video tersebut memberikan penjelasan bahwa ghus iqdam membaca suatu ayat dalam surah Al-qur'an pada tablet warna hitam yang di gunakan sebagai media untuk melihat ayat Al-qur'an tersebut yakni surat An Nahl ayat 97.



Gambar 4.4 Gus Iqdam membaca Al-Qur'an melalui tablet warna hitam

2. Metode menghafal

Metode menghafal biasanya menyiapkan gagasan secara tertulis sebelum melaksanakan ceramah. Metode menghafal ini merupakan cara menulis ide atau gagasan dengan membuat kerangka materi secara tersusun dan bertahap kemudian dipahami dan dihafalkan. Setelah itu semua materi dan gagasan yang sudah dipahami dan dihafal akan disampaikan kepada mad'u. Hal tersebut juga bisa di temukan dari dakwah Gus Iqdam yang mana ketika dalam berceramah gus iqdam menyelipkan pengetahuannya tentang hadits, dalil dalil ulama , bahkan dari ayat al-qur'an yang sesuai dengan konteks materi yang disampaikan, hal tersebut dapat di

jumpai pada video yang berjudul : *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)*” dapat di lihat pada waktu video 1:44:27.¹⁶⁵

Gus saya ini mantan garangan, gimana apa bisa melakukan amal shlaeh, bisa, sesorang yang memiliki masalah yang buruk terkadang bisa menciptakan masa depan yang terbaik. Karena apa ? karena dia merubah kebiasaan-kebiasaan buruknya. Siapapun itu kok mau melakukan amal sholeh baik itu laki-laki baik itu perempuan wahuwa mu'minin dalam ke adaan iman artinya jennengan melakukan perbuatan tersebut yakin bahwasannya itu adalah perintahnya allah swt, jennengan melakukan kebaikan bentuk apapun itu menolong orang bersedekah, membantu orang lain, menghormati orangtua panjenengan, kpk jennengan yakin bahwa itu adalah perintah allah swt *fala nukyannahu hayatantoyyibah* maka secara otomatis siapapun orang itu akan di transfer oleh allah, hidup yang baik hidup yang bahagia, dekengane? pusat

Pada video tersebut nampak setelah Gus Iqdam menyampaikan materi dakwahnya yang bersumber dari Al-qur'an lalu di tambah dengan wawasan hadits yang di miliki oleh Gus Iqdam artinya hadits tambahan tersebut sebagai penguat dari apa yang di sampaikan Gus Iqdam, pada awalnya Gus Iqdam membahas tentang siapapun bisa melakukan amal sholeh, siapapun orangnya seperti apapun orangnya asalkan yakin bahwa perbuatan amal sholeh tersebut di perintahkan oleh allah (dengan iman) maka hal tersebut akan tetap di catat sebagai amal sholeh, hal tersebut belandaskan pada kalam allah yang terdapat di dalam surat An-nahl 97, yang pada intinya dakwah Gus iqdam memberikan motivasi kepada orang yang memiliki masa lalu buruk untuk tetap melakukan perbuatan baik dan hal itu tetap di sukai oleh allah. lalu kemudian di sela-sela pembahasan tersebut, gus iqdam menyambung dengan hadits Rosulullah

¹⁶⁵https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wIk&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=4

Kata Rosulullah salah satu kunci untuk masuk surganya Allah yang paling mudah adalah *afsussalam* ini pesan Rosulullah yang disampaikan terhadap sahabat-sahabat Anshor, Rosulullah memberi tiga cara kepada sahabat Anshor yang pertama itu *afsussalam*, kamu itu gapryak, murah senyum dengan orang itu rajin rajinlah menyapa, coro enek kancane senggak enek di kertakne, bahasa Indonesia opo kui, o o di takokne lah di pertanyakan, iki ra enek bocae neng ndi, jek urip opo ora ngono konsepe ora ngono, kok sui ra ketok *afsussalam*, iki cara sederhana tapi banyak orang meninggalkan. Dan yang nomer dua adalah *waat intoam* sing loman dadi wong, ojok pelit pelit dum dum, yo ora nyahnyoh goblok kuwi iki. *Waat intoam* dadi karo uwong senggak an, loman. Duwi opo yo iling tanggane. Duwi opo yo ilingkancane. Dan yang terakhir cara yang mudah untuk masuk surga kata Rosulullah wasollu billail wannasu niya, sholat malam kamu harus berani menggraji langitnya Allah merontokan rohmat Allah pada malam hari, ketika orang-orang tidur kudu gagah, neng jennangan ko iso ngelakoni kuwi tadhkul jannah bissalam. Maka panjengan masuk semua ke surga Allah dengan ke adaan selamat.

Ungkapan di atas menjelaskan bahwa Gus Iqdam dalam ceramahnya sering menggunakan hadits Rosulullah untuk memotivasi jamaahnya, yang mana pada pembahasan tersebut tentang bagaimana cara masuk surganya Allah yang paling mudah dengan referensi hadits Rosulullah.



Gambar 4.5 Gus Iqdam tidak membuka kitab saat menyampaikan Hadits Rosulullah

Video lain nampak Gus Iqdam juga menyampaikan dakwahnya dengan metode menghafal dapat dilihat pada video yang berjudul :“[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah

Blitar (4 Desember 2023)” Dapat dilihat pada waktu video 3:17:55.¹⁶⁶

Man ahya sunnati faqod ahabbani barang siapa yang menghidupkan sunnahku berarti dia adalah orang yang mencintaiku, *waman ahabbani kana maifil jannah* barang siapa yang benar-benar mencintaiku bakale cakruk bareng kanjeng nabi. Bayangkan ketika kita duduk di tengah tengah kita ada Rosulullah SAW, seng ben malem jumaat kok wacakne sholawat, sek nek jennengan moco sholawat atine tentrem, bayangno cara awakdewe cetok kui, le jennengan kok cettok aku jarene masalahmu tuntas. Padahal saya ini pendosa yang sangat luar biasa, untuk membanggakan keluarga kita saja belum bisa, bahagiakno wong tuone awake dewe rong iso, bahagiakne oponeh jamaah e durung iso. Bayangno coro awak e dewe iso ngelakoni sifat niki sesok di tekdir iso kumpul bareng Rosulullah SAW.

Terlihat Gus Iqdam dalam video tersebut menjelaskan suatu sikap rosulullah yang tidak pernah membalas perbuat buruk orang lain, rosulullah mampu untuk menahan diri, lalu kemudian Gus Iqdam secara spontan membacakan hadits, yang artinya barang siapa mehidupi sunnahku berarti dia mencintaiku, dan barang siapa yang mencintaiku dia akan bersamaku di surga.



Gambar 4.6 Gus Iqdam spontan menyampaikan Hadits Rosulullah

¹⁶⁶https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3

b. Jenis retorika dakwah Gus Iqdam

Jenis retorika dakwah yang digunakan Gus Iqdam dalam ceramahnya hanya menggunakan retorika dakwah monologika dan retorika dakwah dialogika. Adapun jenis retorika tersebut di antaranya sebagai berikut:

1. Monologika

Monologika adalah ilmu seni berbicara secara monolog, dengan hanya seorang yang berbicara. Jenis retorika monologika Gus Iqdam dapat dilihat hampir dari seluruh video ceramah beliau

yang berjudul: *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)*, dapat dilihat pada waktu video 3:11:18. *[LIVE] Rutinan Malam elasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)*, dapat dilihat pada waktu video 1:33:17. *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)*, dapat dilihat pada waktu video 1:40:54. *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)*, dapat dilihat pada waktu video 57:37 dan *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)*, dapat dilihat pada waktu video 1:52:32.¹⁶⁷



Gambar 4.7 Gus Iqdam dengan jenis retorika dakwah jenis monologika

¹⁶⁷https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2

Beberapa video di atas menunjukkan jenis retorika yang digunakan Gus Iqdam adalah jenis monologika karena yang menjadi pemateri pada acara pengajian tersebut hanya Gus Iqdam saja . Jika di ilustrasikan bahwa pada video tersebut hanya menggunakan komunikasi satu arah.

2. Dialogika

Retorika dakwah dialogika adalah seni berbicara dengan satu dua arah atau yang berbicara lebih dari satu orang dalam suatu majelis. Janis retorika dialogika Gus Iqdam dapat dilihat pada

seluruh video ceramah gus iqdam salah satunya yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* yang mana pada video tersebut terjadi dua arah komunikasi antara Gus Iqdam dengan jama'ah, dialognya berupa tanya jawab. Dapat dilihat pada waktu video 1:20:23



Gambar 4.8 Retorika dakwah Gus Iqdam dialogika

Terlihat pada video tersebut Gus Iqdam sedang berdialog dengan jmaah yang berasal dari Turki yang bernama Isbel, yang mana dalam dialog tersebut hanya seputar pertanyaan seperti nama, tinggal dimana, dan motif dasar hadir ke majelis. Tak haya pada video tersebut dalam setiap video dakwah Gus Iqam, kerap kali Gus

Iqdam Menghadirkan mad'u untuk berinteraksi langsung dengan Gus Iqam hal serupa dapat di lihat pada video yang berjudul :

[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024) terlihat pada video tersebut Gus Iqdam berdialog dengan jamaah yang bernama Ibu Ummah yang berasal dari flores NTT, dapat di lihat pada waktu video 2:34:40.¹⁶⁸



Gambar 4.9 Dialog Gus Iqdam dengan jamaah

Dalam video tersebut dialog yang di lakukan adalah tentang pembahasan proses perjalanan dari Flores dan motif dasar ibu ummah melakukan perjalanan menuju ke blitar untuk menghadiri majelis sabilutaubah.

c. Retorika dakwah Gus Iqdam

Retorika dakwah tentunya menjadi poin penting yang harus diperhatikan oleh seorang da'i agar dakwahnya bisa berjalan dengan efektif dan maksimal. Retorika dakwah juga salah satu ilmu yang harus dikuasai oleh seorang da'i, dengan demikian dakwah yang dilakukan bisa menghasilkan pesan yang persuasif. Pada konteks ini retorika dakwah

¹⁶⁸https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqtS&index=5

Gus Iqdam yang akan di bahas terdiri dari gaya bahasa, gaya suara dan gaya gerak. Adapun beberapa gaya tersebut di antaranya sebagai berikut:

1. Gaya bahasa

Gaya bahasa pada konteks ini terdiri akan gaya bahasa berdasarkan pilihan kata, gaya bahasa berdasarkan pemilihan nada, dan gaya bahasa berdasarkan struktur kalimat. Adapun beberapa gaya bahasa tersebut di antaranya sebagai berikut:

a. Gaya bahasa berdasarkan pilihan kata

Gaya bahasa berdasarkan pilihan kata pada video

ceramah Gus Iqdam menggunakan, gaya bahasa tidak resmi, dan gaya bahasa percakapan. Adapun gaya bahasa tersebut di antaranya sebagai berikut:

1) Gaya bahasa tidak resmi

Gaya bahasa tidak resmi adalah bahasa yang digunakan seorang da'i saat sedang ceramah tidak berdasarkan EYD. Gaya bahasa tidak resmi yang di gunakan oleh Gus Iqdam bercampur dengan baha resmi namun hanya beberapa patah kata di ucapkan semisal ketika menjelaskan suatu pengertian dari hadits dan dalil, serta hanya di gunkan sebagai penegasan, dan dalam pemberian contoh, bisa dilihat dari ucapan beliau pada video ceramah yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29*

Januari 2024) Dalam video tersebut pada waktu video 1:10:02.¹⁶⁹

terus akhiri kulo matur gus jennengan kok boten dhuko yo gus wong paca'ne koyok ngono kabeh. wong wong ngunu kui kon jalok nek wong wong ngono kui milih yo dadi apik, nek perlu apik koyok sampean, nek perlu luh apik daripada awakmu, kulo ngoteni ngunu ae ra ngerti, *mungkin ada kalanya melakukan seperti itu, mungkin karena keterpaksaan hidupnya, tanggungan hidupnya, mungkin krono kepepete.*

Dari ucapan gus iqdam pada video tersebut penggunaan bahasa resmi hanya di peruntukan sebagai menegaskan dan memberi contoh, sementara ucapan tidak resmi yang tidak

berdasarkan EYD adalah menggunakan bahasa Jawa dan bahasa tersebut lebih cenderung dalam setiap video dakwahnya.

Hal serupa juga dapat di temukan pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 2:17:31.¹⁷⁰

Khidmah iki kui ngeladeni ngilmu, di bale'i neng awakmu dewe, *dan tidak mungkin perintah nya allah yang di perintahkan saat ini tidak akan berbuah di masa yang akan datang, dan tidak mungkin kebaikan yang kita lakukan ini akan mengecewakan kita di masa yang akan datang* pokok e ora cacat ngibadae, yo ora ria' opo, kon penting ngibadae murni lillahi ta'ala pasti kok bakale panen neng masa depan.

¹⁶⁹ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=1

¹⁷⁰ https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2

Nampak dari ucapan Gus Iqdam pada video tersebut, bahasa resmi yang di gunakan hanya sebagai penegasan dan pengertian yang lebih di tekankan.

2) Gaya bahasa percakapan

Gaya bahasa percakapan adalah gaya bahasa yang berupaya mengajak interaksi dengan mad'u selain itu, gaya bahasa ini juga lebih cenderung dengan style ucapan. Gaya bahasa percakapan Gus Iqdam bisa dilihat dari video ceramah yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu*

Taubah Blitar (1 Januari 2024) Dalam video tersebut pada waktu video 2:21:31

Niki watak ket cilik Gus, salah. Kalok Hilm itu bukan kategori watak dari kecil, watak cilik itu seng model pripun, contoh semisal uwong ket lair ket cilik sampe gedi, enek wajah iki sing gampang masenyum gluwa gluwe, tau menangi opo ora tah samean? Contoh koyok kulo niki nduwe santri jennenge kang adam, ngerti toh ceng mbah adam iki kapan, wajaw ketok nesu, ra ngerti to? Mek mrengse, mbah adam ko di jejer margono meski margono iki ketok mutung ae tapi bukan berarti margono mang atini mutong, pancen gawat bayi wajae ngunu kui.

Ungkapan di atas memberikan pemahaman bahwa, pada perkataan Gus Iqdam dengan kata “*model pripun*”, “*opo ora tah samean?*”, “*ra ngerti to?*” menunjukkan keinginan Gus Iqdam untuk berinteraksi kepada mad'u dengan harapan mad'u merespon juga kalimat tersebut. Kalimat ini menunjukkan bahwa Gus Iqdam menggunakan gaya bahasa percakapan di

dalam ceramahnya demi menciptakan komunikasi yang persuasif.

Hal serupa juga dapat di lihat pada video ceramah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:40:04 Gus Iqdam berbicara

wes wes ngaji sek, ngaji sek, ngaji sek, iki rene iki niatmu golek sarung opo ngaji? Lah.... seng niati golek story wonge teko.

Tampak dalam video tersebut Gus Iqdam berinteraksi dengan

mad'u terlihat ungkapan di atas memberikan pemahaman bahwa, pada perkataan Gus Iqdam dengan kata "*iki rene iki niatmu golek sarung opo ngaji?*" dan "*seng niati golek story wonge teko?*"

menunjukkan keinginan Gus Iqdam untuk berinteraksi kepada mad'u dengan harapan mad'u merespon juga kalimat tersebut.

Kalimat ini menunjukkan bahwa Gus Iqdam menggunakan gaya bahasa percakapan.

b. Gaya bahasa berdasarkan nada

Gaya bahasa berdasarkan nada pada video ceramah Gus Iqdam menggunakan gaya sederhana dan gaya menengah. Adapun gaya tersebut di antaranya sebagai berikut:

1) Gaya sederhana

Gaya bahasa sederhana adalah gaya bahasa yang lebih cenderung untuk memberikan intruksi dan ajakan karena

bahasa yang digunakan lebih sopan dan santun. Gaya bahasa sederhana Gus Iqdam dapat dilihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 3:05:01

Gus Iqdam berbicara :

Malam ini tanpa kita sadari banyak ilmu kita jadi kita itu harus pandai bersyukur, pertama tadi kita sudah bahas loman, bahas akhlake rousulullah, entengan loman, penak an, gemeti karo temene, dan tambanya apa, kita di ajarkan oleh temen-temen kita , yang memiliki kekurangan dalam fisiknya tapi nyatanya luar biasa, ketika nikmat allah itu di syukuri akan ketemu kelebihan- kelebihan dari allah iku mesti ketemu makanya mugo-mugo bolo-bolo niki tambah istiqomah nek ngaji sing paleng pentig mugo-mugo tambah sregep neng nyambut gae, ojok sampek jamaah e ST tidak bekerja, jamaahe ST dimanapun harus bekerja, ga usah berlebihan ngikuti Gus Iqdam dimana-mana gausah berlebihan kalau memang jauh tidak terjangkau jangan di kejar youtube bisa Streaming bisa, tapi kalau deket terjangkau merapat tidak apa apa, yang penting itu kalian kerja, saya tidak suka jamaah saya itu ikut kemana mana tapi akhire tidak bekerja, itu malah tidak baik itu.

Ungkapan di atas memberikan penjelasan bahwa, Gus Iqdam di dalam memberikan pesan tersebut dikemas agar dapat memberikan ajakan kepada mad'u untuk selalu bersyukur dan istiqomah mengaji serta Gus Iqdam menyerukan kepada mad'u untuk bekerja, dan Gus Iqdam menyampaikan untuk tidak berlebihan mengikuti Gus Iqdam semisal Gus Iqdam ada pengajian yang tidak bisa di jangkau dalam artian hadir di majelis Sabilu taubah, untuk tidak mengejanya karena menurut Gus Iqdam, bisa melalui Youtube, yang terpenting

jamaah sabilutaubah itu bekerja, dan gus iqdam tidak suka bila ada jamaah sabilutaubah tidak bekerja.

Ini salah satu cara Gus Iqdam di dalam memberikan intruksi atau ajakan kepada mad'u dengan cara yang lemah lembut dan sopan santun, serta tidak memaksa mad'u, karena seakan-akan kata yang diucapkan Gus Iqdam tersebut tidak memberikan perintah. Berdasarkan perkataan Gus Iqdam tersebut berarti Gus Iqdam telah menggunakan gaya bahasa sederhana.

2) Gaya bahasa menengah

Gaya bahasa menengah adalah gaya bahasa yang lebih cenderung untuk membangkitkan suasana bahagia dan tentram serta kesenangan yang di dalamnya terdapat humor yang sesuai kadarnya, Gaya bahasa sederhana Gus Iqdam dapat dilihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:05:17 Gus Iqdam berbicara :

warung yahmene kok iso buka yo gumun aku, wes yoh wes mening iki, brati iki rejekeni awak edewe, gangdilik msyaallah kulo mangan neng warung mriku niku, la kok moro onok seng teko mbak mbak katok e sak pupu ...(tertawa jamaah) byuhhh setengah telu nika dan terus cah cah podo (eghghghghghg) cah cah wes mitung dewe, akhire kono tuku paca ane wes luar biasa jeroan jeroane ketok kabeh ngunu, rausah ko bayang ne malah ra karu karuan neng kene.

Pada video tersebut Gus Iqdam nampak bercerita. Dan ungkapan tersebut menunjukkan gus iqdam terlihat untuk

membuat suasana hati mad'u ceria, hal yang sama juga tentang penggunaan gaya bahasa sederhana dapat di lihat pada video yang berjudul *LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:27:20 Gus Iqdam berbicara

Orang orang yang seperti ma'e itu yang pengen datang kesini insyaallah kedepannya banyak, tapi saya minta tolong jangan kondisi seperti tadi, kulo niku pengen ngulo setiap ada tamu dari jauh, kasian meluangkan waktu itu tidak mudah, tak jak keliling biar tau keadaan panjenengan, beliau-beliau ini semangatmendoakan kita, terus kita juga biar kenal beliau-beliau, ojok malah ngaatik malah onok seng rangkih sor barang , malah ketuane mang kenek lato-lato nek pok, loh mak mak niki loh, gus gus onok seng ko sarung ngesor, woten niku, Gus iqdam belum purun salaman ini bukan masalah sombong atau gimana tidak tapi mungkin nek kulo salaman siji tok, meri kabeh sungkem, lah iki marine iso mben, bar beduk dini iki opo, senen, seloso, rebu mari lah bocah satus ewu kok, jawakulo niku samean duduk kondusif sudahlah gausah bingung midio, engko videone wes akeh gampang, ST kok jalur langit pak pak, terus seng trakhir iki loh pak tak ilengne nek wayah mahallul qiyam hp mu ko jo angkat ngeneloh di nyapo.. lek kanjeng nabi rawuh aku isin HP mu elek (jamaah tertawa) layare bentet pisan , iki mngisin ngisini wah iki pimpinan garanganwati artis nasional.

Ungkapan tersebut terlihat Gus Iqdam bercerita tentang perjalanan Gus Iqdam menuju majelis dan tampak suasana hati mad'u ceria, terkontrol dengan kondusif. Berdasarkan cerita yang dilakukan Gus Iqdam kepada mad'u dapat membangkitkan suasana bahagia, tentram, senang, dan humor yang sesuai dengan semestinya.

c. Gaya bahasa berdasarkan struktur kalimat

Gaya bahasa berdasarkan struktur kalimat pada video ceramah Gus Iqdam menggunakan gaya bahasa paralelisme, antithesis, dan repetisi. Adapun gaya bahasa tersebut di antaranya sebagai berikut:

1) Gaya bahasa paralelisme

Adalah sebuah teknik sastra di mana penulis atau pembicara menggunakan struktur atau pola yang serupa dalam kalimat atau rangkaian kalimat dengan keserasian dan

keseimbangan dan memiliki fungsi yang sama untuk mencapai efek retorika atau gaya sastra yang konsisten. Adapun gaya bahasa paralelisme Gus Iqdam dapat dilihat pada video yang berjudul *LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:16:12 Gus Iqdam berbicara

Kulo nyuwun tulung seluruh ST dimanapun berada jangan sampai menjadi orang yang mengadu domba, kita tetap rukun, kita tetap damai sambutlah semuanya dengan baik-baik saja nggeh, insyallah uripe samean ayem gtu loh, terus awet, wong iku lek kakean musuh biasane akhire kami tenggengen, lek bahasa indonesia ne opo yo, spaneng ituloh spaneng bahasa inggrise opo yo, jipek , jipek akhire budrek akhire peddot lah..bocae seng muniwi mang.

Ungkapan tersebut Gus Iqdam memberi pemahaman tentang menyikapi pemilu 2024 agar tidak menjadi pengadu domba agar tetap damai,tetap rukun dan sambutlah semuanya dengan baik-baik saja, kalimat ini merupakan suatu kalimat

yang menekankan pada objek yang di bicarakan, karena jika di lihat pada kalimat Gus Iqdam beliau menggunakan kalimat yang serupa dengan keserasian dan keseimbangan, maka kalimat tersebut termasuk ke dalam gaya bahasa paralelisme.

Hal serupa yang terkait dengan dalam gaya bahasa paralelisme yang di gunakan gus Iqdam juga dapat dilihat pada video yang berjudul *LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:57:34 Gus Iqdam berbicara

Makanya orang-orang pesantren yang dulunya mau menaati peraturan peraturan di pesantren, menjaga etika-etika dengan gurunya ini kelak biasanya kalo pulang banyak jadi orang sukses, orang di majelis taklim ya gitu, belum tentu yang selalu paham apa yang dikatakan kiyainya atau gus nya ini pulang selalu mendapatkan ilmu yang manfat barokah. Tapi biasanya orang yang ga begitu pintar tapi menaati aturan-aturan yang berada di majelis tersebut, menjaga adab menjaga etika di majllis tersebut akhirnya dia itu pulangnyanya membawa manfaat, membawa barokah dan akhirnya menjadi orang yang bermanfaat.

Ungkapan Gus Iqdam tersebut memberi pemahaman untuk selalu mengikuti dan mentaati peraturan di dalam majelis, dengan mengambilkan contoh santri yang mondok yang mana jika santri mengikuti, mentaati peraturan pesantren dan kiyai. pulangnyanya dari pesantren akan menjadi orang yang bermanfaat, selain itu juga penggunaan kata kepada objek di berikan penegasan berulang dengan kalimat berbeda sebagai bentuk paralel kata dalam gaya bahasa Gus Iqdam.

2) Gaya Bahasa Antithesis

Gaya bahasa antithesis adalah gaya bahasa yang menggunakan perlawanan kata atau perbandingan. Untuk menciptakan efek retorika yang kuat. Kontras yang ditampilkan dalam antithesis dapat berupa perbedaan dalam arti, struktur, atau emosi. Tujuan utamanya adalah untuk menekankan perbedaan antara dua konsep atau gagasan, seringkali untuk menarik perhatian pembaca atau pendengar serta untuk memberikan kekuatan ekspresif pada tulisan atau

pidato. Gaya bahasa Antithesis yang digunakan Gus Iqdam dapat dilihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 45:40 Gus Iqdam berbicara

Jennengan sesok lek kepingin tenang sesok dino akhir, neng dino kiamat iki mlebu taun baru ngeni iki delok en aku iki kiro-kiro wes tau jaryiah opo urung, aku iki kiro kiro wes tau ngelakoni apaik opo urung, tak gae sangu sesok neng akhirot iki opo, lah kui lo seng tepak, ora kok masalah taun baru, malem tau baru barang , piye iki infone aku duwe seket iki lo, aku duwe satus ikilo, haes sak kenek kenek e arak bali, blajar cerdas opo kudu mendem kaui taun baru, padahal nek kuwi cerdas harusnya awal taun itu kamu awali dengan kebaikan.

Ungkapan Gus Iqdam dalam video tersebut menjelaskan tentang perbuatan baik ketika menjumpai tahun baru, ada pernyataan yang kontras di sampaikan oleh Gus Iqdam antara muhasabah tentang amal baik di awal tahun dengan membeli arak bali pada malam tahun baru, hal tersebut

di kategorikan sebagai Gaya bahasa antithesis karena ada nya bahasa yang berlawanan dan perbandingan. Gaya bahasa antithesis tersebut juga dapat di lihat pada video ceramah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 1:48:14 Gus Iqdam berbicara

Kanjeng nabi niku menungso tapi tidak seperti menungso seperti manusia biasa , kanjeng nabi kalau di kumpulkan dengan kita kanjeng nabi itu seperti apa, mutiara berlian, neng awak e dewe koyok watu nek koyo tato watu gasak, watu sritil, watu gonggong nek aku yo watu rodok berkualitas lah watu granit lah, sepurane ae yoo. Nek margono iki opo yo, watu ginjal.

Ungkapan tersebut juga menekankan pada kalimat dan struktur kata yang kontras antara belian dan batu, dengan maksud sama sama manusia tapi memiliki perbedaan di ibaratkan berlian dan batu. Yakni Rosulullah dengan kita, hal tersebut di kategorikan sebagai Gaya bahasa antithesis karena ada nya bahasa yang berlawanan dan perbandingan.

3) Gaya Bahasa Repetisi

Gaya bahasa repetisi adalah gaya bahasa yang melakukan pengulangan suatu kata atau bunyi. Gaya Bahasa Repetisi Gus Iqdam dapat dilihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* Dalam video tersebut pada waktu video 2:34:12 Gus Iqdam berbicara

Konghucu ngaji neng ST loh pak, nompak kreta kowe islam jeddek kowah kowoh rame rame opoto iki, opo iki, ki jane onok opo toh iki nyapo lo iki nglungkuk- iki nglungkuk to.

Dilanjut pada waktu video 2.35.43 Gus Iqdam

Saya mau pesen bukan saya mau menghambat pekerjaan kamu, kamu kalok kerja DJ jangan sampe mau di datangkan di desa desa gini, penting iki jangan sampe ada temen temen minta kamu di datangkan di desa-desa , tau nggak acara di desa-desa biasanya ada kan jangan sampe. Itu bahaya itu, bahayanya gini dan bisa merusak moral geneasi penerus, jadi artinya DJ itu biar tetep di hall saja itu saran saya, ada tempatnya khusus yang masuk itu memang orang yang memang benar benar yo rodok duwe duit yo wes ngono kuwi, artine anak en tukang tani, tukang macul koyo aki ngene iki to, koyok kulo niki kan ra pate ngerti DJ akhirnya aman-aman saja, koyo kulo ngeten anak e wong tani kulo niku boten ate ngertos dulu.

Ungkapan Gus Iqdam dalam video tersebut mengalami pengulangan kata tentang orang islam yang hanya bertanya, dengan kalimat yang dicapkan Gus Iqdam “rame rame opoto iki, opo iki, ki jane onok opo toh iki nyapo lo iki” dan pada waktu video berikutnya Gus Iqdam meberi penegasan agar seorang yang berprofesi sebagai DJ tidak menerima undangan bila di undang di desa-desa. Selain itu juga, ada kalimat pengulangan Gus Iqdam terletak pada kalimat “anak en tukang tani, tukang macul koyo aki ngene iki to, koyok kulo niki kan ra pate ngerti DJ akhirnya aman-aman saja, koyo kulo ngeten anak e wong tani kulo niku boten ate ngertos dulu”. Berdasarkan ungkapan Gus Iqdam tersebut gaya bahasa repitisi

juga di gunakan sebagai retorika dakwah Gus Iqdam karena terdapat pengulangan kata atau kalimat dalam video tersebut.

2. Gaya Suara

Gaya suara pada video ceramah Gus Iqdam menggunakan gaya suara dalam katagori pitch, loudness, rate dan rhytem, dan pause. Adapun gaya suara tersebut di antaranya sebagai berikut :

a. Pitch

Pitch merujuk pada tinggi rendahnya suara, yang ditentukan oleh frekuensi getaran gelombang suara. Pitch yang digunakan Gus Iqdam berdasarkan pengamatan peneliti dari beberapa video melalui channel YouTube Gus Iqdam Official adalah gaya suara dengan pitch sedang dengan istilah gaya suara tidak tinggi dan juga tidak rendah saat berbicara.

Hal tersebut dapat dilihat dengan konteks pitch gus Gus Iqdam namun kategori sedang, seperti berbicara dengan normal dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)*. Dalam video tersebut pada waktu video 1:54:29 dapat di dengar Pitch suara Gus Iqdam melalui pesannya

Kulo riyen niku berusaha pengen dadi wong apik niku luar biasa perjuangane, sampek kaleh tiang sepahkulo di pondok ne, mondok di omae mbah dewe ra oleh mboh jarene alasane male kmelelet, male kemegus akhire kulo di pondokne kaleh bapak kulo.

Dalam video tersebut menunjukkan Gus Iqdam nampak berbicara dengan jenis pitch yang sedang karena saat di dengar Gus Iqdam seperti berbicara dan tidak ada penekanan suara tinggi dan rendah.

b. Loudness

Loudness merupakan nada suara mengacu pada tingkat kekuatan atau intensitas suara, Loudness ini bertujuan untuk membedakan nada suara normal karena hakikatnya nada suara yang dikeluarkan haruslah berdasarkan dengan makna kalimat

yang dituturkan. Baik makna dari kalimat tersebut menunjukkan lembut, sedih atau pun tegas dan marah. Dapat dilihat loudness yang digunakan Gus Iqdam pada video ceramah yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* Dalam video tersebut pada waktu video 3:43:05 dapat di dengar loudness suara Gus Iqdam melalui pesannya

Kamu harus cerdas dan bisa mengambil peluang, artinya apa semisal di elek elek uwong, di anu uwong, dadekno peluang untuk memperbaiki dirimu sendiri semakin baik tibakno ngoten iku nek samean cerdas kamu harus bisa cari peluang terbaik.

Ungkapan tersebut menunjukkan Loudness suara Gus Iqdam lembut dan tegas karena pada video tersebut Gus Iqdam nampak memberikan motivasi agar tidak memperdulikan perbuatan buruk orang lain kepada mad'unya, sebagaimana Rasulullah yang tidak pernah benci dan rasa dendam kepada

orang lain, meskipun orang lain tersebut berbuat buruk kepada Rosulullah. Hal tersebut di kategorikan sebagai jenis Laudness karena Gus Iqdam dapat menekankan suaranya pada suatu hal yang penting dengan memperkeras dan memperlembut suaranya.

c. Rate dan Rythem

Rate adalah cepat atau lambatnya suara yang dikeluarkan seorang da'i saat sedang ceramah di hadapan mad'u. Rate yang digunakan Gus Iqdam menggunakan rate sedang dengan istilah

tidak lambat tidak cepat di dalam menyampaikan pesan dakwah kepada mad'u. Rate tersebut dapat dilihat dari perkataan Gus Iqdam pada beberapa video ceramah yang diupload melalui channel YouTube nya. Yang berjudul *[LIVE]*

Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari

2024) Dalam video tersebut pada waktu video 2:08:28 dapat di

dengar Rate dan Rythem suara Gus Iqdam melalui pesannya

Suatu ketika mbiyen iku onok cah nom, mbiyen iku penggayane istiqomah , istiqomae solat tahajjud mantu niku crito neng gurune,pak guru kulo niku nate matun wiritan ketulon, matun wiritan ketulon, turu puenak mari niku mbok ningali imaman musholla niku muro muro, mihrob e niku , ngimaman sigar , jadi ing dalam mimpi emang kadarng ra jelas emang, niki imaman niku moro moro sigar, ngeten, lah mari imaman sigar brakk metu koyok tonggo tonggone metu, lah wong seng metu nang imaman sigar iku sopo wedok seng ayu.

Ungkapan di atas bila di dengar secara seksama menunjukkan dakwah Gus Iqdam terkategori sedang karena

tidak lambat juga tidak cepat dalam menyampaikan cerita seorang pemuda yang sholeh bermimpi bertemu wanita yang di ceritakan pada gurunya.

d. Pause

Pause adalah menghentikan suatu bunyi, yang mana di dalam berhenti ada suatu bunyi yang dikeluarkan oleh da'i. Bunyi tersebut biasanya menggunakan kata “eeh ya allah”, “opo iku”, dan “apa Namanya, eee, dan lain sebagainya, pause yang di gunakan oleh Gus Iqdam bisa di lihat pada video yang

berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023) dapat di lihat pada waktu video 2:03:54.*

Gimna panjenengan benar-benar berusaha dengan baik, benar benar memasukkan sesuatu kedalam tubuh panjenengan sesuatu yang halal, yang nomer dua, sebelum yang nomer dua gimna caranya agar panjenengan itu,.. eeee yaallah, sebelum yang nomer dua, gus opo toh ke istimewaane uwong niku mangan bondo seng bener-bener halal niku ke istimewaane niku opo.

Ungkapan Gus Iqdam di atas dari segi pause menggunakan kata “eeh ya allah”. Karena kata tersebut menjadikan Gus Iqdam berhenti sejenak dari bunyi dan pembahasan yang di awal, jika di lihat pada video tersebut Gus Iqdam nampak seperti merasa ada kekeliruan sehingga muncul kalimat tersebut, Kata tersebut bila di cerna dapat menimbulkan efek bagi mad'u sebagai ucapan spontan ketika

mengalami kekhilafan. Serta kalimat tersebut memiliki nilai dakwah atau pesan positif. akan tetapi kata tersebut seperti keluar dari perkataan seorang da'i tanpa ia sadari dan sudah kebiasaan dari Gus Iqdam.

3. Gaya Gerak

Gaya gerak pada konteks ini terdiri dari sikap badan, penampilan dan pakaian, ekspresi wajah dan Gerakan tangan, dan pandangan mata. Adapun beberapa gaya gerak tersebut di antaranya sebagai berikut:

a. Sikap badan

Sikap badan adalah gerak tubuh yang lebih cenderung dari gerakan duduk, berdiri, dan berjalannya seorang da'i saat sedang ceramah. Gerakan ini sangat mempengaruhi respon mad'u dan keefektifan di dalam berdakwah. Sikap badan yang digunakan Gus Iqdam bisa dilihat dari beberapa video ceramah Gus Iqdam, di antaranya sebagai berikut:



Gambar 4.10 Posisi sikap badan Gus Iqdam saat melakukan dakwah

Berdasarkan video di atas Gus Iqdam saat sedang ceramah menggunakan sikap badan dengan posisi duduk, sebanyak lima video yang peneliti ambil semua posisinya yang Gus Iqdam gunakan adalah duduk menggunakan kursi. Dengan demikian sikap badan Gus Iqdam saat ceramah adalah dengan posisi duduk di atas kursi dan di depannya ada mimbar setinggi perut ketika sedang berdakwah.

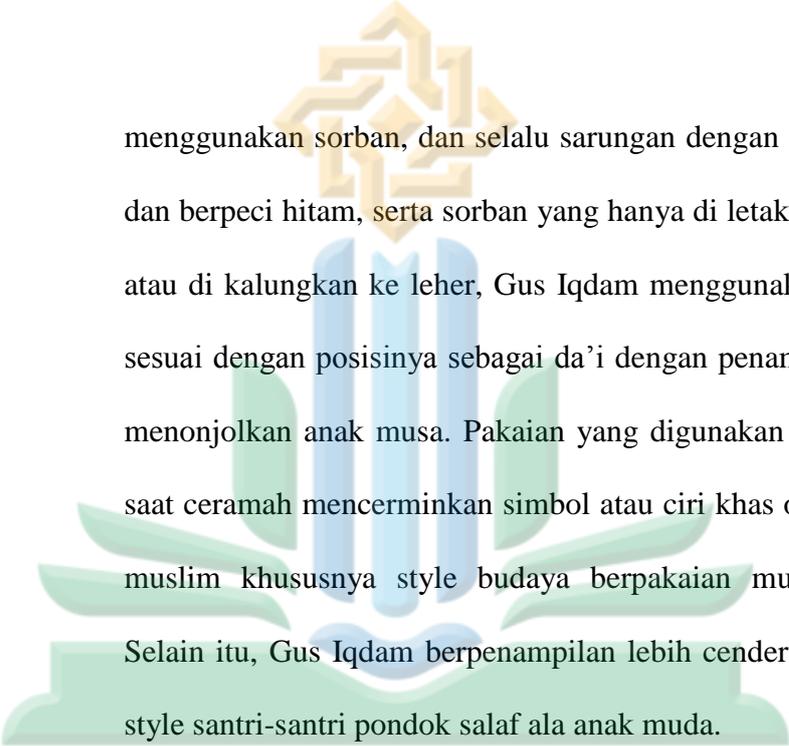
b. Penampilan dan pakaian

Penampilan adalah style atau gaya yang digunakan seorang da'i saat sedang ceramah. Sedangkan pakaian adalah busana yang digunakan da'i saat sedang ceramah di depan mad'u. Penampilan dan pakaian yang digunakan Gus Iqdam bisa dilihat dari beberapa video ceramahnya yang telah peneliti pada video yang telah peneliti sebutkan



Gambar 4.11 Penampilan dan pakaian Gus Iqdam saat melakukan dakwah

Beberapa penampilan gambar pada video tersebut Gus Iqdam rentan menggunakan kemeja polos, kaos dan jaket serta



menggunakan sorban, dan selalu sarungan dengan motif batik, dan berpeci hitam, serta sorban yang hanya di letakkan di bahu atau di kalungkan ke leher, Gus Iqdam menggunakan pakaian sesuai dengan posisinya sebagai da'i dengan penampilan yang menonjolkan anak musa. Pakaian yang digunakan Gus Iqdam saat ceramah mencerminkan simbol atau ciri khas orang-orang muslim khususnya style budaya berpakaian muslim Jawa. Selain itu, Gus Iqdam berpenampilan lebih cenderung dengan style santri-santri pondok salaf ala anak muda.

c. Ekpresi wajah dan gerak tangan

1) Ekpresi wajah

Ekspresi wajah adalah suatu penampilan yang diaplikasikan melalui wajah karena adanya kondisi tertentu yang mana hal tersebut berdasarkan pesan dakwah yang disampaikan. Ekpresi wajah yang digunakan Gus Iqdam bisa dilihat dari beberapa video ceramahnya, peneliti membaginya menjadi lima kategori yakni, Ekspresi ketika fokus, Ekspresi ketika bercanda, Ekspresi ketika serius, Ekspresi ketika marah atau kecewa, dan Ekspresi ketika berdialog, adapun semua ekspresi Gus Iqdam sebagai berikut.

Pertama kspresi ketika Fokus dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis*

Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024) Dalam video tersebut pada waktu video 2:50:59 terlihat dengan jelas wajah Fokus Gus Iqdam dalam membaca kita yang kemudian disampaikan kepada mad'u.



Gambar 4.12 Ekspresi Fokus Gus Iqdam saat melakukan dakwah

Kedua Ekspresi ketika bercanda dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 33:06 terlihat dengan jelas wajah dengan ekspresi bercanda Gus Iqdam



Gambar 4.13 Ekspresi bercanda Gus Iqdam saat melakukan dakwah

Ketiga ekspresi ketika Serious dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* Dalam video

tersebut pada waktu video 1:12:52.¹⁷¹ terlihat dengan jelas wajah dengan ekspresi serius Gus Iqdam dalam memberikan pengertian kepada mad'u



Gambar 4.14 Ekspresi Serius Gus Iqdam

Keempat ekspresi ketika marah atau kecewa dapat

di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2024)*

Dalam video tersebut pada waktu video 1:27:26.¹⁷² terlihat dengan jelas wajah dengan ekspresi kecewa Gus Iqdam, dalam video tersebut gus iqdam nampak kecewa dengan jamaah yang tidak kondusif ketika saat sedang mahalullul qiyam, dengan menyertakan kalimat minta tolong.

¹⁷¹https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wlk&list=PLoWxOyYtZGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqtS&index=4

¹⁷²https://www.youtube.com/watch?v=vvTtrjXpLyA&list=PLoWxOyYtZGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqtS&index=3



Gambar 4.15 Ekspresi Kecewa Gus Iqdam

Terakhir Ekspresi ketika berdialog dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 3:10:31.¹⁷³ terlihat terlihat dengan jelas ekspresi wajah Gus Iqdam ketika berdialog dengan jamaah.



Gambar 4.16 Ekspresi Gus Iqdam saat berdialog dengan jamaah

2) Gerakan tangan

Gerakan tangan adalah suatu gerak yang dilakukan oleh da'i dengan menggunakan tangan demi menunjang atau mendukung keefektifan pesan yang disampaikan kepada mad'u. Gerakan tangan yang digunakan Gus Iqdam

¹⁷³ https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jgmtF8Vs_gTS&index=5

bisa dilihat dari beberapa video ceramahnya sebagai berikut.



Gambar 4.17 Gerakan tangan Gus Iqdam saat sedang berceramah

d. Pandangan mata

Pandangan mata yang digunakan Gus Iqdam bisa dilihat di semua video, namun peneliti mengkategorikan ada 2 pandangan mata Gus Iqdam, yaitu pandangan mata menghadap jamaah dan pandangan mata melihat kitab, adapun di antaranya adalah sebagai berikut

Pandangan mata Gus Iqdam melihat kitab, nampak pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)* Dapat dilihat pada waktu video 1:44:10.



Gambar 4.18 Pandangan Gus Iqdam

Terlihat pada video tersebut Gus Iqdam melihat Al-Qur'an melalui tablet yang berwarna hitam, karena dalam dakwahnya Gus Iqdam selalu menggunakan metode naskah sehingga dalam setiap ceramahnya Gus Iqdam selalu melihat naskah sebagai referensi dakwahnya.

Yang ke dua Pandangan mata Gus Iqdam melihat mad'u, hal tersebut dapat dilihat pada video yang berjudul “[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)” Dapat dilihat pada waktu video 3:17:54



Gambar 4.19 Gus Iqdam melihat jamaahnya

Video di atas memberikan penjelasan bahwa, pada ceramah Gus Iqdam menggunakan tatapan atau pandangan mata sebagai bentuk penghormatan kepada mad'u. Gus Iqdam juga menatap

Jamaah ketika sedang menjelaskan pesan dakwah yang sedang disampaikan kepada mereka. Dengan demikian, jamaah merasa diperhatikan dan dihormati oleh Gus Iqdam.

2. Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Sebagai Dakwah Virtual

Komunikasi persuasif adalah suatu kegiatan untuk memberikan pesan kepada komunikan atau seorang da'i memberikan pesan kepada mad'u dengan menggunakan strategi membujuk agar dapat mempengaruhi mad'u pada kajian komunikasi persuasif terkait dakwah Gus Iqdam di dalam chanel Youtube Gus Iqdam Official, difokuskan pada model komunikasi persuasif Gus Iqdam, prinsip komunikasi persuasif, teknik komunikasi persuasif, adapun hal tersebut adalah sebagai berikut :

a. Model komunikasi persuasif

Model komunikasi persuasif yang digunakan oleh Gus Iqdam saat sedang ceramah ialah Model Source Message Channel dan Receiver (SMCR) dan Heuristic Systematic Model, Komunikasi persuasif Model SMCR merupakan model komunikasi yang terdiri dari da'i, pesan, media, dan mad'u. Sedangkan komunikasi persuasif Heuristic Systematic Model merupakan model komunikasi yang terdiri dari keahlian, kualitas argumen, dan sikap.

1. Komunikasi persuasif model SMCR yang digunakan Gus Iqdam dapat dilihat dari video ceramahnya yang diupload melalui channel YouTube Gus Iqdam Official :



Gambar 4.20 Model SMCR

Jika di jelaskan pada video tersebut Gus Iqdam merupakan sebagai Komunikator (*Source*) materi tentang meniru sifat rosulullah sebagai pesan (*Messege*) dengan menggunakan Youtube sebagai media (*Chanel*) dan jamaah sebagai (Reciever)

hal serupa juga dapat di temukan dalam video lain Gus Iqdam salah satunya yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* :



Gambar 4.21 Model SMCR

Penjelasan pada video tersebut menjadi bukti bahwa model komunikasi persuasif SMCR terdapat didalam video ceramah Gus Iqdam.

2. Model Heuristic Systematic juga dapat di lihat pada video ceramah Gus Iqdam pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan*

Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)

pada waktu video 57:51 dapat di lihat kualitas argumen Gus Iqdam

Mulakno lek taun baru koyok niki iki niru dawuhe sinten derek dawue sinten, derek dawuh ipun sahabat umar bin khattab, sahabat umar bin khattab geyenge sahabat seng gagah perkoso, niku dawuhe pripun hasibu anfusakum qobla antuhasabu piye carane samean kuwi lek wes uripe tambah taun iku ngisab awak e dewe intropeksi diri sebelum kalian di hisab di hari kiamat, saiki endang hisapen awakmu kuwi kuwi iki tepak opo ora dititipi dunyo semono sodako e wes opo urung, dititipi awak sehat iku ibadahmu wes opo urung, lah kulo santai ghus ora mikir so wayae tobat yo tobat lah iki bocah seng bahaya iki, kraten ono opo, dawuhe sahabat sayyidina umar teng lanjutane wainnama yahibbul hisab yaumul qiyamah alaman hasaba nafsahu biddun ya, karena sesungguhnya hisapan pada hari kiamat akan menjadi ringan bagi orang yang selalu menghisab dirinya ketika masih hidup di dunia, sesok neng dino kiamat iki hisab mu enteng.

Ungkapan di atas menjelaskan bahwa, Gus Iqdam di dalam ceramahnya memberikan suatu paradigma atau pengetahuan terkait intropeksi diri ketika mengahdapi tahun baru, bila di lihat pada ceramah sebelumnya, Ghus iqdam nampak membawakan ceramah tentang amaliyah ketika tahun baru, dari dakwah yang di lihat dapat di temukan kualitas argumen Gus Iqdam selain dari penyampaian yang lembut keahlian gus iqdam dalam mengemas pengetahuannya yang di sampaikan dan sikapnya ketika ceramah dapat dengan mudah di terima oleh mad'u. Hal serupa juga bisa dapat di temukan pada video lain Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1*

Januari 2024) pada waktu video 2:58:01 dapat di lihat juga kualitas argumen Gus Iqdam

Kulo kelingan dwauh ipun kanjeng Nabi SAW innallaha taala layanduru ila suwarikum wala ila amwalikum , gusti allah niku ra ndelok bentuke awak e dewe ra ndellok waja e awak e dewe ra dellok bondone awak e dewe walakin yakduru ila kulubikum wa a'malikum sing didelok iku atine awak e dewe lan karo amale awak e dewe

Ungkapan di atas memberikan penjelasan bagaimana Gus Iqdam ketika berceramah selalu menyertakan dalil yang di kaitkan dengan konteks ceramahnya, tak hanya itu dalam setiap ceramahnya Gus Iqdam selalu menggunakan Kitab Kuning yang di baca, sehingga terlihat bahwa dalam setiap ceramah yang di bawa memiliki sanad ke ilmunan karena bersumber langsung dari kitab bukan kutipan dari hafalan, dengan cara penyampaian Gus Iqdam yang halus dan penuh dengan humor, menjadi pendukung yang dapat memudahkan mad'u untuk menerima dakwahnya.

b. Teknik komunikasi persuasif

Secara umum teknik merupakan cara cara dimana proses persuasi bisa berjalan sesuai rencana, setelah melihat dakwah Gus Iqdam peneliti menemukan beberapa teknik komunikasi persuasif yang di gunakan oleh Gus Iqdam di antaranya adalah, *The yes-response, Putting it up to you, Say it with flowers, Planting, Appeals to humor, Teknik integrasi, Teknik ganjaran*. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

1. Teknik Tataan

Teknik tataan merupakan cara da'i untuk mengemas dan menyusun pesan dakwah agar enak didengar, mudah dipahami mad'u dan memberikan kesan menyenangkan serta humor. Komunikasi persuasive, teknik ini bisa di lihat pada video ceramah Gus Iqdam yang berjudul, *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 57:51 dapat di lihat kualitas argumen Gus Iqdam.

Mulakno lek taun baru koyok niki niru dawuhe sinten derek dawue sinten, derek dawuh ipun sahabat umar bin khattab, sahabat umar bin khattab geyenge sahabat seng gagah perkoso, niku dawuhe pripun hasibu anfusakum qobla antuhasabu piye carane samean kuwi lek wes uripe tambah taun iku ngisab awak e dewe intropeksi diri sebelum kalian di hisab di hari kiamat, saiki endang hisapen awakmu kuwi kuwi iki tepak opo ora dititipi dunyo semono sodako e wes opo urung, dititipi awak sehat iku ibadahmu wes opo urung, lah kulo santai ghus ora mikir so wayae tobat yo tobat lah iki bocah seng bahaya iki, kraten ono opo, dawuhe sahabat sayyidina umar teng lanjutane wainnama yahibbul hisab yaumul qiyamah alaman hasaba nafsahu biddun ya, karena sesungguhnya hisapan pada hari kiamat akan menjadi ringan bagi orang yang selalu menghisab dirinya ketika masih hidup di dunia, sesok neng dino kiamat iki hisab mu enteng.”

Ungkapan di atas memberikan penjelasan Gus Iqdam dalam mengemas pesan dakwah tertata dengan jelas sebagaimana dakwahnya yang didapat melalui kitab, lalu dijelaskan kepada mad'u dengan cara yang mudah di mengerti sebagaimana pesan dari Gus Iqdam ketika menghadapi tahun baru itu sebaiknya mengikuti perkataan Sayyida Umar bin Khattab.

2. Say it with flowers

Teknik ini merupakan cara da'i untuk mengambil hati mad'u dengan memuji, memuji kelebihan, kecakapan, kemampuan, dan kepandaian mereka, hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video yang ke 1:37:31 dalam video tersebut nampak Gus Iqdam berbicara dengan jamaah yang berasal dari Banyuwangi yang bernama Arum, Gus Iqdam memuji jamaah tersebut.

Iki lo ada teko banyuwangi, mudik dolan taun baru, dolane ngaji weeee. Keren jalur lagit.

Kalimat tersebut merupakan suatu bentuk pujian kepada mad'u yang berasal dari banyuwangi pada tahun baru, yang mana jamaah tersebut mengahdiri majlis Sabilu Taubah, kalimat tersebut membangun paradigma dengan membangun emosional jammah dengan pujian hal serupa juga dapat di temukan dalam video Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* 2:35:44.¹⁷⁴

Alhamdulillah, Iki lo uwong nek keyakinane kuat koyok ngene iki lo pak, mulakno samean seng yakin lek mateng, yowes tepuk tangan ndang.

¹⁷⁴https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=5

Ungkapan di atas menjelaskan Gus Iqdam nampak memuji perjuangan seorang ibu yang dari NTT yang mengahdiri majeis Sabilu Taubah. Dari ungkapan di atas dapat dipastikan bahwa terdapat teknik komunikasi persuasif *Say it with flowers* yang di gunakan oleh Gus Iqdam.

3. Planting

Teknik ini di kenal juga dengan teknik penanaman, yaitu di mana da'i memberikan suatu produk atau gagasan melalui indra manusia, sehingga ketika merespon produk atau gagasan tersebut

mad'u langsung merespon dengan objek dari produk gagasan tersebut, jika di dalam dakwah Gus Iqdam bisa di temukan beberapa kalimat seperti “wonge teko” “dekengan pusat” “jalur langit” yang banyak sekarang di gunakan oleh masyarakat sebagaibentuk branding. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada video ceramah Gus Iqdam yang berjudul berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video 1:28:39.¹⁷⁵

Jenneng kulo samean niku duduk kondusif sudahlah gausah bingung midio engko video wes enek akeh, gampang ST jalur langit kok pak pak.

Ungkapan di atas menjelaskan bahwa Gus Iqdam memberikan planting penanaman kepada mad'u, sehingga ketika

¹⁷⁵https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3

mendengar kalimat jalur langit, mad'u bisa ingat bahwa itu adalah ucapan Gus Iqdam.

4. Appeals to humor

Teknik ini merupakan cara dimana da'i memberikan humor di waktu berdakwah, humor dapat membentuk relaksasi bagi da'i maupun mad'u. hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 51:17

176

Taun niki wes ngaji nang ST, kiro kiro aku pantes opo ora, lah ngunu iku, boh mbiyen iki lek taun wingi ngelakoni ngene, ngombe ngene, kudune piye, tapi yo ojok pekok woh ndik i jukrik berarti ini peningkatan seng larang, lah iki ndak ceto nek kowe, pedot kowe, pedot tenan aselole kuwi, (jamaah tertawa).

Ungkapan dalam video tersebut memberikan penjelasan bahwa Gus Iqdam sedang membahas tentang muhasabah dalam menyikapi tahun baru, selain itu Gus Iqdam memberikan paradigma sbagai contoh jamaah yang sedang bermuhasabah dengan memberikan humor pada ceramahnya. Juga dapat di lihat pada video Gus Iqdam yang berjudul, *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* 1:08:59

Kerono baroka e LC seng pertama mang, LC yo barokae barang, akhire puh, sak karaokenan metu kabeh byuhh, kimcil kepolen akeh, metu kabeh, tapi luar biasanya apa, adab mereka iku sangat luar biasa, sungkem yo di cucup kabeh wih yo krono adabe apik

¹⁷⁶https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2

opo ra tau roh wong ganteng laa... la cah cah iku wes ngene, cah cah podo meneng ae, aku wis meneng ngene karo mangan di sungkemi, poto ruwetan, cah cah podo gemerene ngos Gus yo kuat kene wes mentolong ngatasi.

Ungkapan di atas Gus Iqdam dalam ceramahnya memberikan humor pada mad'u, jika melihat video tersebut nampak jamaah tertawa terbahak bahak dengan cerita yang di bawakan Gus Iqdam, dari kedua data tersebut menunjukkan bahwa adanya teknik *Appeals to humor* pada dakwah Gus iqdam.

5. Teknik integrasi

Teknik ini adalah dimana seorang da'i menyatukan diri dengan mad'u seperti kata saya di ganti kita, karena hal tersebut bermakna yang di perjuangkan bukan hanya tentang da'i akan tetapi juga mad'u. hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)* pada waktu video 2:05:03.¹⁷⁷

Jangan saja hanya suka ngaji saja tapi tidak pernah berjuang meninggalkan kemaksiatan, yo ojok kabeh malah di saruk ae ngaji pirang-pirang taun tapi blas ngga duwe niatan nyudo nek ngeslot, atau bahkan nek ngelerene nek udo togel, ngelerene nek nji'i, ngelerene nek kletek, walaupun kamu masih di kejar kemaksiatan usahakan mengurangi kemaksiatan tersebut, semoga kita semua bisa mengura kemaksiatan-kemaksiatan dalam hidup kita.

¹⁷⁷ https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wIk&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=4

Ungkapan di atas menunjukkan bahwa adanya integrasi antara da'i dan mad'u dengan di buktikan pada penggunaan kata kita yang di gunakan oleh Gus Iqdam.

6. Teknik ganjaran

Teknik Ganjaran atau pay off yaitu teknik dimana da'i mempengaruhi dengan cara memberikan iming-iming hal yang menguntungkan atau memberikan harapan kepada mad'u, hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah*

Blitar (1 Januari 2024) pada waktu video 1:38:52.¹⁷⁸



Gambar 4.22 Gus Iqdam menghitung uang

Video tersebut mengungkapkan Gus Iqdam memberikan bingkisan berupa susu dan uang 500 ribu, juga dapat dilihat di video yang lain yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* pada waktu video 2:40:18

¹⁷⁸ https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqsTS&index=2



Gambar 4.23 Gus Iqdam memberikan bingkisan

Unkapan video tersebut menunjukkan Gus iqdam memberikan bingkisan berupa 2 sarung, gelang mutiara, dan uang satu juta, serta juga bisa di temukan pada Video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah*

Blitar (29 Januari 2024) pada waktu video 2:13:21



Gambar 4.24 Gus Iqdam memberikan bingkisan

Unkapan video tersebut memberikan penjelasan Gus iqdam sedang memberikan Sarung Gusiqdam series dan uang 600 Ribu kepada jamaah yang berasal dari malaysia tersebut. Dari keseluruhan data di atas di atas dapat disimpulkan nbahwa adanya teknik ganjaran dalam dakwah Gus Iqdam dalam berdakwah.

3. Prinsip Komunikasi Persuasif

Prinsip merupakan aturan dan teknik dimana seseorang untuk menjalankan komunikasi persuasif, Setelah melihat dakwah Gus Iqdam peneliti menemukan beberapa prinsip komunikasi persuasif yang di gunakan oleh diantaranya adalah Prinsip timbal balik, pertemanan, harapan, asosiasi. Adapun penjelasannya sebagai berikut:

1. Prinsip timbal balik

Prinsip ini mengacu pada sebuah adanya aksi dan reaksi

antara da'i dan mad'u, aksi dan reaksi tersebut berhasil menstimulus mad'u sehingga sesuai dengan indikator yang di harapkan, hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 1:55:01.¹⁷⁹

Dungo nang wulan rojab gampang di Acc karo ghusti allah “jammah menjawab aamiiin” tak ke'i bocoran ojok ngomong ne nang sopo-sopo, mulakno kon dungo sak ake ake e, enek seng susah ora iki? “Jamah menjawab katah” matur nang gusti allah susahmu opo, matur o nang ghusti Allah ora usah lewat nang kancamu, langsungaro gusti Allah, Pusat, lak liwat kancamu kakean makelar. Kakean makelar iku, “jamaah menjawab blantek gus” iyo blantek.

Ungkapan di atas menunjukkan adanya timbal balik

langsung dari mad'u, mad'u langsung menjawab disertai dengan

¹⁷⁹ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jgmtF8VsQTS

gelak tawa yang menunjukkan suasana menyenangkan. Hal serupa juga dapat di lihat pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 51:58.¹⁸⁰

Wah ini sodara roni adalah jamaah ST cabang nasrani, pak kemenag, ga mau islam, ga tau, (nampak gus iqdam berbicara dengan jamaah namanya roni namun suara roni tidak terdengar) makasih ya duduk disitu gapapa, keto'i sarungku iki di ke'i, ini mas roni ini rumahnya kediri, tadi yang ada di dalam itu namanya Mr. Jeri itu asli scotlandia, itu juga masih nasrani, mr. Jeri nasrani opo katolik pak? Jamaah menjawab katolik, kalok samean nasrani yo.

Ungkapan di atas juga menunjukkan adanya interaksi yang langsung memiliki timbal balik antara gus Iqdam dengan jamaah. Dimana jamaah yang bernama roni tersebut membawa sebuah minuman yang di antarkan ke Gus Iqdam sehingga terlihat adanya sebuah aksi dan reaksi.

2. Prinsip Pertemanan

Pada prinsip ini lebih memfokuskan pada kesamaan atau similarity. Seorang mad'u akan lebih respek atau memberikan respon kepada seorang da'i yang menggunakan pendekatan dengan cara sama rasa dan sama rata, dengan membangun hubungan yang kuat antara da'i dan mad'u, hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE]*

¹⁸⁰https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jgmtF8VsqTS

Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023) pada waktu video yang ke 2:44:01.¹⁸¹

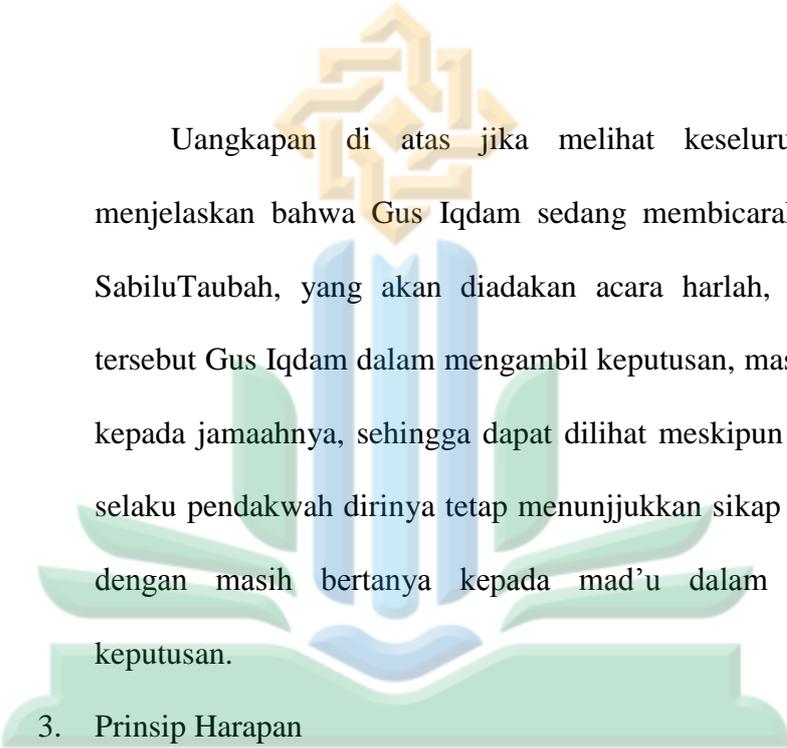
Gus Iqdam nampak berbicara dengan salah satu mad'u yang bernama rara beragama Konghucu, dari sikap dan cara gus iqdam menyamaratakan dengan jammah muslim meskipun rara tersebut beragama konghucu. Gus iqdam juga memberikan uang, sajadah dan sarung Gus Iqdam series, “ini sarung Gus Iqdam Series, wes karo sajadah gapopo gawe pancingan, lahhh pancingan pak tenang yo to, mbok menowo ... jangan tersinggung yo ra. Aman ghus jawab dari rara. Gus Iqdam karakternya wes kaya ngene iki kamu teman kamu disini bukan jamaah, teman kita, teman kita, di ileng ileng , dulur kabeh dek kene iki dulur kabeh, kon gapopo jalok e tulong.

Ketika melihat secara seksama keseluruhan video pada cuplikan tersebut, nampak dengan jelas Gus Iqdam berinteraksi dengan mad'u meng ekspresikan diri seperti seorang teman, dan dipertegas juga melalui ucapan Gus Iqdam video tersebut menjelaskan bahwa Gus Iqdam dirinya menggunakan prinsip pertemanan dalam berdakwah, hal serupa juga bisa di temui pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 2:32:24.¹⁸²

Arto kas untuk seminggu lagi kita kumpulkan untuk santunan anak yatim, Khusus untuk malam selasa yang akan datang, dadi duite nggak di gae kemaslahatan atau majelis, tapi di gae untuk santunan anak yatim, dadi sing nyemplungne 100 ripis limangatus ripis, kabeh ken entuk berkae pada acara harlah sabiuttaubah ngo yo cocok wes? Pisan “jamaah menjawab cocok.

¹⁸¹https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8Vs_qTS&index=3

¹⁸²https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8Vs_qTS



Ungkapan di atas jika melihat keseluruhan video menjelaskan bahwa Gus Iqdam sedang membicarakan majelis SabiluTaubah, yang akan diadakan acara harlah, pada video tersebut Gus Iqdam dalam mengambil keputusan, masih bertanya kepada jamaahnya, sehingga dapat dilihat meskipun Gus Iqdam selaku pendakwah dirinya tetap menunjukkan sikap pertemanan dengan masih bertanya kepada mad'u dalam mengambil keputusan.

3. Prinsip Harapan

Prinsip ini mengacu bagaimana seorang da'i mempengaruhi mad'u dengan cara memberikan paradigma tentang sesuatu yang dapat membangun emosional atau motivasi mad'u, sebenarnya banyak sekali Prinsip harapan dalam dakwah Gus Iqdam hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video yang ke 1:37:31 dalam video tersebut nampak Gus Iqdam berbicara dengan jamaah yang berasal dari Banyuwangi yang bernama Arum, Gus Iqdam memuji jamaah tersebut.

Iki lo ada teko banyuwangi, mudik dolan taun baru, dolane ngaji weeee. Keren jalur lagit

Kalimat tersebut merupakan suatu bentuk pujian kepada mad'u yang berasal dari banyuwangi pada tahun baru, yang mana jamaah tersebut menghadiri majlis Sabilu Taubah, kalimat

tersebut membangun paradigma dengan membangun emosional jammah dengan pujian. terdapat juga dalam video lain yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 2:57:36.¹⁸³

Uwong niku duwe ujiane dewe dewe, yo nduwe nikmate dewe dewe dan untuk sahabat-sahabat disabilitas ora usah seng enek cilik ati, terus semangat niki wau di duhne diwakili alfin bisa menghibur ribuan jamaah dan jamaah yang dihibur mayoritas malah lebih sempurna secara fisik, tapi Kulo kelingan dwauhipun kanjeng Nabi SAW innallaha taala layanduru ila suwarikum wala ila amwalikum, gusti Allah niku ra ndelok bentuke awak e dewe ra ndellok wajae e awak e dewe ra dellok bondone awak e dewe walakin yakduru ila kulubikum wa a'malikum sing didelok iku atine alfin, atine ibuk ibuk seng disabilitas niki karo sing didelok amale afin karo amale bolo-bolo niki wau, mugo mugo alfin dan teman-teman disabilitas yang lain uripe ditoto karo gusti Allah, mugo mugo terus di ke i kebahagiaan karo gusti Allah, penting atine fin, wong atine resik koyo alfin niki loh masyaallah.

Ungkapan Gus Iqdam tersebut menunjukkan bahwa ada sifat komunikasi persuasif ber prinsip harapan, karena jika di lihat Gus Iqdam memberikan semangat kepada jamaah yang disabilitas, serta mendoakan jammah semoga di jaga oleh Allah, akhirnya dampak dari ucapabb tersebut dapat membangun Motifasi dengan mendekat secara emosional kepada mad'u.

4. Prinsip Asosiasi

Hakikat pada prinsip asosiasi mengacu kepada seorang yang menjadi idola atau patokan terhadap suatu nilai atau objek.

¹⁸³https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYtZGHeU7wZovEL2_jgmtF8Vs_qTS&index=5

Dalam konteks ini seorang da'i yang menjadi idola dari seorang mad'u tentunya ada nilai positif yang diberikan oleh idolanya, pada konteks Gus Iqdam yang jamaahnya hadir dari berbagaimacam kalangan tidak menutup kemungkinan bila Gus Iqdam bukan di Jadikan sebagai Idola, untuk melihat secara valid peneliti mengambil tanggapan mad'u saat berdialog dengan Gus Iqdam, hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* pada waktu video yang ke

2:36:10.¹⁸⁴

Jemaah tersebut berbicara sebagai berikut : Harus tujuannya ketemu Gus Iqdam, tapi dalam perjalanannya ter ombang ambing, tapi haqqul yakin pasti ketemu, alhamdulillah tidak bisa saya ucapkan dengan kata kata, hanya syukur yang ada, subhannalh masyaaalah, saya ketemu dengan seorang yang tidak bisa saya ucapkan hanya allah yang tahu, saya mengenal gus dari temen dari jawa, setalah saya dengar ada orang dari batam kesini oh Gus ini bisa bahasa indonesia, akhirnya saya tertarik, suka semua dengan akhlaqnya Gus pokonya Gus itu benar benar ciri khas rosulullah. Saya tidak bisa memuji hanya allah yang tahu, masyaaalah seorang ibu yang luar biasa melahirkan jejaknya rosulullah yang ada di dunia nyata jaman sekarang ini.

Ungkapan salah satu jamaah yang bernama ibu umah tersebut nampak sangat bahagia bisa bertemu dengan Gus Iqdam, ibu ummah rela jauh-jauh dari Flores untuk menghadiri majelis Sabilutaubah. karena merasa kagum dengan pewarakan Gus Iqdam yang dinilai seperti ciri-ciri akhlak Rosulullah SAW di

¹⁸⁴https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYtZGHeU7wZovEL2_jgmtF8Vs_gTS&index=5

pada jaman sekarang, tidak hanya itu, hal serupa juga bisa di lihat pada video lain yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (01 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 1:47:45.¹⁸⁵

Jemaah tersebut berbicara sebagai berikut : saya kan jual roti, yang disukai orang itu kan lukis wajah, nah karna idola saya Gus Iqdam disamping itu saya berharap dapat keberkahan dari panjenengan dan juga bu nyai, yaitu kalau saya bisa membuatkan orang lain, kenapa kok saya tidak bisa membuatkan untuk Gus Iqdam, gtu loh Gus.

Ungkapan jemaah tersebut menunjukkan adanya ke sukaannya terhadap Gus Iqdam, sehingga membawakan roti yang dilukis wajah dari Gus Iqdam dan istrinya, jika melihat pada menit sebelumnya nampak jemaah tersebut menangis karena tidak bisa menjaga roti tart sehingga lukisannya rusak, dari hal tersebut terlihat betapa mengidolakan Gus Iqdam jemaah tersebut yang bernama ibu naja.

¹⁸⁵ https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYtZGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqsTS&index=2



BAB V
PEMBAHASAN

Dari hasil pengamatan melalui observasi, studi dokumen dan studi kepustakaan yang dikaji secara mendalam oleh peneliti selama penggalian data di dalam video ceramah Gus Iqdam sesuai dengan temuan-temuan penelitian yang dilakukan, dalam tesis ini berjudul **Dakwah Virtual : Retorika dakwah dan Komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official** sesuai dengan fokus penelitian meliputi tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif.

Untuk mengevaluasi teori dengan temuan penelitian, peneliti memeriksa judul penelitian berdasarkan temuan tersebut. Ada dua bagian yang menjadi fokus penelitian :

1. Retorika dakwah Gus Iqdam dalam Channel Youtube sebagai dakwah Virtual

Retorika adalah ilmu yang membahas bagaimana cara mengekspresikan ide kepada orang lain menggunakan berbagai media artistik dengan tujuan mempengaruhi emosi dan keinginan mereka.¹⁸⁶ Sementara dakwah menurut Ahidul Asror (2018) Dakwah adalah upaya terus-menerus untuk menerapkan ajaran Islam ke semua aspek kehidupan manusia dengan tujuan tercapainya kebahagiaan dunia dan akhirat.¹⁸⁷ Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa retorika dakwah adalah suatu seni berbicara untuk menyampaikan ajaran Islam

¹⁸⁶ MS Udin, *Retorika dan Narasi Dakwah bagi Pemula* (Sanabil 2019),3.

¹⁸⁷ Ahidul asror, *Paradigma Dakwah: Konsepsi dan Dasar Pengembangan Ilmu* (LKIS, cetakan 1, 2018), 14

dengan tujuan agar pesan yang disampaikan dapat diterima oleh umat Islam. Peneliti menemukan beberapa elemen retorika dakwah saat melihat ceramah Gus Iqdam di channel YouTubenya.

Jenis retorika dakwah Gus Iqdam dalam Channel youtubenya adalah monologika dan dialogika. *Monologika*, adalah teori dimana seseorang berbicara secara monolog. Contoh monolog termasuk salah satunya pidato, kata sambutan, kelas kuliah, ceramah, dan deklamasi.¹⁸⁸ Teori monologika yang terlihat dalam setiap video ceramah Gus Iqdam yang dipelajari oleh peneliti; semua pusat sumber dalam video tersebut datang dari satu arah, yaitu Gus Iqdam. Secara teori, karakter dakwah monologika didapatkan dalam video tersebut. Bidang ilmiah yang berfokus pada berbicara dalam satu arah atau membuat satu orang berbicara sementara yang lain mendengarkan dikenal sebagai retorika monologis.¹⁸⁹ Mustakim (2014) menyatakan bahwa dalam skenario ini, seorang da'i tidak memiliki siapa pun untuk diajak bicara selama proses komunikasi.¹⁹⁰ Dan Hendrikus menegaskan bahwa monologisme mengacu pada komunikasi satu arah.¹⁹¹ Pembicara atau pengarah tunggal menjadi penanda bagi gagasan teori di atas. Berdasarkan pengamatan peneliti, tampak hanya Gus Iqdam yang berbicara atau menjadi pembicara dalam video tersebut. Poin krusialnya adalah dakwah Gus Iqdam konsisten dengan teori dan indikator retorik monologis, yang ditentukan oleh pengamatan peneliti dari

¹⁸⁸ P. Dori Wuwur Hendrikus. *Retorika: Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991), 76.

¹⁸⁹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 71.

¹⁹⁰ Mustakim, *Membina Kemampuan Berbahasa* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2014), 48.

¹⁹¹ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika, Terampil....*, 76.

video tersebut dan analisis terhadap penjelasan yang telah diberikan sebelumnya. Kedua ialah *Dialogika*, Dialogika adalah keterampilan berkomunikasi dalam suasana percakapan dengan dua orang atau lebih. Jenis komunikasi utama meliputi debat, diskusi, sesi tanya jawab, dan tawar-menawar.¹⁹² Ketika melihat dakwah Gus Iqdam pada video ceramahnya di Youtube, menjelaskan adanya suatu interaksi antara Gus Iqdam dengan jamaah langsung berupa tanya jawab hal tersebut dapat di lihat dari seluruh video yang telah peneliti sebutkan. Menurut beberapa tokoh dialogika adalah sebuah ilmu yang mempelajari mencakup komunikasi dua arah dalam seni pidato, atau situasi dimana pertanyaan dapat diajukan dan percakapan dapat terjadi antara pembicara dan pendengar.¹⁹³ Menurut sudut pandang lain, dialogis adalah percakapan dalam satu panggung antara seorang da'i dengan seorang mad'u atau sesama da'i.¹⁹⁴ Indikator dari teori ini adalah dua unsur pembicara. Hasil observasi peneliti menunjukkan bahwa, dalam video tersebut Gus Iqdam yang sebagai pemateri berdialog dengan mad'u. Oleh karena itu, temuan kuncinya adalah dakwah dari Gus Iqdam sejalan dengan filosofi dan teori retorika dialogis, sesuai dengan penjelasan peneliti sebelumnya mengenai hasil analisis dan observasi dari video tersebut.

Adapun berikutnya penerapan konsep retorika aristoteles yang meliputi Ethos, Phatos, dan Logos juga bisa dilihat pada dakwah beliau, adapun elemen-elemen dari konsep retorika aristoteles yang peneliti temukan dan yang telah di

¹⁹² P. Dori Wuwur Hendrikus. *Retorika: Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegoisasi*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991)

¹⁹³ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 71.

¹⁹⁴ Abidin, *Pengantar Retorika*, 2018, 143.

jelaskan dalam penjelasan sebelumnya ialah, pertama jenis metode penyampian, yang kedua gaya bahasa, ketiga gaya suara, dan yang terakhir adalah gaya gerak Gus Iqdam ketika berdakwah. Adapun pembahasannya sebagai berikut :

a. *Ethos* (Etika atau kredibilitas)

Ethos meliputi kredibilitas dan kepercayaan untuk meyakinkan orang-orang yang diajak berkomunikasi. Beberapa karakter yang melekat pada ethos adalah *similitude* (kesamaan dengan orang lain), *ingratiation* (Integritas), *deference* (rasa hormat), *expertise* (keahlian), *self-criticism* (kritik pada diri sendiri), *inclination to succeed* (kecenderungan untuk sukses), dan *consistency* (konsistensi).¹⁹⁵ Ethos adalah sumber kepercayaan. Yakni, seorang pembicara harus dapat di percaya oleh audiencenya. Jika seseorang yang tidak mendapatkan kepercayaan dari audience saat berbicara, maka selain tidak memiliki aspek Logos, orang tersebut juga bukan seseorang yang mampu mengambil kepercayaan pendengar. Hal ini dapat kita lihat berdasarkan kompetensinya yang memadai pada bidang yang ditekuninya, bagaimana latar belakang kualitas dan kuantitas yang dimiliki oleh sang pembicara.¹⁹⁶ Ketika melihat fakta empiris dalam video ceramah Gus Iqdam peneliti mendudukkan indikator dari teori sunarto yang berkaitan dengan *Ethos* adalah sebagai berikut:

¹⁹⁵ Andika Sanjaya dkk, *Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur* (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

¹⁹⁶ <https://karinasubekti.wordpress.com/2015/10/23/ethos-logos-pathos-beserta-contoh-dalam-kehidupan-nyata/>

1. Metode penyampaian Gus Iqdam meliputi menggunakan metode naskah dan metode menghafal adapun penjelasannya ialah :

a. Metode naskah

Metode ini dapat di lihat pada kelima video yang telah peneliti analisis, dalam semua video tersebut terlihat Gus Iqdam membaca kitab kuning dan membaca referensi menggunakan tablet warna hitam, Selain itu, definisi teori metode naskah menunjukkan bahwa metode ini melibatkan seorang pembicara yang menggunakan naskah untuk menyampaikan ceramah. Pada bagian ini menunjukkan kredibilitas dan keahlian Gus Iqdam sebagai seorang santri dengan mampu dan lancar dalam penafsiran kitab kuning, sehingga tidak di ragukan lagi rujukan ilmu yang di miliki oleh beliau serta dari sejumlah video yang di jadikan sampel penelitian dakwah beliau konsisten dengan pola yang sama dari alur video ceramah yang di upload.¹⁹⁷

Kategori dari pendekatan ini juga mencakup penggunaan buku atau atau apapun yang berupa teks.¹⁹⁸ Menurut sudut pandang lain, teknik naskah melibatkan pembicara yang membawa catatan-catatan yang berkaitan dengan isi materi.¹⁹⁹ Dakwah menggunakan naskah merupakan petunjuk atau pedoman metode tersebut. Metode ini merupakan pilihan yang paling tepat untuk menjaga

¹⁹⁷ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS bisa di lihat pada video tersebut.

¹⁹⁸ Sunarto, Retorika Dakwah (Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato, 2014), 47

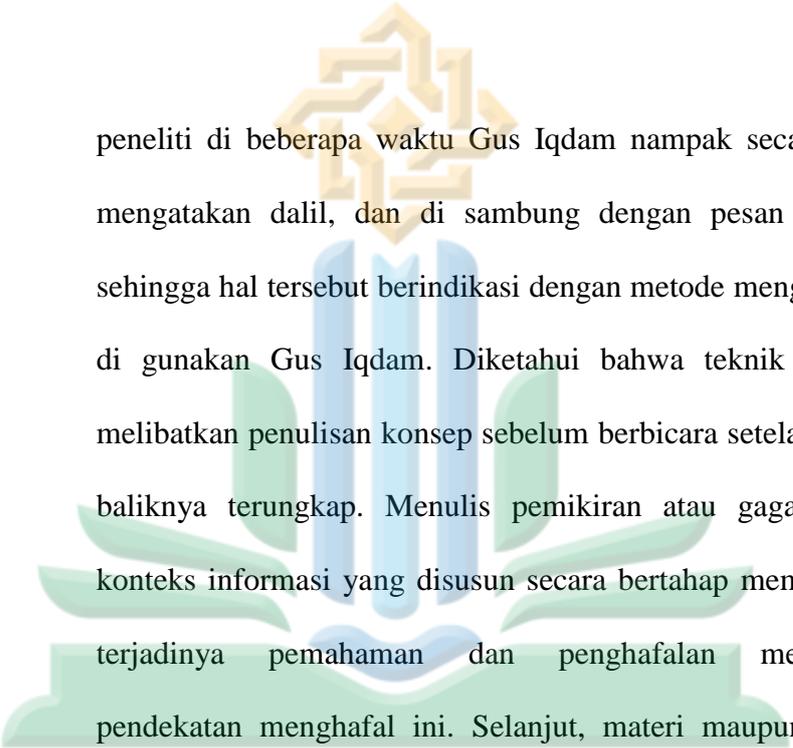
¹⁹⁹ Lucas, The Art of Publik Speaking, 295

agar jangan sampai apa yang dibicarakan keluar atau menyimpang jauh dari tema. Teknik membaca naskah ini sangat dianjurkan ketika seorang pendakwah (khatib/penceramah) berbicara mengenai topik-topik yang sensitif sehingga mencegah terjadinya pembicaraan yang lepas kontrol, pelanturan materi, kesalahan ucap, dan ketergelinciran lain yang berpotensi menimbulkan salah paham dan salah tafsir dari audiens.²⁰⁰ Sehingga dapat memberikan pengertian penggunaan naskah merupakan metode yang penting untuk di gunakan sekaligus sebagai bentuk kredibilitas da'i depan mad'u. Temuan observasi yang di lakukan peneliti telah menemukan Gus Iqdam menggunakan kitab kuning sebagai sumber referensi ketika berdakwah. Dari temuan pengamatan peneliti dan konsep-konsep teori yang sudah dijelaskan sebelumnya, terlihat jelas dengan seksama dakwah Gus Iqdam sesuai telas dengan teori serta indikator didalam metode naskah.

b. Metode menghafal

Ketika Gus Iqdam berdakwah, beliau menggunakan teknik menghafal karena situasi tersebut cocok untuk menerapkan metode tersebut, akibatnya pesan dakwahnya lebih sempurna dan persuasif. Karena dapat menunjukkan kemampuan hafalan atau kecerdasan yang dimiliki oleh Gus Iqdam Dari hasil pengamatan

²⁰⁰ Ahmad Zaini, *Dakwah melalui mimbar dan khitabah*, (Attabsyir, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam, Vol, 1 2013), 77 <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/komunikasi/article/view/430/454>



peneliti di beberapa waktu Gus Iqdam nampak secara spontan mengatakan dalil, dan di sambung dengan pesan yang lain, sehingga hal tersebut berindikasi dengan metode menghafal yang di gunakan Gus Iqdam. Diketahui bahwa teknik menghafal melibatkan penulisan konsep sebelum berbicara setelah logika di baliknya terungkap. Menulis pemikiran atau gagasan dalam konteks informasi yang disusun secara bertahap memungkinkan terjadinya pemahaman dan penghafalan menggunakan pendekatan menghafal ini. Selanjut, materi maupun ide yang telah da'i dipahami serta dihafalkan akan diberikan kepada jamaah.²⁰¹ Metode ini lebih cenderung bergantung pada daya ingatan dan hafalan pendakwah.²⁰² Semua pendakwah menggunakan hafalan sebagai tanda kecerdasannya dalam mempelajari isi dakwah, kecuali di beberapa forum yang mengharuskan penggunaan catatan.²⁰³ Metode ini mempunyai beberapa kelebihan, di antaranya bila ini dilakukan oleh orang yang sudah benar-benar ahli dan mengerti situasi, maka sebenarnya ada kesempatan yang lebih besar bagi pembicara untuk melakukan kontak mata dengan audiens. Dengan adanya

²⁰¹ Sunarto, *Retorika Dakwah (Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato)*, 49.

²⁰² Lucas, *The Art of Publik Speaking*, 296–97.

²⁰³ Yusuf, *Ilmu Komunikasi dan Kepustakaan*,....., 24.

kontak mata antara pembicara dengan audiens, maka perhatian mereka akan tetap terpusat pada pembicara.²⁰⁴

Tidak menggunakan literatur, buku, atau kitab adalah indikator atau kaidah teori ini. Sebaliknya, kekuatan ingatan dan hafalan diutamakan. Hasil penelitian yang dilakukan pada video tersebut menunjukkan bahwa Gus Iqdam hanya menyebutkan dalil secara langsung tanpa melihat buku, kitab, atau teks yang digunakan sebagai materi dakwah. Oleh karena itu, temuan peneliti dari video dan penjelasan peneliti sebelumnya

menunjukkan adanya pesan dari dakwah Gus Iqdam yang sesuai dengan kaidah teori serta indikator dari metode menghafal.

2. Sikap badan

Sikap Gus Iqdam bisa kita cermati dalam semua video ceramah yang telah dijelaskan sebelumnya. Cara seorang da'i dalam memposisikan badannya ketika berbicara disebut dengan sikap badan. Posisi ini bisa dicapai dengan duduk, berdiri, atau berjalan. Setiap tindakan yang dilakukan akan berdampak pada kemampuan dan kebermaknaan selama proses aktivitas dakwah dari seorang da'i.²⁰⁵ dalam ceramah beliau posisi badan beliau duduk didepan dengan menggunakan kursi dan menghadap ke jamaah serta terdapat sifat similarity atau kesamaan dalam posisi tersebut, terdapat juga jamaah

²⁰⁴ Ahmad Zaini, *Dakwah melalui mimbar dan khitabah*, (Attabsyir, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam, Vol, 1 2013), 77 <https://journal.iainkudus.ac.id/index.php/komunikasi/article/view/430/454>

²⁰⁵ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*,80

jamaah yang lain juga duduk bersama dengan Gus Iqdam dengan menghadap kepada mad'u serta sikap badan Gus Iqdam memberikan makna dengan gaya seperti lingkungan pertemanan bukan lagi antara jamaah dan da'i.²⁰⁶

Posisi tubuh dapat digunakan untuk menonjolkan emosi dan sikap, menjelaskan sesuatu, dan mewakili sesuatu.²⁰⁷ Fitriyah mengklaim bahwa ketika seorang khatib berbicara atau mengeluarkan narasi tetapi tidak mendukungnya atau bergerak selaras dengan bahasa tubuhnya, maka pesan yang mereka sampaikan dengan sendirinya akan kehilangan maknanya karena pendirian khatib tidak diakui.²⁰⁸

Cara orang duduk, berdiri, dan berjalan merupakan contoh sikap badab yang sesuai dengan pengertian teori tersebut. Gus Iqdam mengambil posisi duduk, berdasarkan pengamatan peneliti terhadap video dakwahnya. Oleh karena itu, posisi tubuh Gus Iqdam sesuai dengan teori dan indikasi postur tubuh, demikian temuan peneliti berdasarkan pemahaman dan pengamatannya, seperti yang telah disebutkan sebelumnya.

b. *Phatos* (Emosi)

Pathos mengacu pada suatu perasaan audiens sebagai efek dari persuasif. Pathos dapat membangkitkan emosi khalayak, semisal kebahagiaan, kesedihan, kepuasan, kasihan, dan ketakutan. Untuk

²⁰⁶ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS

²⁰⁷ Sunarto, Retorika Dakwah (Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato), 2014, 80

²⁰⁸ Fitriyah, Public Speaking, 74.

mempersuasif khalayak, komunikator terkadang menggunakan bahasa metafora.²⁰⁹ Pembicara harus membangun hubungan emosional yang kuat dengan audiens dengan benar-benar terhubung dengan mereka pada tingkat yang dalam. Pembicara harus memancarkan kepercayaan diri dan memiliki keyakinan penuh pada pesan yang dia sampaikan. Ini untuk memastikan bahwa pesan akan memiliki dampak terbesar pada hati pendengar. Tugas selanjutnya bagi pembicara adalah menanamkan sedikit harapan. Orang yang penuh harapan biasanya antusias melakukan tugas-tugas yang diperlukan untuk mencapai tujuan mereka.

Terakhir, Pembicara dengan mengungkapkan kasih sayang. Definisi kasih sayang adalah sikap penuh kasih dan hormat terhadap semua ciptaan Allah, termasuk benda mati dan makhluk hidup lainnya. Kesukaan ini adalah hasil dari kode moral yang tinggi.²¹⁰ Gaya bicara seorang pendakwah bisa saja menjadi ciri khasnya. Jadi, untuk menangkap Mad'u dan membuatnya menerima pesan yang ingin disampaikan, seorang pendakwah harus memilah dan memilih bahasa yang dapat diterima, menarik, dan berkualitas.²¹¹ Ketika mengacu pada hasil temuan dalam video ceramah Gus Iqdam peneliti

²⁰⁹ Andika Sanjaya dkk, Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

²¹⁰ Unsiyatul Uyun “Dakwah Digital Da’i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok” (Tesis UIN Sunan Kalijaga, 2024) <https://digilib.uin-suka.ac.id/id/eprint/63498/>

²¹¹ Sunarto, *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, (Jaudar Press, 2014), 71–72.

mendudukan indikator dari teori sunarto yang berkaitan dengan *Pathos* adalah sebagai berikut :

1. Gaya bahasa percakapan

Salah satu gaya linguistik yang lebih umum adalah bahasa percakapan. Selain itu, pendekatan linguistik ini mendorong dialog yang lebih besar dengan lawan bicara da'i atau mad'u.²¹² Gaya bahasa percakapan bahasanya masih lengkap untuk suatu kesempatan, dan masih dibentuk menurut dari kebiasaan-kebiasaan, tetapi kebiasaan ini agak longgar bila dibandingkan

dengan kebiasaan pada gaya bahasa resmi dan tidak resmi.

Penggunaan gaya bahasa percakapan dapat memudahkan da'i untuk lebih mengenal mad'u sehingga dengan begitu mad'u da'i bisa menyentuh emosi dari mad'u. Ketika mengamati dakwah Gus iqdam di temukan berupa struktur gaya bahasa percakapan, dimana seorang da'i (Gus Iqdam) itu sendiri berbicara, dengan nada yang seolah-olah sedang berbicara kepada mad'u, serta sering melontarkan kalimat dengan pertanyaan sehingga terjadinya suatu respon dari mad'u Hal tersebut dapat di temukan dari seluruh video Gus Iqdam.

Berdasarkan temuan observasi peneliti, tampak Gus Iqdam ingin berbicara dengan Mad'u karena menurutnya Mad'u akan membalasnya. Dalam hal ini, hasil uraian dan pengamatan yang

²¹² Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 73.

telah dipaparkan oleh penelitian-penelitian terdahulu telah menghasilkan kesimpulan penting bahwa Gus Iqdam menggunakan gaya bahasa percakapan dalam dakwahnya, sejalan dengan tanda-tanda dan teori tersebut.

2. Gaya nada sederhana

Karena bahasanya lebih ramah, cenderung digunakan untuk memberikan arahan, ajakan, dan tuntutan. Para pendakwah juga dapat menggunakan gaya bahasa ini dengan sangat efektif untuk mengajak pendengarnya mengamalkan ibadah serta kebaikan.²¹³ Didalam

dakwah Gus Iqdam terdapat suatu ajakan yang santun dengan nada yang lembut hal tersebut dapat di lihat dalam video peneliti yang telah di sebutkan. Dalam sebuah video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)*.²¹⁴ video ini menjelaskan, Gus Iqdam menyiapkan pesan tersebut agar dapat mengajak Mad'u untuk untuk senantiasa selalu bersyukur serta istiqomah untuk mengaji. Selain itu, gaya bahasa yang sederhana sering digunakan untuk menyampaikan informasi atau fakta, menurut teori. Pendekatan linguistik ini juga sering digunakan dalam presentasi dan forum ilmiah.²¹⁵

Ajakan untuk kebaikan dengan cara yang sopan serta santun merupakan indikasi dari teori ini. Dari hasil temuan dalam penelitian

²¹³ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 73.

²¹⁴ https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2

²¹⁵ Aziz, *Public Speaking: Gaya Dan Teknik Pidato Dakwah*, 229.

terkait teori tersebut menunjukkan bahwa adanya suatu gaya bahasa dengan teknik penyampaian yang sopan serta santun dalam video tersebut dengan point yang di bahas terkait untuk selalu bersyukur dan istiqomah mengaji serta didalamnya terdapat sebuah makna ajakan dan interuksi yang halus ketika menyampaikan kepada mad'u untuk memenuhi keinginan daripada da'i. sebagaimana perintah allah dalam alqur'an yang artinya: *Ajaklah manusia ke jalan Tuhanmu dengan hikmah dan nasihat yang baik. Dan debatlah mereka dengan cara yang paling baik. Sungguh Tuhanmu lebih mengetahui siapa yang sesat dari jalan-Nya dan orang-orang yang mendapat petunjuk*". (QS. An-Nahl: 125).

Menurut hasil observasi peneliti menunjukkan yang sebelumnya telah dijelaskan oleh peneliti, maka dalam hal ini dapat disimpulkan bahwa telah memberikan poin penting bahwa, pesan dakwah Gus Iqdam sudah sesuai dengan indikasi-indikasi dari teori gaya nada sederhana.

3. Gaya nada menengah

Teori ini diartikan sebagai gaya bahasa yang sering kali membangkitkan suasana gembira, tentram, dan kenikmatan dengan humor yang sesuai.²¹⁶ Teori tersebut dapat dilihat pada video Gus Iqdam yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu*

²¹⁶ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020), 75.

*Taubah Blitar (29 Januari 2024) pada waktu video 1:05:17.*²¹⁷

Ungkapan dalam video tersebut memberikan penjelasan Gus Iqdam nampak bercerita, dengan suasana humor sehingga tidak ada ketegangan dalam forum tersebut. Sehingga membuat suasana hati mad'u ceria dengan bentuk respon mad'u yang tertawa. Berdasarkan teori tersebut para tokoh berpendapat bahwa gaya bahasa yang sederhana lebih cenderung dengan pada penggunaan bahasa yang lemah lembut, kasih serta sayang, serta dipenuhi dengan bentuk kesenangan yang terdapat di dalam humor yang sesuai.²¹⁸ Gaya ini

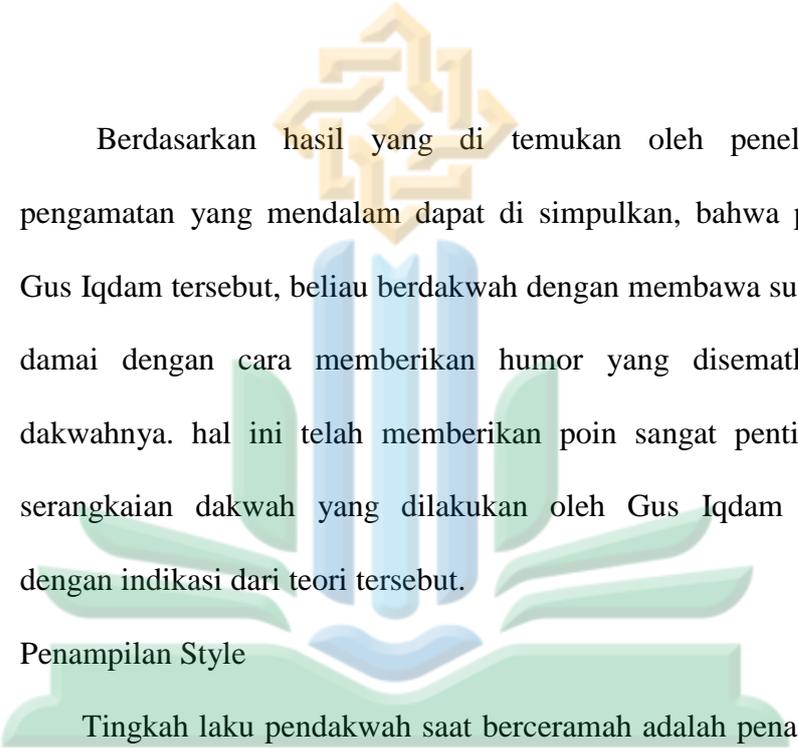
juga dapat memenuhi tujuan dalam rangka menghibur mad'u, serta memberikan aura yang damai dan senang dalam aktivitas dakwah tersebut.²¹⁹ Akan timbul disharmoni, kalau dalam suatu aktivitas dakwah seorang da'i memberi pesan yang berapi-api, karena sebagaimana tujuan dakwah adalah mentransformasikan ajaran-ajaran islam untuk mencapai kebahagiaan dunia dan akhirat.²²⁰ Maka inti dari dakwah adalah untuk mengajak pada sesuatu yang benar, apabila dalam berdakwah mengerahkan segala emosi dan tenaga untuk menyampaikan sepatah kata. Mad'u yang kurang waspada akan turut terombang-ambing dalam permainan emosi semacam itu.

²¹⁷ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=1

²¹⁸ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....* 75.

²¹⁹ Yanuar dan Nasution, "Gaya Retorika Dakwah Ustadz Abdul Somad Pada Ceramah Peringatan Maulid Nabi Muhammad Saw Tahun 1440 H Di Masjid Raya Baiturahman Banda Aceh," 367.

²²⁰ Ahidul asror, *Paradigma Dakwah: Konsepsi dan Dasar Pengembangan Ilmu* (LKis, cetakan 1, 2018), 14



Berdasarkan hasil yang di temukan oleh peneliti melalui pengamatan yang mendalam dapat di simpulkan, bahwa pada video Gus Iqdam tersebut, beliau berdakwah dengan membawa suasana yang damai dengan cara memberikan humor yang disematkan dalam dakwahnya. hal ini telah memberikan poin sangat penting bahwa, serangkaian dakwah yang dilakukan oleh Gus Iqdam memenuhi dengan indikasi dari teori tersebut.

4. Penampilan Style

Tingkah laku pendakwah saat berceramah adalah penampilannya.

Sementara pakaian ialah apa yang dikenakan oleh da'i ketika berpidato di hadapan jamaah. Beberapa rekaman ceramah Gus Iqdam yang dikutip peneliti dalam video yang disebutkan peneliti. memperlihatkan penampilan dan busana Gus Iqdam, Beberapa penampilan dalam video tersebut Gus Iqdam rentan menggunakan kemeja polos, kaos dan jaket serta menggunakan sorban, dan selalu sarungan dengan motif batik, dan berpeci hitam, serta sorban yang hanya di letakkan di bahu atau di kalungkan ke leher. Gus Iqdam berpenampilan anak muda dan berpakaian pantas yang sesuai perannya sebagai da'i. Selama berceramah, busana Gus Iqdam mencerminkan ciri atau simbol seorang pendakwah, dan santri salaf khususnya penampilan muslim tradisional Jawa. Dengan penampilan Gus yang begitu akan lebih mudah menunjukkan hubungan emosionalnya dengan masyarakat di sekitar karena Gus Iqdam berpenampilan sesuai dengan kondisi

budaya sekitar yang kedua yaitu sasaran dakwah beliau merupakan orang-orang yang sering dianggap sebagai manusia tidak baik oleh sebagian orang seperti copet, pemabuk, penjudi dan lain-lain sehingga penampilan Gus Iqdam menunjukkan identitas sebagaimana lingkungan sekitar, hal tersebut akan lebih mudah untuk mencapai penerimaan dari mad'u. Namun menjaga penampilan tetap rapi dan berpakaian yang pantas menjadi isyarat penting agar Mad'u menerima pesan dakwah ketika ada di hadapannya.²²¹ Menurut para ahli tertentu, penampilan seorang da'i dapat membantu seseorang sukses dalam berdakwah di hadapan mad'u.²²²

Petunjuk dari hipotesis ini adalah pilihan pakaian dan mode yang dibuat oleh para pendakwah selama proses dakwah mereka. Gus Iqdam mengadopsi perilaku santri muda pesantren Salaf yang santun berdasarkan temuan evaluasi sebelumnya dan hasil observasi peneliti. Selain itu, Gus Iqdam juga mengenakan busana muslim sesuai dengan keadaan saat itu. Oleh karena itu, penting untuk dicatat bahwa dari penampilan serta pakaian yang di kenakan oleh Gus Iqdam ialah konsisten dengan indikasi-indikasi dari teori yang digunakan, serta hal itu didukung oleh observasi dan penjelasan deskripsinya.

5. Ekspresi wajah

Ekspresi Gus Iqdam ketika sedang berdakwah dapat di lihat di semua video yang telah peneliti sebutkan dari pengamatan peneliti

²²¹ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 82

²²² Asiyah, "Public Speaking dan Kontribusinya Terhadap Kompetensi Dai'," 202-3

yang telah di sebutkan sebelumnya menjelaskan bahwa ekspresi Gus Iqdam di temukan ada yang bahagia, serius, kecewa, marah, dan fokus kelima ekspresi tersebut tergantung suatu ke adaan dan suasana dalam ceramah Gus Iqdam, seperti ketika sedang membaca kitab ekspresi Gus Iqdam fokus, saat sedang ada jamaah gaduh ekspresi Gus iqdam nampak terlihat marah namun beliau tetap membuat tertawa mad'u, sedangkan ekspresi serius terlihat ketika Gus Iqdam menyampaikan materi yang penting kepada mad'u. Ekspresi wajah jelas bersifat sosial, karena ekspresi tersebut dihasilkan dengan frekuensi dan intensitas yang lebih besar dalam situasi sosial dan dapat dikaitkan langsung dengan konsekuensi interaktif.²²³ Maka dari hal tersebut ekspresi sangat berpengaruh pada resepsi mad'u pada pesan dakwah dari Gus Iqdam sehingga ekspresi tersebut dapat memicu pada sisi emosi mad'u seperti bahagia, jengkel, sedih dan lain-lain.

Ketika teori yang digunakan diterapkan pada penjelasan tersebut. Tentu saja, gagasan tentang ekspresi wajah mengartikan ekspresi wajah sebagai ekspresi yang dipengaruhi oleh perkataan dan nada suara pengkhotbah pada saat tertentu.²²⁴ Cara seorang da'i menyampaikan pesan dakwah kepada Mad'u dipengaruhi oleh ekspresi wajah; ekspresi yang ceria akan menciptakan lingkungan berdakwah

²²³Karen L. Schmidt, Jeffrey F. Cohn, *Human Facial Expressions as Adaptations: Evolutionary Questions in Facial Expression Research*. (NIH Public Access : Am J Phys Anthropol 2008), 9 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2238342/>

²²⁴ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 82-83

yang lebih menarik, mempesona, dan menyenangkan.²²⁵ Rahmat menyatakan, salah satu kunci dalam menciptakan suasana panggung yang semarak adalah dengan menggunakan ekspresi wajah. Mad'u'an akan terlihat sedih jika wajahnya sedih, begitu pula sebaliknya.²²⁶

Ekspresi wajah yang ditampilkan sesuai dengan keadaan dan skenario menjadi sinyal hipotesis tersebut. Observasi peneliti terhadap video ceramah Gus Iqdam menunjukkan bahwa ekspresi wajah aktor sesuai dengan kata-kata yang diucapkan, lingkungan, dan setting panggung pada momen tersebut. Oleh karena itu, peneliti

menyampaikan satu hal penting: Ekspresi wajah Gus Iqdam sesuai dengan teori dan indikator yang digunakan, berdasarkan observasi dan pemahaman yang telah dibahas sebelumnya.

6. Pandangan mata

Seluruh video yang dikutip peneliti sebelumnya menampilkan tatapan mata Gus Iqdam. Video tersebut menjelaskan mengapa Gus Iqdam memanfaatkan mata untuk melihat jamaahnya didalam ceramah tersebut sebagai tanda penghormatan terhadap Mad'u. Selain itu, Gus Iqdam mendemonstrasikan kepada hadirin pesan dakwah yang dikirimkan kepada jamaahnya. Dari ulasan tersebut Gus Iqdam menunjukkan kepada penontonnya bahwa ia menghargai dan peduli terhadap mereka dengan cara ini. Penglihatan seorang da'i merupakan tanda penghormatan dan kekaguman terhadap Mad'u, yang

²²⁵ Gentasri Anwar, *Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato* (Jakarta: Rineka Cipta, 2015), 62.

²²⁶ Rakhmat, *Retorika Modern*, 84.

perbuatannya mendatangkan kegembiraan dan kebahagiaan bagi Mad'u.²²⁷ Melakukan kontak mata dengan Mad'u adalah cara lain untuk menunjukkan kepadanya bahwa Anda menghormatinya dan ingin dia merasa istimewa.²²⁸

Menurut pandangan ini, tatapan mata berfungsi sebagai isyarat hormat yang menarik perhatian pendengar. Analisis yang dilakukan oleh peneliti didalam video dakwah Gus Iqdam menunjukkan bahwa mata Gus Iqdam dimaksudkan untuk menghormati dan memberi pengaruh pada Mad'u. Pandangan Gus Iqdam menunjukkan keserasian dengan indikasi-indikasi dari teori tersebut. Dengan berdasarkan pada temuan observasi dan pengetahuan konsep-konsep teori para tokoh yang telah disebutkan sebelumnya.

c. Logos (Logika)

Logos mengacu pada kejelasan dan integritas argumen. Logos diidentifikasi dengan beberapa indikator seperti *argumentation* (argumentasi), *logic* (logika), *warrants* (jaminan), *justifications* (kebenaran), *claims* (klaim), *data evidence* (bukti), dan *examples* (contoh) (Higgins & Walker, 2012).²²⁹ Menurut Abidin, logos dapat didefinisikan sebagai pilihan kata atau ekspresi yang sesuai yang dibuat oleh pembicara, yang berarti menyampaikan pesan yang jelas

²²⁷ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 82-83

²²⁸ 2 Rahmat, *Retorika Modern: Pendekatan Praktis*, 76

²²⁹ Andika Sanjaya dkk, *Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur* (Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2 2017), 151 <https://scholarhub.ui.ac.id/jkmi/vol6/iss2/7/>

dan contoh spesifik kepada audiens. Logos adalah pendekatan persuasif yang menggunakan argumen kuat untuk mendukung klaim atau hasil persuasif. Memberikan contoh spesifik dari argumen yang diberikan sangat penting dalam menyangkal argumen itu.²³⁰

Ketika mengacu pada hasil temuan dalam video ceramah Gus Iqdam peneliti mendudukan indikator dari teori sunarto yang berkaitan dengan *Logos* adalah sebagai berikut :

1. Gaya bahasa tidak resmi

Gaya ini adalah jenis bahasa yang tidak terstruktur

berdasarkan ketentuan EYD dan biasanya menggunakan logat masing-masing da'i. Menurut peneliti, dakwah Gus Iqdam sebagian besar menggunakan bahasa Jawa dengan logat khas Jawa. Ini terlihat di setiap video yang disebutkan peneliti.

Penggunaan bahasa jawa oleh da'i sangat jelas, dengan begitu kualitas argumen Gus Iqdam lebih terkesan baik daripada ketika menggunakan bahasa Indonesia, karena dalam pengakuan Gus iqdam sendiri beliu merasa kaku bila menggunakan bahasa indonesia ketika berdakwah.²³¹ Bahasa Indonesia yang sesuai dengan EYD hampir tidak digunakan, kecuali untuk beberapa patah kata. Selain itu, tokoh-tokoh yang terkait menyatakan bahwa penggunaan bahasa lokal lebih sering daripada bahasa

²³⁰ Abidin, *Pengantar Retorika* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013).17

²³¹ <https://www.youtube.com/watch?v=kIKb0yDFor4>

tidak resmi.²³² Dalam seminar, rapat, dan kepresidenan, orang juga jarang menggunakan bahasa tidak resmi.²³³

Indikasi dari teori tersebut adalah penggunaan bahasa yang tidak sesuai dengan EYD. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Gus Iqdam, sebagai pemateri, sering menggunakan bahasa lokal atau bahasa daerah Jawa dalam video tersebut. Oleh karena itu, temuan kuncinya adalah dakwah dari Gus Iqdam sejalan dengan filosofi dan teori Gaya bahasa tidak resmi, sesuai dengan penjelasan peneliti sebelumnya mengenai hasil analisis dan observasi dari video tersebut.

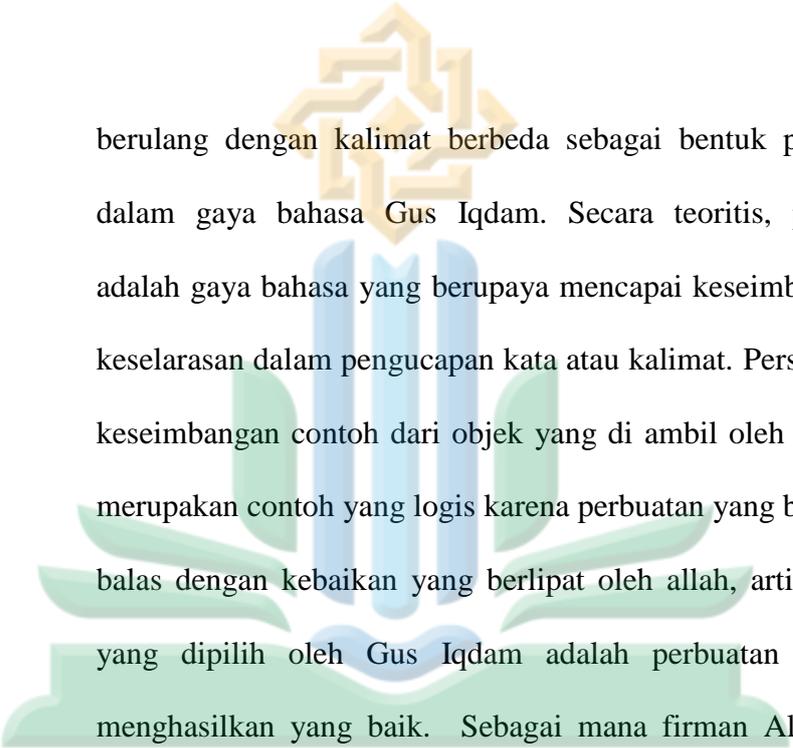
2. Struktur kalimat *paralelisme*

Pada Gaya Bahasa Paralelisme Gus Iqdam yang ditampilkan pada video yang bertajuk *LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)*²³⁴ Dalam video tersebut pada waktu video 1:57:34, Ungkapan Gus Iqdam dalam video tersebut memberi pemahaman untuk selalu mengikuti dan mentaati peraturan di dalam majelis, dengan mengambil contoh santri yang mondok yang mana jika santri mengikuti, mentaati peraturan pesantren dan kiyai. pulanginya dari pesantren akan menjadi orang yang bermanfaat, selain itu juga penggunaan kata kepada objek di berikan penegasan

²³² Hendrikus, Retorika, Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi, 79.

²³³ Suwarno, Seni Pidato Publik: Praktis Akademis, 84

²³⁴ https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wIk&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=4



berulang dengan kalimat berbeda sebagai bentuk paralel kata dalam gaya bahasa Gus Iqdam. Secara teoritis, paralelisme adalah gaya bahasa yang berupaya mencapai keseimbangan atau keselarasan dalam pengucapan kata atau kalimat. Persamaan dari keseimbangan contoh dari objek yang di ambil oleh Gus Iqdam merupakan contoh yang logis karena perbuatan yang baik akan di balas dengan kebaikan yang berlipat oleh Allah, artinya contoh yang dipilih oleh Gus Iqdam adalah perbuatan baik akan menghasilkan yang baik. Sebagai mana firman Allah “Maka

barangsiapa mengerjakan kebaikan seberat zarrah, niscaya dia akan melihat (balasan)nya, dan barangsiapa mengerjakan kejahatan seberat zarrah, niscaya dia akan melihat (balasan)nya” (Qs. al-Zalzalah: 7-8).

Gaya linguistik paralelisme berupaya memberikan kata-kata yang mempunyai fungsi serupa. Namun, jika terlalu sering menggunakan frasa, frasa tersebut mungkin tampak kaku dan bahkan tidak bernyawa.²³⁵ Menurut sudut pandang yang berbeda, paralelisme adalah kesetaraan istilah atau cita-cita yang digunakan dalam dua konteks.²³⁶ Keseimbangan atau keselarasan antara dua hal menjadi indikasi atau pedoman teori ini. Berdasarkan temuan peneliti, tampak upaya Gus Iqdam untuk mencapai keseimbangan atau keselarasan, antara kata atau frasa

²³⁵ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020),, 76–77.

²³⁶ Aziz, *Public Speaking: Gaya Dan Teknik Pidato Dakwah*, 227.

dengan pengucapan yang sudah baik dari Gus Iqdam dalam video tersebut. Hal ini telah memberikan poin sangat penting bahwa serangkaian dakwah yang dilakukan oleh Gus Iqdam memenuhi dengan indikasi dari teori paralelisme tersebut.

3. Struktur kalimat *antitesis*

Pada gaya bahasa antithesis Gus Iqdam yang ditampilkan pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 45:40.²³⁷ Ungkapan Gus Iqdam dalam video

tersebut menjelaskan tentang perbuatan baik ketika menjumpai tahun baru, ada pernyataan yang kontras di sampaikan oleh Gus Iqdam antara muhasabah tentang amal baik di awal tahun dengan membeli arak bali pada malam tahun baru, hal tersebut di kategorikan sebagai Gaya bahasa antithesis karena adanya bahasa yang berlawanan dan perbandingan. Sesuai dengan pendapat Sulistyarini (2020) Gaya bahasa yang secara konsisten menyajikan konsep-konsep yang bertentangan satu sama lain atau membandingkan dan mengkontraskan dua kalimat disebut gaya bahasa antitesis.²³⁸ Menurut sudut pandang yang berbeda, antitesis membandingkan makna dan nilai dua kata dalam sebuah

²³⁷ https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2

²³⁸ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020),77

pernyataan.²³⁹ Penggunaan kalimat antitesis dalam dakwah beliau memberikan sebuah gambaran bahwa dalam memberikan contoh dari pembahasan Gus Iqdam mengambil contoh dalam kehidupan sehari-hari dengan membandingkan dari hal-hal yang buruk dengan hal-hal yang baik sebagai bentuk seruan kepada mad'unya. Sehingga kualitas pesan yang disampaikan oleh Gus Iqdam memiliki dampak kepada pendengar.

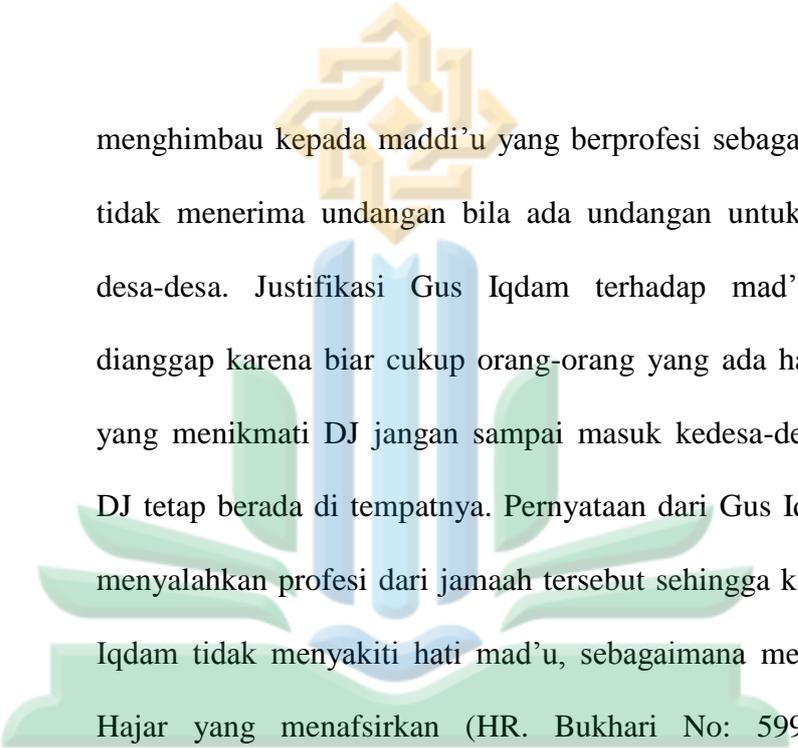
Berdasarkan temuan observasi peneliti, terlihat Gus Iqdam menggunakan konsep, analogi, dan kalimat yang berlawanan untuk menggambarkan dakwahnya dalam video tersebut. Dalam hal ini, khotbah Gus Iqdam terbukti selaras dengan teori dan indikator gaya bahasa antitesis, dengan mengacu pada temuan observasi dan deskripsi yang telah dijelaskan oleh toko lain antithesis.

4. Struktur kalimat Repitisi

Pada gaya bahasa repitisi Gus Iqdam yang ditampilkan pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)*.²⁴⁰ pada waktu video 2.35.43 Ungkapan Gus Iqdam dalam video tersebut mengalami pengulangan kalimat seolah-olah ada hal yang sangat perlu ditegaskan dan perhatikan oleh mad'u dimana dalam hal tersebut

²³⁹ Aziz, Public Speaking: Gaya Dan Teknik Pidato Dakwah, 227.

²⁴⁰ https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3



menghimbau kepada maddi'u yang berprofesi sebagai DJ untuk tidak menerima undangan bila ada undangan untuk tampil di desa-desa. Justifikasi Gus Iqdam terhadap mad'u tersebut dianggap karena biar cukup orang-orang yang ada hall tersebut yang menikmati DJ jangan sampai masuk kedesa-desa biarkan DJ tetap berada di tempatnya. Pernyataan dari Gus Iqdam tidak menyalahkan profesi dari jamaah tersebut sehingga kalimat Gus Iqdam tidak menyakiti hati mad'u, sebagaimana menurut Ibnu Hajar yang menafsirkan (HR. Bukhari No: 5996) adalah ungkapan peringatan agar menghindari tutur kata yang buruk, yang tidak penting untuk didengarkan atau bahkan dapat menyakiti perasaan seseorang.²⁴¹ Lisan yang terjaga dapat menjadi patokan seseorang berada dalam kebenaran atau kebathilan.

Secara teroris menurut definisinya, pengulangan adalah gaya linguistik yang sering kali melibatkan pengulangan suku kata, frasa, dan bunyi atau ucapan. Karena pengulangan ini biasanya dianggap penting, maka pengulangan ini perlu dinyatakan dengan jelas dan penuh tekanan.²⁴² Pernyataan ini didukung oleh sudut pandang lain yang menyatakan bahwa

²⁴¹ Ibn Hajar Al-Asqalâni, *Fath Al-Bârî Bi Syarh Shahîh Al-Bukhârî* (Kairo: Dâr al-Rayyân li alTurâts, 2009). 267

²⁴² Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar Retorika*, (CV. AA. Rizki, 2020),77

pengulangan melibatkan penyisipan kata-kata untuk penekanan.²⁴³

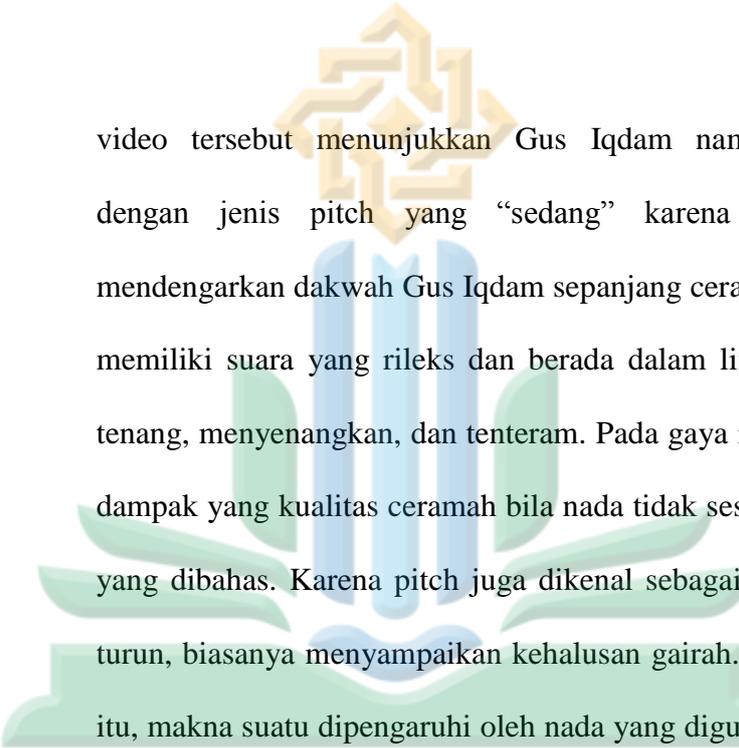
Pengulangan kata atau kalimat merupakan tanda dari gagasan ini. Berdasarkan pengamatan peneliti, terlihat bahwa Gus Iqdam menggunakan pengulangan kata atau kalimat dalam video tersebut untuk menyebarkan dakwahnya, yang dalam hal ini perlu pembuktian, temuan uraian dan pengamatan yang telah dipaparkan para tokoh sebelumnya, telah menghasilkan satu poin krusial: khotbah Gus Iqdam selaras dengan teori dan pengulangan indikasi gaya bahasa.

5. Gaya suara (Pitch/Nada)

Pitch disebut dengan tangga nada. Biasanya ada suara pembicara yang terlalu tinggi atau terlalu rendah. Seharusnya suara yang dikeluarkan bervariasi (rendah, sedang dan tinggi), sesuai dengan penghayatan terhadap materi pembicaraan. Hal tersebut dapat dilihat dengan konteks pitch Gus Gus Iqdam yang bervariasi, antara tinggi rendah dan sedang, seperti salah satu pada video dakwah beliau terdengar seperti berbicara dengan normal dapat di jumpai dalam video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)*²⁴⁴ Dalam video tersebut pada waktu video 1:54:29 Dalam

²⁴³ Aziz, Public Speaking: Gaya Dan Teknik Pidato Dakwah, 228.

²⁴⁴ https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3



video tersebut menunjukkan Gus Iqdam nampak berbicara dengan jenis pitch yang “sedang” karena terbukti dari mendengarkan dakwah Gus Iqdam sepanjang ceramahnya, beliau memiliki suara yang rileks dan berada dalam lingkungan yang tenang, menyenangkan, dan tenteram. Pada gaya ini memberikan dampak yang kualitas ceramah bila nada tidak sesuai dengan apa yang dibahas. Karena pitch juga dikenal sebagai nada naik dan turun, biasanya menyampaikan kehalusan gairah.²⁴⁵ Oleh karena itu, makna suatu dipengaruhi oleh nada yang digunakan oleh da'i pada saat menyampaikan isi dakwahnya.

Suara keras dan pelan seorang da'i berfungsi sebagai sinyal bagi hipotesis ini. Temuan observasi peneliti menunjukkan bahwa Gus Iqdam memiliki nada dakwah yang moderat atau santai dalam video tersebut. Dalam hal ini telah terbukti bahwa dakwah Gus Iqdam telah memenuhi dengan indikasi-indikasi teori tersebut pada saat berdakwah, berdasarkan dari temuan observasi serta yang telah diuraikan sebelumnya.

6. Gaya suara (Loudnes/Volume)

Penggunaan volume yang dilakukan Gus Iqdam terlihat dalam video ceramah yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* Dalam video tersebut pada waktu video 3:43:05 Ungkapan dalam video

²⁴⁵ Sunarto, *Retorika Dakwah (Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato)*, 2014, 75.

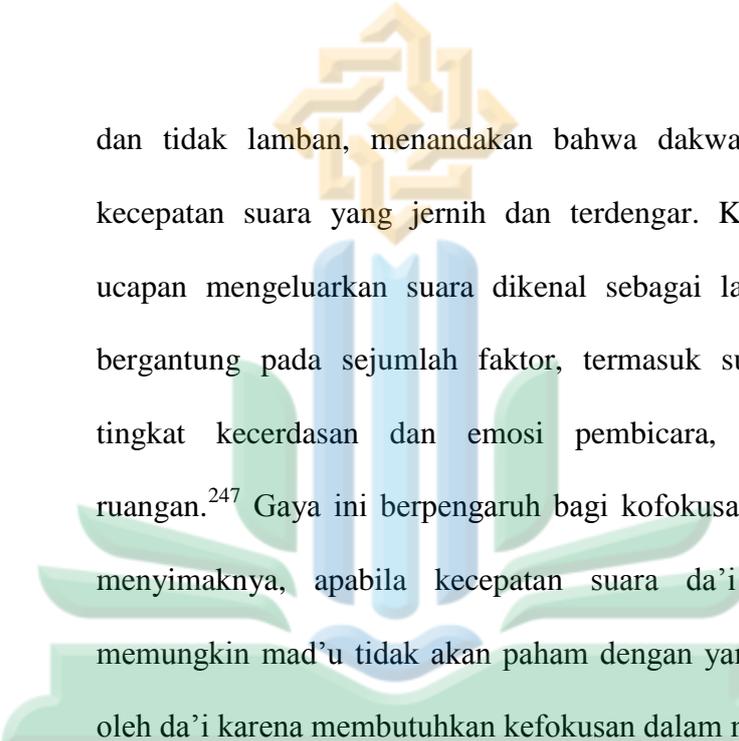
tersebut menunjukkan Loudness suara Gus Iqdam lembut dan tegas karena pada video tersebut Gus Iqdam nampak memberikan motivasi agar tidak memperdulikan perbuatan buruk orang lain kepada mad'unya, sebagaimana Rosulullah yang tidak pernah benci dan rasa dendam kepada orang lain, meskipun orang lain tersebut berbuat buruk kepada Rosulullah. Menurut hipotesis ini, kenyaringan suara seseorang ditentukan oleh nada suara yang digunakannya, tidak peduli seberapa keras suaranya.²⁴⁶

Suara keras dan pelan da'i menjadi sinyal bagi hipotesis ini. Berdasarkan observasi peneliti, tampak Gus Iqdam menyampaikan dakwahnya dengan volume sedang dalam video tersebut. Dakwah Gus Iqdam sejalan dengan teori dan indikasi kenyaringan saat berdakwah, sesuai dengan temuan observasi dan deskripsi yang telah dipaparkan oleh akademisi lain. Ini merupakan temuan penting dalam situasi khusus ini.

7. Gaya suara (Rate/Kecepatan)

Kecepatan yang dimanfaatkan Gus Iqdam terlihat dalam video ceramah bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* Dalam video tersebut pada waktu video 2:08:28 Seperti yang terlihat dalam video tersebut, Gus Iqdam berbicara dengan tempo yang tidak cepat

²⁴⁶ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*,79



dan tidak lamban, menandakan bahwa dakwahnya memiliki kecepatan suara yang jernih dan terdengar. Kecepatan suatu ucapan mengeluarkan suara dikenal sebagai lajunya. Hal ini bergantung pada sejumlah faktor, termasuk substansi pesan, tingkat kecerdasan dan emosi pembicara, serta dimensi ruangan.²⁴⁷ Gaya ini berpengaruh bagi kofokusasi mad'u dalam menyimakinya, apabila kecepatan suara da'i terlalu cepat memungkinkan mad'u tidak akan paham dengan yang disampaikan oleh da'i karena membutuhkan kefokusan dalam menyimakinya.

Teori ini dikemukakan berdasarkan kecepatan seorang da'i berbicara. Data yang dihasilkan dari observasi peneliti menunjukkan bahwa dakwah Gus Iqdam dalam video tersebut disampaikan dengan tempo yang sedang, yaitu tidak terlalu cepat dan tidak terlalu lamban. dakwah Gus Iqdam selaras dengan teori dan indikator rate, serta data observasi dan uraian yang telah dipaparkan sebelumnya dari akademisi lain. Ini adalah aspek krusial yang diangkat sehubungan dengan hal ini saat berdakwah.

8. Gaya suara (Pause/jeda)

Judul video [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023) dapat di lihat pada waktu video 2:03:54. menampilkan jeda yang dilakukan Gus Iqdam. Ungkapan Ungkapan dalam video tersebut Gus Iqdam nampak

²⁴⁷ Jalaludin Rakhmat, *Retorika Modern: Pendekatan Praktis.....* 83

ada jeda ketika ceramah menggunakan kata “*eeh ya Allah*”. Karena kata tersebut menjadikan Gus Iqdam berhenti sejenak dari bunyi dan pembahasan yang di awal, jika di lihat pada video tersebut Gus Iqdam nampak seperti merasa ada kekeliruan sehingga muncul kalimat tersebut. Pause merupakan ketika seorang pembicara sedang berbicara terjadinya sebuah jeda.²⁴⁸ Tujuan jeda dalam hal ini adalah untuk mengatur gagasan pembicara agar tersampaikan secara jelas dan teratur. dan biasanya digunakan dengan frasa "eh", "apa", "em", dan seterusnya.²⁴⁹ Sunarto mengartikan jeda sebagai berhentinya bunyi, dan sering kali da'i mengeluarkan bunyi pada saat berhenti atau jeda. Biasanya, suara-suara ini digunakan dengan frasa "eh", "anu", dan "siapa namamu?" Meski istilah tersebut tidak ada nilainya bagi Mad'u dan tentunya dapat merusak pendengarannya, namun Mad'u sering mendengar bunyi tersebut saat mengikuti kegiatan dakwah.²⁵⁰

Pernyataan yang diucapkan seorang da'i sewaktu ia mengambil waktu sejenak untuk mempersiapkan kalimat berikutnya menunjukkan indikator dari teori ini. Temuan peneliti menunjukkan bahwa Gus Iqdam menggunakan istilah "ehh" dan "eee" untuk memecah dakwahnya dalam video tersebut, yang

²⁴⁸ Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar*, 79

²⁴⁹ Alek, *Lingustik Umum* (Jakarta: Erlangga, 2018), 35.

²⁵⁰ Sunarto, *Retorika Dakwah (Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato)*, 2014, 76.

menunjukkan jeda di antara setiap frasa. Dalam hal ini, telah terbukti bahwa dakwah dari Gus Iqdam sesuai dengan teori dan indikasi jeda saat berdakwah, berdasarkan temuan observasi serta semua hasil uraian yang telah dijelaskan oleh para tokoh terdahulu.

9. Gerakan tangan

Bisa di temukan pada video yang betajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* pada waktu video 2:39:46.²⁵¹ Dalam video tersebut Gus Iqdam

nampak menterjemahkan kitab yang artinya mengakatan “*piye kabare sampean abu said*” di ikuti dengan isyarat dari tangan Gus iqdam seperti menunjukan sesuatu dengan tangan yang terbuka ke arah depan.

apabila teori yang digunakan digabungkan atau dimodifikasi dari penjelasan sebelumnya. Tentu saja pengertian teori gerakan tangan ialah alat yang digunakan untuk membantu pemahaman sekaligus menjelaskan suatu konsep.²⁵² Pesan-pesan dakwah disampaikan terhadap Mad'u dengan menggunakan isyarat tangan. Gestur tangan yang tidak tepat disandingkan dengan perkataan khatib akan berdampak pada pesan dakwah sehingga mad'u dapat menerimanya. Pengertian tersebut

²⁵¹ https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=1

²⁵² Sulistyarini dan Zainal, *Buku Ajar.....*, 82-83

ditunjukkan dengan isyarat tangan yang sesuai dengan pesan dakwah yang disampaikan.²⁵³ Hamdani mengklaim bahwa para khatib biasanya selalu menggunakan isyarat tangan atau dukungan terhadap apapun perkataan yang mereka ucapkan.²⁵⁴

Temuan penelitian peneliti terhadap video ceramah Gus Iqdam menunjukkan bahwa gerak tangan khatib sesuai dengan pokok bahasan ceramahnya. Oleh karena itu, peneliti menyampaikan satu hal penting: Gerakan tangan Gus Iqdam konsisten dengan indikasi-indikasi dari teori tersebut, berdasarkan dari pengamatan serta uraian yang telah dikemukakan sebelumnya.

2. Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube sebagai dakwah virtual

Yosep Ilardo dalam Hariyanto (2017) Transmisi komunikasi dengan maksud untuk mengubah keyakinan, sikap, dan perilaku melalui faktor psikologis dikenal dengan komunikasi persuasif interpretatif.²⁵⁵ Kaitan pendapat di atas dengan tujuan dakwah sejalan dengan pendapat Ahidul Asror (2018) yang menyatakan bahwa tujuan dari dakwah ialah untuk tercapainya kebahagiaan hidup seseorang baik didunia maupun akhirat, Kebahagiaan tersebut dapat diwujudkan apabila seseorang telah

²⁵³ Anwar, Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato, 74.

²⁵⁴ Kaisar Hamdani, Panduan Sukses Public Speaking Dahsyat Memukau (Yogyakarta: Araska, 2012), 49–50

²⁵⁵ Hariyanto, *KOMUNIKASI PERSUASIF DA'I DALAM PEMBINAAN KEAGAMAAN NARAPIDANA Studi pada Lembaga Pemasarakatan Wanita Kelas II A Bandar Lampung* (JURNAL ILMU DAKWAH, 2017), 185

melakukan penghayatan serta pengamalan ajaran-ajaran Islam dalam seluruh aspek kehidupannya.²⁵⁶ Sebagaimana kita ketahui bahwa dakwah merupakan suatu aktifitas yang bersifat mengajak untuk hijrah jalan yang belum baik menuju jalan yang baik dan yang baik menuju jalan yang lebih baik lagi. Tujuan dakwah harus dicapai secara bertahap. Karena durasi fase ini, maka diperlukan tujuan-tujuan perantara, yang masing-masing dapat membantu mencapai tujuan akhir dakwah.²⁵⁷ Salah satu perantara di atas merupakan bentuk penyampaian dari seseorang yang dapat dengan mudah di terima oleh orang lain, maka dari itu dalam aktivitas dakwah di perlukannya sebuah persuasi agar supaya tujuan yang di maksud tersebut dapat tercapai sebagaimana hakikat dari dakwah itu sendiri adalah untuk mengubah atau mengajak.

Model komunikasi persuasif, prinsip komunikasi persuasif, dan strategi penyampaian ceramah Gus Iqdam merupakan beberapa komponen komunikasi persuasif yang peneliti temukan saat menelaah dakwahnya di channel YouTube miliknya. Berikut permasalahannya:

a. Model Komunikasi persuasif

Pada Gus Iqdam terdapat model (SMCR) dan Heuristic Systematic sebagai model komunikasi persuasifnya ketika ia berceramah. Model komunikasi persuasif seperti model SMCR memadukan media, aktor dakwah, pesan, dan media. Sementara

²⁵⁶ Ahidul asror, *Paradigma Dakwah: Konsepsi dan Dasar Pengembangan Ilmu* (LKIS, cetakan 1, 2018), 38

²⁵⁷ Ahidul asror, *Paradigma Dakwah:* (LKIS, cetakan 1, 2018), 38

itu, tiga komponen Model Komunikasi Persuasif Sistematis Heuristik adalah sikap, kualitas argumen, dan keterampilan. Berikut pembahasannya :

1) Komunikasi persuasif model SMCR

Penerapan model ini yang dilakukan oleh Gus Iqdam yang diposting di channel YouTube miliknya. menunjukkan bahwa ia memenuhi kriteria kategori model komunikasi SMCR. Gus Iqdam yang terkenal sebagai *da'i/source* tercantum pada bagian sumber, *isi/ Messege* ceramahnya berupa pesan dakwah. Pesan dakwah Gus

Iqdam cenderung untuk mempersuasi mad'u pada Akidah dan Akhlak.

Akidah adalah pokok-pokok kepercayaan yang harus diyakini oleh setiap umat Islam berdasarkan dalil aqli dan naqli (nash dan akal).²⁵⁸ Menurut Yusuf Al Qardhawi, akidah Islam bersifat sumuliyah (sempurna) karena mampu menginterpretasikan semua masalah besar dalam wujud ini, tidak pernah membagi manusia diantara dua Tuhan (Tuhan kebaikan dan Tuhan kejahatan) bersandar pada akal, hati dan kelengkapan manusia lainnya.²⁵⁹ Dakwah Gus Iqdam lebih erat mengajak untuk yakin kepada allah meskipun manusia sendiri meragukan kualitas. kita sebagaimana dalam ceramah beliau menyerukan untuk melakukan

²⁵⁸ Zainudin, *Al Islam 1: Aqidah dan Ibadah*, (Jakarta: Pusaka Setia, 2004), 49

²⁵⁹ Makbuloh Deden, *Pendidikan Agama Islam (Arah Baru Pengembangan Ilmu dan Kepribadian di Perguruan Tinggi)*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2011), 86

perbuatan baik karena Allah, seperti apapun orang tersebut kalau di yakin karena akan di bimbing langsung dari pusat, kata pusat tersebut memiliki makna sumber dari segala segala kehidupan yaitu Allah.

Akhlak adalah sesuatu perilaku yang menggambarkan seseorang yang terdapat dalam jiwa yang baik, yang darinya keluar perbuatan yang mudah dan otomatis tanpa berfikir sebelumnya.²⁶⁰

kaitannya dengan pesan perangai atau kebiasaan manusia, akhlak manusia dengan Tuhannya dan akhlak manusia dengan sesama

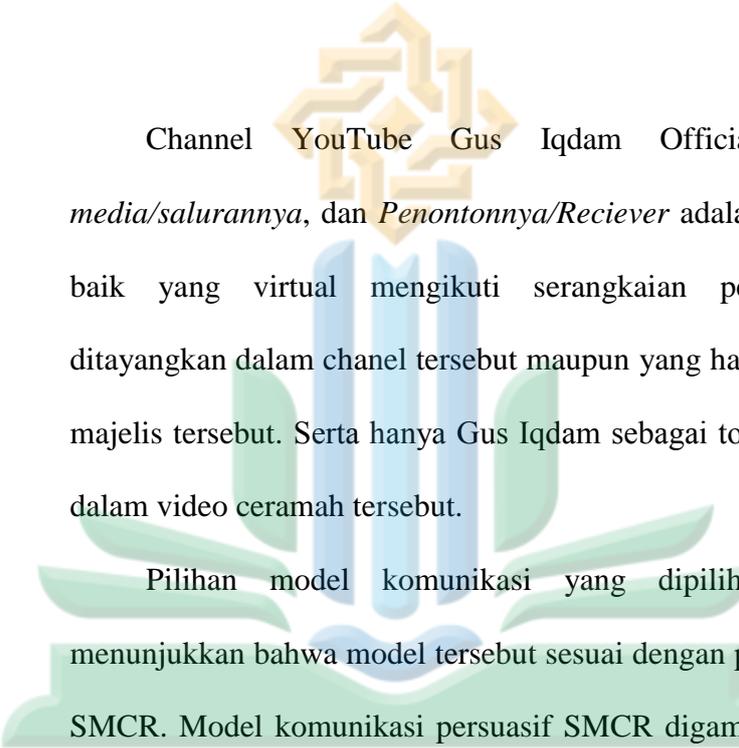
manusia beserta alam semesta. Akhlak bisa berarti positif dan bisa pula negatif. Yang termasuk positif adalah akhlak yang sifatnya benar, amanah, sabar, dan sifat-sifat baik lainnya. Sedangkan yang negatif adalah akhlak yang sifatnya buruk, seperti sombong, dendam, dengki, khianat dan lain-lain. Akhlak tidak hanya berhubungan dengan Sang Khalik namun juga dengan makhluk hidup dengan manusia, orang tua, diri sendiri, keluarga, tetangga, masyarakat dan lain sebagainya.²⁶¹ Dalam konteks ini dakwah Gus Iqdam erat sekali kaitannya dengan pembahasan Akhlaq karena menurut beliau jamaah yang beliau hadapi yang perlu di perbaiki adalah akhlaknya.²⁶²

²⁶⁰ Hasan Shaleh, *Studi Islam dan Pengembangan Wawasan*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu, 2000),

56

²⁶¹ M. Daud Ali, *Pendidikan Agama Islam*, (Jakarta: Rajawali Press, 2008), 357

²⁶² <https://www.youtube.com/watch?v=KqsZ14erdJk> bisa dilihat pada menit 0:12



Channel YouTube Gus Iqdam Official merupakan *media/salurannya*, dan *Penontonnya/Receiever* adalah penerimanya baik yang virtual mengikuti serangkaian pengajian yang ditayangkan dalam chanel tersebut maupun yang hadir langsung ke majelis tersebut. Serta hanya Gus Iqdam sebagai tokoh da'i utama dalam video ceramah tersebut.

Pilihan model komunikasi yang dipilih Gus Iqdam menunjukkan bahwa model tersebut sesuai dengan pedoman model SMCR. Model komunikasi persuasif SMCR digambarkan sebagai

model komunikasi dengan sumber, pesan, saluran, dan penerima jika dipertimbangkan berdasarkan teori yang digunakan. Orang yang menyampaikan pesan disebut sumber, isi pesan disebut pesan, sarana yang melaluinya disebut saluran, dan orang yang sebagai penerima disebut sebagai audien atau mad'u.²⁶³ Menurut hipotesis yang berbeda, model SMCR adalah ialah mengintegrasikan sumber, pesan, saluran, dan penerima.²⁶⁴

Berdasarkan sejumlah prinsip SMCR, teori yang diterapkan serta sejumlah temuan dari observasi yang telah dilakukan peneliti memberikan penjelasan adanya persamaan atau keselarasan antara

²⁶³ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019), 128.

²⁶⁴ Misnawaty Usman, "Pengembangan Model Pembelajaran Kosakata Bahasa Jerman (Wortschatz) Berdasarkan Model Komunikasi SMCR-Berlo Di SMA Negeri Di Kota Makassar," *Eralingua: Jurnal Pendidikan Bahasa Asing dan Sastra* 2, no. 1 (2018): 17.

sejumlah elemen tersebut, yang menunjukkan bahwa teori tersebut sejalan dengan indikasi teori tersebut.

2) Model Heuristic Systematic

Heuristic Systematic juga bisa dibuktikan pada video ceramah yang terposting Gus Iqdam pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 57:51. Dan *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 2:58:01. Ungkapan pada

video tersebut Gus Iqdam ketika pada saat berceramah memberikan suatu paradigma ataupun suatu pengetahuan yang terkait dengan intropeksi diri ketika mengahdapi tahun baru, bila di lihat pada ceramah sebelumnya, Ghus iqdam nampak membawakan ceramah tentang amaliyah ketika tahun baru, serta memberikan penjelasan bagaimana Gus Iqdam ketika berceramah selalu menyertakan dalil yang di kaitkan dengan konteks ceramahnya, tak hanya itu dalam setiap ceramahnya Gus iqdam selalu menggunakan Kitab Kuning yang di baca, sehingga terlihat bahwa dalam setiap ceramah yang di bawa memiliki sanad ke ilmuan karena bersumber langsung dari kitab, tak hanya itu, dari dakwah yang di lihat dapat di temukan kualitas argumen Gus Iqdam selain dari penyampaian yang lembut keahlian gus iqdam

dalam mengemas pengetahuannya yang di sampaikan dan sikapnya ketika ceramah dapat dengan mudah di terima oleh mad'u.

Berkaitan dengan paham yang mengklaim model komunikasi heuristik sistematis ini lebih memusatkan pada aspek pesan atau kajian dakwah sesuai dengan pengetahuan, daya persuasif, dan sikap seorang da'i.²⁶⁵ Selain itu, teori ini mendominasi model dengan dua proses atau lebih jika dilihat dari sudut pandang berbeda, yaitu heuristik yang mengintegrasikan

unsur subjek pesan, durasi, template, dan sumber. Sebaliknya, pengendalian sistematis mencari substansi pesan dalam upaya menjadikannya lebih tepat.²⁶⁶

Berdasarkan temuan peneliti dakwah Gus Iqdam yang telah merangkum ketiga unsur teori ini, maka penanda teori ini adalah kompetensi da'i, kualitas pesan dan sikap. Dengan demikian, model sistematis komunikasi persuasif heuristik selaras dengan kriteria penelitian, teori, dan temuan observasi dalam beberapa hal yang telah di sebutkan sebelumnya.

b. Teknik komunikasi persuasif

Secara umum teknik merupakan cara cara dimana proses persuasi bisa berjalan sesuai rencana, setelah melihat dakwah Gus

²⁶⁵ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019), 140

²⁶⁶ Xin (Robert) Luo dkk., "Investigating phishing victimization with the Heuristice-Systematic Model: A theoretical framework and an exploration," *Computers & Security* 38 (2013): 29.

Iqdam peneliti menemukan beberapa teknik komunikasi persuasif yang di gunakan oleh Gus Iqdam di antaranya adalah, Teknik tataan, *Say it with flowers*, *Planting*, *Appeals to humor*, Teknik *integrasi*, *Teknik ganjaran*. Adapun penjelasannya sebagai berikut :

a) Teknik tataan

Teknik tersebut dapat di buktikan dalam video ceramah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 57:51. Ungkapan video tersebut memberikan

penjelasan Gus Iqdam dalam mengemas pesan dakwah tertata dengan jelas sebagaimana dakwahnya yang didapat melalui kitab, lalu dijelaskan kepada mad'u dengan cara yang mudah di mengerti seperti pesan dari Gus Iqdam ketika menghadapi tahun baru itu sebaiknya mengikuti perkataan Sayyida Umar bin Khattab.

Secara teoritis, pendakwah dapat mengemas serta menyusun materi dakwah sedemikian rupa sehingga terasa enak saat didengarkan, serta sederhana ketika dipahami oleh mad'u, serta menyampaikan rasa senang dan humor. Dengan cara ini, khatib dapat membujuk jamaah untuk dapat menerima pesan yang telah disampaikan.²⁶⁷ Menurut sudut pandang lain, salah satu cara untuk menjadikan Mad'u

²⁶⁷ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung: Rosdakarya 2019), 282.

terpukau, memikat, dan menyenangkan pada saat pendakwah menyampaikan pesannya melalui teknik tataan.²⁶⁸

Cara dakwah disusun, dikemas, dan disampaikan secara menarik menjadi indikator atau seperangkat aturan bagi gagasan tersebut. Pendekatan ini mengarah pada kesimpulan umum bahwa dakwah Gus Iqdam terstruktur dan tertata dengan baik, terbukti dengan penggunaan bahasa yang mudah dipahami untuk mengungkapkan pesan dalam video tersebut.

Sesuai pengamatan yang dilakukan peneliti. Dakwah-dakwah Gus Iqdam telah menyintesis gagasan teoritis di atas. Dengan demikian, pendekatan penyusunannya antara lain konsisten dengan kaidah-kaidah kerangka teoritis dan temuan penyelidikan ilmiah.

b) Say it with flowers

Hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video yang ke 1:37:31 dalam video tersebut nampak Gus Iqdam berbicara dengan jamaah yang berasal dari Banyuwangi yang bernama Arum, Gus Iqdam memuji jamaah tersebut serta pada video yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa*

²⁶⁸ Nida, "Peruasi Dalam Media Komunikasi Massa," 81.

Majlis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024) 2:35:44.

Terlihat Gus Iqdam memuji jamaah atas keyakinannya serta dapat juga di temukan dalam video lain Gus iqdam memuji suatu tekad dari jamaah yang disabilitas.

Secara teori *say it with flowers* merupakan bagaimana seorang da'i untuk mengambil hati mad'u dengan memuji, memuji kelebihan, kecakapan, kemampuan, dan kepandaian mereka.²⁶⁹ Pendapat lain mengatakan, Dengan strategi ini, pesan disampaikan dengan secara lembut mempromosikan

pencapaian dan status seseorang, sehingga memudahkan persuasi.²⁷⁰

Memuji mad'u merupakan tanda bahwa hipotesis dari teori tersebut, sesuai pengamatan yang dilakukan peneliti. Pemikiran teoritis tersebut di atas disusun oleh dakwah Gus Iqdam karena mad'u mendapat apresiasi langsung dari Gus Iqdam. Oleh karena itu *Say It with Flowers* konsisten dengan pedoman, hipotesis, dan temuan observasi yang dihasilkan peneliti berdasarkan sejumlah faktor.

²⁶⁹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),276

²⁷⁰ Imam Mukhlis, Teknik Komunikasi dalam Surah Yūsuf (Studi Analisis Tafsir Surah Yūsuf Ayat 78-79 Perspektif Ilmu Komunikasi (MAGHZA: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir Fakultas Ushuluddin, Adab dan Humaniora Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2023), 211

c) Planting

Pada video ceramah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video 1:28:39, Ungkapan video tersebut menunjukkan adanya sebuah penanaman branding dakwah Gus Iqdam sehingga ketika mendengar kalimat tersebut mad'u akan gampang mengingat Gus iqdam selain itu terdapat juga pada video lain ucapan Gus iqdam seperti “wonge teko” “dekengan pusat” ucapan tersebut seringkali di ucapkan oleh Gus iqdam, sebagaimana yang di katakan Tan dalam Hendri (2019) terpaan berulang kali akan menjadi stimulus bagi pendengarnya untuk menyukainya, pengulangan di lakukan agar pesan melekat pada mad'u.²⁷¹

Lebih lanjut secara teori planting atau teknik penanaman, yaitu di mana da'i memberikan suatu produk atau gagasan melalui indra manusia, sehingga ketika merespon produk atau gagasan tersebut mad'u langsung merespon dengan objek dari produk gagasan tersebut, semua indra di kondisikan untuk mengingat objek atau gagasan tersebut.²⁷² Indikator dari teori ini adalah membuat mad'u mengingat da'i melalui gagasan pemikiran. Dari beberapa literatur terdahulu juga dapat di simpulkan bahwa teknik ini

²⁷¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019),218

²⁷² Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif.....*, 278.

memanfaatkan daya ingat manusia terhadap objek dari peristiwa, maupun pengalaman dan pengetahuan.

berdasarkan pengamatan peneliti dakwah Gus Iqdam telah menghimpun kaidah teori di atas, karena terdapat planting dari Gus Iqdam seperti “jalur langit” “dekengan pusat” dan “wonge teko” kepada da’i. Maka, berdasarkan dari beberapa hal yang telah di ungkap di atas, teknik planting menjadi pendukung bagi da’i dalam menyampaikan isi pensannya, dengan berlandaskan indikasi-indikasi teori dengan temuan dalam penelitian ini.

d) Appeals to humor

Hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 51:17. Ungkapan dalam video tersebut memberikan penjelasan bahwa Gus Iqdam sedang membahas tentang muhasabah dalam menyikapi tahun baru, selain itu Gus iqdam memberikan paradigma sebagai contoh jamaah yang sedang bermuhasabah dengan memberikan humor pada ceramahnya.

Selanjutnya teknik tersebut dapat membantu para khatib untuk mampu mengadaptasikan diri dengan mad’unya serta sebaliknya. jika diamati dari segi teori daya tarik

humoris yang mempunyai pengertian bahwa seorang khatib menceritakan suatu peristiwa yang mempunyai nilai humoris yang mampu menarik dari perhatian jamaah, walaupun sangat minim sekali dalam memberikan pemahaman terhadap materi yang disampaikan.²⁷³ Argumen lainnya menerangkan teori ini biasanya lebih menggunakan narasi atau cerita yang memiliki aspek humor.²⁷⁴

Tanda dari gagasan ini, menurut temuan penelitian, adalah mengirimkan pesan ringan kepada Mad'u. Pemikiran teoritis di atas dikembangkan oleh dakwah Gus Iqdam karena humor sering digunakan dalam dakwahnya. Dengan demikian, pendekatan penyusunannya konsisten dengan konsep teoritis dan temuan observasi penelitian berdasarkan beberapa faktor yang telah di sebutkan.

e) Teknik integrasi

hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)* pada waktu video 2:05:03. Ungkapan dalam video tersebut menunjukan bahwa adanya integrasi antara da'i dan mad'u dengan di buktikan pada penggunaan kata kita yang di gunakan oleh Gus Iqdam.

²⁷³ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung : Rosdakarya 2019), 273–74.

²⁷⁴ Soemirat dan Suryana, *Materi Pokok Komunikasi Persuasif: SKOM4326/3sks/Modul 1-9*, 15

Gagasan ini secara definisi menyiratkan bahwa seorang pengkhotbah mencari cara untuk bersatu dengan mad'u..²⁷⁵

Menurut sudut pandang yang berbeda, pengkhotbah biasanya menggunakan kata kami dan kita dalam kalimatnya untuk memberikan kesan bahwa audiens setuju atau menyetujui apa yang dikatakan pengkhotbah.²⁷⁶

Berdasarkan temuan penelitian, tanda dalam hipotesis ini adalah menyatukan diri dengan jamaah melalui perkataan.

Karena taktik integrasi yang digunakan dalam dakwah Gus

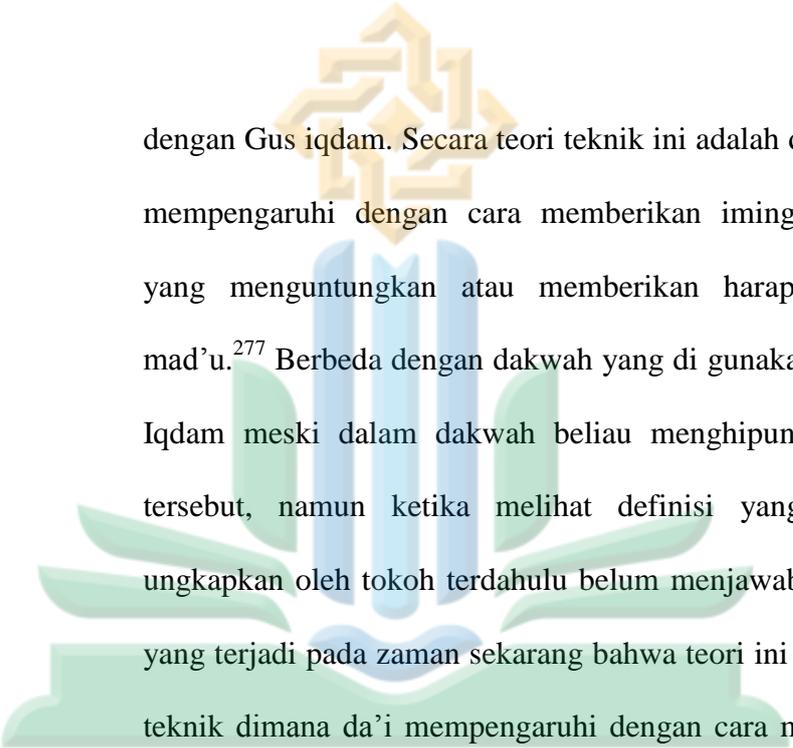
Iqdam, maka gagasan-gagasan teoritis yang disebutkan di atas telah terkumpul dalam dakwahnya. Dengan demikian, pendekatan integrasi konsisten dengan hukum, teori, dan temuan observasi yang dihasilkan peneliti, bergantung pada beberapa faktor.

f) Teknik Ganjaran

Hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)* pada waktu video 1:38:52. Ungkapan dalam video tersebut memberikan pengertian bahwa Gus Iqdam sedang memberikan hadiah kepada mad'u, dan jika di lihat dalam setiap dakwah beliau, Gus iqdam selalu memberikan hadiah kepada yang berdialog

²⁷⁵ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung: Rosdakarya 2019), 280.

²⁷⁶ Efendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, 22.



dengan Gus Iqdam. Secara teori teknik ini adalah dimana da'i mempengaruhi dengan cara memberikan iming-iming hal yang menguntungkan atau memberikan harapan kepada mad'u.²⁷⁷ Berbeda dengan dakwah yang di gunakan oleh Gus Iqdam meski dalam dakwah beliau menghipun dari teori tersebut, namun ketika melihat definisi yang telah di ungkapkan oleh tokoh terdahulu belum menjawab fenomena yang terjadi pada zaman sekarang bahwa teori ini merupakan teknik dimana da'i mempengaruhi dengan cara memberikan iming-iming hal yang menguntungkan, realitas pada dakwah Gus Iqdam pada setiap video kerap sekali beliau memberikan hadiah langsung tanpa memberikan iming-iming. Terbukti teknik ini berhasil dalam memikat hati mad'u dengan di buktikan adanya tindakan berebut untuk melakukan dialog dengan Gus Iqdam, karena konsep dakwah Gus Iqdam beliau memberikan hadiah setelah selesai berdialog dengan beliau.

berdasarkan pengamatan peneliti dakwah Gus Iqdam telah menghimpun kaidah teori di atas, karena terdapat teknik ganjaran dalam dakwah Gus Iqdam yang berupa pemberian hadiah kepada mad'u yang bisa berdialog dengan Gus Iqdam. Maka daripada itu, dengan berdasarkan beberapa hal diatas teknik ganjaran telah memenuhi dengan dengan kaidah

²⁷⁷ Muh. Ilyas, *Komunikasi persuasif menurut Al-quran* (Jurnal Al-Tajdid, 2010), 18

indikasi dari teori diatas serta hasil dari pengamatan yang telah peneliti lakukan.

c. Prinsip Komunikasi Persuasif

Prinsip adalah pedoman dan metode yang digunakan seseorang untuk berkomunikasi secara persuasif. Peneliti yang mengkaji dakwah Gus Iqdam menemukan sejumlah prinsip komunikasi persuasif yang diterapkan, antara lain, timbal balik, persahabatan/pertemanan, harapan, dan asosiasi. Berikut adalah penjelasannya:

1) Prinsip timbal balik

Dalam hal ini bisa di jumpai pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 51:58.

Ungkapan dari video tersebut menunjukkan adanya interaksi yang langsung memiliki timbal balik antara Gus Iqdam dengan jamaah. Dimana jamaah yang bernama roni tersebut membawa sebuah minuman yang di antarkan ke Gus Iqdam sehingga terlihat adanya sebuah aksi dan reaksi sambil lalu Gus Iqdam bercerita tentang jamaah tersebut dan membuat kesan semuanya tertawa. Yang dimaksud dengan interaksi timbal balik adalah asas apabila da'i dan mad'u saling memberikan tanggapan maka suatu komunikasi dianggap berhasil. Ketika seseorang dirangsang dalam percakapan dan

merespons, maka tindakan dan reaksi akan mengikuti, atau sebaliknya.²⁷⁸ Ketika pendakwah mampu tersenyum serta mengungkapkan rasa syukur sebagai pujian kepadanya, maka sebagai mad'u akan berkeinginan untuk mengikuti dan menuntaskan pesan yang telah diterima oleh pendakwah tersebut.²⁷⁹

Berdasarkan pengamatan penelitian yang telah berlangsung, terdapat suatu reaksi langsung dari mad'u terhadap Gus Iqdam. Maka dari itu, hal tersebut merupakan

konsep dari prinsip timbal balik yang telah memenuhi dengan kaidah dan indikasi dari teori serta hasil pengamatan yang telah dianalisis oleh peneliti.

2) Prinsip pertemanan

Dalam hal ini bisa dijumpai pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majlis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)* pada waktu video yang ke 2:44:01. Ketika melihat secara seksama keseluruhan video pada cuplikan tersebut, nampak dengan jelas Gus Iqdam berinteraksi dengan mad'u meng ekspresikan diri seperti seorang teman, dan dipertegas juga melalui ucapan Gus Iqdam video tersebut menjelaskan bahwa Gus Iqdam dirinya

²⁷⁸ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung: Rosdakarya 2019), 141.

²⁷⁹ Gisela Hennita, Meisy Efna Prisyilia, dan Violita Saffira, "Analisis Komunikasi Persuasif Pada Akun Instagram Frelynshop Dalam Meningkatkan Brand Image," *MEDIALOG: Jurnal Ilmu Komunikasi* 3, no. 2 (2020): 231.

menggunakan prinsip pertemanan dalam berdakwah, Konsep persahabatan atau pertemanan diartikan dengan prinsip yang lebih menekankan pada persamaan atau kesamaan. Ideologi, kepentingan, keyakinan, cara pandang, ideologi, latar belakang, dan sikap adalah beberapa contoh kesamaan tersebut.²⁸⁰

Berdasarkan pengamatan peneliti dakwah Gus Iqdam telah selaras dengan kaidah teori di atas, karena terdapat suatu bentuk rasa pertemanan yang di ungkapkan langsung

oleh Gus Iqdam, maka daripada itu, berdasarkan dari data tersebut prinsip pertemanan telah sesuai dengan hasil peneliti dan norma teori.

3) Prinsip Harapan

Hal tersebut dapat di buktikan pada video yang bertajuk *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 2:57:36. Ungkapan Gus Iqdam dalam video tersebut menunjukkan bahwa adanya sifat komunikasi persuasif ber prinsip harapan, karena jika di lihat Gus Iqdam memberikan semangat kepada jamaah yang disabilitas, serta mendoakan jammah semoga di jaga oleh Allah, dari ucapan tersebut dapat membangun Motivasi dengan mendekat secara

²⁸⁰ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung: Rosdakarya 2019), 271.

emosional kepada mad'u. Prinsip harapan ini mengacu bagaimana Seorang pendakwah yang membentuk pemikiran Mad'u dengan menawarkan model apa pun yang dapat meningkatkan motivasi atau perasaan Mad'u.²⁸¹

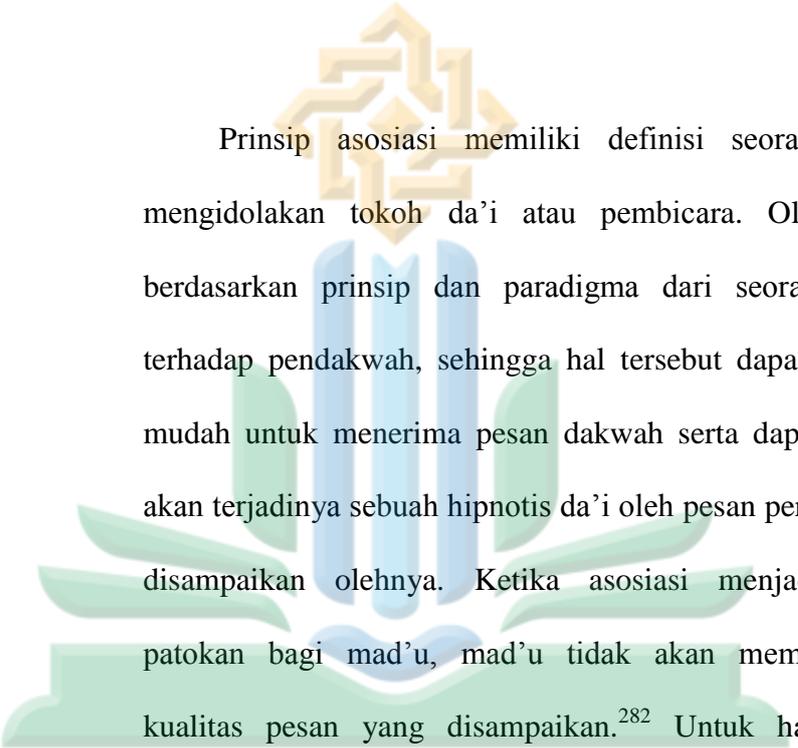
Berdasarkan pengamatan peneliti dakwah Gus Iqdam telah sesuai dengan konsep teori, karena terdapat suatu bentuk kalimat motivasi yang di ungkapkan langsung oleh Gus Iqdam kepada mad'u, maka dari itu, berdasarkan temuan peneliti hal tersebut telah memenuhi dengan kaidah dan

indikasi dari teori serta hasil pengamatan yang telah dianalisa oleh peneliti.

4) Prinsip asosiasi

Hal tersebut dapat di temukan dalam dakwah Gus Iqdam yang berjudul *[LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)* pada waktu video yang ke 2:36:10. Ungkapan dalam video tersebut menjelaskan tentang salah satu jamaah yang bernama ibu umah tersebut nampak sangat bahagia bisa bertemu dengan Gus Iqdam, ibu ummah rela jauh-jauh dari Flores untuk menghadiri majelis Sabilutaubah. karena merasa kagum dengan pewarakan Gus Iqdam yang dinilai seperti ciri-ciri akhlak Rosulullah SAW di pada jaman sekarang.

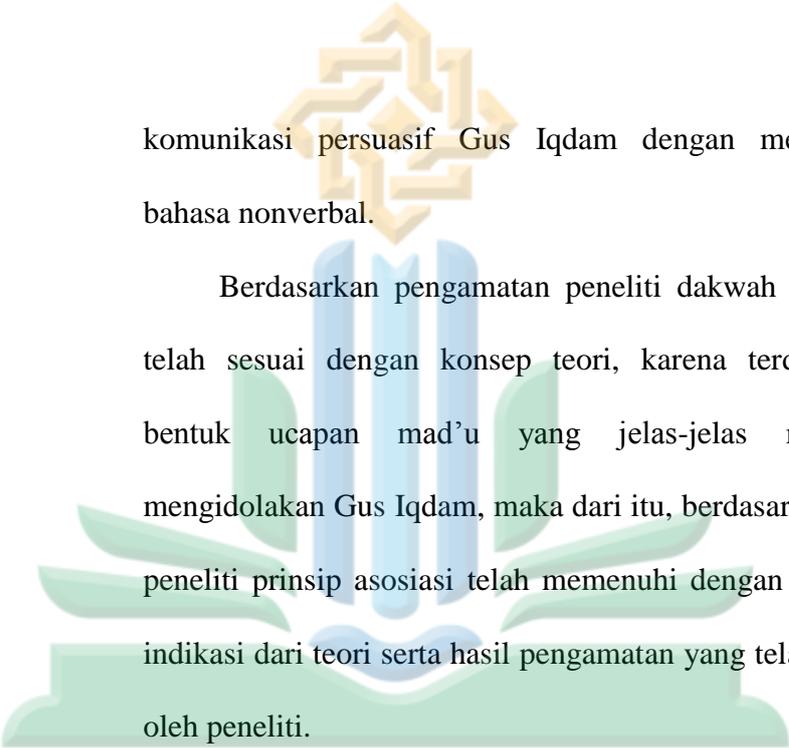
²⁸¹ Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif...*, 271.



Prinsip asosiasi memiliki definisi seorang mad'u mengidolakan tokoh da'i atau pembicara. Oleh karena berdasarkan prinsip dan paradigma dari seorang mad'u terhadap pendakwah, sehingga hal tersebut dapat membuat mudah untuk menerima pesan dakwah serta dapat memicu akan terjadinya sebuah hipnotis da'i oleh pesan persuasi yang disampaikan olehnya. Ketika asosiasi menjadi sebuah patokan bagi mad'u, mad'u tidak akan memperdulikan kualitas pesan yang disampaikan.²⁸² Untuk hal tersebut

penggunaan retorika menjadi sangat penting bagi seorang da'i agar tujuan dakwah berjalan secara maksimal. Untuk mencapai tujuan asosiasi perlu adanya refleksi diri dari segi *Pathos* dalam retorika, sehingga emosi dari mad'u dapat dikendalikan melalui sisi psikologisnya. Serta seorang da'i harus selei dengan apa yang di ucapkan artinya sebelum meyerukan tentang akidah atau akhlaq da'i harus telah melaksan, perbuatan tersebut akan dengan mudah di terima oleh mad'u sehingga ucapan yang ungkapkan oleh da'i memiliki nilai positif dalam fikiran mad'u, seperti ketika melihat adab Gus Iqdam kepada Gus Kautsar yang sangat beliau begitu memuliakan menjadi sisi positif sebagai bentuk

²⁸² Ezi Hendri, *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*, (Bandung :Rosdakarya 2019), 272.



komunikasi persuasif Gus Iqdam dengan menggunakan bahasa nonverbal.

Berdasarkan pengamatan peneliti dakwah Gus Iqdam telah sesuai dengan konsep teori, karena terdapat suatu bentuk ucapan mad'u yang jelas-jelas mengatakan mengidolakan Gus Iqdam, maka dari itu, berdasarkan temuan peneliti prinsip asosiasi telah memenuhi dengan kaidah dan indikasi dari teori serta hasil pengamatan yang telah dianalisa oleh peneliti.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



BAB VI PENUTUP

A. KESIMPULAN

Peneliti dapat mencapai kesimpulan berikut setelah melakukan penelitian dan menganalisis bab-bab sebelumnya tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif Gus Iqdam dalam channel YouTube Gus Iqdam Official, dengan penerapan retorika Aristoteles meliputi *Ethos*, *Phatos* dan *Logos* dengan menggunakan indikator indikator dari sunarto ialah metode penyampaian, Gaya bahasa, Gaya Suara, Gaya gerak dan penampilan (Style), adapun kesimpulannya ialah:

1. Bentuk retorika dakwah Gus Iqdam, adalah menggunakan retorika monologika dan dialogika, kedua bentuk tersebut mendominasi dalam dakwah beliau. berdasarkan *Ethos* (Etika atau Kredibilitas) terletak pada: pertama metode penyampaian yang menggunakan naskah dan hafalan, kedua adalah sikap badan Gus Iqdam yang cenderung duduk dengan menampilkan kesan similitudiny perteman. Dari ungkapan di atas sangat mendominasi dalam dakwah Gus Iqdam karena seluruh video yang di analisa menunjukkan hasil yang sama. Berdasarkan *Phatos* (Emosi) terletak pada: *Pertama* gaya bahasa percakapan, *Kedua* gaya bahasa sederhana, *Ketiga* Gaya nada menengah, *Keempat* penampilan (Style), *Kelima* Ekspresi wajah, *Keenam* pandangan mata, semua komponen tersebut mendominasi secara keseluruhan sesuai dengan faktor keadaan yang terjadi dan ketika pesan disampaikan. Berdasarkan *Logos* (Logika) terletak pada: *Pertama* Gaya bahasa tidak resmi, *Kedua* Struktur kalimat

Paralelisme, *Ketiga* Struktur kalimat Antithesis, *Keempat* Struktur kalimat Repitisi, *Kelima* Gaya Suara (Pitch/Nada), *Keenam* Gaya suara (Loudnes/Volume), *Ketujuh* Gaya suara (Rate/Kecepatan), *Kedelapan* Gaya suara (Pause/jeda), *Kesembilan* Gerakan tangan. semua komponen tersebut mendominasi secara keseluruhan sesuai dengan faktor keadaan yang terjadi dan faktor dari pesan ketika disampaikan.

2. Berdasarkan model-model komunikasi persuasif, Gus Iqdam terkategori (SMCR) sumber adalah Gus Iqdam, pesan meliputi Akidah dan Akhlaq, Saluran yang di gunakan adalah Youtube, dan penerimanya adalah mad'u yang menonton tayangan video yang di unggah melalui Channel youtube Gus Iqdam official. dan yang kedua adalah heuristi sistematis model. Sedangkan pada teknik Gus Iqdam menggunakan teknik tataan Say it with flowers, planting, humor, integrasi, and ganjaran. Teknik ganjaran mendominasi dalam dakwah beliau meski secara kesuluran semua teknik tersebut berulang kali dilakukan oleh Gus Iqdam. Sedangkan berdasarkan prinsipnya, Gus Iqdam menggunakan prinsip pertemanan, harapan, timbal balik, dan asosiasi. Dari keempat prinsip tersebut yang paling mendominasi adalah prinsip pertemanan dan harapan.

B. Saran

Hasil penelitian ini membahas beberapa elemen retorika dakwah dan komunikasi persuasif yang ditemukan dalam video ceramah Gus Iqdam di Channel YouTube, sehingga peneliti berasumsi Retorika dakwah Gus Iqdam berhasil menyita perhatian publik dengan ditunjukan peningkatan jamaah

virtual melalui jumlah tayang dan subscriber serta jumlah jamaah yang juga hadir langsung ke majelis sabilutaubah.

Bagi Gus Iqdam agar dapat dengan mudah menyampaikan dakwah menggunakan bahasa resmi sesuai EYD bahasa Indonesia dikarenakan jamaah beliau bukan lagi hanya lintas jawa atau nasional melainkan sudah ke mancanegara maka peneliti menganggap itu hal penting untuk memperhatikan jamaah agar tidak miskonsepsi terhadap pesan dakwah yang disampaikan.

Bagi pendakwah milenial diharapkan agar dapat meniru gaya dari dakwah Gus Iqdam baik dari metode dakwah, segi akhlak ucapan (cara menyampaikan pesan), akhlak perbuatan ataupun bobot pesan yang disampaikan, serta teknik dan prinsip persuasif yang Gus Iqdam gunakan ketika berdakwah.

Bagi akademisi lain atau peneliti yang akan mendatang, karena penelitian ini masih tidak sempurna, penulis mengharap kepada peneliti yang akan mendatang bisa menggunakan hasil penelitian ini untuk mengembangkan lebih dalam lagi terkait teori dan metode yang lebih baru tentang retorika dakwah dan komunikasi persuasif.



DAFTAR PUSTAKA

- Abidin Zainal, Yusuf, 2013. *Pengantar Retorika*. Bandung: Setia Pustaka
- Abidin, 2013. *Pengantar Retorika*. Bandung: CV Pustaka Setia
- Abidin, 2018. *Pengantar Retorika*, Bandung: Pustaka Setia
- Al-Asqalânî Ibn Hajar, 2009. *Fath Al-Bârî Bi Syarh Shahîh Al-Bukhârî*. Kairo: Dâr al-Rayyân li alTurâts.
- Alek, 2018 *Lingustik Umum*. Jakarta: Erlangga
- Alvino Ach Tofan, 2021, *Retorika Dakwah KH. Syukron Dzajilan Pada Pengajian Rutin Masjid Rahmat Kembang Kuning Surabaya*. Jurnal Ilmu Dakwah 14, no. 1
- Amin Samsul Munir, 2009. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Amzah
- Aminuddin, 2016. *Media Dakwah*. Al-Munzir 9, no. 2
- Asiyah Siti, 2017. *Public Speaking dan Kontribusinya Terhadap Kompetensi Dai*. Jurnal Ilmu Dakwah Vol 37. No.2
- Asror Ahidul, 2018. *Paradigma Dakwah Konsepsi Dan Dasar Pengembangan Ilmu*, Yogyakarta: LKiS
- Bahroni, 2018. *Analisis Wacana Retorika Dakwah K.H Muhammad Arifin Ilham*, Interdisciplinary Journal of Communication 3, no. 1
- Cahyono Joko Indro, dan Dwijonegoro Suwarno, 2020. *Seni Pidato Publik: Praktis Akademis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Chen, S., Duckworth, K., & Chaiken, S. (1999) Motivated Heuristic and Systematic Processing. *Psychological Inquiry*
- Demirdöğen, Ü. D. (2010). The Roots of Research in (Political) Persuasion: Ethos, Pathos, Logos and the Yale Studies of Persuasive Communications. *International Journal of Social Inquiry*
- Deni Yanuar, 2019. *Gaya retorika dakwah ustadz abdul somad pada ceramah peringatan maulid Nabi Muhammad SAW tahun 1440 H di mesjid raya baiturahman Banda Aceh*. Jurnal Al-Bayan Media Kajian dan Pengembangan Ilmu Dakwah Vol. 25 No. 2
- Disertasi, Hasani Jufri, 2021. *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy*. Jakarta : Institut PTIQ

- Farid Moch. Miftah, 2023. *Analisis Semiotika Terhadap Peta Aliran Konten Dakwah Kiai Moderat Dan Radikal Di Channel Youtube*. Jember : UIN Kiai Haji Achmad Siddiq
- Fatah Ark Abdul, Ahidul Asror, 2022. *Strategi Dakwah Majelis Dzikir dan Sholawat El Muhibbindalam Menyebarkan Pesan Dakwah melalui Kesenian Hadrahpada Masyarakat KelurahanBaratan Kecamatan Patrang Kabupaten Jember*, Jurnal ICON Vol 1 No. 2
- Fialová Jitka dan Jan Havlíček, 2012. *Perception Of Emotion-Related Body Odours In Humans,* Anthropologie Published By: Moravian Museum 50, no. 1
- Gentaris Anwar, 2015. *Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato*. Jakarta: Rineka Cipta
- Hamdani Kaisar, 2012. *Panduan Sukses Public Speaking Dahsyat Memukau* Yogyakarta: Araska
- Hariyanto, 2017. *Komunikasi Persuasif Da'i Dalam Pembinaan Keagamaan Narapidana Studi Pada Lembaga Pemasyarakatan Wanita Kelas II A Bandar*. JID Jurnal Ilmu Dakwah Vol 37. No.2
- Hariyanto, 2018. *Relasi Kredibilitas Da'I dan Kebutuhan Mad'u dalam Mencapai Tujuan Dakwah*, Tasamuh, Vol. 16, No. 2, Juni
- Hendri Ezi, 2019. *Komunikasi Persuasif: Pendekatan dan Strategi*. Bandung : Rosdakarya
- Hendrikus Dori Wuwur, 2017. *Retorika, Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*. Yogyakarta: Kanisius
- Hendrikus, *Retorika, Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*, Kanisius 1991
- Hennita Gisela, dkk, 2020. *Analisis Komunikasipersuasif Pada Akun Instagram Frelynshop Dalam Meningkatkan Brand Image*. MEDIALOG: Jurnal IlmuKomunikasi 3, no. 2
- Hermawan Agus, 2018. *Retorika Dakwah*. Kudus: Yayasan Hj. Kartini
- Husna Zida Zakiyatul, 2022. *Kredibilitas dan retorika gus kausar*. Surabaya : UIN Sunan Ampel
- Hutagalung Inge, 2015. *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi* Jakarta: Indeks

- Ibrahim Malik, 2022. *Komunikasi persuasif dalam retorika dakwah Gus Baha pada channel Youtube NU Online*. Semarang : UIN Walisongo
- Ilahi Wahyu, 2013. *Komunikasi Dakwah*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya
- Jalaludin Rahmat, 2015. *Retorika Moderen: Pendekatan Praktis*. Bandung: Remaja Rosdakarya,
- Jauhari Minan, 2021. *Membangun kepercayaan public melalui media siber jilid 2*. LP3DI Press dan kalimedia
- Jauhari Minan, 2021. *Aktivisme Dakwah Siber Di Tengah Konvergensi Media Digital*. DAKWATUNA: Jurnal Dakwah dan Komunikasi Islam Volume 7, Nomor 2
- Khasanah Riszalatul, 2022. *Strategi Komunikasi Dakwah Di Media Online : Studi Komparatif Antara Kh Bahauddin Nursalim Dan Ustad Syaifiq Riza Basalamah Pada Channel Youtube*. Jember: UIN Kiyai Haji Acmad Siddiq
- Komara Erwan, 2021. *Komunikasi persuasive dakwah Dr, Zakir Naik*. BUANA KOMUNIKASI Jurnal Penelitian dan Studi Ilmu Komunikasi
- Latifah Tamila, 2023. *Retorika Dakwah Ning Sheila Hasina Dalam Konten Suara Muslimah Di Kanal Youtube Nu Online Jakarta*: Tesis Uin Syarif Hidayatullah.
- Lucas Stephen E, 2012. *The Art of Publik Speaking*. New York: McGraw-Hill
- Luluk Kholiqoh, 2023. *Retorika Dakwah Habib Husein Ja'far Kepada Non Muslim Melalui Youtube*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga,
- Luo Xin Robert dkk, 2013. *Investigating phishing victimization with the Heuristice-Systematic Model: A theoretical framework and an exploration*. Computers & Security 38
- M. Daud Ali, 2008. *Pendidikan Agama Islam*, Jakarta: Rajawali Press.
- M.Arifin, 2000. *Psikologi Dakwah*. Jakarta: Bumi Aksara
- Maarif Zainul, 2015. *Retorika Metode Komunikasi Public*. Jakarta: Rajawali Pers
- Makbuloh Deden, 2011. *Pendidikan Agama Islam (Arah Baru Pengembangan Ilmu dan Kepribadian di Perguruan Tinggi)*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada,

- Malik Rif'atul Khoriyah, 2021. *Retorika Dakwah Ustadz Abdul Somad Dan Ustadz Adi Hidayat Di Channel youtube*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Milles Jhonny Saldana, Matthew B, A. Michael Huberman, 2014. *Qualitative Data Analysis A Methods Sourcebook*, 3rd ed. California: Sage Publication,
- Misnawaty Usman, (2018) *Pengembangan Model Pembelajaran Kosakata Bahasa Jerman (Wortschatz) Berdasarkan Model Komunikasi SMCR-Berlo Di SMA Negeri Di Kota Makassar*. *Eralingua: Jurnal Pendidikan Bahasa Asing dan Sastra* 2, no. 1
- Mohd. Rafiq, 2015. *Urgensi Retorika Dalam Aktivitas Dakwah*. *FITRA* 1, no. 1
- MS Udin, 2019. *Retorika dan Narasi Dakwah bagi Pemula*. Mataram: Sanabil
- Mubarokah Aisyatul, 2023. dkk. *Strategi Dakwah Bil Lisan Gus Iqdam dalam Meningkatkan Religiusitas Mad'u Melalui Majelis Ta'lim Sabilu Taubah*. *Tabsyir : Jurnal Dakwah dan Sosial Humaniora* Vol.4, No.2 April
- Muh. Ilyas, 2010. *Komunikasi Persuasif Menurut Al-Quran*. *Jurnal Al-Tajdid*
- Mukhlis Atjep, dkk, 2019. *Retorika Dakwah Ustadz Evie Effendi Di Video Youtube*. *Tabligh: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* Volume 4
- Mukhlis Imam, 2023. *Teknik Komunikasi dalam Surah Yūsuf (Studi Analisis Tafsir Surah Yūsuf Ayat 78-79 Perspektif Ilmu Komunikasi*. Purwokerto : MAGHZA: *Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir Fakultas Ushuluddin, Adab dan Humaniora Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri*
- Mustakim, 2014. *Membina Kemampuan Berbahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Nasichun Amin, dkk, 2022. *Model Retorika Ahmad Muwafiq pada Channel Youtube Gus Muwafiq Official*. *MENARA TEBUIRENG: Jurnal Ilmu-Ilmu Keislaman* Vol. 17 No.2
- Nasrulloh M Alaika, 2019. *Retorika dakwah dalam prespektif Al-Qur'an*. Surya Bahtera: *Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, Jilid 07 No. 2 September
- Nasution Abdul Manan, 2023. *Retorika Dakwah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Upaya Menggerakkan Semangat Sedekah: Studi Tentang Ceramah Ustadz Yusuf Mansur Dalam Youtube Daqu Channel*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga

- Nida, 2014. *Peruasi Dalam Media Komunikasi Massa*. AT-TABSYIR, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam
- Nurudin, 2017. *Ilmu Komunikasi Ilmiah dan Populer*. Jakarta: Rajawali Pers
- Oktarina Yetti dan Yudi Abdullah, 2017. *Komunikasi dalam Perspektif Teori dan Praktik*. Yogyakarta: Deepublish
- Onong Uchayana Efendy, 2017. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Perloff Richard M, 2013 *The Dynamics of Persuasion Communication and Attitudes in the 21st Century*. London: Lawrence Erlbaum Associates
- Prastowo Andi, 2011 *Memahami Metode-metode Penelitian*. Yogyakarta: Ar-Ruzz
- Pridiastuti Ajeng , 2022. *Retorika dakwah Ustadzah Halimah alaydrus melalui media sosial Youtube (analisis pada tema “Rumah Tangga” Dalam channel Ustadzah Halimah alaydrus*. Komunika: Journal of Communication Science and Islamic Da’wah Vol. 6, No. 2, pp. 1-20
- Puput sapinatunnajah, 2023. *Komunikasi Persuasif Dalam Konteks Dakwah Pendamping Sosial Pada Program Keluarga Harapan Di Kota Tangerang*. Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah
- Rakhmawati Istina, 2016. *Perkembangan Media Sebagai Sarana Dakwah*, AT-TABSYIR: Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam 4, no. 1
- Sanjaya Andika, Suswandoyo Biyoga & Hardi Alunaza, 2017. *Pemimpin Minoritas dan Strategi Retorika Pathos dalam Kampanye: Analisis Isi Deskriptif Pesan Strategi Retorika dalam Facebook Kampanye Pemilihan Gubernur*. Jurnal komunikasi indonesia : Vol 2
- Saputra Wahidin, 2012. *Pengantar Ilmu Dakwah*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Schmidt Karen L, Jeffrey F. Cohn, 2008. *Human Facial Expressions as Adaptations: Evolutionary Questions in Facial Expression Researc*. NIH Public Access : Am J Phys Anthropol
- Shaleh Hasan, 2000. *Studi Islam dan Pengembangan Wawasan*, (Jakarta: Logos Wacana Ilmu,
- Soelistiyowati Endang dan Vincent Nugroho, 2012. *Strategi Komunikasi Untuk Sukses Menjalini Relasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Soemirat dan Suryana, 2004. *Materi Pokok Komunikasi Persuasif*. Jakarta : Universitas Terbuka

- Soemirat, dkk. 2008. *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Sugiono, 2017. *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suhasimi Arikunto, 2010. *Prosedur penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka cipta
- Suisyanto, 2020. *Retorika Dakwah dalam Perspektif Al-Quran*. Yogyakarta: Samudra Biru
- Sukayat Tata, 2015. *Ilmu Dakwah Perspektif Filsafat Mabadi 'Asyarah* Bandung: PT. Remaja Rodakarya Offset
- Sulaeman Arif Ramdan, dkk, 2020. *Strategi Pemanfaat YouTube Dalam Bidang Dakwah Oleh Ulama Aceh*, COMMUNICATION 11, no. 1
- Sulistyarini dan Zainal, 2020. *Buku Ajar Retorika*. Serang: CV. AA. Rizki
- Sunarto, 2014. *Retorika Dakwah Petunjuk Menuju Peningkatan Kemampuan Berpidato*, Surabaya: Jaudar Press
- Syamsuddin AB, 2018. *Pengantar Sosiologi Dakwah*. Jakarta: Prenadamedia Group
- Thoifah, 2020. *Ilmu Dakwah: Praktis Dakwah Milenial*. Malang: UMMPress
- Unsiyatul Uyun, 2024. *Dakwah Digital Da'i Millennial Gaya Retorika Dakwah Husain Basyaiban Dan Ustadz Syamsudin Nur Makka Dalam Media Sosial Tiktok*. Yogyakarta: UIN Sunan Kalijaga
- Yusuf, 2016. *Ilmu Infromasi Komunikasi dan Kepustakaan*. Jakarta : Bumi aksara,
- Zaini Ahmad, 2013. Dakwah melalui mimbar dan khitabah, Attabsyir, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam, Vol, 1
- Zainudin, 2004. Al Islam 1: Aqidah dan Ibadah. Jakarta: Pusaka Setia.
- Zeid Mestika, 2008. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia

<https://datareportal.com/reports/digital-2022-indonesia>

<https://quran.kemenag.go.id/quran/per-ayat/surah/16?from=125&to=125>.

<https://www.youtube.com/@gusiqdamofficial1024>

https://www.youtube.com/watch?v=kgWub_XgE0g&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (29 Januari 2024)

https://www.youtube.com/watch?v=XxwHswjdMRY&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=2 [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024)

https://www.youtube.com/watch?v=vvTtRjXpLyA&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=3 [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023)

https://www.youtube.com/watch?v=XZ2b3y51wIk&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=4 [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (25 Desember 2023)

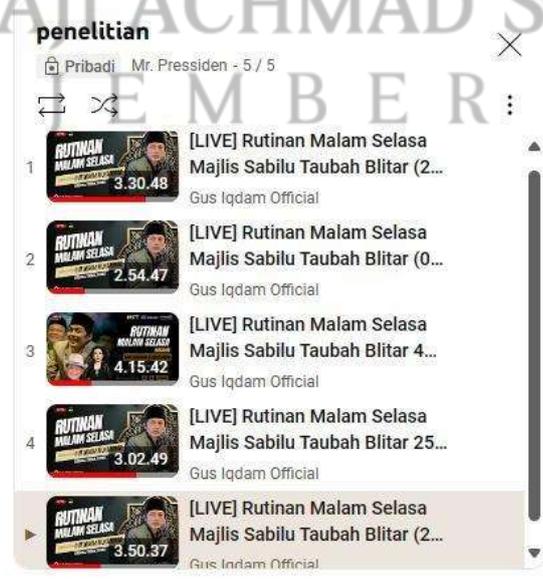
https://www.youtube.com/watch?v=JLzsk7IAgk8&list=PLoWxOyYTzGHeU7wZovEL2_jqmtF8VsqTS&index=5 [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R



Gambar Channel YouTube Gus Iqdam Official

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAI ACHMAD SIDDIQ



Gambar daftar video yang di teliti



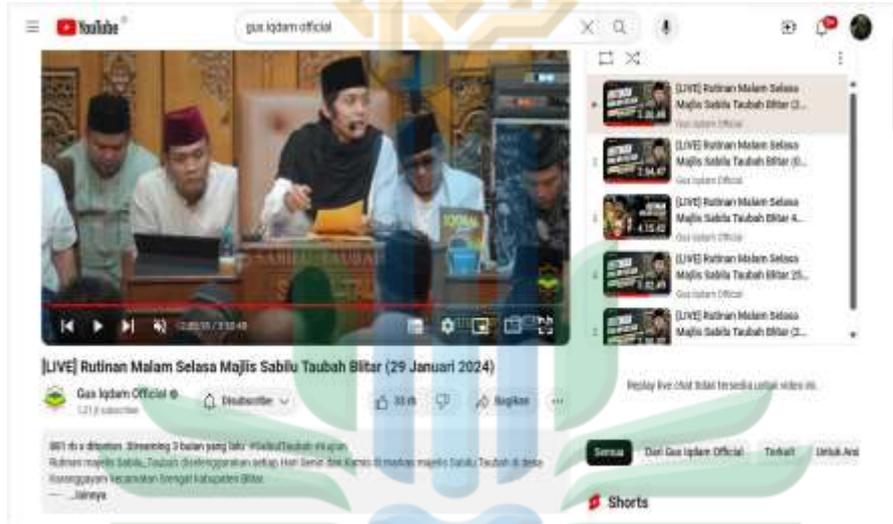
[LIVE Rutinan malam Selasa majelis sabilu taubah blitar (25 Desember 2023)]



[LIVE Rutinan malam Selasa majelis sabilu taubah blitar (25 Desember 2023)]



[LIVE Rutinan malam Selasa majelis sabilu taubah blitar 04 Desember 2023)]



[LIVE Rutinan malam Selasa majelis sabilu taubah blitar (29 Januari 2024)]



[LIVE Rutinan malam Selasa majelis sabilu taubah blitar (01 Januari 2024)]

**SURAT PERNYATAAN
KEASLIAN KARYA ILMIAH (TESIS)**

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama lengkap : Bagus Ahmad Faozan
 Nim : 223206070006
 Tempat/Tanggal Lahir : Jember, 21 Mei 1999
 Instansi : Pascasarjana UIN KHAS Jember
 Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah (Tesis) yang saya tulis berjudul **Dakwah Virtual Retorika Dakwah dan Komunikasi Persuasif Gus Iqdam dalam Channel Youtube Gus Iqdam Official**

Adalah benar-benar **Hasil Karya Ilmiah Tulsan Sendiri**, bukan hasil karya ilmiah orang lain. Apabila dikemudian hari ternyata karya ilmiah yang saya tulis itu terbukti bukan hasil karya ilmiah saya sendiri, maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan hasil karya ilmiah saya dengan seluruh implikasinya, sebagai akibat kecurangan yang saya lakukan.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan dengan penuh kesadaran serta tanggung jawab.

Jember, 21 Mei 2024
 Saya yang menyatakan



Bagus Ahmad Faozan
 NIM223206070006

Hasil Turnitin BAB I – BAB VI

TESIS DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA BAB 1

ORIGINALITY REPORT



BAB 2 TESIS-DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA DAKWAH

ORIGINALITY REPORT



TESIS-DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA.. BAB 3

ORIGINALITY REPORT



TESIS-DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA DAKWAH DAN.... BAB 4

ORIGINALITY REPORT



TESIS-DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA DAKWAH BAB 5

ORIGINALITY REPORT



TESIS-DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA.. BAB 6

ORIGINALITY REPORT



Surat keterangan selesai penelitian



YAYASAN ISLAM ASY SYIFA JEMBER
TAMAN BACAAN MASYARAKAT (TBM)
 Akte notaries : Dwi Mangesuningtias , SH.MKn No 03 – 12 April 2007
 SK.Men Kum dan Ham Nomor : C – 1459 . HT.01.02 TH 2007
 Jl.Ledokombo No 09 Cumedak Sumberjambe Jember 593780 Kode Pos 68195

Nomor : 0132/YIAJ/PKBM/TBM/SK/V/2024
 Sifat : -
 Perihal : Surat selesai penelitian
 Lampiran : -

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : MALWINATU RAHMA S.Pd.I
 Jabatan : Kepala TBM Asy syifa
 Alamat : Cumedak Sumberjambe Jember

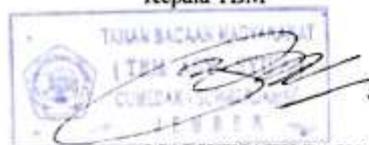
Menerangkan dengan sesungguhnya :

Nama : Bagus Ahmad Faozan
 NIM : 223206070006
 Asal Perguruan Tinggi : Pasca Sarjana UIN Kiyai Haji Achmad Siddiq Jember
 Prodi : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Menerangkan bahwa mahasiswa tersebut telah selesai melakukan penelitian berjenis Studi Pustaka (*Library Research*) dengan menggali referensi di TBM Asy-Syifa Jember guna dalam penyusunan tesis dengan judul “**DAKWAH VIRTUAL : RETORIKA DAKWAH DAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM CHANNEL YOUTUBE GUS IQDAM OFFICIAL**”.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sepenuhnya.

Jember, 08 Mei 2024
 Kepala TBM



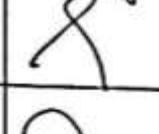
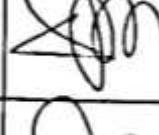
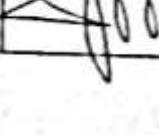
MALWINATU RAHMA S.Pd.I



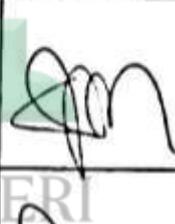
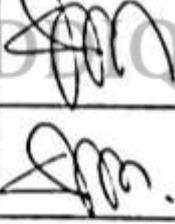
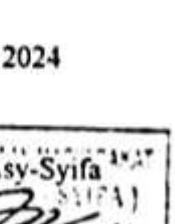
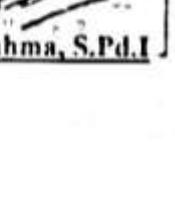
JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Judul Penelitian : Dakwah Virtual : Retorika dakwah dan Komunikasi persuasif dalam channel youtube Gus Iqdam Official
 Peneliti : Bagus Ahmad Faozan
 Nim : 223206070006

No	Hari Tanggal	Kegiatan	TTD
1	Sabtu 02 Maret 2024 – Selasa 05 Maret 2024	Melakukan analisa elemen retorika pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (22 Januari 2024)	
2	Senin 11 Maret 2024 – Sabtu 16 Maret 2024	Melakukan analisa elemen retorika pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024) dan (29 Januari 2024)	
3	Senin 18 Maret 2024	Mencari referensi di TBM Asy-Syifa	
4	Kamis 21 Maret 2024 – Minggu 24 Maret 2024	Melakukan analisa elemen retorika pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023) dan (25 Desember 2023)	
5	Senin 25 Maret 2024 – Kamis 4 April 2024	Melakukan analisa elemen Komunikasi Persuasif pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023), (25 Desember 2023), (22 Januari 2024)	
6	Selasa 2 April 2024	Mencari referensi di TBM Asy-Syifa	
7	Rabu 03 April 2024	Mencari referensi di TBM Asy-Syifa	
8	Minggu 14 April 2024 – 18 April 2024	Melakukan analisa pada elemen Komunikasi Persuasif pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024) dan (29 Januari 2024)	
9	21 April – 22 April 2024	Melakukan analisa ulang retorika dakwah pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis	



		Sabilu Taubah Blitar (4 Desember 2023), (25 Desember 2023), (22 Januari 2024)	
10	Selasa 23 April 2024	Mencari referensi di TBM Asy-Syifa	
11	Selasa 23 April - Rabu 24 April 2024	Melakukan analisa ulang retorika dakwah pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024) dan (29 Januari 2024)	
12	Kamis 25 April - Jumaat 26 April 2024	Melakukan analisa ulang komunikasi persuasif pada video yang berjudul [LIVE] Rutinan Malam Selasa Majelis Sabilu Taubah Blitar (1 Januari 2024) dan (29 Januari 2024)	
12	Selasa 30 April - Jum'at 3 Mei 2024	Menyelesaikan analisis dan penarikan kesimpulan	

Jember, 7 Mei 2024

Mengetahui

Kepala TBM Asy-Syifa

 Malwipatur Rahma, S.Pd.I

BIODATA PENULIS

DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Pasaran Gayasan-
Gunungmalang-
Sumberjambe- Jember

081373074672

Faozan2137@gmail.com

PRODI
Komunikasi dan Penylaran Islam
Pascasarjana UIN KHAS Jember

TANGGAL LAHIR
21 Mei 1999

GOLONGAN DARAH
B

STATUS
Lajang

BAGUS AHMAD FAOZAN

RIWAYAT PENDIDIKAN

2004-2005
RA NURULALI

2005-2011
SDN GUNUNGMALANG 02

2011-2014
SMPN 1 SUMBERJAMBE

2014-2017
SMK AL-BADRI (TEKNIK KOMPUTER DAN JARINGAN)

2017-2021
UNIVERSITAS ISLAM JEMBER
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
(ILMU KOMUNIKASI)

PENGALAMAN

- SKRETARIS PONPES
- PERCETAKAN
- MENGAJAR
- EDITING
- AGRO

PUBLIKASI

- Pola Komunikasi Asatid Dengan Wali Santri dalam Upaya Meningkatkan Prestasi Belajar Santri (Studi Deskriptif Kualitatif pada Santri PONPES Al-Badri Desa Gumuksari Kecamatan Kalisat Kabupaten Jember) (2021)
- Komunikasi Persuasif Sebagai Teknik Mengajar Guru Dalam Mengatasi Miskonsepsi Siswa RA Al-Badri Jember (2024)