

## **STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF LEMBAGA DAKWAH KOMUNITAS PIMPINAN DAERAH MUHAMMADIYAH LAMPUNG TENGAH DALAM PEMBINAAN KEAGAMAAN MUALLAF DI KECAMATAN KALIREJO**

Hariyanto

Univeritas Muhammadiyah Metro

[kpihariyanto@gmail.com](mailto:kpihariyanto@gmail.com)

Fathur Rohman

Univeritas Muhammadiyah Metro

[Fathurbey80@gmail.com](mailto:Fathurbey80@gmail.com)

Amat Jahar

Univeritas Muhammadiyah Metro

[amatjahar@gmail.com](mailto:amatjahar@gmail.com)

Davit Prayoga

Univeritas Muhammadiyah Metro

[Davidprayogaa04@gmail.com](mailto:Davidprayogaa04@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Lembaga Dakwah Komunitas memiliki peran vital dalam pembinaan keagamaan jamaah di panti asuhan, lembaga pemasyarakatan, dan komunitas khusus seperti muallaf, suku pedalaman. Maka dalam hal ini kebijaksanaan dalam melaksanakan Komunikasi persuasif merupakan bagian cara untuk menyentuh aspek kognitif, afektif dan psikomotor. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi komunikasi persuasif Lembaga Dakwah Komunitas (LDK) Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) Lampung Tengah dalam pembinaan keagamaan Muallaf di Kecamatan Kalirejo. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dengan metode deskriptif dengan menggunakan perangkat observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Lembaga Dakwah Komunitas (LDK) Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) Lampung Tengah melakukan strategi komunikasi persuasif dengan langkah membentuk wadah komunitas muallaf, menyusun kajian rutin mingguan, dan bulanan. Hasil penelitian juga menunjukkan beberapa factor yang menyebabkan adanya jamaah yang belum turut serta dalam pembinaan keagamaan yakni rasa tidak nyaman / minder ketika pengajian digabungkan bersama muslim yang telah lama memeluk agama Islam, kekhawatiran jamaah akan adanya doktrin yang mengharuskan bergabung muhammadiyah.

**Kata Kunci:** *Strategi, Komunikasi, Persuasif, Muallaf, Muhammadiyah*

**ABSTRACT**

Community Da'wah Institutions have an important role in religious training for congregations in orphanages, correctional institutions, and special communities such as converts, indigenous tribes. So in this case, the policy in implementing persuasive communication is part of a way to touch the cognitive, affective and psychomotor aspects. This study aims to explain the persuasive communication strategy of the Community Da'wah Institution (LDK) of the Muhammadiyah Regional Leadership (PDM) of Central Lampung in fostering Muallaf in Kalirejo District. This study is a field research (field research) with a descriptive method using observation, interview and documentation tools. The results of the study indicate that the Community Da'wah Institution (LDK) of the Muhammadiyah Regional Leadership (PDM) of Central Lampung carries out a persuasive communication strategy by forming a forum for the convert community, compiling weekly and monthly routine studies. The results of the study also show several factors that cause some congregations to have not participated in religious guidance, namely a feeling of discomfort/inferiority when the study is combined with Muslims who have long adhered to Islam, the congregation's concerns about the existence of a doctrine that requires joining Muhammadiyah. Keywords: *Strategy, Communication, Persuasive, Converts, Muhammadiyah*

**A. PENDAHULUAN.**

Pimpinan Muhammadiyah Lampung Tengah yang telah berdiri puluhan tahun, pada tahun 2022 membentuk Lembaga Dakwah Komunitas yang berkonsentrasikan pada gerakan dakwah pada kelompok-kelompok tertentu yang jarang disentuh dakwah pada umumnya. Wilayah “3T” yakni tertinggal, terdepan dan terluar menjadi target utama dalam syiar dakwah Lembaga Dakwah Komunitas Muhammadiyah.

Sejak dibentuk LDK PDM Lampung Tengah pada tahun 2022, hingga saat ini lembaga tersebut telah melakukan pembinaan kepada anak-anak panti asuhan atau lembaga kesejahteraan anak (LKSA), Narapidana, dan Muallaf. Terdapat *treatment* khusus saat harus berhadapan dengan madu yang memiliki latar belakang muallaf. Maka dibutuhkan komunikasi persuasif.

Komunikasi persuasif memiliki kontribusi dalam menggerakkan seseorang melakukan suatu perbuatan tanpa paksaan. Hal ini dilakukan dengan menyentuh aspek psikologis. Pembicara dalam hal ini harus mampu berbicara dari hati ke hati. Tan menyebutkan bahwa komunikasi persuasif (*persuasive communication*) merupakan suatu proses seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya dengan lambang dan bahasa) untuk mempengaruhi perilaku Komunikan (Nashor, 2009: 36). Sementara itu, Yosep Ilardo mengartikan hakikat komunikasi persuasif adalah penyampaian pesan dengan tujuan untuk mengubah kepercayaan, sikap, dan perilaku melalui aspek-aspek psikologis (Nashor, 2011: 23)

Komunikasi Persuasif dalam kerangka Dakwah dapat dimaknai sebagai komunikasi yang senantiasa berorientasi pada segi-segi psikologis mad'u dalam rangka membangkitkan

kesadaran mereka untuk menerima dan melaksanakan ajaran Islam (Ilaihi, 2010: 125). Jalaludin Rahmat menyatakan bahwa Efek kognitif berkaitan dengan perubahan pada apa yang diketahui, dipahami atau dipersepsi khalayak. Efek ini berkaitan dengan transmisi pengetahuan, keterampilan, kepercayaan atau informasi. Adapun Efek afektif timbul bila ada perubahan pada apa yang dirasakan, disenangi, atau dibenci khalayak, yang meliputi segala yang berhubungan dengan emosi, sikap, serta nilai. Sedangkan efek behavioral/psikomotor merujuk pada perilaku nyata yang dapat diamati, yang meliputi pola-pola tindakan, kegiatan atau kebiasaan berperilaku”. (Aziz, 2009: 455)

Dengan demikian strategi yang dilakukan oleh LDK PDM Lampung Tengah dalam pembinaan membaca al-quran para muallaf di Kecamatan Kalirejo Lampung Tengah merupakan panggilan nurani yang sangat menarik untuk dicermati.

## **B. METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*Field Research*) terhadap oleh LDK PDM Lampung Tengah. Untuk mendapatkan data yang komprehensif, peneliti menggunakan alat pengumpul data: Observasi, Wawancara dan Dokumentasi. Dalam penelitian ini, peneliti menggali informasi dari 21 muallaf yang menjadi objek dakwah. Peneliti melakukan pengamatan terhadap aktivitas pembinaan ruhani rutinan mingguan dan bulanan.

## **C. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pembinaan para muallaf di Kecamatan Kalirejo sudah terlaksana sejak tahun 2023 yang diinisiasi oleh Pimpinan Cabang Aisyiyah Kalirejo Lampung Tengah. Pembinaan yang dilakukan khusus tentang membaca al-quran dengan metode Iqro. (Zulyana, Wawancara).

Jumlah muallaf yang tercatat di KUA Kalirejo berjumlah 21 Orang yang dominan berdomisili di kampung watu agung kecamatan kalirejo. Meskipun demikian, menurut keterangan kepala kampung, masih terdapat sekitar 20 muallaf lainnya yang belum tercatat oleh KUA Kalirejo. (Dedi, Wawancara).

Berkat kolaborasi Pimpinan Cabang Aisyiyah dan Muhammadiyah Kalirejo serta LDK PDM Lampung Tengah menghasilkan wadah para muallaf yang disebut “kalirejo hijrah”.



Strategi komunikasi persuasif LDK PDM Lampung Tengah dapat dipahami sebagai berikut:

1. Tahapan Perhatian (*Attention*)

Untuk menarik perhatian para muallaf, LDK PDM Lampung Tengah menugaskan muballigh yang mampu meyakinkan para muallaf bahwa kehadiran mereka bukan untuk mengajak para muallaf bergabung dengan muhammadiyah atau aisyiyah. Melainkan bentuk rasa sayang sesama muslim. Hal dilakukan karena adanya

penyampaian dari muallaf yang enggan untuk mengikuti pembinaan Karena telah rutin mengikuti kegiatan nahdlatul ulama

#### 2. Tahapan Minat (*Inters*) dan Hasrat (*Desire*)

Setelah keterkaitan jiwa telah menyatu, para muballigh menyampaikan prinsip 4 M, yakni, Motivasi, Mengingat, Membrosamai, dan Menghargai. Hal-hal yang mudah dimengerti akan mudah pula tertanam dalam pikiran seseorang. Hal ini dapat meningkatkan minat seseorang untuk melanjutkan suatu hal. Oleh sebab itu mengutarakan pesan harus diusahakan uraiannya mudah dimengerti.

#### 3. Tahapan Keputusan (*Decision*)

Para muballigh mulai menekankan pentingnya memahami dan mendalami pesan-pesan agama islam sebagai konsekuensi pemeluknya.

#### 4. Tahap Tindakan (*Action*)

Ketertarikan para muallaf dibuktikan dengan aktif mengikuti pengajian rutin mingguan dan bulanan yang diselenggarakan. Kegiatan ini dilakukan dengan membentuk halaqah (kelompok)- kelompok berjumlah 4-7 orang. Hal ini dimaksudkan untuk memudahkan pembinaan. Hal ini juga bertujuan agar narasumber mengetahui sejauh mana penguasaan materi oleh para peserta.

### D. KESIMPULAN

Lembaga Dakwah Komunitas (LDK) Pimpinan Daerah Muhammadiyah (PDM) Lampung Tengah melakukan strategi komunikasi persuasif dengan langkah membentuk wadah komunitas muallaf dengan istilah “kalirejo hijrah”. Nama ini lebih dapat diterima dibandingkan komunitas muallaf. Untuk mempermudah dakwahnya, LDK PDM Lampung Tengah menentukan muballigh khusus untuk para muallaf

### E. DAFTAR PUSTAKA

Amin, Samsul Munir. (2013). *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Amzah.

Aziz, Moh Ali. (2009). *Ilmu Dakwah*, Jakarta: Kencana.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. (1986). *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Kedua*. Jakarta: Balai Pustaka.

Forsyth, Patrick.. (1993). *Komunikasi Persuasif Yang Berhasil*. Jakarta: Arcan.

Hariyanto, (2024) Komunikasi Persuasif Majelis Tabligh Pimpinan Cabang Muhammadiyah Terbanggi Besar Dalam Meningkatkan Kemampuan Public Speaking Muballigh. *Jurnal Tawassul*.

Ilaihi, Wahyu. (2010). *Komunikasi Dakwah*, Bandung: Remaja Rosdakarya.

M. Munir. (2009). *Metode Dakwah*. Jakarta: Kencana.

P-ISSN: 2613-9707	Volume. 07	Nomor. 01	Januari – Juni 2025
-------------------	------------	-----------	---------------------

Nasor. (2009). Studi Ilmu Komunikasi, Bandar Lampung: Fakultas Dakwah IAIN Raden Intan Lampung.

Nasor. (2011). Komunikasi Persuasif Nabi Dalam Pembangunan Masyarakat Madani, Pustakamas.

Rahmat, Rahmat. (2008). Retorika Modern: Pendekatan Praktis, Bandung: Remaja Rosdakarya.