

**RELASI KREDIBILITAS DA'I DAN KEBUTUHAN MAD'U
DALAM MENCAPAI TUJUAN DAKWAH****Hariyanto**

Universitas Muhammadiyah Metro

kpihariyanto@gmail.com**ABSTRAK**

Orientasi dakwah bukan berpusat pada kepentingan da'i melainkan kebutuhan mad'u (*mad'u centred preaching*). Mad'u memiliki beragam harapan-harapan terhadap da'i mulai dari pemilihan metode dakwah, materi yang disampaikan dan media yang digunakan. Penelitian ini bersifat deskriptif dengan "pisau" analisis Teori Jude Burgoon. Peneliti menyimpulkan para mad'u memiliki harapan-harapan atas kehadiran da'i. Kurang tepatnya penyampaian dan pemilihan pesan oleh da'i tidak dapat dikatakan gagal. Hal ini tergantung bagaimana mad'u menyikapinya. Ketidaktepatan pemilihan pesan dakwah dan cara penyampaiannya dapat dinilai positif, jika mad'u menganggap hal tersebut sebagai sesuatu yang fitrah.

Kata Kunci: *Kredibilitas, Da'i, Mad'u***PENDAHULUAN**

Dakwah merupakan perbuatan yang mulia karena memiliki nilai perbaikan kondisi umat yang sedang rapuh atau memperkuat kondisi umat yang telah solid. Dakwah dapat dilakukan secara individu, komunitas dan organisasi. Dalam dakwah terdapat beberapa unsur yang saling memiliki relasi, yakni komunikator (*da'i*), komunikan (*mad'u*), pesan (*maddah*), metode (*kaifiyah*), media (*wasilah*) feedback (*atsar*).

Seorang da'i harus memiliki kemampuan membaca situasi kondisi psikologis mad'u. Mad'u memiliki beragam harapan-harapan terhadap da'i tentang pemilihan metode dakwah, materi yang disampaikan dan media yang digunakan. Materi dakwah dan cara penyampaiannya da'i memiliki pengaruh terhadap pemenuhan harapan-harapan mad'u. Namun, da'i terkadang sering melakukan hal-hal yang semestinya tidak perlu dilakukan (lepas kontrol). Misalnya sikap yang berlebihan, terlalu banyak

guyon. Kaku (monoton), atau posisinya berada terlalu dekat atau jauh dengan mad'u, dan lain sebagainya.

Peran da'i dalam menentukan materi serta memilih strategi penyampaiannya tidak dapat diabaikan demi tercapainya tujuan dakwah. Da'i dituntut dapat "memotret" keadaan mad'u. Hal demikian dimaksudkan agar da'i dapat mengetahui kebutuhan mad'u dan mempermudah pengklasifikasian mad'u.

Realitas di lapangan, terdapat hal-hal yang sering terlupakan oleh para da'i kontemporer. *Pertama*, para da'i yang terlalu asik menyampaikan materi dakwah sehingga lupa durasi yang telah ditentukan pihak penyelenggara. *Kedua*, miskin interaksi atau kurang komunikatif. Lupa memberikan *space* untuk dialog. Seperti mengadakan sesi tanya jawab. Memberikan *space* untuk berdialog akan meningkatkan ketertarikan mad'u dalam menerima pesan dakwah. Tidak hanya demikian, adanya pertanyaan-pertanyaan dari mad'u kepada da'i akan menjadi peluang besar (potensi) untuk memenuhi kebutuhan atau harapan (*expectancy*) mad'u.

METODOLOGI

Penelitian ini bersifat deskriptif-analitis, dengan "pisau" analisis Teori Jude Burgoon tentang teori pelanggaran harapan (*expectancy violations theory-EVT*)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam teori pelanggaran harapan (*expectancy violations theory-EVT*) karya Judee Burgoon menyatakan bahwa orang memiliki harapan mengenai perilaku nonverbal orang lain. Burgoon mengatakan bahwa harapan dalam pengertian komunikasi merupakan sebuah pola permanen tentang perilaku yang diharapkan.

Setiap mad'u diyakini memiliki motivasi/harapan yang beragam dalam mengikuti ceramah (mendengarkan dakwah) atau menghadiri pengajian tertentu.

Dengan demikian menjadikan harus adanya relasi antara da'i dan mad'u demi tercapainya tujuan dakwah tersebut.

A. Kredibilitas Da'i

Komunikator dalam aktivitas dakwah disebut da'i, yakni orang yang menyampaikan pesan/materi dakwah kepada mad'u. Sebagaimana yang telah dikemukakan semula bahwa mad'u memiliki harapan-harapan atau hak-haknya dalam proses dakwah yang harus diketahui dan diperhatikan da'i.

Expectancy Violation Theory (EVT) mengemukakan bahwa harapan-harapan seseorang dipengaruhi oleh tiga faktor penting: *komunikator, hubungan, dan konteks dimana interaksi terjadi*. Karakteristik komunikator meliputi ciri-ciri penting tentang pasangan interaksi, seperti gender, umur, keperibadian, dan gaya komunikasi. (West & Turner, 2014)

Secara umum, ide yang ditawarkan dalam konsep EVT menghendaki adanya kompetensi dari komunikator (da'i). Berkaitan dengan ide tersebut, *Samsul Munir Amin* membagi kompetensi juru dakwah atau da'i (komunikator) menjadi 8 kriteria yaitu kemampuan berkomunikasi, kemampuan penguasaan diri, pengetahuan psikologi, pengetahuan kependidikan, pengetahuan agama, pengetahuan Al-Qur'an, pengetahuan Al-Hadits, dan pengetahuan umum. (Amin, 2013) Namun dalam hal ini, 8 kriteria tersebut akan dikategorikan menjadi 3 bagian sebagaimana berikut:

1. Kemampuan Berkomunikasi

Dalam proses dakwah, komunikasi sangatlah variabel difat dan jenisnya, sehingga hal itu menuntut adanya kemampuan khusus pada seorang da'i agar pesan-pesan yang akan disebarkan mudah diterima, dengan tidak menemui banyak hambatan. Kemampuan-kemampuan yang harus dimiliki meliputi kemampuan membaca dan memahami seluk beluk komunikannya sehingga dapat dirancang metode apa yang cocok

dipakai, terutama dalam berkomunikasi. Dengan mengetahui karakter komunikasi seorang da'i bisa merancang media apa yang cocok digunakan, apakah media yang bersifat audio, visual ataukah yang bersifat audio visual. Selain media, juga dapat ditentukan sikap yang cocok untuk ditampilkan oleh seorang da'i, menciptakan suatu teknik agar antara da'i dan mad'u terjalin komunikasi yang lancar dan nyambung serta memiliki ikatan moral yang tinggi.

Kemampuan da'i dalam berkomunikasi dapat dispesifikan menjadi 4 bagian:

a. Bahasa Lisan

Bahasa lisan yang dipergunakan harus jelas, mudah dimengerti, disesuaikan dengan tiap tingkatan kecerdasan (daya tangkat pendengarnya dalam memilih kata, dialek, pribahasa dan sebagainya. Pemilihan diksi pula harus diperhatikan. Bahasa lisan harus disesuaikan dengan bahasa mad'u. Bahasa akan menambah kedekatan da'i dengan mad'u. Jika da'i berbicara dalam masyarakat Jawa, kemudian da'i tersebut pandai berbahasa Jawa, maka akan lebih efektif dengan menggunakan bahasa Jawa. Namun sebaliknya, jika da'i tidak mampu berbahasa Jawa secara fasih, maka sebaiknya menggunakan bahasa Indonesia yang mayoritas masyarakat umum dapat memahami bahasa tersebut. Pemaksaan penggunaan bahasa hanya akan berakibat fatal (*miss communication*). Pemilihan kosa kata (diksi) pun sangat dapat mempengaruhi mad'u dalam memahami pesan yang disampaikan.

b. Bahasa Tubuh

Bahasa tubuh merupakan ekspresi da'i. Bahasa tubuh mempunyai peran besar untuk memperjelas dan mempertegas bahasa yang disampaikan da'i. Misalnya ketika komunikator berbicara tentang kesedihan, maka harus diikuti pula dengan ekspresi wajah

sedih. Hal ini akan menghasilkan kesesuaian antara bahasa yang terucap dengan ekspresi tubuh. Pada akhirnya bahasa tubuh dapat mempermudah mad'u dalam memahami bahasa lisan yang disampaikan, bahkan dapat menambah minat mad'u terhadap da'i.

c. Ritme

Ritme adalah kemampuan da'i mengatur kecepatan berbicara dan berekspresi. Kemampuan mengontrol Ritme bahasa lisan dan bahasa tubuh akan semakin menarik dan mempermudah mad'u untuk memahami pesan yang disampaikan. Da'i tidak diperkenankan untuk tergesa-gesa dalam menyampaikan pesan dakwah.

d. Mental

Tidak banyak da'i yang memiliki kemampuan retorika / berkomunikasi secara baik. Terlebih jika tidak memiliki mental yang cukup memadai. Alhasil, dai tersebut tidak sistematis dalam mengutarakan ide-ide pesan dakwahnya atau bahkan lupa pesan yang akan disampaikan.

2. Kemampuan Penguasaan Diri

Da'i ibarat seorang pemandu yang bertugas mengarahkan dan membimbing *kli*-nya untuk mengenal dan mengetahui serta memahami objek-objek yang belum diketahui dan perlu diketahui. Terkadang materi dakwah yang telah ditentukan tujuannya ternyata tidak sesuai dengan yang diharapkan mad'u. Kemampuan penguasaan diri da'i diantaranya: bersikap bijak dan penuh kesabaran. Tidak jarang para da'i terpancing emosinya ketika mad'u gaduh, mengobrol atau mengabaikan pembicaraannya, Namun tidak jarang pula da'i yang tidak menyadari kekurangannya seperti monoton atau tidak komunikatif.

Erving Goffman, salah satu pakar sosiologi yang terkenal pada abad ke-20 menggunakan sebuah metafora dramatis untuk menjelaskan

bagaimana para pelaku komunikasi menghadirkan dirinya. Susunan sehari-hari dipandang sebagai sebuah tahapan dan manusia dianggap sebagai pemain yang menggunakan performa untuk mengesankan penonton. Ketika anda memasuki situasi apapun, maka anda menghadirkan sebuah presentasi atau peforma. Pembicara harus memutuskan bagaimana ia memposisikan diri, apa yang harus dikatakan, dan bagaimana harusnya ia bertindak. (Littlejohn, 2012)

Jika penguasaan diri ini berhasil, maka akan mampu menghipnotis mad'u sehingga memiliki kesan baik terhadap da'i. Terbesit dalam diri mad'u bahwa da'i yang berada di hadapannya telah menarik perhatian. Abu Bakar Zakri menegaskan bahwa seorang da'i harus melengkapi diri dan sifat-sifat mulia atau akhlak yang terpuji, diantara sifat itu, ialah:

- a. Memelihara diri dari keburukan ('iffah),
- b. Benar atau jujur (shidiq),
- c. Berani (Syaja'ah)
- d. Tulus (Ikhlas)
- e. Rendah Hati (Tawadhu)
- f. Bersih Hati
- g. Adil
- h. Luwes, Dan
- i. Memiliki Kepedulian Sosial Yang Tinggi

Menurut Zakri, da'i harus memiliki kualifikasi moralitas dan keluhuran budi pekerti seperti Rasulullah saw atau paling tidak mendekatinya. Tidak bisa tidak. Keluhuran budi pekerti ini menjadi salah satu pendorong yang memungkinkan masyarakat (mad'u) dapat mengikuti jalan kebenaran yang diserukan sang da'i. (Ismail & Hotman, 2011)

3. Kemampuan Pengetahuan

a. Pengetahuan Psikologi

Tidak semua orang menangis berarti sedih dan tidak semua orang tertawa berarti gembira. Yang tampak pada manusia hanyalah gejala dari kejiwaan dan inilah yang dapat dilihat dengan mata secara lahiriyah. Oleh karena itu, penting bagi da'i dapat berkomunikasi kepada audiennya secara efektif, sesuai dengan yang diharapkan mad'u.

Burgoon beragumen bahwa perubahan tak terduga yang terjadi dalam jarak perbincangan antara para komunikator dapat menimbulkan suatu perasaan tidak nyaman atau bahkan rasa marah dan sering kali ambigu menginterpretasikan makna dibalik pelanggaran akan harapan (*Expectancy Violations*). Catatan harapan disini lebih mengarah kepada sebuah dugaan atau prediksi. Tergantung pada seberapa positif si pelanggar (*Violator* dipandang). Tulisan awal Burgoon mengenai EVT, mengintegrasikan kejadian-kejadian khusus dari komunikasi nonverbal yaitu ruang personal dan harapan orang akan jarak ketika perbincangan terjadi, karena ruang personal merupakan konsep inti dari teori ini. (West & Turner, 2014)

Berkenaan dengan hal tersebut, dalam pelaksanaan dakwah, terdapat seorang da'i yang kurang memahami jarak batas dengan mad'u. Ketika dalam momentum pengajian akbar terdapat ditemui para da'i berusaha mendekati mad'u. namun justru hal tersebut tidak disukai jama'ahnya bahkan ia melakukan gerakan-gerakan berlebihan yang kurang pantas dilakukan da'i.

Burgoon mulai dari sebuah premis bahwa manusia memiliki dua kebutuhan yang saling bertarung: afiliasi dan ruang pribadi. Ruang personal (*personal space*). Menurut Burgoon,

personal space dapat didefinisikan sebagai “sebuah ruang tidak kelihatan untuk diambil oleh seseorang terhadap orang lain”. Burgoon dan peneliti pelanggaran harapan lainnya percaya bahwa manusia senantiasa memiliki keinginan untuk dekat dengan orang lain, tetapi juga menginginkan adanya jarak tertentu. (West & Turner, 2014)

b. Pengetahuan Agama

Da'i adalah subjek dakwah. Da'i telah ter-*frame* dalam pikiran masyarakat merupakan orang yang serba tahu dibidang keagamaan. Agar masyarakat tidak kecewa terhadap eksistensi da'i yang dianggap serba tahu di bidang agama, dan agar dakwahnya dapat diterima di berbagai kelompok dan lapisan masyarakat, da'i harus mempunyai kemampuan yang luas dibidang ilmu-ilmu agama. Da'i bukan hanya sebagai orator, tetapi da'i berperan juga sebagai pemuka yang mampu mempengaruhi masyarakatnya untuk meningkatkan kualitas mukmin dan muslim seseorang, sekaligus mampu membantu masyarakat dalam memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi. Baik persoalan yang berkaitan dengan kemasyarakatan, kekeluargaan, keimanan maupun peribadatan. (Amin, 2013)

Da'i harus melengkapi dirinya dengan seperangkat ilmu-ilmu agama dan secara *continue* berusaha meningkatkan kualitas keilmuannya. Ilmu-ilmu tersebut meliputi Bahasa Arab, Ilmu Fiqh (ilmu syariat Islam), Ilmu Tauhid (ilmu ke-Imanan), Ilmu Akhlak (budi pekerti), Ilmu Tarikh (sejarah), Ilmu Tasawuf, dan ilmu-ilmu lainnya secara integral.

c. Pengetahuan Kependidikan

Kedewasaan seseorang tidaklah dapat diukur hanya dengan ukuran usia. Banyak orang yang usianya sudah

“berkepala tiga”, namun jiwanya masih seperti anak yang masih belasan tahun. Begitupun sebaliknya, terdapat anak yang usianya belasan tahun, tetapi jiwanya sudah cukup mapan selayaknya orang yang sudah dewasa pemikirannya.

Da'i adalah sebagai pendidik yang berusaha meningkatkan dan mengembangkan kedewasaan anggota masyarakat sehingga mereka menjadi manusia yang bertanggung jawab kepada dirinya sebagai hamba Allah mupun pada orang lain sebagai sesama anggota masyarakat.

d. Pengetahuan Umum

Keanekaragaman pengetahuan dan pendidikan masyarakat menuntut da'i membekali dirinya dengan seperangkat pengetahuan yang dapat menjadikannya tidak ketinggalan informasi (*update*) dibandingkan mad'u. Apalagi di alam pembangunan seperti sekarang ini masyarakat selalu dilecut dan dipacu oleh informasi ilmu dan teknologi. Da'i yang hidup pada masyarakat tersebut sudah tentu harus dapat menimbangnya dengan informasi-informasi up to date, agar keberadaannya ditengah masyarakat tidak dispelekan.

e. Pengetahuan Al-Qur'an

Al-Qur'an adalah wahyu Allah yang merupakan sumber utama (pokok) materi dakwah. Masyarakat penerima dakwah, terutama yang ada di daerah pedesaan biasanya sebelum mendengarkan uraian-uraian da'i, terlebih dahulu menilai bagaimana da'i dalam membaca ayat-ayat Al-Qur'an. Jika da'i fasih membaca ayat-ayat Al-Qur'an maka akan mendapat simpatik dan mad'u akan mengikuti uraian dakwah da'i tersebut. Akan tetapi sebaliknya, jika da'i tidak fasih membaca ayat-ayat Al-Qur'an maka ia tidak akan mendapat simpatik mad'u. Jika

simpatik saja tidak didapat darimad'u, maka bagaimana dia mampu mengajak masyarakat untuk melaksanakan ajaran Islam. (Amin, 2013)

Menguasai kitab suci Al-Qur'an adalah keharusan yang tidak bisa ditawar-tawar bagi seorang da'i. Penguasaan terhadap Al-Quran ini baik dalam hal cara membacanya maupun penguasaan dalam memahami dan menginterpretasikan ayat-ayat Al-Qur'an. (Amin, 2013)

f. Pengetahuan Hadits

Jika Al-Qur'an berada posisi sebagai sumber utama dalam dakwah islam, maka hadits adalah sumber yang ke-dua. Relasi keduanya tidak dapat dipisahkan. Da'i tidak cukup hanya mengetahui ilmu Al-Qur'an. Ia pun harus membekali diri dengan pengetahuan tentang ilmu hadits. Hal demikian akan menghantarkan da'i menjadi seorang yang bijak dalam menyampaikan materi dakwah dan tidak terjebak dalam fanatisme terhadap satu hadits. Dengan mengetahui keberagaman hadits, da'i akan mampu memperluas kajian materi dakwahnya dan tidak terjebak dalam sekat-sekat yang dapat memecah-belah mad'u.

Penguasaan terhadap materi dakwah hadits ini menjadi sangat urgen bagida'i. Hal demikian dikarenakan beberapa ajaran Islam yang bersumber dari Al-Qur'an diinterpretasikan melalui sabda-sabda Nabi yang tertuang dalam hadits.

B. Kebutuhan Mad'u

Komunikasi atau mad'u merupakan pihak penerima pesan dakwah. Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap individu mad'u memiliki harapan-harapan pada saat mendengarkan materi dakwah. Ilyas dan Prio menyebutkan "Kepentingan dakwah itu berpusat kepada apa yang

dibutuhkan oleh komunitas atau masyarakat (mad'u), bukan kepada apa yang dikehendaki oleh pelaku dakwah (da'i). Dakwah mesti berorientasi kepada kepentingan mad'u (*mad'u centred preaching*) dan tidak kepada kepentingan da'i (*da'i centred preaching*)". (Ismail & Hotman, 2011)

Gagasan dakwah yang menempatkan mad'u sebagai sentral (pusat) menghendaki strategi dakwah yang empatik, simpati, dan humanistik. Empatik dan simpatik dalam dakwah menghendaki sikap yang menempatkan da'i dalam posisi mad'u. Adapun dakwah humanis menghendaki pengakuan terhadap sisi kemanusiaan mad'u secara utuh, baik pemikirannya, kejiwaannya, maupun problematikanya. Pengabaian terhadap aspek-aspek tersebut hampir dapat dipastikan menjadikan dakwah kurang efektif, untuk tidak mengatakan suatu *ke-mubazhiran*, lantaran tidak dibutuhkan mad'u karena tidak membawa manfaat apa pun. (Ismail & Hotman, 2011)

1. Hak-Hak Mad'u

Dakwah islam memiliki prinsip humanis. Jika logika ini ditarik lebih jauh kemudian dikaitkan dengan hak-hak mad'u, maka sesungguhnya ia bukanlah hal yang lain dari hak-hak manusia.

Persoalan itu dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu aspek sosial antarpribadi (*interpersonal relationship right*) dan hak hubungan antar keterkaitan komunikasi (*communication interconnecting right*). Hak manusia dalam tinjauan aspek yang pertama, menekankan kecakapan kualitas pribadi seseorang dalam membangun pola hubungan antarpribadi yang nyaman (*comfortable*) dan penuh keakraban (*friendliness/arab: al-rifq*). Adapun hak dalam tinjauan aspek yang kedua, menekankan pola hubungan ketergantungan (*dependention*) dan saling respons serta saling pengertian (*responsible dan understanding*). (Ismail & Hotman, 2011)

Dari perspektif teori komunikasi tentang kaidah kesalingtergantungan, maka selain kesadaran da'i akan haknya untuk

menyampaikan dakwah, ia pun harus mengerti bahwa mad'u juga memiliki hak untuk dipahami secara empati dan simpati menjadi suatu kemestian yang mutlak. Tujuan yang ingin dicapai dari penunaian hak ini adalah menjaga suasana kejiwaan mad'u agar tetap betah berada dalam ruang proses komunikasi dakwah dalam tempo yang cukup panjang.

Efek dakwah tidak mungkin muncul hanya dalam sekali atau beberapa kali pertemuan. Efek yang diharapkan dengan sendirinya membutuhkan akumulasi pesan-pesan atau nilai dakwah agar mampu membentuk dan melahirkan pengaruh yang lebih kukuh dan permanen. Untuk itu, da'i dituntut untuk menjaga harga diri mad'u. Da'i dilarang keras berkata-kata yang dapat melukai hati atau merendahkan diri mad'u yang dapat menghilangkan selera atau bahkan keberlangsungan (*continuity*) untuk berkomunikasi. (Ismail & Hotman, 2011)

2. Klasifikasi Mad'u

Pengklasifikasikan mad'u memiliki maksud untuk memperoleh pengetahuan tentang karakter-karakter yang khas dimiliki oleh suatu kelompok mad'u tertentu yang tidak terdapat pada lainnya. Pengetahuan ini, secara lebih jauh sangat berguna untuk menentukan kebijakan dakwah tentang bagaimana cara mensikapi dan berinteraksi dengan masing-masing kelompok manusia tersebut. Sekaligus sebagai pengamalan atas hadis Nabi: "*khatib al-nas 'ala qadri uqulihim*" (berkomunikasilah dengan dengan taraf penalaran mereka". Pengklasifikasikan mad'u juga sangat berguna untuk menentukan pilihan metode dakwah yang tepat sasaran (efektif dan efisien).

C. Tujuan Dakwah

1. Efek Kognitif

Efek kognitif ini bisa terjadi apabila ada perubahan pada apa yang diketahui, dipahami, dan dimengerti oleh mad'u tentang isi pesan yang diterimanya. Pemahaman tersebut didahului kegiatan berpikir tentang pesan dakwah. (Aziz, 2009) Greenwald menegaskan bahwa perubahan sikap adalah fungsi berfikir. Respons-respons kognitif adalah pikiran yang dimiliki individu sebagai reaksi terhadap sebuah pesan persuasif. (Berger, dkk, 2014) Efek kognitif dapat tercapai apabila pesan yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan mad'u.

2. Efek Afektif

Efek ini merupakan pengaruh dakwah berupa perubahan sikap mad'u setelah menerima pesan dakwah. Sikap adalah sama dengan proses belajar dengan tiga variabel sebagai penunjangnya, yaitu perhatian, pengertian, dan penerimaan. Pada tahap atau aspek ini pula penerima dakwah dengan pengertian dan pemikirannya terhadap pesan dakwah yang telah diterimanya akan membuat keputusan untuk menerima atau menolak pesan dakwah. Dalam komunikasi persuasif, Efek afektif dapat diketahui melalui sikap yang diberikan mad'u terhadap pesan yang disampaikan oleh da'i.

3. Efek Behavioral

Efek ini merupakan suatu bentuk efek dakwah yang berkenaan dengan pola tingkah laku mad'u dalam merealisasikan pesan dakwah yang telah diterima dalam kehidupan sehari-hari efek ini muncul setelah melalui pesan kognitif, afektif. Jika dakwah telah dapat meneyentuh aspek behavioral, yaitu telah dapat mendorong manusia melakukan secara nyata ajaran-ajaran Islam sesuai dengan pesan dakwah, maka dakwah dapat dikatakan berhasil dengan baik, dan inilah tujuan final dakwah. (Aziz, 2009) Keberhasilan Efek behavioral ini dapat diketahui Ketika tindakan yang dilakukan komunikan sesuai dengan pesan yang disampaikan komunikator.

D. Urgensi Relasi Da'i dan Mad'u Untuk Tercapainya Tujuan Dakwah

Dalam prinsip komunikasi dikenal dengan kaidah hubungan ketergantungan yang menegaskan bahwa pada dasarnya manusia memiliki hak untuk didengar, tetapi disisi lain ia juga memiliki kewajiban untuk mendengarkan orang lain. Keberlangsungan komunikasi dalam kaitan ini ditentukan sejauh mana kedua belah pihak mampu mendengarkan dan memberi peluang orang lain untuk mendapatkan haknya. Demikian itu, karena ada dasarnya komunikasi berlangsung dalam suatu pola ketergantungan antar partisipan dan pengertian. Tanpa adanya kesadaran serupa itu, dapat dipastikan hubungan komunikasi akan berakhir dan itu merupakan sebuah kegagalan dalam proses komunikasi. (ismail & hotman, 2011)

1. Apresiasi Mad'u Terhadap Da'i

Apa yang terjadi ketika harapan kita tidak terpenuhi dalam percakapan dengan orang lain? Burgoon percaya bahwa ketika orang menjauhi, atau menyimpang dari harapan, apakah penyimpangan tersebut diterima atau tidak tergantung dari potensi penghargaan dari orang lain. Burgoon, Deborah Coker dan Ray Coker melihat bahwa tidak semua pelanggaran atas perilaku yang diharapkan menimbulkan perspektif negatif. Dalam kasus-kasus dimana Prilaku bersifat ambigu atau menimbulkan banyak interpretasi, maka tindakan yang dilakukan komunikator (da'i) dengan tingkat penghargaan yang tinggi dapat menimbulkan positif begitupun sebaliknya. Contoh penghargaan positif, memberikan senyuman, anggukan kepala, fisik yang menarik, kesamaan sikap, status sosial ekonomi, kredibilitas, dan kompetensi.

Burgoon merasa bahwa penyimpangan harapan memiliki konsekuensi. Penyimpangan atas pelanggaran ini disebut nilai rangsangan. Maksudnya ketika harapan seseorang dilanggar, minat

atau perhatian orang tersebut akan dirangsang, sehingga ia akan menggunakan mekanisme tertentu untuk menghadapi pelanggaran yang terjadi. Ketika rangsangan (*arousal*) terjadi, maka minat dan perhatian seseorang terhadap penyimpangan akan meningkat dan perhatian terhadap pesan akan berkurang, sementara perhatian pada sumber rangsangan akan meningkat. Hal ini disebut Burgoon dan Hale sebagai “kesiagaan mental” atau “respons yang berorientasi” dimana perhatian dialihkan pada sumber penyimpangan.

Seseorang dapat terangsang secara kognitif maupun fisik. Rangsangan kognitif (*cognitive arousal*) adalah kesiagaan atau orientasi terhadap pelanggaran. Ketika kita terangsang secara kognitif maka indra intuitif kita meningkat. Rangsangan fisik (*physical arousal*) mencakup perilaku-perilaku yang dibuka komunikator dalam sebuah interaksi seperti keluar dari jarak pembicaraan yang membuat tidak nyaman.

Pada saat rangsangan timbul, maka ancaman akan muncul. Konsep penting yang ketiga dalam EVT adalah batas ancaman (*threat threshold*), yang didefinisikan Burgoon sebagai jarak dimana orang yang berinteraksi mengalami ketidaknyamanan fisik dan fisiologis dengan kehadiran orang lain. Dengan kata lain, batas ancaman adalah toleransi bagi pelanggaran jarak. Burgoon melanjutkan bahwa jarak disamakan dengan ancaman, jarak yang lebih dekat dilihat lebih mengancam dan jarak yang lebih jauh lebih aman. Dalam hal ini, jarak diinterpretasikan sebagai pernyataan mengancam dari seorang komunikator. Orang dapat saja memberikan penghargaan maupun hukuman dari sebuah ancaman.

Dari banyak teori pelanggaran harapan, terdapat konsep bahwa tiap dari kita memiliki batas ancaman yang dapat sangat bervariasi, tergantung pada dengan siapa kita berinteraksi.

2. Menganggap Kesalahan Sebagai Fitrah

Valensi pelanggaran (*violation valence*) merujuk pada penilaian positif atau negatif dari sebuah perilaku yang tidak terduga. Valensi pelanggaran berbeda dengan valensi penghargaan komunikator. Ketika kita menilai seberapa bernilai seseorang atau komunikator kepada kita, kita menggunakan valensi penghargaan komunikator. Valensi pelanggaran, sebaliknya berfokus pada penyimpangan itu sendiri. Burgoon dan Hale mengatakan bahwa Valensi pelanggaran melibatkan pemahaman suatu pelanggaran melalui interpretasi dan evaluasi. Para komunikator berusaha untuk menginterpretasikan makna dari sebuah pelanggaran dan memutuskan apakah mereka menyukainya atau tidak. Jika misalnya, seorang da'i berbicara sangat dekat dengan mad'u, mad'u dapat menginterpretasikannya sebagai ekspresi superioritas atau intimidasi. Sebagai akibatnya, valensi pelanggaran akan menjadi negatif. Namun, mad'u juga memiliki potensi memandang pelanggaran ini sebagai sesuatu positif, apabila berfikir bahwa perilaku da'i tersebut sedang menunjukkan keakraban. Maka valensi pelanggaran akan menjadi positif.

Tidak jarang para da'i melakukan sikap yang kurang berkenan dengan harapan mad'u. Misalnya pengucapan lafadz ayat/lupa ayat, salah arti/lupa arti, lupa materi. Ketika terjadi seperti ini maka dibutuhkan adanya toleransi yang diberikan mad'u terhadap da'i, bukan harus dengan mem-*vonis* bahwa da'i tersebut tidak kredibel. Tidak ingin mendengarkan dakwahnya kembali. Sebagai wujud adanya relasi antara mad'u dan da'i maka sebaiknya mad'u memberikan sikap pemakluman terhadap hal tersebut.

KESIMPULAN

Orientasi dakwah bukan berpusat pada kepentingan da'i melainkan kebutuhan mad'u (*mad'u centred preaching*). Namun, hubungan antara da'i dan mad'u tidak dapat dipisahkan. Keduanya memiliki peran penting untuk saling memahami dan melengkapi demi tercapainya tujuan dakwah. Pada saat da'i menyampaikan pesan dakwah, mekanisme penentuan pesan dan cara penyampaian harus dipahami, agar pesan tersebut dapat diterima dengan senang hati oleh mad'u. Begitu pun sebaliknya, setinggi apapun *expectancy* (harapan) mad'u terhadap da'i, tetap harus memiliki penilaian positif terhadap pesan yang disampaikan da'i.

DAFTAR PUSTAKA

- Berger, Charles R., Michael E. Roloff, dan David R. Roskos-Ewoldsen. (2014). *Handbook Ilmu Komunikasi*. terj. Derta Sri Widowatie. Bandung: Nusa Media.
- Ismail, Ilyas dan Prio Hotman, (2011). *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama dan Peradaban Islam*. Jakarta: Kencana.
- Aziz, Moh. Ali. (2009). *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Kencana.
- West, Richard dan Lynn H. Turner, (2014). *Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*, terj. Brian Marswendy. ed. 3. vol. 1. Jakarta: Salemba Humanika.
- Amin, Samsul Munir. (2013). *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Amzah.
- Littlejohn, W., Karen A. Foss. (2012). *Teori Komunikasi (Theories of Human Communication)*. terj. Mohammad Yusuf Hamdan. Jakarta: Salemba Humanika.