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

Hariyanto
UIN Sunan Kalijaga
Email: kpihariyanto@gmail.com

Abstract

Da'wah orientation is not centered on the interests of da'i, but the need of mad'u. Mad'u has diverse expectations of da'i ranging from the selection of da'wah methods, material submitted and media used. It thus requires da'i to have internal and external provisions. Internal provision can be the ability to communicate, self-control, and knowledge. The external provision refers to the ability of da'i to read the psychological condition of mad'u and the environment of da'wah. Thus, da'i can determine a wise, empathetic, sympathetic and humanist approach of da'wah. In the principle of communication is known by the rules of dependency relationship. On the one hand da'i has the right to speak and on the other hand mad'u has the right to hear. The right to talk da'i must be accompanied by the obligation to listen to mad'u and the right to hear mad'u should be accompanied by the appreciation of the message of da'i preaching. This study will explore relation credibility of da'i and mad'u needs into reach goal of dakwa descriptive with the "tools" analysis of Jude Burgoon Theory.

Key words:

Credibility of Da'i, Mad'u Needs

Abstrak

Orientasi dakwah bukan berpusat pada kepentingan da'i, melainkan kebutuhan mad'u. Mad'u memiliki beragam harapan-harapan terhadap da'i, mulai dari pemilihan metode dakwah, materi yang disampaikan dan media yang digunakan. Hal demikian menuntut da'i untuk memiliki bekal internal dan eksternal. Bekal internal dapat berupa kemampuan berkomunikasi, penguasaan diri, dan pengetahuan. Bekal eksternal merujuk pada kemampuan da'i membaca kondisi psikologis mad'u dan lingkungan tempat berdakwah. Dengan demikian, maka da'i dapat menentukan pendekatan dakwah yang bijak, empatik, simpatik dan humanis. Dalam prinsip komunikasi dikenal dengan kaidah hubungan ketergantungan. Di satu sisi da'i memiliki hak berbicara dan di sisi lain mad'u memiliki hak untuk mendengar. Hak bicara da'i harus diiringi dengan kewajiban mendengarkan mad'u dan hak mendengar mad'u harus diiringi dengan pemberian penghargaan terhadap pesan dakwah da'i. Kajian ini akan mengeksplorasi relasi kredibilitas da'i dan kebutuhan mad'u dalam mencapai tujuan dakwah deskriptif dengan "pisau" analisis Teori Jude Burgoon.

Kata Kunci:

Kredibilitas Da'i, Kebutuhan Mad'u

A. Pendahuluan

Istilah dakwah sudah tidak asing di lingkungan umat Muslim. 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 maupun organisasi. Dalam dakwah terdapat beberapa unsur yang saling memiliki relasi, yakni komunikator (*da'i*), komunikan (*mad'u*), pesan (*maddah*), metode (*kaifiyah*), media (*wasilah*) dan feedback (*atsar*).

Sedangkan 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 penyampaian, *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 ruang untuk dialog. Seperti mengadakan sesi tanya jawab. Memberikan ruang 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*.

Dalam teori pelanggaran harapan (*expentancy 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. Oleh karena itu, setiap mad'u diyakini memiliki motivasi/harapan yang beragam dalam mengikuti ceramah (mendengarkan dakwah) atau menghadiri pengajian tertentu. Dengan demikian menjadi keharusan adanya relasi antara da'i dan mad'u demi tercapainya tujuan dakwah tersebut.

B. Kredibilitas Da'i

Sebagaimana yang telah dikemukakan di atas 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 komunikaor meliputi ciri-ciri penting tentang pasangan interaksi, seperti gender, umur, kepribadian dan gaya komunikasi.⁷⁹

Secara umum, ide yang ditawarkan dalam konsep EVT menghendaki adanya kompetensi dari komunikator (da'i). Kompetensi juru dakwah atau da'i (komunikator) terbagi menjadi 8 kriteria⁸⁰ yaitu kemampuan berkomunikasi, kemampuan penguasaan diri, pengetahuan psikologi, pengetahuan kependidikan, pengetahuan agama, pengetahuan al-Quran, pengetahuan al-Hadits, dan pengetahuan umum. Namun dalam hal ini, 8 kriteria tersebut akan dikategorikan menjadi 3 bagian sebagaimana berikut:

⁷⁹Richard West, Lynn H. Turner, *Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*, terj. Brian Marswendy. ed. 3. vol. 1. Terj. Brian Marswendy. ed. 3. vol. 1 (Jakarta: Salemba Humanika, 2014), 154.

⁸⁰Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Amzah, 2013), 79.

1. Kemampuan Berkomunikasi

Dalam proses dakwah, komunikasi sangatlah variatif sifat 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 memiliki ikatan moral yang tinggi.⁸¹

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

a. Bahasa Lisan

Bahasa lisan yang dipergunakan harus jelas, mudah dimengerti, disesuaikan dengan tiap tingkatan kecerdasan (daya tangkap pendengarnya dalam memilih kata, dialek dan pribahasa. 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

⁸¹ *Ibid.*

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, da'i 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 mad'unya untuk mengenal dan mengetahui serta memahami objek-objek yang belum diketahui dan perlu diketahui.⁸² Terkadang materi dakwah yang telah ditentukan tujuannya ternyata

⁸² *Ibid.*

tidak sesuai dengan yang diharapkan mad'u. Kemampuan penguasaan diri da'i antara lain 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, 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 komunikator memasuki situasi apapun, maka ia akan menghadirkan sebuah presentasi atau performa. Komunikator tersebut harus memutuskan bagaimana ia memposisikan diri, apa yang harus dikatakan, dan bagaimana seharusnya ia bertindak.⁸³

Jika penguasaan diri ini berhasil, maka ia akan mampu menghipnotis mad'u sehingga memiliki kesan baik terhadap da'i. Terpikir 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, di antara sifat itu, yaitu memelihara diri dari keburukan (*'iffah*), benar atau jujur (*shidiq*), berani (*Syaja'ah*), tulus (Ikhlas), rendah hati (*Tawadhu*), bersih hati, adil, luwes, dan memiliki kepedulian sosial yang tinggi

Sejatinya seorang da'i harus memiliki kualifikasi moralitas dan keluhuran budi pekerti seperti Rasulullah saw. atau paling tidak mendekatinya.⁸⁴ Keluhuran budi pekerti ini menjadi salah satu

⁸³W. Littlejohn, Karen A. Foss, *Teori Komunikasi (Theories Of Human Communication)*, terj. Mohammad Yusuf Hamdan (Jakarta: Salemba Humanika, 2012), 128.

⁸⁴Ilyas Ismail, Prio Hotman, *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama Dan Peradaban Islam* (Jakarta: Kencana, 2011), 79.

pendorong yang memungkinkan masyarakat (mad'u) dapat mengikuti jalan kebenaran yang diserukan sang da'i.⁸⁵

3. Kemampuan Pengetahuan

a. Pengetahuan Psikologi

Tidak semua orang menangis berarti sedih dan tidak semua orang tertawa berarti gembira. Artinya bahwa tampak pada manusia hanyalah gejala dari kejiwaan dan inilah yang dapat dilihat dengan mata secara lahiriyah.⁸⁶ Oleh karena itu, penting bagi da'i untuk dapat berkomunikasi secara efektif, sesuai dengan yang diharapkan mad'u.

Burgoon berpendapat bahwa perubahan tak terduga yang terjadi dalam jarak perbincangan komunikator dengan komunikan dapat menimbulkan suatu perasaan tidak nyaman atau bahkan rasa marah dan sering kali ambigu, menginterpretasikan makna dibalik pelanggaran akan harapan (*Expentancy Violations*). Sebagai catatan bahwa harapan di sini lebih mengarah kepada sebuah dugaan atau prediksi. Tulisan awal Burgoon mengenai EVT mengintegrasikan kejadian-kejadian khusus dari komunikasi nonverbal yaitu ruang personal dan harapan, akan menjadi jarak ketika perbincangan terjadi, karena ruang personal merupakan konsep inti dari teori ini.⁸⁷

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

⁸⁵ *Ibid*, 80.

⁸⁶ *Ibid*.

⁸⁷ Richard West, Lynn H. Turner, *Teori Komunikasi: Analisis dan Aplikasi*, terj. Brian Marswendy. ed. 3. vol. 1 (Jakarta: Salemba Humanika, 2014), 155.

Burgoon mulai dari sebuah premis bahwa manusia memiliki dua kebutuhan yang saling bertarung yaitu afiliasi dan ruang pribadi. 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, akan tetapi juga menginginkan adanya jarak tertentu.⁸⁸

b. Pengetahuan Agama

Da’i adalah subjek dakwah. Da’i telah terbingkai dalam benak masyarakat merupakan orang yang paling tahu di bidang keagamaan. Agar masyarakat tidak kecewa terhadap eksistensi da’i yang dianggap paling tahu di bidang agama dan agar dakwahnya dapat diterima di berbagai kelompok dan lapisan masyarakat, da’i harus mempunyai kemampuan yang luas biasa di bidang ilmu-ilmu agama. Da’i bukan hanya sebagai orator, tetapi da’i berperan juga sebagai pemuka masyarakat yang mampu mempengaruhi masyarakatnya untuk meningkatkan kualitas keimanan seseorang, sekaligus mampu membantu masyarakat dalam memecahkan persoalan-persoalan yang dihadapi. Baik persoalan yang berkaitan dengan kemasyarakatan, kekeluargaan, keimanan maupun peribadatan.⁸⁹

Da’i harus melengkapi dirinya dengan seperangkat ilmu-ilmu agama dan secara terus-menerus 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”,

⁸⁸ *Ibid.*

⁸⁹ Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah*, 85.

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 maupun 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 disuguhkan dan dipacu oleh informasi ilmu dan teknologi.⁹⁰ Da'i yang hidup pada masyarakat tersebut sudah tentu harus dapat mengimbangnya dengan informasi-informasi terbaru, agar keberadaanya di tengah masyarakat tidak disepelekan.

e. Pengetahuan Al-Quran

Al-Quran 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-Quran. Jika da'i fasih membaca ayat-ayat al-Quran 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-Quran maka ia tidak akan mendapat simpatik mad'u. Jika simpatik saja tidak didapat dari mad'u, maka bagaimana dia mampu mengajak masyarakat untuk melaksanakan ajaran Islam.⁹¹

⁹⁰ *Ibid*, 82.

⁹¹ *Ibid*, 83.

Menguasai kitab suci al-Quran 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-Quran.⁹²

f. Pengetahuan Hadits

Jika al-Quran 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-Quran. 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 bagi da'i. Hal demikian dikarenakan beberapa ajaran Islam yang bersumber dari al-Quran diinterpretasikan melalui sabda-sabda Nabi yang tertuang dalam hadits.⁹³

C. Kebutuhan Mad'u

Komunikan 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*)".⁹⁴

⁹²*Ibid.*

⁹³*Ibid*, 89.

⁹⁴Ilyas Ismail, Prio Hotman, *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama Dan Peradaban Islam*, 155.

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.⁹⁵

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*).⁹⁶

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 pemenuhan hak ini adalah menjaga suasana kejiwaan mad'u agar tetap betah berada

⁹⁵ *Ibid*, 165.

⁹⁶ *Ibid*, 166.

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 kuat 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 harga diri mad'u yang dapat menghilangkan selera atau bahkan keberlangsungan komunikasi.⁹⁷

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 menyikapi dan berinteraksi dengan masing-masing kelompok manusia tersebut. Sekaligus sebagai pengamalan atas hadis Nabi: "*khatib al-nas 'ala qadri uqulihim*" yang artinya berkomunikasi dengan dengan taraf penalaran mereka. Pengklasifikasian mad'u dengan kata lain juga sangat berguna untuk menentukan pilihan metode dakwah yang tepat sasaran (efektif dan efisien).⁹⁸

a. Klasifikasi Mad'u Menurut Sikapnya Terhadap Dakwah

Pakar dakwah Abdul Karim Zaidan dalam buku *ushul al-dakwah*, mengelompokkan manusia dalam empat kategori berdasarkan sikapnya terhadap dakwah. Empat kategori yang dimaksud adalah sebagai berikut:

Pertama, *al-mala'* (pemuka masyarakat), dalam al-Quran, terminologi *al-mala'* digunakan untuk arti kelompok sosial yang

⁹⁷ *Ibid*, 171.

⁹⁸ *Ibid*, 172.

berstatus sebagai pemuka masyarakat (*asyraf al qaum*), pemimpin masyarakat (*ru'usahum*), atau memiliki wewenang atas masyarakat (*sadatuhum*). Pakar al-Quran Al-Ashfahany menerjemahkan istilah *al-mala* sebagai suatu kelompok orang memiliki pengaruh atas pandangan umum baik lantaran kewibaannya maupun besarnya.⁹⁹

Kedua, *jumhur al-nas* (mayoritas manusia). Dilihat dari segi bahasa, *jumhur al-nas* berarti kelompok mayoritas, yakni kelompok terbesar dalam masyarakat. Mereka umumnya terdiri dari kaum lemah yang merupakan lapisan terbesar dalam suatu masyarakat. Dalam bahasa Indonesia, term *jumhur al-nas* setara dengan kata rakyat jelata. Bagi Abdul Karim Zaidan, di antara banyak kategori mad'u, *jumhur al-nas*, kelompok yang kemudian disebut sebagai mayoritas manusia ini adalah orang-orang yang paling tanggap menerima seruan dan ajakan dakwah.

Ketiga, kelompok *munafiqun* (orang-orang munafik) adalah tipe kelompok oportunis yang menyembunyikan kekufuran dibalik ke-Islamannya. Menurut Zaidan, mereka biasanya ditemukan dalam situasi ketika kebenaran telah menjadi opini publik dan ke-lmanan telah menjadi identitas mayoritas.

Keempat, kelompok *al-'usat* (para pendurhaka). Kelompok *al-usat* adalah kategori orang-orang yang masih bimbang dalam menerima kebenaran. Karena itu, keimanan mereka yang tipis dinilai cukup kuat untuk menahannya dari perbuatan-perbuatan maksiat, sekalipun telah menyatakan ke-Islamannya.¹⁰⁰

b. Pengelompokan Mad'u Berdasarkan Antusiasnya kepada Dakwah

Mengenai sikap mad'u terhadap seruan dakwah, al-Quran menyebutkan tiga kelompok mad'u, yaitu: Pertama, kelompok yang bersegera dalam menerima kebenaran (*al-sabiquna bi al-khairat*). Menurut pakar tafsir kenamaan Wahbah Al-Zuhayli yaitu golongan mad'u yang cenderung antusias pada kebaikan dan tanggap terhadap

⁹⁹*Ibid*, 174.

¹⁰⁰*Ibid*.

seruan-seruan dakwah baik yang sunah apalagi yang wajib. Sebaliknya mereka amat takut mengerjakan hal-hal yang diharamkan agama, disamping berusaha sebisa mungkin menghindari yang dimakruhkan atau malah hal-hal yang masih dibolehkan (mubah).

Kedua, kelompok pertengahan (*muqtashid*). Kelompok ini merupakan orang-orang yang mengerjakan kewajiban-kewajiban agama dan meninggalkan yang diharamkan. Namun pada waktu yang bersamaan, mereka kerap kali melakukan hal-hal yang dimakruhkan dan kurang tanggap terhadap kebaikan yang dianjurkan.

Ketiga, kelompok yang menzalimi diri sendiri (*zalim linafsih*). Kelompok terakhir ini adalah kelompok yang senang melampaui batasan-batasan agama, cenderung mengabaikan (*al-mufrith*) kewajiban agama dan kerap melakukan larangan-larangan agama. Menurut Al-Biqa'i, kelompok inilah yang justru paling banyak ditemukan dalam masyarakat.¹⁰¹

c. Pengelompokan Mad'u Berdasarkan Kemampuannya Menangkap Pesan Dakwah

Adapun pengelompokan mad'u berdasarkan kemampuannya dalam menangkap pesan dakwah, dalam hal ini terdapat golongan orang yang sering bersinggungan dengan kebenaran dikarenakan pengetahuannya yang mendalam, kelompok ini terdiri dari para sarjana, pemikir, dan ilmuwan.¹⁰²

Dalam kategori ini, mad'u dikelompokkan secara hierarkis dari kelompok elite hingga level bawah. Demikian itu, karena kemampuan seseorang untuk menangkap pesan dakwah terkait erat dengan kedalamannya memahami agama serta hakikatnya. Melalui cara pandang ini, filsuf Ibn Rusyd mengkategorikan manusia dalam tiga kelompok:

Pertama, *Ahl Al-Burhan*. Ibn Rusyd menyebut kelompok yang pertama ini sebagai representasi dari pemuka agama yang umum

¹⁰¹ *Ibid.*, 193.

¹⁰² *Ibid.*, 194.

dikenal dengan sebutan ulama atau kaum Burhani yaitu mereka yang dalam menangkap pesan-pesan dakwah didekati dengan mengajukan bukti-bukti demonstratif yang tidak terbantahkan.

Kedua, *Ahl Al-Jidal*. Kelompok ini adalah kelompok mad'u menengah terkait tingkat pemahaman agamanya. Dalam menerima pesan dakwah mereka belum mampu menyingkap hakikat-hakikat terdalam agama, dan baru cukup didekati dengan dialog (*jadal*) melalui adu argumentasi.

Ketiga, *Ahl Al-Khittab*. Kelompok ini adalah kelompok terbanyak dalam masyarakat. Karena tingkat pemahaman agamanya yang rendah, kelompok mad'u ini tidak tertarik kepada pendekatan-pendekatan dialektis dan belum mampu memahami hakikat terdalam agama. Untuk itu cara retorik (*kitabiy*) melalui tutur kata dan nasihat yang baik dalam menyampaikan pesan dakwah dipandang sebagai jalan yang paling bijak.¹⁰³

d. Kategori Mad'u Menurut Keyakinannya

Dalam pandangan ini terbagi menjadi dua kelompok, Muslim dan non Muslim. Pada pemaparan 3 kategori mad'u sebelumnya berfokus kepada Muslim, sehingga dalam kategori ini lebih ditekankan kepada mad'u yang non Muslim.

Dakwah juga tidak menutup mata terhadap kemungkinan kelompok manusia yang gemar mengingkari kebenaran atau malah berusaha melawan kebenaran itu, sukar diajak berdamai atau bekerja sama dan melulu mengingkari kesepakatan. Mereka senantiasa menghalangi kebebasan orang untuk berdakwah dan berusaha menghalang-halangi orang untuk menerima kebenaran. Kelompok mad'u inilah yang disebut sebagai kafir (*harbi*) yang dapat eksis dalam setiap kelompok/penganut agama. Terhadap mereka itu, da'i tidak dianjurkan untuk menunjukkan sikap bersahabat dalam menyampaikan

¹⁰³ *Ibid.*, 195.

kebenaran. Lebih dari itu, adalah sikap tegas (*al-ghilz*) dan tegas (*tasydid*), bukan lagi tabligh dan pertemanan (*al-rifq*).¹⁰⁴

D. 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.¹⁰⁵ Greenwald menegaskan bahwa perubahan sikap adalah fungsi berfikir. Respons-respons kognitif adalah pikiran yang dimiliki individu sebagai reaksi terhadap sebuah pesan persuasif.¹⁰⁶ 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.¹⁰⁷ 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

¹⁰⁴ *Ibid.*, 199.

¹⁰⁵ Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Kencana, 2009), 457.

¹⁰⁶ Charles R. Berger, Michael E. Roloff, David R. Roskos-Ewoldsen, *Handbook Ilmu Komunikasi*, terj. Derta Sri Widowatie (Bandung: Nusa Media, 2014), 292.

¹⁰⁷ *Ibid.*

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.¹⁰⁸ Keberhasilan Efek behavioral ini dapat diketahui ketika tindakan yang dilakukan mad'u sesuai dengan pesan yang disampaikan oleh seorang da'i.

E. 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 di sisi 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.¹⁰⁹

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 di mana Prilaku bersifat ambigu

¹⁰⁸Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, 458.

¹⁰⁹Ilyas Ismail, Prio Hotman, *Filsafat Dakwah: Rekayasa Membangun Agama Dan Peradaban Islam*, 167.

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" di mana 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 di mana orang yang berinteraksi mengalami ketidak nyamanan 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.

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.

F. 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

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