

**KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM  
PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA  
KECAMATAN COMAL**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
dalam Ilmu Komunikasi dan Penyiaran Islam



Oleh :

**HUNIK KHARAMAH**

**NIM : 3417025**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KH. ABDURRAHMAN  
WAHID PEKALONGAN**

**2024**

**KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM  
PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA  
KECAMATAN COMAL**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas Akhir dan Melengkapi Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu (S1)  
dalam Ilmu Komunikasi dan Penyiaran Islam



Oleh :

**HUNIK KHARAMAH**

**NIM : 3417025**

**PROGRAM STUDI KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KH. ABDURRAHMAN  
WAHID PEKALONGAN**

**2024**

**SURAT PERNYATAAN  
KEASLIAN SKRIPSI**

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : **Hunik Kharamah**

NIM : 3417025

Judul Skripsi : Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal

Menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya sendiri, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah penulis sebutkan sumbernya. Apabila skripsi ini terbukti merupakan hasil duplikasi atau plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi akademis dan dicabut gelarnya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Pekalongan, 11 Juli 2024

Yang menyatakan,



**HUNIK KHARAMAH**

NIM. 3417025

### NOTA PEMBIMBING

**Muhammad Rikzam Kamal, M.Kom**  
**Bligo RT 08 RW 03 Kecamatan Buaran, Kabupaten Pemalang**

Lamp : 4 (Empat) eksemplar  
Hal : Naskah Skripsi Sdri. Hunik Kharamah

Kepada Yth.  
Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah  
c.q Ketua Prodi Komunikasi dan Penyiaran Islam  
di-

#### **PEKALONGAN**

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah diadakan penelitian dan perbaikan seperlunya, maka bersama ini kami kirimkan naskah skripsi saudara:

Nama : HUNIK KHARAMAH  
NIM : 3417025  
Judul : **KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM  
PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA  
KECAMATAN COMAL**

Dengan ini saya mohon agar skripsi saudara/i tersebut dapat segera dimunaqasyahkan.

Demikian nota pembimbing ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya. Atas perhatiannya, saya sampaikan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Pekalongan, 11 Juli 2024

Pembimbing,



**Muhammad Rikzam Kamal, M.Kom**  
**NIP. 198812312019031011**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UIN KH. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN  
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH**

Jl. Pahlawan, Rowolaku, Kajen, Kab Pekalongan Kode Pos 51161

Website: [fuad.uingusdur.ac.id](http://fuad.uingusdur.ac.id) | Email: [fuad@uingusdur.ac.id](mailto:fuad@uingusdur.ac.id)

**PENGESAHAN**

Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Universitas Islam Negeri  
KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan mengesahkan skripsi saudara/i:

Nama : **HUNIK KHARAMAH**  
NIM : **3417025**  
Judul : **KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM  
Skripsi PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA  
KECAMATAN COMAL**

telah diujikan pada Hari Senin, 22 Juli 2024 dan dinyatakan **LULUS** serta  
diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Sosial (S.Sos)  
dalam Ilmu Komunikasi dan Penyiaran Islam.

Dewan Penguji

Penguji I

Penguji II

**Hj. Vyki Mazaya, M.S.I**  
NIP. 199001312018012002

**FIRDA AULIA IZZATI, M.Pd**  
NIP. 199201022022032002

Pekalongan, 22 Juli 2024

Disahkan Oleh

Dekan

**Prof. Dr. H. Sam'ani, M.**

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

Pedoman transliterasi yang digunakan dalam penulisan buku ini adalah putusan bersama menteri agama republik indonesia No. 158 tahun 1987 dan menteri pendidikan dan kebudayaan republik indonesia No. 0543b/U/1987. Transliterasi tersebut digunakan untuk menulis kata-kata arab yang sudah diserap ke dalam bahasa indonesia sebagaimana terlihat dalam kamus linguistik atau kamus besar bahasa indonesia (KBBI). Secara garis besar pedoman transliterasi itu adalah sebagai berikut.

### 1. Konsonan

Fonem-fonem konsonan bahasa arab yang dalam sistem tulisan arab dilambangkan dengan huruf. Dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Dibawah ini daftar huruf arab dan transliterasi dengan huruf latin.

huruf arab	Nama	huruf latin	Keterangan
ا	Alif	tidak di lambangkan	tidak di lambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	.	es (dengan titik diatas )
ج	Jim	J	Je
ح	Ha	h}	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	.	zet (dengan titik atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Syin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye

ص	Sad	s}	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	d}	de (dengan titik di bawah)
ط	Ta	t}	te (dengan titik bawah)
ظ	Za	z}	zet (dengan titik bawah)
ع	„ain	„	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	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
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	„	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## 2. Vokal

Vokal Tunggal	Vokal Rangkap	Vokal Panjang
أ = a		أ = a
إ = i	أي = ai	إي = I>
أ = u	أو = au	أو = u>

## 3. Ta' Marbutah

Ta' Marbutah hidup dilambangkan dengan

/t/ Contoh:

مرأة حويلك ditulis *mar'atun jami>lah*

Ta marbutah mati dilambangkan dengan /h/

Contoh:

فاطوت ditulis *fa>timah*

#### 4. Syaddad (*tasdid, geminasi*)

Tanda geminasi dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi *Syaddad* tersebut.

Contoh:

ربنا ditulis *rabbana*  
البرر ditulis *al-birr*

#### 5. Kata Sambung (Artikel)

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf syamsiyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh:

الشوس ditulis *asy-syamsu*  
الرجل ditulis *ar-rajulu*  
السيدة ditulis *as-sayyidahI*

Kata sandang yang diikuti oleh “huruf al-qamariyah” ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu bunyi /l/ diikuti terpisah dari kata yang diikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh:

الذور ditulis *al-qamaru*  
البيدع ditulis *al-badi>’*  
الجالل ditulis *al-jala>l*

#### 6. Huruf Hamzah

Hamzah yang berada di awal kata tidak ditransliterasikan. Akan tetapi, jika hamzah tersebut berada di tengah kata atau di akhir kata, huruf hamzah itu ditransliterasikan dengan apostrof /‘/.

Contoh:

اهرث ditulis *umirtu*  
شيء ditulis *syai ’un*



## PERSEMBAHAN

Dengan mengucapkan syukur *Alhamdulillah* *robbiil alamiin*, sungguh sebuah perjuangan yang cukup panjang telah saya lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Rasa syukur dan bahagia yang saya rasakan ini akan saya persembahkan kepada orang-orang yang saya sayangi dan berarti dalam hidup saya:

1. Kedua orang tua saya (Bapak Tayamu & Ibu Rayuni) orang yang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia, yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi. Terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan saya, terimakasih untuk semuanya berkat doa dan dukungan bapak dan ibu saya bisa berada di titik ini. Sehat selalu dan hiduplah lebih lama lagi. Bapak dan ibu harus selalu ada di setiap perjalanan dan pencapaian hidup saya.
2. Kepada suami saya, Timbul Jaya Prayitno, S.Pd.SD yang senantiasa mensupport saya dalam keadaan suka dan duka. Terimakasih atas segala doa, usaha, dan kasih yang telah diberikan. Terimakasih selalu menghidupkan suasana rumah dan menemani dalam canda tawa.
3. Kepada Keluarga besar Alm. Mbah Sail – Mbah Konah yang telah mendukung saya untuk menyelesaikan skripsi ini.
4. Kepada putra sulung saya, Emha Yusuf. Terima kasih Nak, telah menemani Umma mengerjakan skripsi ini sejak dalam kandungan sampai saat ini.
5. Diri saya sendiri, Hunik Kharamah atas segala kerja keras dan semangatnya untuk tidak menyerah dalam mengerjakan tugas akhir ini dan yang selalu mampu menguatkan serta menyakinkan tanpa jeda bahwa semuanya akan

selesai pada waktunya.

6. Terimakasih kepada Ibu Hj.Vyki Mazaya, M.S.I yang telah merestui pembahasan pada skripsi ini dan membantu semua hal yang berkaitan dengan skripsi ini.
7. Terimakasih kepada Bapak Wirayudha Pramana Bhakti, M.Pd yang telah bersedia memberikan arahan selama saya menjadi mahasiswi.
8. Terimakasih kepada Bapak Muhammad. Rikzam Kamal, M.Kom yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga, dan fikiran untuk memberikan bimbingan dan pengaran dalam penyusunan skripsi ini.
9. Terimakasih kepada para dosen dan staff pengajaran di lingkungan Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah UIN KH ABDURRAHMAN WAHID Pekalongan yang dengan susah payah membekali peneliti bahan penulisan skripsi ini. Semoga jasa baik bapak ibu mendapat ridho dan pahala yang setimpal dari Allah SWT.
10. Terimakasih kepada Bapak Munasir,S.Ag selaku kepala KUA Comal, Penyuluh Agama Islam KUA Comal, dan Bapak Ibu Muallaf yang seantiasa ikhlas memberikan informasi dan dedikasi kepada saya untuk melakukan penelitian ini.
11. Para sahabat dekat penulis Firli, Riri, Delya, Adinda, Azi.
12. Semua orang yang terlibat yang tidak bisa sebutkan satu persatu, semoga kebaikan kalian mendapatkan balasan dari Allah SWT.

## MOTTO

Sedikit tapi cukup, lebih baik daripada banyak tapi membuat lalai.

*“K. H. Ahmad Mustofa Bisri (Gus Mus)”*



## ABSTRAK

Kharamah, Hunik. 2024. Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal Skripsi Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) Universitas Islam Negeri (UIN) KH. Abdurrahman Wahid Pekalongan. M. Rizkam Kamal, M.Kom.

### **Kata Kunci : Komunikasi, Pembinaan, Muallaf**

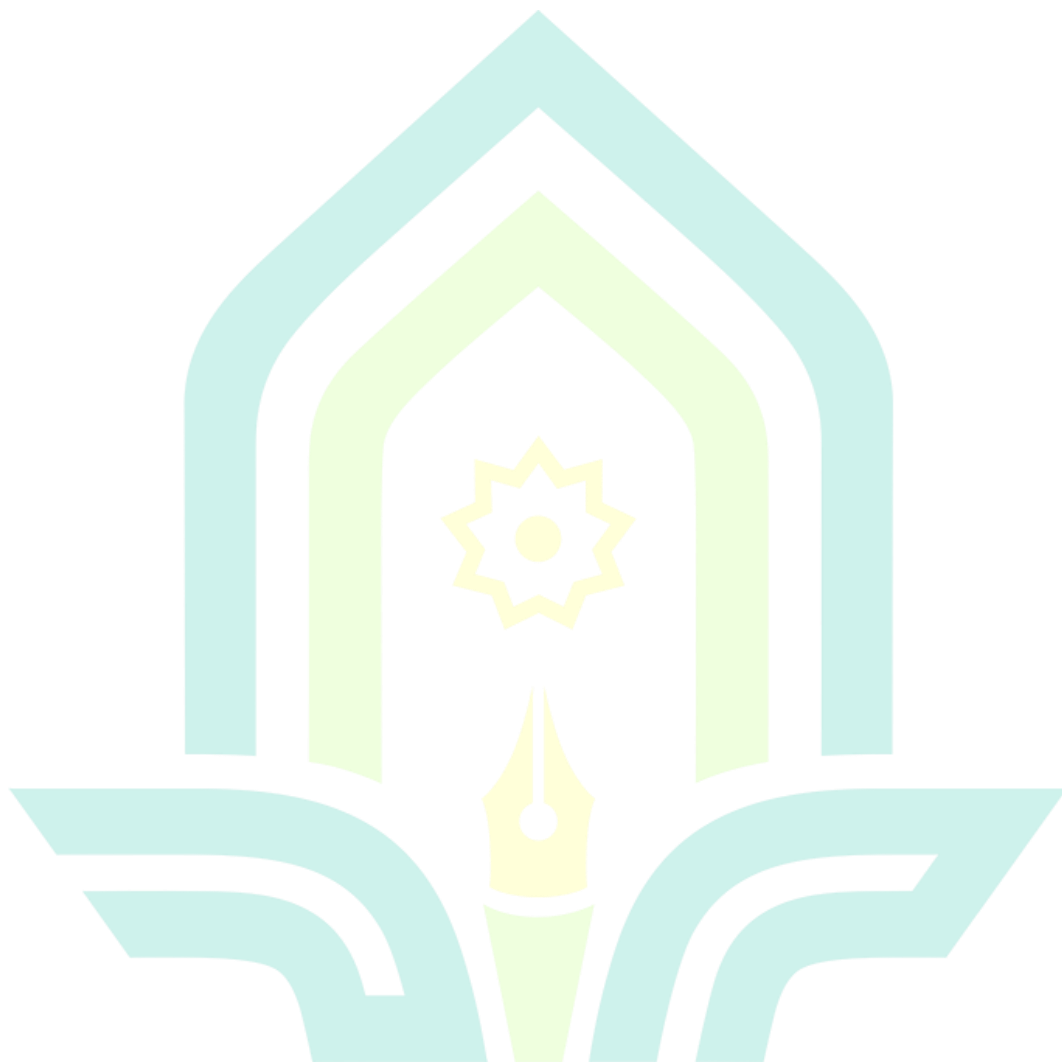
Fenomena perpindahan agama merupakan peristiwa sosial yang nyata dan menjadi trend yang terus tumbuh dimasyarakat. Hal itu dibuktikan dengan adanya pertumbuhan jumlah muallaf setiap tahunnya. Diperkirakan bahwa muallaf naik 10 sampai 15% setiap tahunnya. Populasi Muslim etnis China terus bertumbuh dan penduduknya didominasi oleh etnis Tionghoa. Data di tahun 2019 Muallaf Center Indonesia (MCI) menunjukkan bahwa ada sekitar 58.500 muallaf di Indonesia. Muallaf adalah seorang yang baru masuk Islam, maka dari itu tidak mudah bagi seorang muallaf untuk menyelami ajaran Islam secara mandiri, dengan demikian harus diadakan pembinaan agar keimanan dan pengetahuan keIslaman dalam kehidupannya terbina. Ada 24 muallaf di Kecamatan Comal pada tahun 2024. Jumlah muallaf di Comal mengalami peningkatan berkat program pembinaan yang ditawarkan KUA Kecamatan Comal. Hal ini diperkuat dengan tersedianya program pembinaan yang efektif.

Strategi pendekatan korespondensi yang digunakan juga berfluktuasi, berubah sesuai dengan materi yang akan disampaikan, melihat keberagaman karakteristik muallaf sehingga proses pembinaan bisa berjalan efektif dan diterima dengan baik, salah satu tekniknya yaitu dengan teknik komunikasi persuasif. Hal itu pula yang dilakukan dalam pembinaan program muallaf di KUA Kecamatan Comal. Para penyuluh memiliki strategi komunikasi, konsep pembinaan, metode dan teknik persuasif yang menjadi pembeda dengan proses pembinaan dengan wilayah lain dalam pembinaan muallaf.

Penelitian ini bertujuan untuk menggali pola komunikasi persuasif yang digunakan dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal serta faktor pendukung dan penghambatnya. Ini adalah penelitian lapangan dengan metode kualitatif deskriptif yang kemudian dianalisis dengan model analisis Miles dan Huberman, melalui *data collection*, *data reduction*, *display* dan verifikasi data sehingga didapatkan suatu kesimpulan yang utuh.

Penelitian ini menghasilkan temuan bahwa komunikasi persuasif Penyuluh Agama Islam dalam pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal menggunakan pola komunikasi dengan teknik : *teknik cognitive dissonance*, *teknik asosiasi*, *teknik integrasi*, *teknik payy-off*, *teknik fear arousing*, *teknik icing*, dan teknik

*red-herring*. Adapun faktor pendukung komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal adalah Kepercayaan kepada komunikator (*source credibility*), Daya tarik komunikator (*source attractiveness*) Penyuluh Agama Islam, Media, Materi, *Feed Back*/Umpan Balik, Sarana dan Prasarana. Sedang untuk faktor penghambat dalam pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal yaitu *dogmatisme*, *stereotipe*, pengaruh lingkungan, waktu dan kepentingan muallaf.



## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim*

Puji syukur atas nikmat dan rahmat Allah SWT yang tiada hentinya senantiasa memberikan taufik, hidayah-Nya kepada kita semua sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “**KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA KECAMATAN COMAL**”. Skripsi ini merupakan salah satu persyaratan yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan program sarjana strata satu pada Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah Universitas Islam Negeri K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.

Penulis merasa bersyukur bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak mendapat kesempatan bimbingan dan saran-saran dari semua pihak. Berkat semua itulah penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini. Untuk itu penulis hanya dapat menyampaikan terimakasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Zainal Mustakim, M.Ag selaku Rektor UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
2. Prof. Dr. H. Sam'ani, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah UIN K.H. Abdurrahman Wahid Pekalongan.
3. Hj.Vyki Mazaya, M.S.I selaku Ketua Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam.
4. Wirayudha Pramana Bhakti, M.Pd selaku Dosen Wali Penulis.
5. Muhammad Rikzam Kamal, M.Kom selaku Dosen Pembimbing.
6. Segenap Dosen Fakultas Ushuluddin, Adab dan Dakwah UIN KH.

Abdurrahman Wahid Pekalongan beserta Staff.

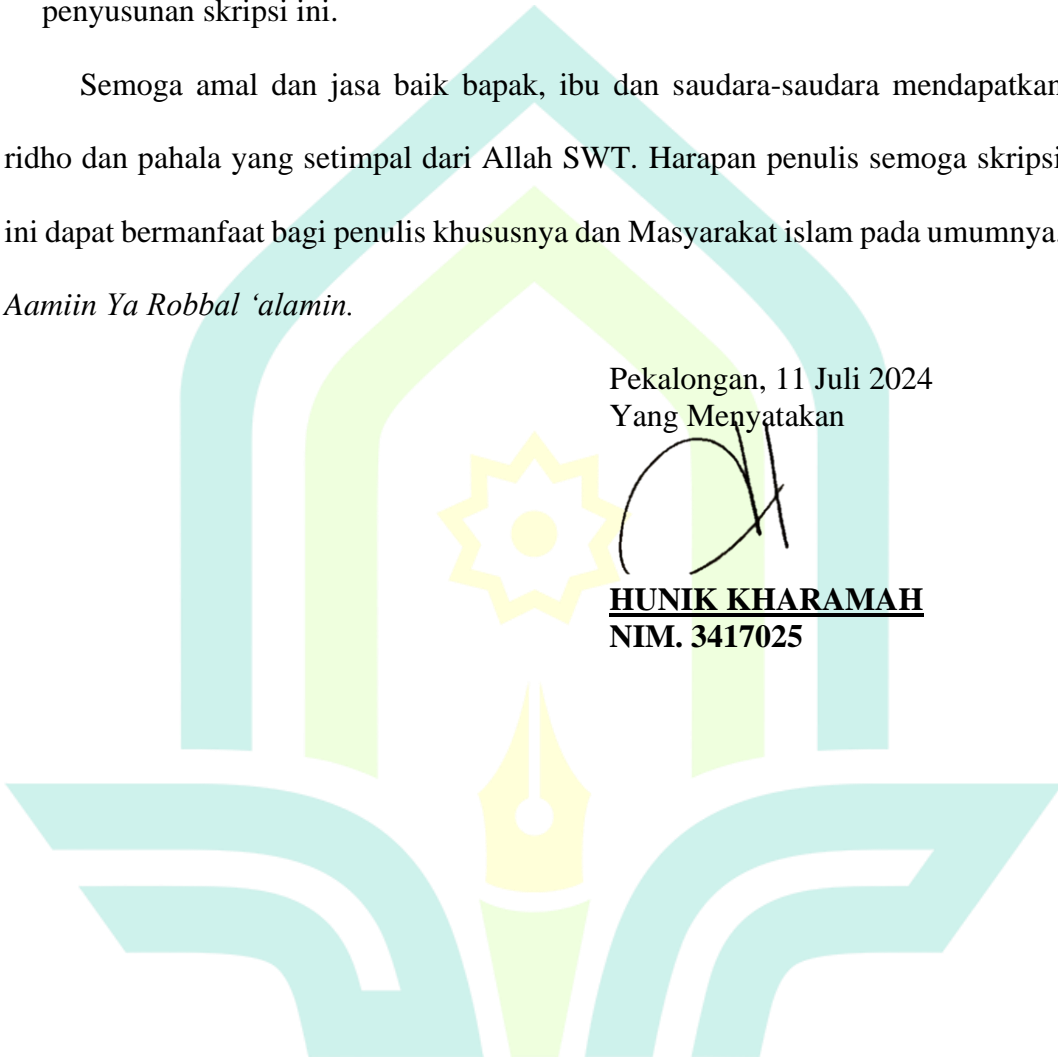
7. Orang tua, Suami, Anak, keluarga dan sahabat yang selalu mendoakan dan memotivasi.
8. Semua pihak yang membantu penulis dalam segala hal terutama dalam penyusunan skripsi ini.

Semoga amal dan jasa baik bapak, ibu dan saudara-saudara mendapatkan ridho dan pahala yang setimpal dari Allah SWT. Harapan penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan Masyarakat islam pada umumnya. *Aamiin Ya Robbal 'alamin.*

Pekalongan, 11 Juli 2024  
Yang Menyatakan



**HUNIK KHARAMAH**  
**NIM. 3417025**



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>SURAT PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>NOTA PEMBIMBING</b> .....	<b>iii</b>
<b>PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	<b>v</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>viii</b>
<b>MOTO</b> .....	<b>x</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>xi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xix</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xx</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	<b>xxi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Kajian Pustaka .....	5
1. Pengertian Komunikasi Persuasif .....	5
a. Komunikasi Menurut Para Ahli .....	5
b. Pengertian Komunikasi Persuasif .....	7
c. Teknik-Teknik Komunikasi Persuasif .....	8
d. Tujuan Komunikasi Persuasif .....	9
e. Unsur-Unsur Komunikasi Persuasif .....	10
f. Fungsi Komunikasi Persuasif .....	11
g. Model Komunikasi Persuasif .....	11
2. Urgensi Komunikasi Persuasif dalam Dakwah .....	14
3. Faktor Penghambat Komunikasi Persuasif .....	14



4. Faktor Pendukung Komunikasi Persuasif .....	15
5. Program Pembinaan .....	17
6. Pengertian Muallaf .....	18
7. Penelitian Relevan .....	20
8. Kerangka Berpikir .....	27
F. Metodologi Penelitian .....	26
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	28
2. Paradigma Penelitian .....	29
3. Subjek dan Objek Penelitian .....	30
4. Sumber Data .....	20
5. Teknik Pengumpulan Data .....	33
6. Teknik Analisis Data .....	35
G. Sistematika Penulisan .....	40
<b>BAB II KOMUNIKASI PERSUASIF, PROGRAM PEMBINAAN, DAKWAH DAN MUALLAF .....</b>	<b>41</b>
A. Komunikasi Persuasif .....	41
B. Program Pembinaan .....	67
C. Dakwah .....	69
D. Muallaf .....	89
<b>BAB III PROFIL KUA KECAMATAN COMAL DAN MUALLAF DI KECAMATAN COMAL, TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KUA COMAL, FAKTOR PENDUKUNG DAN FAKTOR PENGHAMBAT KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KUA COMAL .....</b>	<b>94</b>
A. Profil Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal .....	94
1. Profil KUA Kecamatan Comal .....	94
2. Struktur Organisasi .....	96
3. Susunan Pengurus Muallaf “Al Istiqomah” Kecamatan Comal Kabupaten Pematang Kuala Sembilan .....	97
4. Tujuan Pembinaan Penyuluh Agama Islam Kecamatan Comal .....	

Kepada Muallaf .....	97
5. Profil Muallaf di Kecamatan Comal .....	98
6. Program Kerja dan Jadwal Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal .....	99
7. Prosesi Pengislaman Muallaf di KUA Kecamatan Comal .....	101
B. Teknik Komunikasi Persuasif Dalam Program Pembinaan Muallaf Di KUA Comal.....	102
C. Faktor Pendukung Dan Faktor Penghambat Komunikasi Persuasif Dalam Program Pembinaan Muallaf Di KUA Comal.....	114
<b>BAB IV ANALISIS TEKNIK KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KUA COMAL, FAKTOR PENGHAMBAT DAN FAKTOR PENDUKUNG KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KUA COMAL .....</b>	<b>122</b>
A. Analisis Teknik Komunikasi Persuasif Pembinaan Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.....	122
B. Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat Teknik Komunikasi Persuasif Pembinaan Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal .....	125
1. Faktor Pendukung Pembinaan .....	125
2. Faktor Penghambat Pembinaan .....	128
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>130</b>
A. Kesimpulan.....	130
B. Saran .....	134
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	

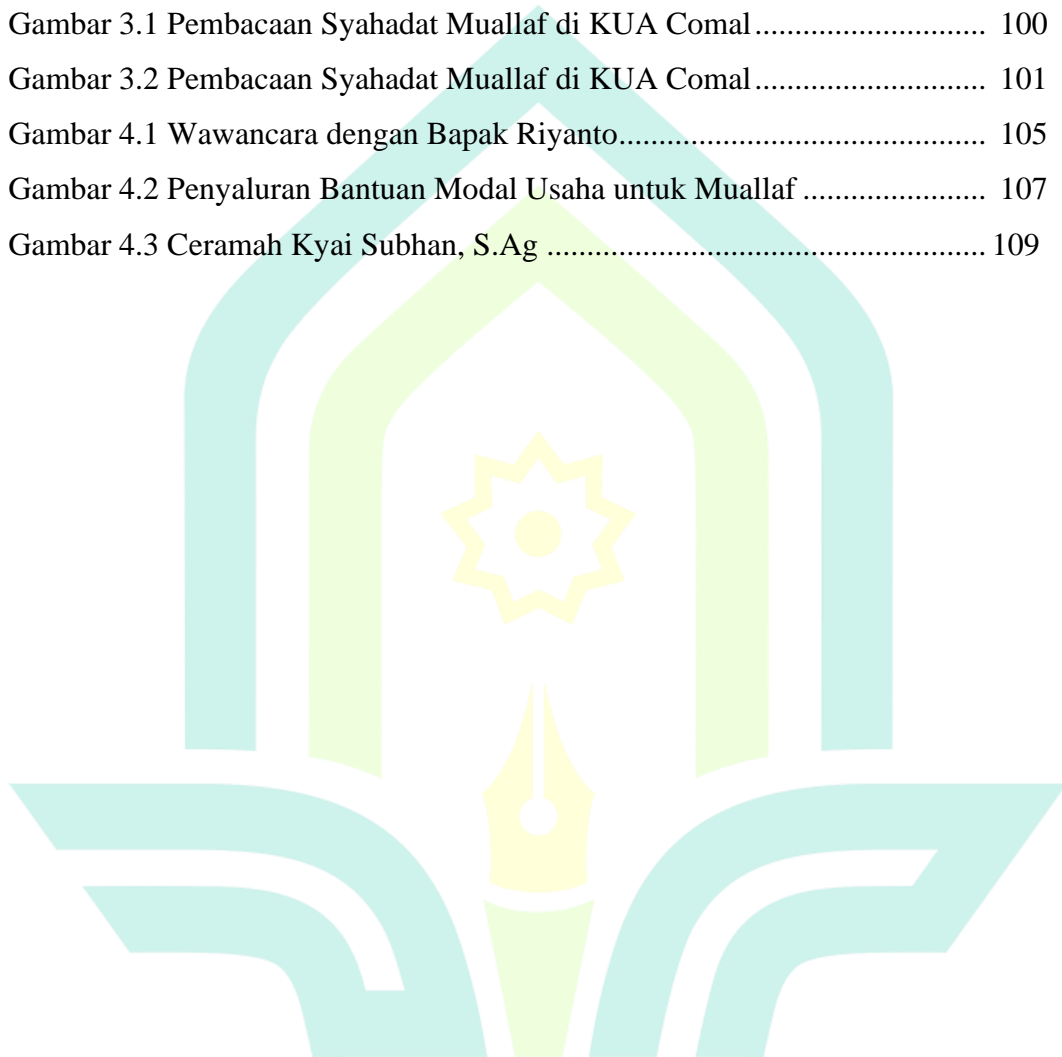
## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Contoh Realita Komunikasi Persuasif .....	47
Tabel 3.1 Profil Muallaf di Kecamatan Comal .....	97
Tabel 3.2 Jadwal Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal .....	99



## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Model Komunikasi Persuasif SCMR Shanon dan Weaver .....	13
Gambar 1.2 Alur Kerangka Berpikir .....	27
Gambar 1.3 Skema Uji Keabsahan Data.....	36
Gambar 1.4 Model Analisis Data Interaktif Miles dan Huberman .....	38
Gambar 3.1 Pembacaan Syahadat Muallaf di KUA Comal.....	100
Gambar 3.2 Pembacaan Syahadat Muallaf di KUA Comal.....	101
Gambar 4.1 Wawancara dengan Bapak Riyanto.....	105
Gambar 4.2 Penyaluran Bantuan Modal Usaha untuk Muallaf .....	107
Gambar 4.3 Ceramah Kyai Subhan, S.Ag .....	109



## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I Daftar Riwayat Hidup

Lampiran II Transkrip Wawancara

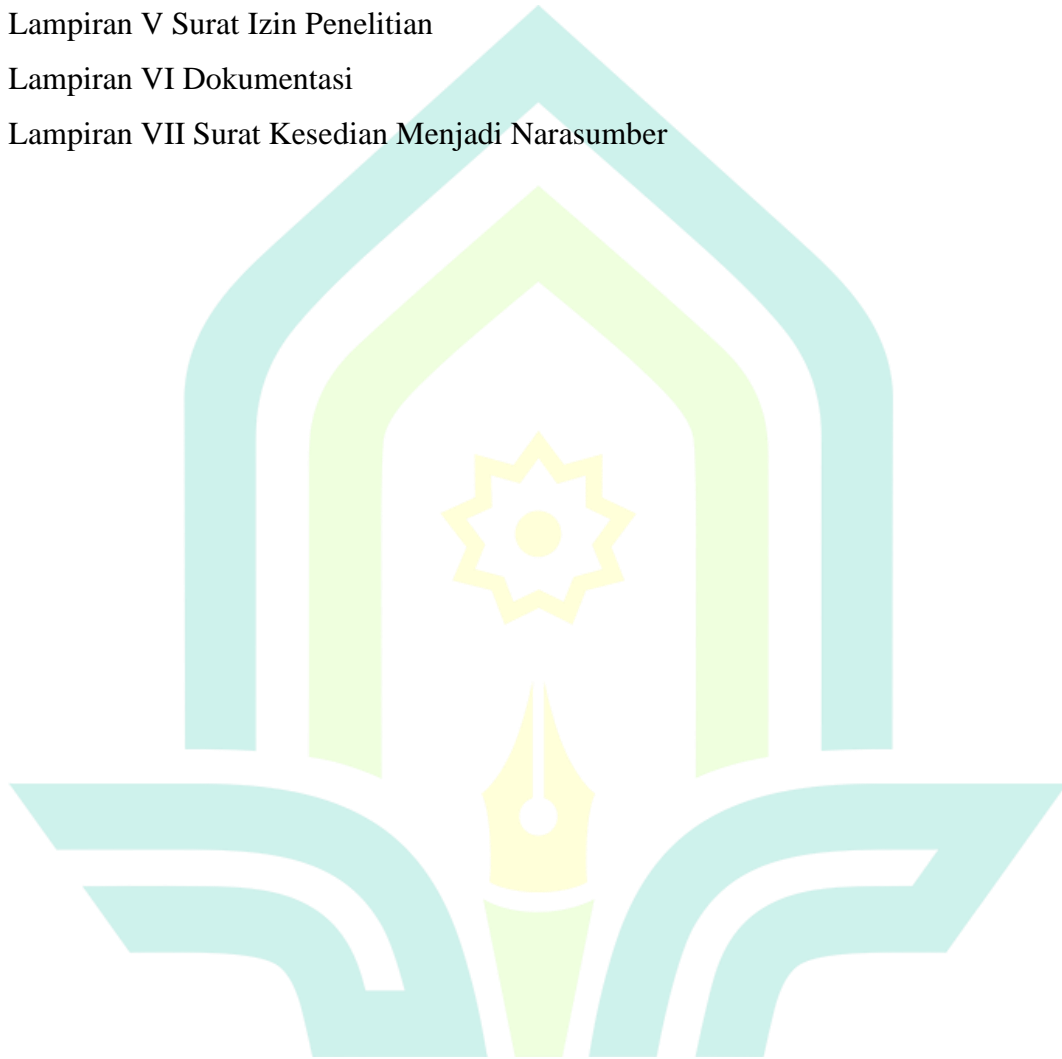
Lampiran III Pedoman Wawancara

Lampiran IV Pedoman Dokumentasi

Lampiran V Surat Izin Penelitian

Lampiran VI Dokumentasi

Lampiran VII Surat Kesedian Menjadi Narasumber



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia pindah agama merupakan peristiwa sosial yang nyata dan menjadi trend yang terus tumbuh dimasyarakat. Hal itu dibuktikan dengan adanya pertumbuhan jumlah muallaf setiap tahunnya. Diperkirakan bahwa muallaf naik 10 sampai 15% setiap tahunnya. Populasi Muslim etnis China terus bertumbuh dan penduduknya didominasi oleh etnis Tionghoa. Sejak tahun 2003, Data dari Pusat Muallaf Center Indonesia (MCI) menunjukkan bahwa sekitar 58.500 orang mengucapkan syahadat menjadi Muslim antara tahun 2003 dan 2019.<sup>1</sup>

Sedangkan di wilayah Kecamatan Comal di tahun 2024 jumlah muallaf ada 24 orang.<sup>2</sup> Dengan adanya program pembinaan di wilayah Kecamatan Comal memberi dampak terhadap pertumbuhan muallaf di Comal. Hal itu didukung dengan adanya program pembinaan yang menarik tidak monoton, kualitas Sumber Daya Manusia Penyuluh Agama Islam yang mumpuni dan tingginya semangat belajar muallaf.

Kegiatan pembinaan sendiri tidak terlepas dari proses dakwah komunikasi persuasif yang berlangsung, dimana hal itu menjadi penunjang keberhasilan program pembinaan muallaf di Kecamatan Comal. Fenomena sosial perpindahan agama ini tidak hanya berlangsung di ibukota ataupun kota besar, daerah Kecamatan Comal pun turut mengalami fenomena sosial ini.

---

<sup>1</sup> <http://muallaf.com/data-muallaf/> (diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023, Pukul 10.31 WIB)

<sup>2</sup> Hasil Observasi Data Muallaf KUA Kecamatan Comal Tahun 2022.

Pertumbuhan Dakwah Islamiyah erat kaitannya dengan kelangsungan persebaran muallaf. Proses pengislaman terjadi sejak dakwah nusantara disiarkan dengan penuh kelembutan dan kedamaian oleh para Wali. Penganut Non Muslim terdorong dan tertarik pada Islam melihat pertumbuhan dakwah Islam yang terus meningkat. Muallaf adalah seseorang yang memeluk Islam setelah berpindah dari agama tertentu.

Konversi agama juga menghadirkan kesulitan yang signifikan dalam membangun keyakinan baru masing-masing muallaf. Muallaf merupakan segmen masyarakat yang membutuhkan arahan dan pembinaan. Sebagai orang yang menganut suatu kepercayaan baru, muallaf harus memahami dasar pokok ajarannya sebagai pegangan hidup, sehingga tujuan pembinaan muallaf bisa tercapai.

Seseorang memeluk dan memilih berpindah pada hakekatnya, hanya Allah SWT yang mampu membuka hati dalam Islam dan memberinya hidayah dalam menentukan pilihan untuk berpindah agama. Allah SWT memberikan tuntunan tauhid dalam berbagai cara dan kejadian untuk mengetuk hati seseorang. Ada yang beralih agama karena faktor menikah, hidayah, keluarga, lingkungan tempat tinggal/domisili, ekonomi dan lain sebagainya.

Latar belakang seseorang untuk beralih agama melalui beragam cara, akan tetapi pada prinsipnya adalah Allah yang memberinya hidayah sesuai dengan kondisi dan sifat masing-masing. Dari penjelasan tersebut sangatlah penting dan diperlukan bagi seseorang yang baru mengenal agama untuk mempelajari, mengetahui dan memahami ajaran dalam

agama barunya. Oleh sebab itu seorang muallaf sangat diperlukan mengikuti program binaan demi memberi kemandirian dalam meyakini Agama Islam.

Tindakan muallaf selalu dibarengi dengan tantangan untuk memahami Islam setelah masuk Islam. Di antaranya muallaf di Kecamatan Comal. Permasalahan tersebut antara lain munculnya persepsi negatif muallaf yang identik dengan poligami, terorisme/praktik tindakan teror, perpecahan dan konflik di lingkungan umat Islam, multikulturalisme dan masih banyak lagi. Seorang Muslim memiliki tanggung jawab untuk mengklarifikasi pemahaman ini. agar muallaf bisa memahami Islam dengan baik dan benar. Hal ini dilakukan oleh Penyuluh Agama Islam (PAI) di Kantor Urusan Agama (KUA) Kecamatan Comal dalam program pembinaan muallaf dengan menggunakan komunikasi persuasif.

Dakwah pada dasarnya membekali mitra dakwah dengan konsep ajaran Islam dan mengajak mereka untuk berpartisipasi tanpa keterpaksaan dan tentu dengan kesadaran sehingga seruan atau ajakan yang kembangkan bersifat persuasif. Sebab dalam dakwah Islam tidak mengajarkan keterpaksaan, tapi menyeru dengan hikmah. Sebagaimana disebut dalam Surah An-Nahl Ayat 125.

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بَالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ

Artinya : “Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dia-lah yang lebih mengetahui siapa yang sesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui siapa yang mendapat petunjuk.”



Ketika pesan komunikator dipahami oleh penerima dan penerima menerima umpan balik dengan cara yang diharapkan oleh komunikator, komunikasi tersebut dikatakan berhasil. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian setelah mempertimbangkan permasalahan pembinaan program muallaf di KUA Kecamatan Comal yang memiliki strategi komunikasi, konsep pembinaan, metode dan teknik persuasif yang menjadi pembeda dengan proses binaan dengan wilayah lain dalam pembinaan muallaf.

Melihat isu fenomena sosial ini membuat peneliti tertarik untuk meneliti bagaimana komunikasi persuasif yang digunakan dalam proses pembinaan tersebut. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan solusi terhadap masalah yang menjadi tantangan muallaf setelah pindah agama Islam dan juga kendala yang dihadapi Penyuluh Agama Islam Kecamatan Comal dalam program pembinaan. Oleh karena itu, penulis mengambil judul **“KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PROGRAM PEMBINAAN MUALLAF DI KANTOR URUSAN AGAMA KECAMATAN COMAL”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan fokus penelitian yang telah diuraikan dalam latar belakang, maka yang menjadi pembahasan pokok penelitian ini adalah :

1. Bagaimana teknik komunikasi persuasif yang digunakan dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal?
2. Bagaimana faktor pendukung dan penghambat komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif yang digunakan dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal.
2. Untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat komunikasi persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.

### **D. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Secara Teoritis**

Hasil dalam penelitian ini diharapkan mampu berkontribusi dalam mengembangkan keilmuan di bidang Ilmu Dakwah dan Ilmu Komunikasi khususnya Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam.

#### **2. Manfaat Secara Praktis**

Secara praktis hasil dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan dan kajian pembandingan untuk penelitian selanjutnya yang memiliki objek atau permasalahan yang sama serta dapat menambah wawasan dan informasi bagi pembaca, tokoh masyarakat, praktisi dakwah juga para pemikir komunikasi.

### **E. Kajian Pustaka**

#### **1. Pengertian Komunikasi Persuasif**

##### **a. Komunikasi Menurut Para Ahli**

Proses penyampaian informasi, gagasan, dan pesan dari satu orang ke orang lain atau kelompok melalui sarana *verbal* dan *nonverbal* disebut dengan komunikasi. Perlu kita ketahui makna komunikasi secara etimologis dan terminologis untuk memahaminya.

Secara etimologi istilah komunikasi (bahasa inggris *communication*) berasal dari Bahasa Latin *communis* yang berarti sama, *communico*, *communication*, atau *communicare* yang berarti membuat sama.<sup>3</sup>

Menurut perspektif dan pendapat pakar komunikasi, pengertian komunikasi dari segi terminologi antara lain: <sup>4</sup>

- 1) **Bernard Berelson dan Gary A. Steiner** : Penggunaan simbol, kata, gambar, dan sebagainya untuk menyampaikan isu sosial, pandangan, perasaan, keahlian dibidang tertentu, dan lain sebagainya dikenal dengan komunikasi. Secara umum, komunikasi adalah tindakan atau proses pengiriman informasi.
- 2) **Theodore M.Newcomb** : Komunikasi disebut satu-satunya tindakan yang didefinisikan sebagai hasil informasi yang mengandung rangsangan khusus dari sumber informasi ke penerima pesan.
- 3) **Carl I. Hovland** : Komunikasi adalah Tindakan menyampaikan rangsangan, biasanya menggunakan bahasa/verba untuk mempengaruhi tingkah laku orang lain.
- 4) **Gerald R.Miller** : Mengungkapkan bahwa komunikasi terjadi ketika suatu sumber memberikan kesan pada penerima dengan tujuan untuk memengaruhi cara penerima dan mengubah perilakunya.

---

<sup>3</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi suatu pengantar*. (Bandung : PT Remaja Rosydakarya, 2015) hlm, 46.

<sup>4</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi suatu pengantar*. (Bandung : PT Remaja Rosydakarya, 2015) hlm, 68-69.

- 5) **Everett M Rogers** : Komunikasi dikenal dengan tindakan menyampaikan ide kepada satu orang atau lebih dengan maksud mengubah sikap dan perilaku komunikan.
- 6) **Harold Lasswell** : Mengirim pesan kepada orang lain melalui berbagai media yang memiliki konsekuensi tertentu adalah proses komunikasi. Untuk menggambarkan komunikasi adalah dengan menjawab pertanyaan berikut : *Who Says What In Which Channel To Whom With What Effect?* (Siapa berbicara apa kepada siapa di saluran yang mana dan apa dampaknya?)

Mengingat hal tersebut, dapat dipahami bahwasanya penyampaian informasi tidak hanya diharapkan untuk menginformasikan, tetapi juga memiliki motivasi untuk membujuk, khususnya untuk membentuk tanggapan, mentalitas dan tindakan yang diambil oleh penerima pesan sesuai dengan tujuan yang diinginkan oleh pengirim pesan.

#### **b. Pengertian Komunikasi Persuasif**

**Secara etimologis** istilah persuasi (*persuasion*) berasal dari bahasa Latin *peruasio*, yang kata verbanya adalah pembujuk, dan artinya meyakinkan, menyambut atau mengajak.

#### **Secara terminologis :**

- 1) Larson (1973) menyatakan *persuasion defined as the cocreation of a state of identification or alignment between as source and a receiver that results from the use of symbols* (persuasi sebagai

produksi bersama dari pernyataan bukti yang membedakan atau partisipasi antara sumber pesan dan penerima pesan yang muncul karena penggunaan gambar/*symbol*).<sup>5</sup>

- 2) Komunikasi persuasif menurut Maulana dan Gumelar (2013) adalah kemampuan relasional yang dapat meyakinkan atau mengkoordinasikan orang lain.<sup>6</sup>
- 3) Dari penjabaran para ahli tersebut bahwa komunikasi persuasif adalah metode untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain agar perbuatan, kepercayaan, dan pendapatnya mengikuti kita, sehingga hal ini mutlak harus ada kata ajakan atau bujukan ketika akan melakukan komunikasi persuasif.

Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mengubah persepsi, penilaian serta perilaku individu melalui cara-cara yang dapat disesuaikan, bersahaja, dengan hasil munculnya perhatian, kesiapan, dan sensasi kegembiraan serta kesadaran untuk bertindak seperti yang ditunjukkan oleh apa yang diindikasikan oleh pembujuk/komunikator.

### **c. Teknik-Teknik Komunikasi Persuasif**

Untuk mencapai keberhasilan dalam melaksanakan komunikasi persuasif, maka harus ada teknik yang harus digunakan. Ada Tujuh Teknik komunikasi persuasif menurut Effendy, diantaranya<sup>7</sup> :

<sup>5</sup> <https://pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/SKOM432603-M1.pdf> (diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023, Pukul 11.53 WIB)

<sup>6</sup> Herdiyan Maulana, Gugum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi* (Jakarta : IN MEDIA, 2020) hlm.8

<sup>7</sup> Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Surabaya : Scopindo Media Pustaka, 2020) hlm.40.

- 1) *Cognitive Dissonance* : ketidaknyamanan yang dirasakan seseorang ketika perilakunya tidak selaras dengan nilai atau keyakinannya
- 2) *Asosiasi* : teknik penyajian dengan mengikuti peristiwa yang sedang menjadi banyak perbincangan di khalayak luas.
- 3) *Integrasi* (kemampuan komunikator menyamakan diri)
- 4) *Payy Off* (mempengaruhi dengan hal yang diiming-imingkan)
- 5) *Fear Arrousing* (stratergi membangkitkan rasa)
- 6) *Icing* (penyusunan pesan)
- 7) *Red Herring* ((nasihat untuk mendorong audiens)

#### d. Tujuan Komunikasi Persuasif

Menurut Myers tujuan komunikasi persuasif adalah mempengaruhi manusia lain dengan mengubah tanggapan dan Menurut Soemirat (2017), tujuan komunikasi persuasif adalah mempengaruhi pendapat, keputusan, dan tindakan sejumlah besar individu.<sup>8</sup> Mengubah keyakinan, terutama yang berkaitan dengan karakteristik keyakinan (*belief*), gagasan, dan konsep, yang merupakan aspek kognitif, pemikiran dan gagasan.

Dalam siklus ini, perubahan terjadi pada *audiens* yang terkait dengan sudut pandang mereka. Dia menyadari bahwa sudut pandangnya salah, dan seharusnya disesuaikan. Maka dalam situasi

---

<sup>8</sup> Soleh Soemirat, Asep Suryana, *Komunikasi Persuasif*, (Banten : CV. Gerina Prima, 2013), hlm, 1.35.

ini, pengetahuannya menjadi meluas. Tujuan Komunikasi Persuasif ada tiga, yaitu:

- 1) Membangun keyakinan orang lain.
- 2) Memperkuat kegiatan komunikasi dengan menyampaikan garis besar dan menampilkan data yang dapat menginspirasi komunikan.
- 3) Mendesak dan mengubah cara komunikasi berperilaku<sup>9</sup>

Maka dari itu, kunci utama dari komunikasi yang kuat adalah mempengaruhi sikap dan perilaku komunikan sesuai dengan tujuan dan harapan komunikator.

**e. Unsur- Unsur Komunikasi Persuasif**

Unsur-unsur Komunikasi Persuasif menurut Lina Masruroh (2020), yaitu<sup>10</sup> :

- 1) *Persuader* dalam komunikasi persuasif adalah komunikator atau orang yang memiliki tujuan atau motivasi untuk melakukan komunikasi persuasif.
- 2) *Persuadee*/ komunikan atau orang yang menjadi objek persuasi.
- 3) Pesan persuasif yang artinya pesan mengandung kata atau kalimat ajakan yang bisa juga berupa bujukan untuk *Persuadee*. Pesan bertujuan untuk mencapai suatu keberhasilan dalam proses jalannya komunikasi persuasif.

<sup>9</sup> <https://www.kompas.com/skola/read/2022/02/15/090000569/komunikasi-persuasif--pengertian-serta-tujuannya?page=all> (diakses pada Senin, 23 Januari 2023, Pukul 10.05 WIB)

<sup>10</sup> Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Surabaya : Scopindo Media Pustaka, 2020) hlm. 38.

- 4) Tujuan komunikasi yaitu didalam proses komunikasi persuasif dapat mempengaruhi pengetahuan, perubahan sikap, opini, keterampilan dan perilaku seseorang.<sup>11</sup>

#### f. Fungsi Komunikasi Persuasif

Simons menyatakan bahwa keuntungan fungsi komunikasi terbagi menjadi tiga, antara lain:<sup>12</sup>

- 1) *Control function* atau Fungsi pengawasan, komunikasi persuasif berfungsi untuk mengembangkan pesan dan menyusun pandangan mental diri (citra diri) untuk mempengaruhi orang lain.
- 2) *Consumer protection* atau fungsi perlindungan konsumen; perlindungan terhadap pelaku komunikasi merupakan salah satu dari fungsi komunikasi. Kajian komunikasi persuasif mengajarkan kita untuk lebih berhati-hati dalam memisahkan pesan-pesan yang beredar.
- 3) *Knowledge function* atau fungsi pengetahuan. Komunikasi persuasif berfungsi sebagai ilmu. Fungsi mempelajari komunikasi persuasif kita akan memperoleh pengetahuan untuk memengaruhi mata publik dan unsur-unsur penelitian yang kuat.

#### g. Model Komunikasi Persuasif

<sup>11</sup> Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Surabaya : Scopindo Media Pustaka, 2020) hlm. 40.

<sup>12</sup> Alfiyansyah Husin, "*KOMUNIKASI PERSUASIF (Dakwah Quraish Shihab Dalam Channel Youtube Najwa Shihab)*", Universitas Islam Negeri Sunan Ampel –Surabaya, No.1, Maret, V), hlm.48.



Ada empat tahap model sederhana komunikasi persuasif, yaitu:<sup>13</sup>

1) Tahap pemahaman pesan

Pesan yang diterima *Persuadee* diproses melalui beberapa proses mulai dari citra (imgaes) yang muncul dari pengalaman masa lalu dan secara bersamaan ada dalam kerangka acuan (gambaran diri sendiri, orang lain, dunia lain).

2) Tahap *encoding*

Merupakan proses pemahaman gambaran dari fikiran ke stimulus verbal atau nonverbal sehingga memungkinkan untuk dirasakan dan dimengerti orang lain

3) Tahap *decoding*

Proses untuk merancang feedback (penyandian pesan) dari *Persuadee* terhadap persuader

4) Tahap *evaluasi*

adalah proses yang rawan mengalami kegagalan karena perbedaan yang sangat jauh antara persuader dan *Persuadee*.

Model komunikasi penelitian ini adalah *Source, Message, Channel And Receiver (SCMR)* yang merupakan model dari Shannon and Weaver (1949). Model ini berpendapat bahwa komunikasi adalah penyampaian informasi dalam bentuk pesan kepada penerima

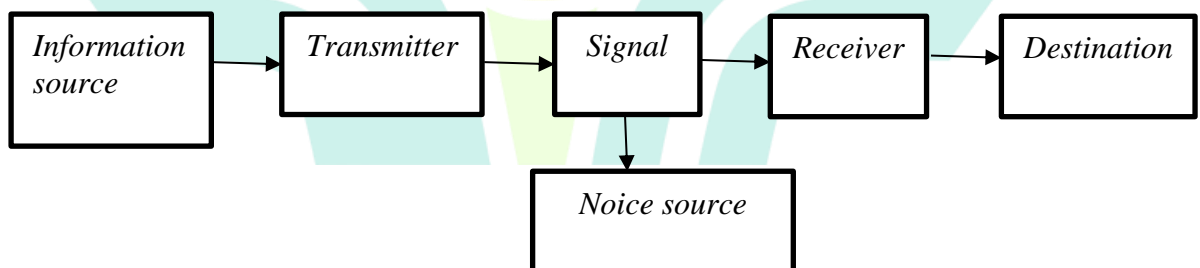
---

<sup>13</sup>Ezi Hendri, M.Si, *Komunikasi Persuasif Pendekatan Dan Strategi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2019), Hlm.123.

(*receiver*) dalam rangka mencapai tujuan komunikasi tertentu, yang dapat mengakibatkan *noise* atau gangguan.

Dalam model SCMR ada empat elemen, yakni sumber, pesan, saluran dan penerima. sumber dalam istilah Shannon dan Weaver disebut *information source* yaitu pihak yang melakukan *encoder* pesan. Pesan adalah kode yang berisi tujuan komunikasi, disampaikan sumber kepada penerima melalui serangkaian proses yang disebut *transmitter*.

Pesan ditransmisikan melalui udara yang berfungsi sebagai saluran ke penerima (*destination*). Selanjutnya penerima akan mengode ulang pesan (*decoding*) dan menyaring informasi melalui tahap interpretasi.<sup>14</sup> Merujuk pada model SCMR Shannon dan Weaver, konstruksi dasar berpikir dalam komunikasi persuasif dapat berarti bahwa sumber mengacu pada pihak yang menciptakan pesan, baik personal maupun kelompok.



<sup>14</sup> Ezi Hendri, M.Si, *Komunikasi Persuasife Pendekatan Dan Strategi*, (Bandung : PT. Remaja Rosdakarya, 2019), hlm.129.

Gambar 1.1  
Model Komunikasi Persuasif SCMR Shannon dan Weaver

Pengaplikasian model SCMR dalam peristiwa komunikasi persuasif memperlihatkan dua sudut pandang, yaitu persuasif secara internal dan eksternal. Proses persuasif secara internal melibatkan empat unsur utama, yaitu sumber, penerima, pesan dan saluran. Sementara proses persuasif secara eksternal dapat melihat dari peristiwa khusus yang terjadi dilingkungan.

## 2. Urgensi Komunikasi Persuasif dalam Dakwah

Pada hakikatnya Dakwah adalah kegiatan interaksi dan komunikasi dengan orang lain. Da'i dan mad'u saling mempengaruhi selama proses interaksi. Baik pendekatan personal, disebut juga dengan dakwah tatap muka, maupun pendekatan umum, juga dikenal dengan dakwah secara umum. Keduanya merupakan proses yang mempengaruhi, mengubah serta membenahi ahlak, tingkah laku, kebiasaan antara da'i dan mad'u atau yang lainnya.

## 3. Faktor Penghambat Komunikasi Persuasif

Pada pelaksanaan kegiatan komunikasi persuasif tentunya memiliki hambatan dan tantangan yang dihadapi. Hambatan dalam komunikasi persuasif dapat juga menjadi hambatan komunikasi secara umum. Hambatan komunikasi persuasif antara lain<sup>15</sup> :

---

<sup>15</sup> Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Surabaya : Scopindo Media Pustaka, 2020) hlm.47.

- a. Adanya persessi / prasangka dari *Persuadee* terhadap *persuader*. Hal ini memungkinkan proses komunikasi persuasif tetap berjalan akan tetapi belum bisa mencapai keberhasilan. Maka dari itu seorang komunikator harus bisa mengidentifikasi persepsi/prasangka negative agar bisa mencapai keberhasilan komunikasi persuasif.
- b. Perbedaan kepentingan antara *persuader* dengan *persuadee*. Dalam komunikasi persuasif idealnya tidak ada kepentingan yang berbeda antara pelaku komunikasi, keduanya melakukan komunikasi untuk mencapai tujuan dan kepentingan Bersama. Dengan ini proses penyelesaian perbedaan kepentingan ini dengan dilakukannya negosiasi.

#### **4. Faktor Pendukung Komunikasi Persuasif**

Adapun faktor yang mendukung komunikasi persuasif sehingga berjalan efektif dan efisien, antara lain ialah :

- a. Mendengarkan

Komunikasi harus dilakukan dengan memfokuskan semua indra pada orang yang diajak berkomunikasi.

- b. Pernyataan

Komunikasi pada dasarnya adalah proses mengungkapkan ide (isi pikiran seorang individu) yang memperoleh umpan balik dan memerlukan penafsiran pernyataan mengenai ide-ide orang lain.

- c. Transparansi

Menurut perkembangan zaman, orang yang selalu berkembang adalah orang yang terbuka untuk mendengar apa yang dikatakan orang lain, menganggap serius pemikirannya, dan mengubah diri jika perubahan dipandang sebagai kemajuan menuju suatu tujuan.

**d. Kepekaan**

Adalah kemampuan kapasitas untuk membaca dengan teliti tubuh dan korespondensi yang tidak diungkapkan dengan kata-kata.

**e. Umpan balik**

Jika pesan yang dikomunikasikan mendapat tanggapan/reaksi, maka komunikasi baru bisa disebut sebagai timbal balik atau tanggapan kembali dari yang dikirim.<sup>16</sup>

Untuk mencapai keberhasilan dalam pelaksanaan komunikasi persuasif, perencanaan dan strategi yang matang sangat diperlukan. hal-hal yang perlu disiapkan menurut Lina Masruroh (2020) ketika membuat perencanaan (*planning*) pendukung komunikasi persuasif adalah<sup>17</sup> :

- a. *Persuader*, yang perlu disiapkan dan dimiliki seorang *persuader* adalah kemampuan relasional yang hebat, serta kemampuan untuk membuat suasana yang menarik atau pantas bagi orang yang dibujuk.
- b. *Persuadee* harus memiliki tiga komponen, antara lain : (1) Komponen kognitif yang meliputi keyakinan, kepercayaan dan semacamnya (2) Komponen afektif yaitu berkaitan dengan *feeling* atau perasaan, (3)

<sup>16</sup> Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi suatu pengantar*. (Bandung : PT Remaja Rosydakarya, 2015) hlm. 41

<sup>17</sup> Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Surabaya : Scopindo Media Pustaka, 2020) hlm.48-49.

komponen konatif atau predisposisi yang meliputi tendensi perilaku, ataupun kecenderungan dalam membuat keputusan.

Faktor-faktor pembentuk predisposisi tersebut adalah : pengalaman individu, pengaruh orang lain yang dipandang penting, pengaruh budaya, komunikasi yang luas, pendirian yang instruktif dan ketat, dan pengaruh unsur-unsur yang dekat dengan lingkungan sekitar.

- c. Pesan persuasif adalah inti dari perencanaan pendukung terlaksananya komunikasi persuasif. Perencanaan pesan persuasif ini mencakup perencanaan terkait pokok pikiran utama yang mengandung ajakan.

## **5. Program Pembinaan**

Kamus Besar Bahasa Indonesia mengartikan pembinaan sebagai usaha, kegiatan, dan latihan yang dilaksanakan secara efektif guna mencapai hasil yang diinginkan.<sup>18</sup> Pembinaan adalah suatu usaha pendidikan baik formal maupun nonformal yang dilakukan dengan sengaja, teratur, terkoordinasi, dan penuh perhatian untuk menghadirkan, mengembangkan, membina dasar budi pekerti yang wajar, sesuai dengan kemampuan, bakat dan keinginan sendiri, kualitas potensi dan kemandirian manusia.

Cara yang paling umum untuk mengajarkan Islam kepada muallaf tentu tidak berbeda jauh dengan mengajarkan Islam kepada umat Islam yang telah beralih sepenuhnya ke Islam sejak lahir. Disampaikan dengan penuh kelembutan untuk menunjukkan keagungan Islam. Strategi

---

<sup>18</sup> <https://www.kbbi.web.id/pembinaan>

pendekatan korespondensi yang digunakan juga berfluktuasi, berubah sesuai dengan materi yang akan disampaikan, melihat keberagaman karakteristik muallaf sehingga proses pembinaan bisa berjalan efektif dan diterima dengan baik, salah satu teknikya yaitu dengan teknik komunikasi persuasif.

Pembinaan bagi orang yang masuk Islam dapat diartikan sebagai suatu usaha yang terorganisasi untuk memperkuat, memperluas, dan mengembangkan kemampuan/keterampilan, komitmen, tanggung jawab, dan rasa percaya diri seseorang terhadap orang yang baru masuk Islam atau ingin memeluk Islam agar menjadi pengikut setianya. dari agama baik dalam bidang jasmani maupun rohani. Untuk membantu manusia menjalani kehidupan yang bahagia baik di dunia maupun di akhirat, pembinaan keagamaan dilakukan dalam berbagai bentuk, termasuk memperkuat aqidah, atau keimanan, akhlak, dan ilmu fikih selain memberikan bimbingan dan konseling mengenai perkembangan mental dan sosial serta cara-cara Islam. kehidupan. Rekayasa lingkungan, rekayasa lingkungan, nasehat dan penyuluhan, serta pendidikan semuanya dapat digunakan untuk memberikan arahan bagi muallaf.<sup>19</sup>

## 6. Pengertian Muallaf

Kata muallaf merupakan kata serapan dari bahasa Arab “*allafay-lafu-alfan*” yang artinya menjinakan, menjadi jinak, dan mengasihi.<sup>20</sup> Muallaf adalah seseorang yang telah pindah sepenuhnya dari agama lain dan telah

<sup>19</sup>

<https://kampunqkb.bkkbn.go.id/kampung/17288/intervensi/650072/pembinaan-muallaf#:~:text=pembinaan%20muallaf%20dapat%20diartikan%20sebagai,agama%20Islam%20sehingga%20menjadi%20pemeluk> (diakses pada Kamis, 25 Juli 2024 pukul 20.40)

<sup>20</sup> Syarifah, H. *Pendidikan Agama Islam Bagi Muallaf Di Pesantren Pembinaan Muallaf Yayasan An-Naba Center Indonesia [Master's Thesis]*. Jakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Syarif Hidayatullah, (2007), hlm.30.

melepaskan keyakinan masa lalunya untuk pindah ke keyakinan Islam. Oleh karena itu istilah “muallaf” dipahami sebagai orang yang diterima atau dicintai. Berdasarkan firman Allah SWT.

Dalam Surah At-Taubah 60:

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمَوْلَىٰ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ

Artinya : “Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, Para mu'allaf yang dibujuk hatinya, untuk (memerdekakan) budak, orang-orang yang berhutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu ketetapan yang diwajibkan Allah, dan Allah Maha mengetahui lagi Maha Bijaksana.”

Secara Bahasa muallaf berasal dari kata “*allafa*” yang mempunyai arti menjadi patuh, luluh, takluk, dan ramah. Muallaf dapat diartikan tunduk, menyerah dan pasrah.<sup>21</sup> Ada beberapa pendapat tentang pengertian muallaf, yaitu :

- a. Menurut Ensiklopedi Hukum Islam, muallaf adalah orang yang telah dikuasai hatinya untuk condong ke arah dakwah Islam, atau (bahasa Arab: Mu'allaf Qalbu; jamak; mu'allaf qulubuhum adalah orang yang hatinya ditawan dan dijinakkan).<sup>22</sup>
- b. Kata “muallaf” merujuk pada orang yang ridha kepada Allah SWT, berminat mempelajari Islam, dan berminat masuk Islam.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Zein, *Saya Memilih Islam II: Kisah Orang-orang yang Kembali ke Jalan Allah*, (Jakarta: Gema Insani Press, 1999), hlm. 176.

<sup>22</sup> Abdul Azis Dahlan, *Enisklopedi Hukum Islam*, (Jakarta : PT.Ictiar Baru Van Hoeve, 1997),hlm.1187

<sup>23</sup> Syarifah, H, *Pendidikan Agama Islam Bagi Mualaf Di Pesantren Pembinaan Muallaf Yayasan An-Naba Center Indonesia [Master's Thesis]*. Jakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Syarif Hidayatullah, 2007), hlm.47



- c. Mudhori mendefinisikan muallaf sebagai seseorang yang dalam waktu dekat telah masuk Islam dan sepenuhnya belum memahami ilmu agama.<sup>24</sup>

Secara luas lagi, muallaf merupakan seseorang yang hatinya telah diyakinkan atau ditundukkan hatinya dengan amal shaleh dan kecintaan terhadap Islam, sebagaimana diungkapkan dengan mengucapkan dua kalimat syahadat.

## 7. Penelitian Relevan

Berdasarkan penelusuran peneliti, terdapat penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti, antara lain :

- a. Jurnal Kajian & Pengembangan Manajemen Dakwah, Volume 08 - No. 01 Juni 2018 STID Al- Hadid Surabaya oleh Sri Wahyuni tentang Komunikasi Persuasif Program Pembinaan Muallaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin Masjid Al Falah Surabaya.<sup>25</sup>

Studi ini bertujuan mengkaji penerapan komunikasi persuasif pada program pembinaan Muallaf Muhtadin Masjid Al Falah di bidang akidah. Penelitian ini membahas program pembinaan muallaf dengan menggunakan komunikasi persuasif. Studi ini menggunakan teori prinsip komunikasi oleh De Vito, melalui metodologi subjektif yang

---

<sup>24</sup> Hafidzatul Muslimah, dkk, *Metode Pembinaan Ibadah Muallaf dalam Perspektif Epistemologi*, (Jurnal Palangkaraya International and National Conference on Islamic Student : Volume 1 No.1, 2021), hlm. 550.

<sup>25</sup> Sri Wahyuni, *Komunikasi Persuasif Program Pembinaan Muallaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin Masjid Al Falah Surabaya*, STID Al-Hadid : Jurnal Kajian & Pengembangan Manajemen Dakwah, Volume 08 - No. 01 Juni 2018, hlm, 141.

jelas, informasi yang didapat dari pertemuan, dokumentasi dan persepsi.

Studi ini adalah studi kualitatif deskriptif. Mendeskripsikan bagaimana komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pembina muallaf Lembaga Dakwah Muhtadin dalam menjalankan program pembinaan muallaf dalam aspek akidah.

Hasil akhir dari penelitian ini menunjukkan Lembaga Muhtadin: Pertama, memenuhi pedoman dukungan orang banyak, khususnya pendidik menggunakan strategi percakapan dan tanya jawab selama pertemuan dan materi percakapan sesuai kebutuhan muallaf.

Kedua, memenuhi aturan inokulasi, yaitu bahwa instruktur tidak dijamin untuk mendiskreditkan dan menjawab pertanyaan para Muallaf secara langsung, tetapi memberikan argumen, perubahan untuk melacak tanggapan mereka sendiri. Ketiga, memenuhi standar keterbukaan tertentu menyiratkan bahwa perubahan secara efektif mencari data yang mendukung keyakinan mereka dan menghindari data yang bertentangan dengan keyakinan mereka.

Kesamaan penelitian ini dengan peneliti adalah keduanya meneliti pola komunikasi persuasif dalam pembinaan muallaf. Perbedaannya terletak pada subyek yang diteliti. Sri Wahyuni menggunakan subjek muallaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin Masjid Al Falah Surabaya sedangkan peneliti subjek utamanya muallaf di Kecamatan Comal.

- b. Dakwah persuasif pada Muallaf etnis Tionghoa : Studi Pada Persatuan Islam Tionghoa Indonesia Surabaya (St. Nur Alfiana Wulandari, 2020) Dakwah persuasif pada Muallaf etnis Tionghoa : studi pada persatuan Islam Tionghoa Indonesia Surabaya. Masters thesis, UIN Sunan Ampel Surabaya.<sup>26</sup>

Penelitian ini bertujuan memahami dakwah persuasif yang dilakukan da'I kepada muallaf etnis Tionghoa di PITI Surabaya dan memahami muallaf Etnis Tionghoa dalam mengamalkan materi dakwah persuasif yang disampaikan oleh da'i di PITI Surabaya.

Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kualitatif deskriptif yang menarik yang berguna untuk mengungkapkan realitas dakwah persuasif yang dilakukan di Lembaga Persatuan Islam Tionghoa Indonesia (PITI) Surabaya kemudian data tersebut akan dianalisis dengan dua teori yakni pertama, teori penetrasi sosial oleh Altman dan Taylor, kedua teori AIDDA oleh Wilbur Schramm.

Hasil penelitian ditemukan bahwa, dakwah persuasif yang dilakukan di Lembaga Persatuan Islam Tionghoa Indonesia (PITI) Surabaya menggunakan pendekatan psikologis dan budaya yakni melalui tahap ta'aruf, mengisahkan biografi personal, dakwah dengan musik, serta menampilkan dakwah dan budaya untuk menarik hati muallaf.

---

<sup>26</sup> St. Nur Alfiana Wulandari, *DAKWAH PERSUASIF PADA MUALLAF ETNIS TIONGHOA (Studi Pada Persatuan Islam Tionghoa Indonesia Surabaya, Masters thesis : UIN Sunan Ampel Surabaya, 2020.*

Persamaan studi ini dengan peneliti adalah keduanya menggunakan pendekatan kualitatif untuk menemukan informasi dan realitas di lapangan sehubungan dengan korespondensi yang meyakinkan dalam proses pembinaan muallaf, mengkaji faktor-faktor yang menghambat, mendukung serta menawarkan solusi pembinaan muallaf. Sementara itu, perbedaan antara peneliti dengan penelitian Nur Alfiana Wulandari adalah bahwa penelitian ini terfokus pada Muallaf Kecamatan Comal, bukan muallaf dari Etnis Tionghoa.

- c. Jurnal Ilmu Dakwah, 2021, Vol. 20, No. 1, 57-70, UIN Antasari Banjarmasin tentang Strategi Pembinaan Keagamaan Muallaf Dayak Meratus Kalimantan Selatan.<sup>27</sup> Disusun Nadmi Akbar, Samsul Rani. Alhadharah. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan strategi dan program pembinaan keagamaan, serta mendalami faktor pendukung dan penghambatnya.

Tujuan penelitian ini untuk mendiskripsikan program dan strategi pembinaan keagamaan, faktor pendukung dan penghambat pembinaan muallaf. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif analisis secara interaktif.

Hasil dari penelitian ini Program pembinaan muallaf dayak meratus yang dimiliki oleh ketiga lembaga memiliki perbedaan dan persamaan program tersebut berupa street dakwah, advokasi dan

---

<sup>27</sup> Nadmi Akbar dan Samsul Rani, *Strategi Pembinaan Keagamaan Muallaf Dayak Meratus Kalimantan Selatan*, Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah, 2021 Vol. 20, No. 1, hlm. 57-70.

mengajar, program dilapangan dibikin sendiri oleh pengurus tingkat paling bawah sesuai dengan situasi kondisi daerah binaan.

Program pendidikan dan perlindungan terhadap semua tingkatan usia, dengan tujuan menciptakan pribadi muallaf yang mandiri, mampu menjadi muslim yang beriman dan bertaqwa serta sejahtera. Observasi, wawancara, dan pengungkapan dokumen yang dapat menyajikan informasi dan kejadian nyata digunakan sebagai teknik pengumpulan data. Studi ini mencakup sejumlah metode analisis interaktif, termasuk konvensi data, pengumpulan data, penarikan kesimpulan, dan verifikasi hasil akhir.

Menurut temuan studi tersebut, masing-masing institusi memiliki program untuk muallaf yang tidak jauh berbeda satu sama lain, diantaranya: mengajarkan dan melindungi muallaf dengan perlakuan yang sama untuk segala kalangan. Persamaan penelitian Nadmi Akbar dan Samsul Rani dengan peneliti yaitu sama-sama mengkaji dan mendeskripsikan program serta strategi pembinaan muallaf.

Letak perbedaan penelitian pada subjek penelitian Nadmi Akbar dan Samsul Rani fokus pada Muallaf Dayak Meratus Kalimantan Selatan, sedangkan peneliti mengambil fokus subjek Muallaf di Kecamatan Comal. Dalam penelitian Nadmi Akbar dan Samsul Rani menggunakan proses analisis secara interaktif, sedangkan peneliti menggunakan analisis data deskriptif.

- d. Jurnal Ilmiah mahasiswa (JIM), Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Unsyiah Volume 4, Nomor 1, Januari 2019, komunikasi persuasif pembinaan muallaf oleh dinas syariat islam kota banda aceh. Disusun Kasiman Anuar dan Dr. Amsal Amri, M.Pd.<sup>28</sup>

Penelitian yang berjudul “Komunikasi Persuasif Pembinaan Muallaf Oleh Dinas Syari’at Islam Kota Banda Aceh” bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Dinas Syari’at Islam Kota Banda Aceh dalam memberikan pembinaan bagi muallaf dan kendala komunikasi persuasif pembinaan muallaf oleh Dinas Syari’at Islam Kota Banda Aceh.

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitiannya deskriptif. Perbedaan penelitian Kasiman Anuar dan Dr. Amsal Amri, M.Pd fokus pada pembinaan keIslaman pada Dinas Syari’at Islam Kota Banda Aceh, sedangkan peneliti mengambil fokus pembinaan disemua lini Muallaf di Kecamatan Comal.

- e. Somantri, Krisna (2024) *Komunikasi Persuasif Media Siber dalam Pembinaan Muallaf pada Grup Whatsapp Muallaf Center Indonesia Regional Jawa Barat*. Doktoral thesis, UIN Sunan Gunung Djati Bandung.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Kasiman Anuar dan Dr. Amsal Amri, Komunikasi Persuasif Pembinaan Muallaf Oleh Dinas Syari’at Islam Kota Banda Aceh, Jurnal Ilmiah mahasiswa (JIM), Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Unsyiah Volume 4, Nomor 1, Januari 2019.

<sup>29</sup> Somantri, Krisna, *Komunikasi Persuasif Media Siber dalam Pembinaan Muallaf pada Grup Whatsapp Muallaf Center Indonesia Regional Jawa Barat*. Doktoral thesis, UIN Sunan Gunung Djati Bandung, 2024.

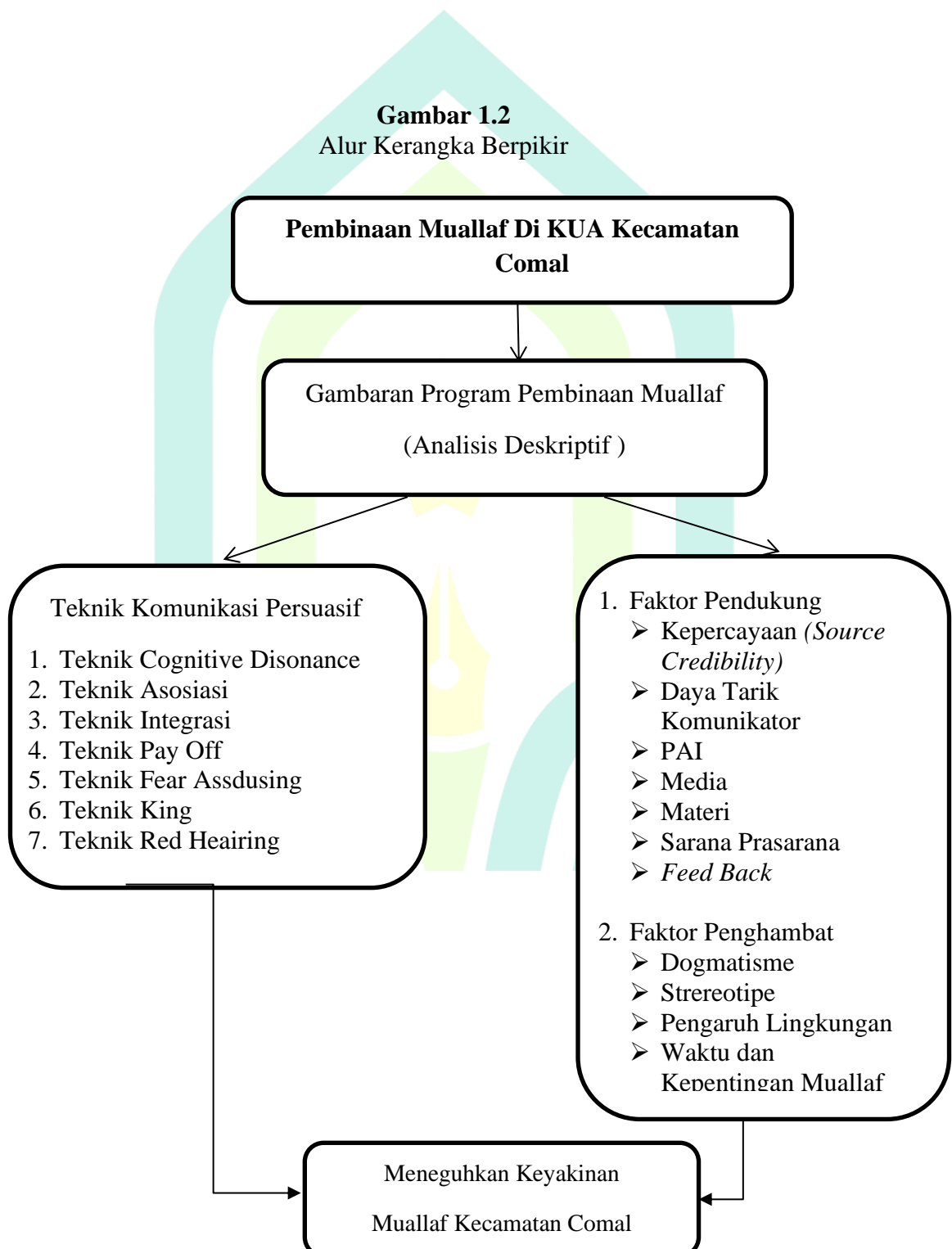
Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui kontribusi whatsapp dalam pembinaan muallaf di Muallaf Center Indonesia Regional Jawa Barat (MCI JB), mengetahui komunikasi persuasif dalam pembinaan muallaf di Grup Whatsapp Muallaf Center Indonesia Regional Jawa Barat (MCI JB), dan juga mengetahui realitas sosial siber dalam komunikasi persuasif pembinaan muallaf di Grup Whatsapp Muallaf Center Indonesia Regional Jawa Barat.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode yang digunakan adalah etnografi virtual. Untuk membantu menguraikan budaya dan artefak pada grup whatsapp MCI JB, peneliti menggunakan Analisis Media Siber (AMS) dalam pendekatannya.

Persamaan penelitian Somantri, Krisna dengan penulis adalah penelitian ini menggunakan jenis penelitian yang sama yaitu pendekatan kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini adalah metode yang digunakan adalah etnografi virtual, sedang penulis menggunakan metode analisis deskriptif.

## 8. Kerangka Berpikir

Untuk memudahkan proses penelitian, maka diperlukan kerangka atau alur berpikir, sehingga jelas maksud dan tujuan penelitian ini. Konsep proses penelitian dapat diilustrasikan sebagai berikut:





Pada **Gambar 1.2** dapat dijelaskan bahwa Penyuluh Agama Islam KUA Kecamatan Comal dalam memberikan pembinaan terhadap muallaf ditinjau dari aspek Komunikasi Persuasif melalui unsur pola komunikasi persuasif. Proses pembinaan muallaf di Kecamatan Comal akan dikaji apa yang menjadi faktor penghambat dan pendukung selama proses komunikasi berjalan. Bagian dari komunikasi persuasif ini adalah diterimanya pesan dari Penyuluh PAI Kecamatan Comal (komunikator) kepada Muallaf (Komunikan) sehingga melahirkan efek bagi muallaf untuk menerima informasi, mempraktikkannya dalam kehidupan serta membentuk karakter muallaf di Kecamatan Comal.

## **F. Metodologi Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Jenis Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan penelitian kualitatif. Dengan menitikberatkan pada jalur korespondensi, kerjasama, atau proses interaksi sosial yang mendalam antara peneliti dengan peristiwa yang terjadi, penelitian kualitatif merupakan upaya ilmiah yang diharapkan dapat memahami suatu temuan dalam situasi sosial.<sup>30</sup>

Penelitian kualitatif didefinisikan sebagai suatu proses eksplorasi memahami isu-isu sosial dalam rangka membuat gambaran

---

<sup>30</sup> Haris Herdiansyah, *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial* (Jakarta: Salemba Humanika, 2010), hlm. 9.

secara menyeluruh, mengungkap perspektif sumber-sumber secara mendalam dan terorganisir.<sup>31</sup>

Sedangkan pendekatan penelitian ini adalah analisis deskriptif, yaitu memberikan gambaran umum tentang topik dan objek kajian. Penelitian kualitatif menggunakan analisis deskriptif ini berisi kutipan data (fakta) yang ditemukan dilapangan untuk menguatkan hasil penelitian yang akan disajikan. Dalam Analisis deskriptif peneliti mengumpulkan informasi dan mencatat gejala sosial yang terkait secara langsung maupun tidak langsung untuk mendapatkan hasil yang tepat dan efisien mengenai Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.

## 2. Paradigma Penelitian

Teori adalah suatu usaha untuk menjelaskan pengalaman sehari-hari kita mengenal dunia dan upaya untuk menjelaskan kembali suatu pengalaman. Teori merupakan landasan yang kuat dalam penelitian, penelitian yang tidak dilandasi dengan teori merupakan suatu perbuatan bersifat *trial and error*.<sup>32</sup>

Dasar peneliti dalam mencari data atau fakta melalui proses penelitian disebut paradigma penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan paradigma penelitian konstruktivisme, yaitu paradigma

---

<sup>31</sup> Ade Ismayani, S.Pd, M.Pd, *Metodologi Penelitian* (Aceh : Syiah Kuala University Press, 2019), hlm .25.

<sup>32</sup> Drs. H.Kasiyanto Kasemin, M.Si., APU DIA, *Paradigma Teori Komunikasi Dan Paradigma Penelitian Komunikasi*, (Surabaya : MNC Publishing, 2016), hlm.25.

yang toleran dan fleksibel.<sup>33</sup> Dalam memahami isu atau fenomena sosial yang akan dikaji, nilai-nilai yang ada dalam diri peneliti pun diperbolehkan mewarnai hasil penelitian. Paradigma yang digunakan dalam penelitian ini adalah konstruktivisme dengan asumsi bahwa komunikasi persuasif dalam kegiatan pembinaan muallaf yang dilakukan oleh Penyuluh Agama Islam dapat menginterpretasi pandangan muallaf terhadap ajaran islam.

Langkah penelitian yang dilakukan adalah dengan mengumpulkan berbagai realitas dan mengkategorikannya sesuai dengan kerangka penelitian. Penelitian ini menggunakan paradigma konstruktivisme yang berarti bahwa realitas itu dikonstruksi berdasarkan pengalaman sosial yang rinci dan tergantung pada pihak yang terlibat.

### 3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian adalah sumber utama yang menafsirkan, berperan serta juga pelaku yang terikat langsung dengan objek.<sup>34</sup> Adapun subjek dalam penelitian ini yaitu Penyuluh Agama Islam dan Muallaf di Kecamatan Comal.

Sedangkan objek dalam penelitian merupakan sasaran atau fokus utama dalam penelitian. Maka fokus objek penelitian ini adalah Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.

---

<sup>33</sup> Drs. H.Kasiyanto Kasemin, M.Si., APU DIA, *Paradigma Teori Komunikasi Dan Paradigma Penelitian Komunikasi*, (Surabaya : MNC Publishing, 2016), hlm.29.

<sup>34</sup> Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2007), hlm 76-77.

#### 4. Sumber Data

Kajian penelitian umumnya digunakan dalam ranah ilmu-ilmu sosial dan budaya, studi ini terkait dengan cara manusia berperilaku dan makna yang terkandung di balik perilaku tersebut yang sulit diukur dengan angka. Penelitian dengan pola pikir induktif dan ketergantungan pada kesan objektif yang diamati peserta dari peristiwa atau masalah sosial dikenal sebagai penelitian kualitatif.<sup>35</sup>

Penelitian kualitatif diharapkan dapat memahami isu kemampuan subjek penelitian, misalnya pencermatan, inspirasi, aktivitas, dan sebagainya melalui pencitraan kata dan bahasa, dalam setting reguler yang unik dengan teknik metode alamiah.<sup>36</sup>

Sumber data sangat penting untuk memperoleh informasi yang lengkap sehingga penelitian dapat menarik kesimpulan yang tepat. Sutopo mendefinisikan sumber data meliputi sumber (informan), peristiwa, perbuatan, tempat, benda, foto, rekaman, dan dokumen.<sup>37</sup>

Penentuan sumber penelitian lapangan atau subjek penelitian dapat melalui teknik sampling (untuk penelitian kuantitatif) atau melalui teknik pemilihan informan kunci (untuk penelitian kualitatif). Sementara untuk penelitian kepustakaan penentuan sumber

---

<sup>35</sup> Ahmad Tanzeh Suyitno, *Dasar Dasar Penelitian* (Surabaya: Elkaf, 2006), hlm.113.

<sup>36</sup> Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008), hlm.6.

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung : CV Alfabeta, 2013), hlm.50-54.

penelitiannya dapat dilakukan melalui pemilahan sumber primer dan sumber sekunder (buku primer dan buku sekunder).<sup>38</sup>

Sumber data dalam penelitian ini terdapat dua macam, yaitu:

a. Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan secara langsung dari subjek penelitian dengan menggunakan instrumen untuk mengukur tanggapan mereka atau mengambil data sebagai informasi yang dicari.<sup>39</sup> Data primer yang digunakan dalam penelitian ini adalah informan/narasumber yang terdiri dari Dua Penyuluh Agama Islam dan 24 Muallaf di Kecamatan Comal.

b. Data Sekunder

Data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber primer dikenal dengan data sekunder. Dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen-dokumen atau sumber dari luar.<sup>40</sup>

Data sekunder pada penelitian ini yaitu sumber yang terdapat dalam al-Qur'an, buku, artikel, jurnal online, dan lain sebagainya, juga dari pendapat beberapa tokoh ahli yang bahannya berkaitan dengan Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.

---

<sup>38</sup> Rahmadi, S.Ag., M.Pd.I, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Kalimantan selatan : Antasari Press, 2011), hlm. 60.

<sup>39</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*,(Bandung : CV Alfabeta, 2013), hlm.93.

<sup>40</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*,(Bandung : CV Alfabeta, 2013), hlm.93.

Dengan demikian peneliti dapat melakukan penelitian dan riset secara mendalam untuk menyajikan data yang otentik, valid dan keabsahan data sesuai dengan fenomena sosial. Sumber penelitian ini adalah Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal.

## 5. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono, metode pengumpulan informasi merupakan tahapan yang penting dalam proses penelitian, karena memperoleh informasi adalah tujuan utama penelitian. Dalam penelitian kualitatif, informasi dapat dikumpulkan dengan melihat latar alami (situasi nyata), sumber fundamental pengetahuan, dan teknik pengumpulan data berbasis observasi lainnya, wawancara, dan dokumentasi.<sup>41</sup> Untuk mendapatkan data peneliti menggunakan beberapa teknik sebagai berikut:

### a. Observasi

Menurut Johnson, semua orang dapat menyebutkan fakta objektif, dari struktur dasar hingga tingkat pemahaman yang paling kompleks.<sup>42</sup> Observasi merupakan strategi mengambil bagian yang intuitif dalam keadaan normal dan menggunakan catatan waktu untuk memahami persepsi yang terjadi. Observasi, yaitu teknik dimana individu atau peneliti menyebutkan fakta yang dapat

---

<sup>41</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, (Bandung : CV Alfabeta, 2013), hlm.137.

<sup>42</sup> Johnson, J., *Doing Field Research*, (Newyork: Free Press, 1975)

diamati secara metodis dan pencatatan efek gejala sosial secara terstruktur.

Dalam pengumpulan data penelitian kualitatif, teknik observasi digunakan sebagai sarana bagi peneliti untuk melihat, mendengar dan merasakan informasi secara langsung.<sup>43</sup> Peneliti melakukan observasi dengan mempelajari secara seksama perilaku muallaf di Kecamatan Comal guna memperoleh kebenaran data yang relevan dengan penelitian ini.

b. Studi Dokumen

Dokumen merupakan catatan kejadian lampau yang dipresentasikan dalam bentuk lisan atau tersusun, foto, video maupun sumber lainnya. Tindakan mengumpulkan, mencari, menganalisis, menggunakan, dan memberikan laporan untuk mendapatkan data, informasi, dan bukti serta menyebarkannya kepada seseorang disebut sebagai dokumentasi.

Bentuk catatan dokumen dapat berupa foto, karya tulis, atau biografi seseorang.<sup>44</sup> Studi dokumen dianalisis dengan memeriksa dokumen secara sistematis dan objektif. Dalam penelitian ini, dokumen yang dimaksud seperti buku, jurnal, maupun materi pembinaan.

c. *Interview* / Wawancara

---

<sup>43</sup> Albi Anggito, Johan Setiawan, S.Pd, *Metodologi penelitian kualitatif*, (Jawa Barat : Jejak Publisher, 2018), hlm.110

Wawancara adalah suatu rangkaian interaksi atau komunikasi untuk mengumpulkan data melalui tanggapan antara informan dan saksi atau subjek penelitian. Wawancara digunakan sebagai strategi pengumpulan informasi untuk menemukan sumber permasalahan dan mengetahui informasi mendalam dari responden.<sup>45</sup>

Pada penelitian ini peneliti akan melaksanakan interview/wawancara dengan pihak Penyuluh Agama Islam KUA Kecamatan Comal dan Muallaf guna mendapatkan informasi dari komunikasi persuasif yang digunakan.

#### 6. Teknik Analisis Data

Data yang diperoleh dari lapangan merupakan fakta yang masih mentah, artinya data tersebut masih perlu diolah dan dianalisa lebih dalam agar dapat menjadi data yang bisa dipertanggungjawabkan. Setelah diperoleh data, langkah selanjutnya yang harus dilakukan peneliti adalah menguji keabsahan data yang didapatkan.<sup>46</sup>

Penelitian ini menggunakan teknik validitas data triangulasi. Triangulasi merupakan sumber untuk menguji kredibilitas dan keakuratan data. Triangulasi sumber memvalidasi data yang telah dikumpulkan dari banyak sumber untuk menilai keabsahan data sebagai pembanding.<sup>47</sup>

Triangulasi pada dasarnya adalah metode yang didasarkan pada pandangan

---

<sup>45</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung. Alfabeta, 2013), hlm.138.

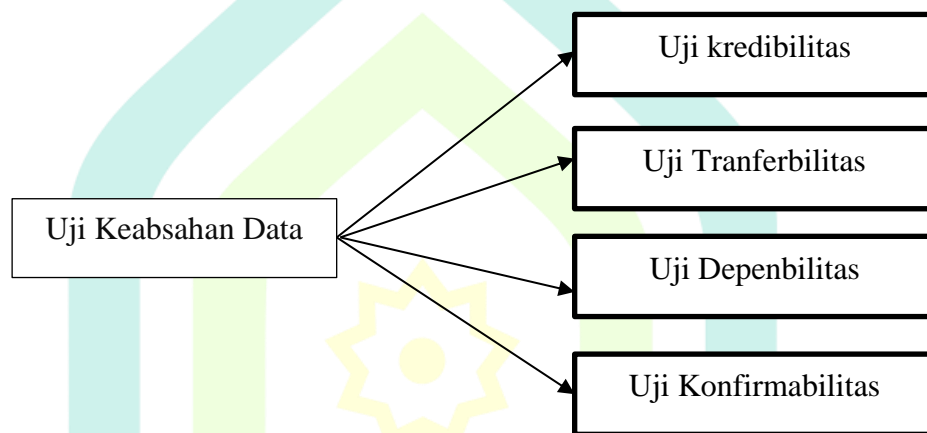
<sup>46</sup> Anggito Albi, Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jawa Barat. CV Jejak, 2013), hlm, 214.

<sup>47</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung. Alfabeta, 2013), hlm. 240.



dunia fenomenologis multi perspektif. Artinya, dibutuhkan berbagai sudut pandang yang berbeda untuk sampai pada kesimpulan itu.<sup>48</sup> Teknik pemeriksaan keabsahan data yang menjamin penelitian ini yaitu dengan melakukan uji kredibilitas, transferabilitas, dependabilitas, maupun uji konfirmabilitas.

Skema teknik keabsahan data penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 1.3  
Skema Uji Keabsahan Data

Teknik analisis data adalah proses pengumpulan data secara sistematis untuk mempermudah peneliti dalam memperoleh kesimpulan. Analisis data Menurut Bogdan dalam Sugiyono (2013), adalah metode yang paling umum untuk mengumpulkan data dari catatan lapangan, wawancara, dan sumber lain sehingga dapat dipahami dan dibagikan

<sup>48</sup> Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2005), hlm. 330

kepada orang lain.<sup>49</sup> Analisis data kualitatif bersifat induktif, yaitu analisis berdasarkan data yang diperoleh.

Tujuan analisis data adalah untuk mengubah bahan penelitian menjadi informasi terbaru yang dapat digunakan untuk membuat hasil akhir/kesimpulan. Teknik pengolahan data merupakan komponen dari metode ilmiah yang berguna untuk memecahkan masalah dalam penelitian.

Menurut Miles & Huberman (1992:16) analisis data terdiri *data collection*, *data reduction*, *display* dan verifikasi data (pengecekan informasi) seperti berikut ini :

1. *Data Collection* atau Pengumpulan Data dilakukan dengan teknik wawancara dan observasi lapangan terhadap subjek penelitian digunakan untuk mengumpulkan data. Selama tahap ini, peneliti melakukan berbagai tugas administratif dan teknis di lapangan secara sistematis untuk mengumpulkan data sebanyak yang diperlukan dalam penelitian. Sesudah hasil temuan penelitian disusun secara menyeluruh dan berdasarkan kebutuhan, kelengkapan data perlu diverifikasi kembali. Jika masih ada celah pada data, peneliti harus mencari lebih banyak informasi sampai dirasa cukup.
2. *Data Reduction* atau Reduksi Data adalah Proses penyaringan fakta lapangan yang dikenal dengan reduksi data. Jenis analisis data yang dikenal sebagai reduksi data memfokuskan, memastikan, dan

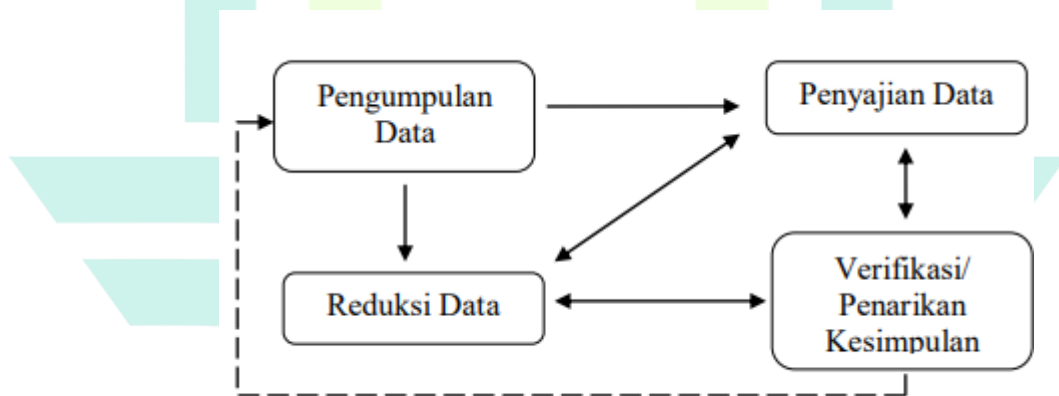
---

<sup>49</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung. Alfabeta, 2013), hlm. 244.

menyusun data sedemikian rupa sehingga kesimpulan akhir dapat diverifikasi dan dikonfirmasi.

Untuk mendukung proses penelitian, dapat diawali dengan memilih sejumlah data yang dapat dianalisis dan digabungkan menjadi satu kesatuan informasi oleh seorang peneliti. Banyak data yang perlu disederhanakan agar penelitian dapat lebih fokus pada tujuan dari data yang lebih terpusat dan disederhanakan. Akan mudah untuk membangun gambaran keseluruhan jika sudah dikondisikan secara umum.

3. *Display* atau Penyajian Data adalah gambaran kumpulan data atau informasi terstruktur yang memungkinkan dilakukannya penarikan hasil akhir penelitian dan pengambilan tindakan yang disajikan secara naratif.<sup>50</sup>



Gambar 1.4  
Model Analisis Data Interaktif Miles dan Huberman

<sup>50</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung. Alfabeta, 2013), hlm 246-249.

Dalam penelitian “Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di KUA Kecamatan Comal” ini peneliti menggunakan metode kualitatif analisis deskriptif Model Miles and Huberman, peneliti fokus masalah penelitian secara sistematis, mendalam dan bermakna.



## **G. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan adalah rangkaian penulisan penelitian agar pembaca dan peneliti dapat dengan mudah memahaminya. Ada lima bab dalam penelitian ini, yaitu:

**Bab I Pendahuluan** : Meliputi Latar Belakang, Rumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Metodologi Penelitian (Jenis dan Pendekatan Penelitian, Paradigma Penelitian, Subjek dan Objek Penelitian, Sumber Data, Teknik Pengumpulan Data dan Teknik Analisis Data) dan Sistematika Penulisan.

**Bab II Landasan Teori** : Berisi kajian dan teori dari tinjauan Komunikasi Persuasif, Program Pembinaan, Dakwah dan Muallaf.

**Bab III Gambaran Umum** : Berisi Profil KUA Kecamatan Comal, Teknik Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal, Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal.

**Bab IV** : Analisis Teknik Komunikasi Persuasif dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal, Faktor Pendukung dan Faktor Penghambat dalam Program Pembinaan Muallaf di Kantor Urusan Agama Kecamatan Comal.

**Bab V** : Kesimpulan dan Saran

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan dalam pembahasan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. Teknik Komunikasi Persuasif yang digunakan dalam Program Pembinaan Muallaf Di KUA Kecamatan Comal adalah :

a. Teknik *Cognitive Dissonance*

Teknik digunakan Penyuluh Agama Islam memberikan motivasi kepada muallaf untuk terus semangat dalam mempelajari agama Islam dan juga memberi dukungan penuh agar muallaf semangat mengikuti kegiatan pembinaan rutin.

b. Teknik Asosiasi

Dalam proses komunikasi persuasif pembinaan muallaf kesan mengajak perlu disampaikan dengan suatu pesan atau peristiwa yang dapat menarik perhatian pendengar. Proses komunikasi dihadirkan melalui teknik asosiasi, yang melibatkan pemaksaan pada suatu item atau peristiwa untuk menarik perhatian audiens. Dalam hal ini, proses pembelajaran pelajaran baru yang diajarkan Penyuluh Agama Islam melalui kegiatan pembinaan yang merupakan hal yang menarik bagi orang yang masuk Islam.

c. Teknik Integrasi

Tujuan dari teknik integrasi adalah untuk merangsang minat atau keingintahuan komunikan dengan mengajak mereka berpartisipasi dalam

kegiatan. Dengan menggunakan strategi integrasi, PAI bertujuan untuk mempertemukan para muallaf. PAI juga mengadopsi strategi dengan mempelajari masa lalu masing-masing muallaf untuk untuk menumbuhkan persepsi bahwa pengurus dan PAI sama dengan keluarganya, hendaknya para muallaf didorong untuk lebih terbuka terhadap permasalahan pribadinya. Hal ini dapat dicapai dengan mendorong mereka untuk mendiskusikan sekolah, karir, dan hubungan mereka dengan keluarga.

d. Teknik *Pay-Off*

Dalam kehidupan sehari-hari, teknik *pay-off* sering kali digunakan secara tidak sadar dalam wacana persuasif. Untuk meningkatkan optimisme komunikasi, taktik ini biasanya berbentuk janji yang menguntungkan. Pendekatan imbalan atau imbalan merupakan suatu cara persuasi dimana komunikasi ditawarkan harapan atau prospek akan sesuatu yang menguntungkan. Disini PAI menerapkan strategi *Pay-Off* untuk membujuk Muallaf agar tertarik untuk mendalami usaha dengan menekankan perlunya terlibat dalam kegiatan ekonomi syariah yang inovatif, atau UMKM.

e. Teknik *Fear Arousing*

Menumbuhkan rasa takut yang merangsang untuk dengan kehendak sendiri melakukan sesuatu pemecahan

f. Teknik *Icing*

Untuk menarik perhatian komunikasi/muallaf, pesan-pesan disusun dengan metode penataan yang disebut juga dengan teknik *icing* yang menawarkan manfaat emosional. Namun, komunikator tidak

memutarbalikkan, menambah, atau menghilangkan fakta apa pun dari pesannya; sebaliknya, ia disajikan sebagaimana adanya, tidak berubah. Dalam program pembinaan, PAI menggunakan kedekatan emosional untuk mencapai tujuan komunikasi yang diharapkan.

g. Teknik *Red-Herring*

Teknik Red-Herring adalah praktik komunikasi yang membantu seseorang memenangkan percakapan dengan menghindari argumen yang tidak jelas dan secara bertahap memusatkan perhatian pada poin-poin yang dikuasainya untuk mengubahnya menjadi senjata ampuh melawan lawannya. Jadi, ketika komunikasi berada dalam situasi yang buruk, strategi ini digunakan.

2. Faktor pendukung dan penghambat komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal :

Setiap proses komunikasi pasti memiliki faktor pendukung maupun penghambat, karena dalam prosesnya kegiatan tersebut tidaklah selalu berjalan lancar dan efektif. Berikut uraian faktor pendukung dan faktor penghambat komunikasi persuasif :

a. Faktor pendukung komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal meliputi :

- 1) Kepercayaan kepada komunikator (*source credibility*)
- 2) Daya tarik komunikator (*source attractiveness*)
- 3) Penyuluh Agama Islam
- 4) Media



- 5) Materi
- 6) *Feed Back/ Umpan Balik*
- 7) Sarana dan prasarana

Dalam penyampaian pesan pada pembinaan, penyuluh cenderung menggunakan komunikasi dakwah persuasif terhadap muallaf melalui beberapa tahapan-tahapan komunikasi persuasif dan menggunakan teknik komunikasi persuasif yaitu : *teknik cognitive dissonance, teknik asosiasi, integrasi, teknik payy-off, teknik fear arousing, teknik icing, dan teknik red-herring.*

b. Faktor penghambat komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf di KUA Kecamatan Comal

- 1) *Dogmatisme.*
- 2) *Stereotipe*
- 3) Pengaruh lingkungan
- 4) Waktu
- 5) Kepentingan Muallaf

## B. SARAN

Saran dari penulis setelah melakukan penelitian ini yaitu :

1. Kepada Penyuluh Agama Islam KUA Kecamatan Comal diharapkan agar bisa lebih mendorong dan meningkatkan motivasi para muallaf untuk mengikuti pembinaan rutin yang sudah dijadwalkan, sehingga muallaf dapat mengikuti pembinaan secara rutin dan dapat mengaplikasikan ajaran Islam dalam kesehariannya. Penyuluh juga harus serius dalam menyikapi para muallaf yang pasif dan tidak aktif mengikuti pembinaan dalam setiap pertemuan. Baiknya pengurus mengadakan rapat evaluasi dalam mengembangkan proses pembinaan dari segi metode, variasi program yang menarik dan problematika yang ada. Harapannya pembinaan ini dapat terus terlaksana agar keyakinan dari para muallaf, semakin kuat dan kedepannya semakin taat serta bertaqwa kepada Allah SWT.
2. Kepada muallaf di Wilayah Comal, diharapkan untuk dapat menyesuaikan waktu rutinitas pembinaan dengan rutinitas harian baik urusan pribadi maupun keluarga, agar pembinaan dapat dilakukan dengan optimal dan sesuai kebutuhan masing-masing muallaf.
3. Peneliti berharap agar penelitian dengan topik komunikasi persuasif dalam program pembinaan muallaf ini dapat dikembangkan pada penelitian selanjutnya. Peneliti berharap pada penelitian selanjutnya dapat memberikan informasi efektivitas komunikasi persuasif untuk Penyuluh Agama Islam, Muallaf dan masyarakat. Sehingga dapat menjadi acuan PAI lain untuk membangun komunikasi yang efektif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Azis Dahlan. 1997. *Enisklopedi Hukum Islam*. Jakarta : PT.Ictiar Baru Van Hoeve.
- Abdullah , Dr. Muhammad Qadaruddin, M,Sos.I. 2019. Pengantar Ilmu Dakwah, CV. Penerbit Qiara Media.
- Akbar Nadmi, Samsul Rani. 2021. *Strategi Pembinaan Keagamaan Muallaf Dayak Meratus Kalimantan Selatan*, Alhadharah: Jurnal Ilmu Dakwah, Vol. 20, No. 1.
- Anggito Albi, Johan Setiawan. 2013. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Jawa Barat : CV Jejak.
- Arifudin, W. A.,dkk. 2019. *Kesadaran Beragama Pelaku Pariwisata Di Kawasan Malioboro*. Nuansa Akademik: Jurnal Pembangunan Masyarakat.
- Aziz, Prof. Dr. Moh. Ali ,M.Sg. 2008. ILMU DAKWAH. JAKARTA : KENCANA
- Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Claria, Dewa Ayu Kadek, dkk. 2020. Metode Komunikasi Persuasif Untuk Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Masyarakat Di Desa Kesiman Kertalangu Pada Masa Pandemi Covid-19. Bali : Linguistic Community Service Journal | Vol. 1, No. 1.
- Hendri, Ezi M.Si, 2019. *Komunikasi Persuasife Pendekatan Dan Strategi*. Bandung : PT. Remaja Rosdakarya.
- Herdiansyah, Haris. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Herjuno. 2016. Pengamatan Langsung Penulis,Kajian Sholat Membentuk Pribadi Agung. Tegal.
- <https://www.kompas.com/skola/read/2022/02/15/090000569/komunikasi-persuasif--pengertian-serta-tujuannya?page=all> (diakses pada Senin, 23 Januari 2023, 10.05 WIB)

<http://muallaf.com/data-muallaf/> (diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023, 10.31 WIB)

<https://kuatenggarang.wordpress.com/sejarah-berdirinya-kua-dan-kemenag/>  
(diakses pada Minggu, 18 Februari 2024)

<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/MUALLAF> (diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023, 10.31 WIB)

<https://pustaka.ut.ac.id/lib/wp-content/uploads/pdfmk/SKOM432603-M1.pdf>  
(diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023. 11.53 WIB)

[https://lms.syamok.unm.ac.id/pluginfile.php/458566/mod\\_resource/content/1/PERTE\\_MUAN%2014.%20TEKNIK%20ANALISIS%20DATA.pdf](https://lms.syamok.unm.ac.id/pluginfile.php/458566/mod_resource/content/1/PERTE_MUAN%2014.%20TEKNIK%20ANALISIS%20DATA.pdf) (diakses pada Sabtu, 21 Januari 2023. 11.53 WIB)

<https://www.kompas.com/skola/read/2022/01/24/100000969/feedback-umpan-balik---pengertian-dan-jenisnya-dalam-komunikasi> (diakses pada Minggu, 7 Juli 2024 pukul 10.40 WIB)

Husin Alfiyansyah. 2022. *KOMUNIKASI PERSUASIF (Dakwah Quraish Shihab Dalam Channel Youtube Najwa Shihab)*. Jurnal Volume V No.1 Universitas Islam Negeri Sunan Ampel – Surabaya.

Ismayani, Ade S.Pd, M.Pd. 2019. *Metodologi Penelitian*. Aceh : Syiah Kuala University Press.

J, Johnson.. 1975. *Doing Field Research*. Newyork: Free Press.

Johan Setiawan, S.Pd, Albi Anggito. 2018. *Metodologi penelitian kualitatif*. Jawa Barat : Jejak Publisher.

Kasemin, Drs. H.Kasiyanto, M.Si., APU DIA. 2016. *Paradigma Teori Komunikasi Dan Paradigm Penelitian Komunikasi*. Surabaya : MNC Publishing.

Mangunhardjana. 1986. *Pembinaan Arti dan Metodenya*. Yogyakarta : Kanisius

- Masruroh, Lina. 2020. *Komunikasi Persuasif Dalam Dakwah Konteks Indonesia*  
Surabaya : Scopindo Media Pustaka.
- Maulana Herdiyan, Gumelar Gugum. 2020. Psikologi Komunikasi dan Persuasi.  
*Jakarta : IN MEDIA.*
- Mardalis. 2008. *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Bumi  
Aksara.
- Mulyana Deddy, 2012. Ilmu Komunikasi suatu pengantar. Bandung : PT Remaja  
Rosydakarya.
- Muslimah Hafidzatul, dkk, 2021. *Metode Pembinaan Ibadah Muallaf dalam  
Perspektif Epistemologi*. Jurnal Palangkaraya International and National  
Conference on Islamic Student : Volume 1 No.1.
- Rahmadi, S.Ag., M.Pd.I, 2011. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Kalimantan  
selatan : Antasari Press.
- Rahmi, Washilatur. 2008. Bentuk Komunikasi Pembinaan Muallaf Daarut Jauhid  
Jakarta. (Skripsi) : Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah
- Rhozelly Metta. 2022. Komunikasi Persuasif Pembina Dalam Meneguhkan  
Keyakinan Muallaf Pada Muallaf Center Pekanbaru. Jurnal Ilmu  
Komunikasi Volume 9, Nomor 3.
- Rizky Fasha Umh, Nur Syam. 2021. Komunikasi Persuasif Konten Youtube  
Kementerian Agama Dalam Mengubah Sikap Moderasi Beragama. Jurnal  
Ilmu Komunikasi, Vol. 11, No. 1.
- Soemirat Soleh, Asep Suryana, 2013. *Komunikasi Persuasif*. Banten : CV. Gerina  
Prima.
- Sri Mulyani, Dra. Hj. Euis M.Pd, dkk, 2012. *Materi Bimbingan Agama Pada  
Musim Pemula (Muallaf)*. Jakarta : Kementrian Agama RI.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung.  
Alfabeta.

- Syarifah, H. 2007. *Pendidikan Agama Islam Bagi Muallaf Di Pesantren Pembinaan Muallaf Yayasan An-Naba Center Indonesia [Master's Thesis]*. Jakarta: Fakultas Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan Uin Syarif Hidayatullah.
- Tan Adrew Irfan. 2016. *Pengamatan Langsung Penulis, Kajian Sholat Membentuk Pribadi Agung*. Tegal
- Tanzeh Suyitno, Ahmad. 2006. *Dasar Dasar Penelitian*. Surabaya: Elkaf.
- Wahyuni, Sri. 2018. *Komunikasi Persuasif Program Pembinaan Muallaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin Masjid Al Falah Surabaya, STID Al-Hadid : Jurnal Kajian & Pengembangan Manajemen Dakwah, Volume 08 - No. 01*.
- Wulandari, St. Nur Alfiana . 2020. *DAKWAH PERSUASIF PADA MUALLAF ETNIS TIONGHOA (Studi Pada Persatuan Islam Tionghoa Indonesia Surabaya, Masters thesis : UIN Sunan Ampel Surabaya*.
- Yulaikhah Siti. 2015. *Upaya BP4 Dalam Bimbingan Islami terhadap Muallaf di Kecamatan Turi Kabupaten Sleman. (Skripsi) : Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga*.
- Zein. 1999. *Saya Memilih Islam II: Kisah Orang-orang yang Kembali ke Jalan Allah*. Jakarta: Gema Insani Press.

*Lampiran I: Daftar Riwayat Hidup*

**DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

**A. IDENTITAS PRIBADI**

Nama Lengkap : Hunik Kharamah  
Tempat tanggal lahir : Pernalang, 29 September 1999  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Alamat : Desa Kebojongan, Kecamatan Comal

**B. IDENTITAS ORANG TUA**

Nama Ayah : Tayamu  
Nama Ibu : Rayuni  
Agama : Islam  
Alamat : Desa Kebojongan, Kecamatan Comal

**C. RIWAYAT PENDIDIKAN**

1. SDN 03 KEBOJONGAN Lulus tahun 2011
2. SMPN 03 COMAL Lulus tahun 2014
3. SMAN 01 COMAL Lulus tahun 2017
4. UIN K.H. ABDURRAHMAN WAHID PEKALONGAN Jurusan S1 Komunikasi dan Penyiaran Islam (KPI) angkatan 2017