

Laporan Penelitian  
INDIVIDUAL

**PENGARUH LATAR BELAKANG  
ORGANISASI DA'I DAN JAMAAH TERHADAP  
EFEK PESAN DAKWAH PEMBANGUNAN**



Oleh :

DRS. H.M. KHOLILI, M.Si.  
NIP. 150222294

---

PROYEK PERGURUAN TINGGI AGAMA  
IAIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA  
TAHUN 1998/1999

PERPUSTAKAAN UIN SUNAN KALIJAGA		
Nomor :	074/LP	/Th:2010
Tanggal :	F - APR 2010	

## PENGANTAR PEMIMPIN PROYEK

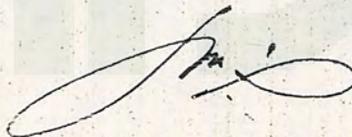
Alhamdulillah, bahwa penelitian dengan judul *Pengaruh Latar Belakang Organisasi Da'i dan Jama'ah Terhadap Efek Pesan Dakwah Pembangunan* yang dilaksanakan pada tahun anggaran 1998/1999 telah selesai pada waktunya.

Sehubungan dengan telah selesainya penelitian tersebut, kami Pemimpin Proyek Perguruan Tinggi Agama IAIN Sunan Kalijaga menyampaikan ucapan selamat kepada Peneliti atas kerjanya sejak dari penyusunan proposal sampai dengan penyelesaian penyusunan Laporan Akhir.

Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan kerjasamanya dalam pelaksanaan dan penyelesaian penelitian ini kami ucapkan terima kasih.

Yogyakarta, Januari 1999

Pemimpin Proyek Perguruan Tinggi Agama  
IAIN Sunan Kalijaga



Drs. H.M. Muhyiddin AM.  
NIP. 150183202

## KATA PENGANTAR

### *Bismillahirrahmanirrahim*

Penulis memanjatkan rasa syukur ke Hadirat Allah swt. atas segala nikmat dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan laporan penelitian ini.

Penyelesaian penelitian ini secara keseluruhan terlaksana berkat bantuan dan dukungan berbagai pihak, oleh karena itu penulis menyampaikan ucapan terimakasih dengan hati yang tulus kepada:

1. Bapak Rektor IAIN Sunan Kalijaga atas dukungan dan fasilitas yang diberikan.
2. Bapak Ketua Pusat Penelitian IAIN Sunan Kalijaga atas segala bantuan, saran dan petunjuknya.
3. Bapak Kepala Desa Sekretaris Desa, Kaur Kesra, Para Kadus, Pimpinan Nahdlatul Ulama, Pimpinan Muhammadiyah beserta tokoh masyarakat di Desa Margodadi atas segala bantuan dan kerjasamanya.

Semoga segala bantuan, dukungan dan kerjasama dari semua pihak dicatat oleh Allah sebagai amal shaleh dan mendapat balasan dari Allah dengan sebaik-baik balasan. Amin. Akhirnya, mudah-mudahan hasil penelitin ini akan cukup bermanfaat bagi kita semua.

Waalahul Muwafiq Ila Aqwamith Thariq

Yogyakarta, Januari 1999

Penulis.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	. . . . .	i
PENGANTAR PEMTIMPTN PROYEK	. . . . .	ii
KATA PENGANTAR	. . . . .	111
DAFTAR ISI	. . . . .	iv
DAFTAR TABEL	. . . . .	vi
DAFTAR GAMBAR	. . . . .	viii
BAR I	PENDAHULUAN . . . . .	1
	A. Latar Belakang Masalah . . . . .	1
	B. Identifikasi Masalah . . . . .	8
	C. Tujuan Penelitian . . . . .	8
	D. Kegunaan Penelitian . . . . .	9
	E. Kerangka Pemikiran . . . . .	10
	1. Pembentukan Sikap Menuju Perilaku Nyata . . . . .	10
	2. Merubah Sikap dengan Persuasi . . . . .	13
	3. Kesamaan Latar belakang Kelompok antara Da'i dan Jamaah Membuat Persuasi Lebih Efektif . . . . .	14
	4. Latar Belakang Jamaah Ikut Menentukan Persuasi Efektif . . . . .	20
	F. Perumusan Hipotesis . . . . .	28
BAR II	TINJAUAN PUSTAKA . . . . .	29
	A. Dakwah dengan Persuasi . . . . .	29
	B. Teori-teori tentang Persuasi . . . . .	30
	C. Persuasi dalam Merubah Sikap . . . . .	34
	D. Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i . . . . .	40
	E. Jamaah Sasaran Dakwah . . . . .	42
BAR III	METODE PENELITIAN . . . . .	49
	A. Metode yang Dipakai . . . . .	49
	B. Variabel Penelitian . . . . .	49
	C. Rancangan Eksperimen . . . . .	52
	D. Populasi dan Sampel . . . . .	55
	E. Tehnik Pengumpulan Data . . . . .	58
	F. Pelaksanaan Penelitian . . . . .	59
	G. Rancangan Analisis Data . . . . .	61
	H. Lokasi Penelitian . . . . .	62
BAR IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN . . . . .	63
	A. Gambaran Umum Daerah Penelitian . . . . .	63
	1. Letak dan Luas Wilayah . . . . .	63
	2. Kependudukan . . . . .	64
	B. Organisasi keagamaan NU dan Muhammadiyah di Desa Margodadi . . . . .	68
	1. Organisasi Keagamaan NU . . . . .	68
	2. Organisasi Keagamaan Muhammadiyah . . . . .	72
	3. Penyebaran Jamaah dan Tempat Ibadah . . . . .	78
	4. Ukhuwah dan Kerjasama . . . . .	79
	5. Konflik yang Pernah Terjadi . . . . .	80
	6. Kondisi LH Masjid dan Pelaksanaan Dakwah Pembangunan . . . . .	81

C.	Gambaran Data Responden . . . . .	86
1.	<i>Keadaan Responden</i> . . . . .	86
2.	<i>Informasi tentang Lingkungan Hidup</i> . . . . .	89
3.	<i>Steriotip dan Prasangka Responden terhadap Da'i</i> . . . . .	92
4.	<i>Sikap Awal Responden Terhadap Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid</i> . . . . .	97
5.	<i>Perhatian, pemahaman dan Penerimaan Terhadap Gerakan Lingkungan Hidup Masjid</i> . . . . .	99
D.	Analisis Data dan Pembahasan . . . . .	107
1.	<i>Pengaruh Persepsi Jamaah Mengenai Latar Belakang Organisasi Da'i Terhadap Perubahan Sikap</i> . . . . .	119
2.	<i>Pengaruh Latar Belakang Organisasi Jamaah Terhadap Perubahan Sikap</i> . . . . .	124
3.	<i>Pengaruh Interaksi Antara Faktor Persepsi Jamaah Mengenai Latar Belakang Organisasi Da'i dan Faktor Latar Belakang Organisasi Jamaah Terhadap Perubahan Sikap</i> . . . . .	128
BAB V KESTMPTILAN DAN SARAN . . . . .		135
A.	<i>Kesimpulan</i> . . . . .	135
B.	<i>S a r a n</i> . . . . .	139
DAFTAR PUSTAKA . . . . .		141
LAMPIRAN-LAMPIRAN . . . . .		144

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
3.1: Desain Faktorial 2 x 2 Komunkator dan Identitas Komunikan . . . . .	53
3.2: Matrik Desain Penelitian Eksperimen dengan Faktorial 2 x 2 . . . . .	54
4.1: Penduduk Desa Margodadi Menurut Jenis Kelamin . . . . .	64
4.2: Penduduk Desa Margodadi Menurut Pekerjaan	65
4.3: Penduduk Desa Margodadi Menurut Pendidikan	66
4.4: Penduduk Desa Margodadi Menurut Agama . .	67
4.5: Kondisi Interior Masjid di Desa Margodadi	82
4.6: Kondisi Sanitasi Masjid di Desa Margodadi	83
4.7: Responden Berdasarkan Jenis Kelamin dan Organisasi Keagamaan . . . . .	86
4.8: Responden Berdasarkan Pendidikan . . . . .	88
4.9: Pemilikan Informasi tentang Lingkungan Hidup . . . . .	89
4.10: Sumber Informasi dan Frekuensi Informasi yang Diterima tentang Lingkungan Hidup (Responden 81 orang) . . . . .	90
4.11: Steriotip Responden (dalam %) Terhadap Kepmilikan Ilmu Pngetahuan Da'i . . . . .	94
4.12: Steriotip Responden (dalam %) Terhadap Kepantasan Dai Menjadi Panutan . . . . .	95
4.13: Skor Rata-rata Sikap Awal Responden Menu- rut Kelompok Perlakuan . . . . .	98
4.14: Hasil Analisis Varians Skor Sikap Awal Responden . . . . .	99
4.15: Perhatian Responden Terhadap Ceramah LHDM	101
4.16: Perhatian Responden Terhadap Da'i dengan Membuat Ringkasan . . . . .	103

4.17:Penerimaan Responden Terhadap Gagasan Pengembangan LHDM . . . . .	105
4.18:Skor Pretes, Postes dan Perubahan Sikap Responden . . . . .	108
4.19:Hasil Uji-t Skor Rata-rata Pretes dan Postes Responden . . . . .	109
4.20:Hasil Rata-rata Perubahan sikap Responden Berdasarkan Kelompok Perlakuan . . . . .	116
4.21:Hasil Analisis Varians untuk Sikap Responden Terhadap Usaha Pengembangan Lingkungan Hidup dari Masjid . . . . .	118
4.22:Rasa Suka Responden terhadap Da'i Beda . . . . .	123
4.23:Rasa suka Responden pada da'i . . . . .	128
4.24:Pasangan Sel Kelompok Perlakuan dan Skor Perbedaan Antar Sel Kelompok yang dipasangkan . . . . .	131

## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1.1: Proses Perubahan Sikap 14 . . . . .	11
1.2: Model Komunikasi Persuasi . . . . .	12
1.3: Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i dalam Memengaruhi Efek Penyampaian Pesan Dakwah Pembangunan . . . . .	18
1.4: Model Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Sasaran Dakwah dalam Memengaruhi Efek Penyampaian Pesan Dakwah Pembangunan . . . . .	24
1.5: Model Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i dan Sasaran Dakwah dalam Memengaruhi Efek Penyampaian Pesan dakwah pembangunan . . . . .	25
3.1: Rancangan Kelompok Responden dalam Eksperimen . . . . .	55
4.1: Regresi Perolehan Informasi Terhadap Perubahan Sikap . . . . .	114



## BAB I PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Manusia mempunyai banyak kebutuhan dan ia akan selalu ingin memenuhi kebutuhannya. Kesadaran manusia akan kelestarian lingkungan akan tetap terpelihara manakala kelestarian lingkungan itu sendiri menjadi kebutuhan. Selanjutnya kebutuhan akan kelestarian akan menjadi lebih tetap terpelihara manakala kebutuhan tersebut dapat terintegrasi dengan kehidupan kesehariannya. Setiap upaya rehabilitasi, penghijauan dan pengelolaan lingkungan hidup akan lebih memungkinkan manakala diusahakan oleh masyarakat sendiri (Salim, 1987).

Dalam keseharian orang memerlukan kebersihan, dengan bersih kesehatan sangat memungkinkan untuk tetap terpelihara. Orang dan lingkungan juga harus indah, dengan keindahan yang melekat pada dirinya dan pada lingkungan sekitarnya, membuat hubungan dengan orang lain menjadi lebih dekat dan akrab. Selain itu lingkungan hijau juga diperlukan sehingga suasana sejuk dan nyaman membuat orang menjadi tenang, selain dengan hijau dalam arti penuh pepohonan memungkinkan persediaan air tetap terpelihara.

Masjid sebagai lembaga keagamaan yang akrab dengan kehidupan masyarakat diharapkan mampu menciptakan lingkungan hidup bersih, indah dan hijau. Hanya saja kalau

lembaga masjid berupaya mewujudkan keadaan semacam itu apa fungsinya bagi orang sekitarnya khususnya para jama'ahnya.

Pertama, untuk mewujudkan kesucian masjid. Hampir seluruh bagian masjid diharuskan suci seperti tempat shalat, tempat wudlu, kamar kecil bahkan halaman pun juga harus suci dalam arti terbebas dari najis, sehingga dengan demikian bagian pokok yang harus suci seperti tempat shalat dan tempat wudlu, tetap terjaga, karena kemungkinan membawa najis dari tempat lain telah diperkecil. Untuk mewujudkan kesucian ini dapat diawali dengan mewujudkan kebersihan. Oleh karena itu apabila kebersihan telah terwujud, upaya mewujudkan tempat suci akan menjadi mudah.

Kedua, untuk menarik orang atau jama'ah datang ke masjid sekaligus betah berada di masjid. Di masjid yang bersih, orang menjadi tidak risih berada didalamnya. Masjid Indah, membuat orang menjadi betah berada di masjid. Tata ruang (interior) yang serasi dan penataan pertamanan (exterior) yang kompak akan membuat suasana semakin akan nyaman karena pandangan elok dan udara segar terwujud di sekitar masjid.

Ketiga, untuk melatih diri; melatih untuk terbiasa hidup dalam lingkungan bersih-indah-hijau. Jama'ah yang biasa berada di lingkungan bersih, indah dan hijau akan menjadi tidak betah hidup dalam lingkungan yang kotor, dan gersang. Sama halnya orang yang tidak merokok, berada di ruangan yang penuh dengan asap rokok, ia akan merasa tidak enak dan tersiksa di ruangan tersebut. Apabila kondisi semacam itu sudah berada pada diri masing-masing jama'ah, maka masalah pengrusakan hutan atau penebangan

pohon semena-mena, masalah pencemaran lingkungan dan kesemrautan lingkungan baik ketidak teraturan interior (tata kamar) maupun ketidak teraturan eksterior (tata halaman) akan dapat diselesaikan, karena masing-masing jama'ah akan selalu berusaha semaksimal mungkin hidup dalam suasana bersih-indah-hijau.

Selama ini, banyak masjid masih berusaha menampakkan identitasnya lewat simbol-simbol bentuk bangunan seperti menara atau kubah yang sekarang kita kenal dengan mustoko. Artinya suatu bangunan akan dikatakan masjid kalau ada menaranya atau mustokonya. Bahkan untuk memasang mustoko itu sendiri kadang-kadang dilakukan suatu upacara. Identitas tersebut sebenarnya tidak perlu dipermasalahkan, hanya saja bagaimana kalau kita mencoba berusaha membuat bersih-indah-hijau, menjadi identitas masjid. Manakala masjid telah menjadikan bersih-indah-hijau menjadi identitasnya, maka masjid telah melakukan tiga fungsi: (1) fungsi mendekatkan jama'ah dengan Tuhan, (2) fungsi mendekatkan jama'ah dengan sesama dan (3) fungsi mendekatkan jama'ah dengan alam.

Apa yang dipaparkan di atas merupakan satu pemikiran ke arah terwujudnya suatu masyarakat yang hidup dalam lingkungan hidup lestari, karena upaya pelestarian lingkungan telah mereka upayakan setiap saat.

Pemikiran atau ide tersebut adalah satu kemungkinan pemikiran yang dapat dimunculkan sebagai alternatif upaya sosialisasi dan internalisasi hidup berwawasan lingkungan di kalangan masyarakat Indonesia. Sudah barang tentu ada dan banyak pemikiran atau ide lain yang dapat disodorkan

untuk keperluan dimaksud. Apabila pemikiran atau ide ini dari hasil eksperimen dapat diterima oleh masyarakat dan nantinya dapat berjalan sukses dalam suatu praktek, maka pemunculan pemikiran atau ide lain sebagai alternatif berikutnya untuk upaya pengembangan masyarakat berwawasan lingkungan dan pengembangan masyarakat atau bangsa Indonesia pada umumnya adalah merupakan sesuatu yang mudah.

Konsep-konsep pengembangan lingkungan hidup banyak disebutkan dalam Al-Qur'an, beberapa di antaranya QS,15: 19-20; QS, 78: 11; QS, 7:10; QS, 62:10; QS, 11: 61; QS, 30: 41; QS, 28:77; QS, 13: 11.

Konsep-konsep sebagaimana dipaparkan dalam Al-Qur'an harus disebarakan, didakwahkan. Namun dalam kenyataan pada masyarakat Indonesia kita dihadapkan kepada adanya beberapa organisasi keagamaan seperti Nahdlatul Ulama, Muhammadiyah, Persis, Perserikatan Muslimin Indonesia dan beberapa organisasi keagamaan yang sejenis. Sering kita jumpai, misalnya, jama'ah dari suatu organisasi tertentu, bila akan menyelenggarakan pengajian, mereka akan mengundang da'i (pembicara) yang berlatar belakang organisasi keagamaan yang sama dengan latar belakang organisasi keagamaan mereka. Sebaliknya, jarang sekali dijumpai suatu jama'ah mengundang da'i yang berlatar belakang organisasi keagamaan yang berbeda dengan latar belakang organisasi keagamaan mereka.

Hasil penelitian Abas Pulungan (1990: 90-92) memperlihatkan bahwa dalam mengadakan peringatan hari-hari besar Islam Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah mereka masing-masing mengadakan sendiri-sendiri secara terpisah dan penceramahnya pun

masing-masing mendatangkan sendiri-sendiri dari luar desa ...

Kehadiran tokoh-tokoh agama yang dari kelompok organisasi tertentu lebih sering menimbulkan keresahan bagi kelompok lainnya karena materi (pesan) yang disampaikan lebih banyak yang emosional yang dengan sengaja menanamkan kefanatikan untuk menyalahkan faham kelompok lainnya.

Suasana sering juga berlanjut kepada persoalan yang lain seperti pergaulan antara jamaah suatu kelompok dengan jamaah kelompok lain. Hal ini bisa dilihat dari letak rumah yang mengelompok menurut kelompok organisasi keagamaan tadi, bahkan sampai masing-masing kelompok Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah punya sekolah dan masjid sendiri-sendiri.

Kerenggangan ini terlihat disebabkan adanya usaha menanamkan nilai kelompok organisasi yang cukup intensif dan ini sudah dimulai kepada anak-anak mereka sejak kecil. Akhirnya di antara mereka kurang membaaur bahkan dalam masyarakat (di antara mereka) sering terdengar kata-kata mereka dengan istilah 'mereka' dan 'kita'.

Bahkan ditemukan pada hasil penelitian Saifuddin (1986: 78) di Alabio satu desa di Kalimantan Selatan, seseorang yang mau memberikan sumbangan untuk pembangunan sarana ibadah seperti langgar atau masjid, dia bertanya lebih dahulu langgar milik siapa yang akan dibangun. Orang Muhammadiyah akan memberikan sumbangan bila tempat ibadah yang akan dibangun milik Muhammadiyah demikian juga sebaliknya pada orang NU.

Penanaman nilai kelompok ini juga ditemukan Saifuddin (1986: 87) dalam penelitiannya bahwa "selain bertujuan untuk meningkatkan pendidikan agama dan pembentukan kader ulama nampaknya juga berfungsi sebagai penyaluran konflik dan batas-batas antara penganut kedua

faham yang ada tetap jelas". Suasana seperti ini juga dirasakan di wilayah kabupaten Sleman Yogyakarta tidak terkecuali di Desa Margodadi Kecamatan Sayegan, walaupun tidak sama persis. Jamaah menghadiri pengajian hanya pada pengajian kelompoknya adalah satu pemandangan yang umum.

Ketika Bapak Alamsyah Ratu Prawiranegara menjabat sebagai Menteri Agama RI dalam Kabinet III beliau menyampaikan sinyalemen bahwa, salah satu kelemahan besar umat Islam adalah tidak adanya pemimpin yang bisa diterima semua umat Islam. Dari kelemahan ini timbul kelemahan kedua: tidak adanya satu program bagi semua umat Islam. Dengan menggunakan konsep kunci dalam tulisan ini, kita dapat menerjemahkan sebagai berikut: Umat Islam belum mempunyai definisi yang sama tentang pemimpin Islam. Karena itu setiap golongan menunjuk pemimpin mereka hanya pada orang-orang yang sesuai dengan definisi mereka (Rakhmat, 1986: 46). Hal ini bisa dipahami sehubungan dengan "orang yang mempunyai kesamaan dengan kita cenderung menyetujui gagasan kita dan mendukung keyakinan kita tentang kebenaran pandangan kita" (Sears, 1988: 223).

Namun demikian tidak seluruh jama'ah yang berbeda latar belakang organisasi keagamaannya bersikap demikian. Bila direnungi, umat Islam adalah umat yang satu, kenapa masalah ini terjadi. Apakah hal ini terjadi hanya pada wilayah tertentu, pada tingkat umur tertentu, pada kalangan tertentu atau pada saat-saat tertentu saja.

Kembali kepada da'i sebagai komunikator, bagi seorang da'i, selain dituntut memiliki pengetahuan dan pandangan yang luas serta kemahiran yang prima (Shaleh, 1977: 58; Anshari, 1979: 60), untuk memperoleh efek seperti yang diharapkan, kehadiran da'i sebagai orang yang disukai (Azwar, 1988: 47; Rakhmat, 1985: 263), sebagai orang yang disenangi menjadi tuntutan yang harus diwujudkan. "Penelitian menunjukkan bahwa efektivitas komunikator dalam penyampaian pesannya... akan tergantung pada beberapa hal, antara lain kredibilitas komunikator, daya tarik, dan kekuatan komunikator itu" (Azwar, 1988: 45) .

Penyampaian pesan akan lebih efektif bila antara penyampai dan penerima pesan -- antara da'i dan sasaran dakwah -- saling menyukai (Rakhmat, 1985: 148), karena ketika kita menyukai seseorang kita akan mempersepsi bahwa interaksi kita dengan orang itu akan bersifat menguntungkan (Sears, 1988: 217). Orang yang cenderung saling menyukai adalah mereka yang memiliki kesamaan latar belakang, termasuk latar belakang pemahaman keagamaan (Rakhmat, 1985: 139) dan ketika "frame of reference" yaitu paduan pengalaman dan pengertian (collection of experiences and meaning) antara komunikator dan audiens sama, maka komunikasi akan berhasil (Efendy, 1990: 13).

Menarik untuk ditelusuri lebih jauh, apakah hal tersebut hanya berlaku untuk dakwah yang menyampaikan pesan yang berupa aspek-aspek ubudiyah saja dan bagaimana

halnya dengan dakwah pembangunan sebuah dakwah yang berisi pesan misalnya pesan masalah lingkungan hidup. Namun yang jelas bahwa, perintah melestarikan lingkungan hidup sebagai ajaran agama, harus disampaikan, didakwahkan.

## B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian di atas, identifikasi masalah pokok dari penelitian ini: *Apakah latar belakang organisasi keagamaan da'i dan latar belakang organisasi keagamaan jamaah berpengaruh terhadap efek pesan dakwah ?* Kemudian dari masalah pokok tersebut dirumuskan tiga submasalah sebagai berikut:

1. Apakah latar belakang organisasi keagamaan da'i berpengaruh terhadap efek pesan dakwah ?
2. Apakah ada perbedaan efek pesan dakwah pada jamaah dari organisasi Nahdlatul Ulama dan jamaah dari organisasi Muhammadiyah ?
3. Apakah pesan dakwah yang disampaikan oleh da'i yang sama latar belakang organisasinya mempunyai pengaruh yang berbeda dengan pesan dakwah yang disampaikan oleh da'i yang berbeda latar belakang organisasinya pada jamaah dari organisasi Nahdlatul Ulama dan jamaah dari organisasi Muhammadiyah ?

## C. Tujuan Penelitian



Dari uraian seperti telah dikemukakan di atas, maka tujuan penelitian ini ditetapkan sebagai berikut:

1. Untuk memperoleh gambaran tentang faktor latar belakang organisasi keagamaan da'i dalam mempengaruhi efek penyampaian pesan dakwah.
2. Untuk mengetahui perbedaan pengaruh penyampaian pesan dakwah pada jamaah dari organisasi Nahdlatul Ulama dan jamaah dari organisasi Muhammadiyah.
3. Untuk mengetahui pengaruh pesan dakwah yang disampaikan oleh da'i yang sama latar belakang organisasi keagamaannya dengan pesan dakwah yang disampaikan oleh da'i yang berbeda latar belakang organisasi keagamaannya terhadap jamaah dari organisasi Nahdlatul Ulama dan jamaah dari organisasi Muhammadiyah.

#### D. Kegunaan Penelitian

Pada penelitian ini diharapkan minimal mempunyai dua kegunaan yaitu:

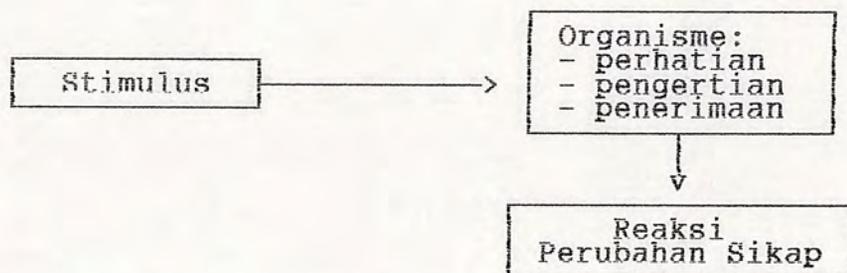
1. Kegunaan teoritis: temuan fakta akan menjadi tambahan informasi bagi teori-teori komunikasi yang sudah ada dan memunculkan teori baru dalam komunikasi dakwah.
2. Kegunaan praktis:
  - a. Dapat dijadikan pijakan bagi upaya Gerakan Lingkungan Hidup yang dilakukan dengan tehnik komunikasi dakwah.

- b. Dapat memberi informasi kepada para da'i dalam pengambilan langkah yang tepat untuk memperoleh efek dalam penyampaian pesan dakwahnya terhadap umat yang berbeda latar belakang organisasi dengan da'i yang bersangkutan.

## R. Kerangka Pemikiran

### 1. Pembentukan Sikap Menuju Perilaku Nyata.

Untuk melakukan sesuatu aktivitas, seseorang memerlukan *kesiapan* untuk melakukan aktivitas tersebut, yang Alport menyebutnya kesiapan itu sebagai suatu sikap yang ada pada diri seseorang (Azwar, 1988: 3). Dengan demikian manakala seseorang diharapkan mau melakukan usaha mewujudkan hidup berwawasan lingkungan, maka pada orang tersebut perlu dibentuk sikap positif terhadap hidup berwawasan lingkungan. Sebab, selain latar belakang pengalaman individu, motivasi dan beberapa hal lain, adalah sikap individu akan cukup berperan dalam menentukan perilakunya (Azwar, 1988: 7).



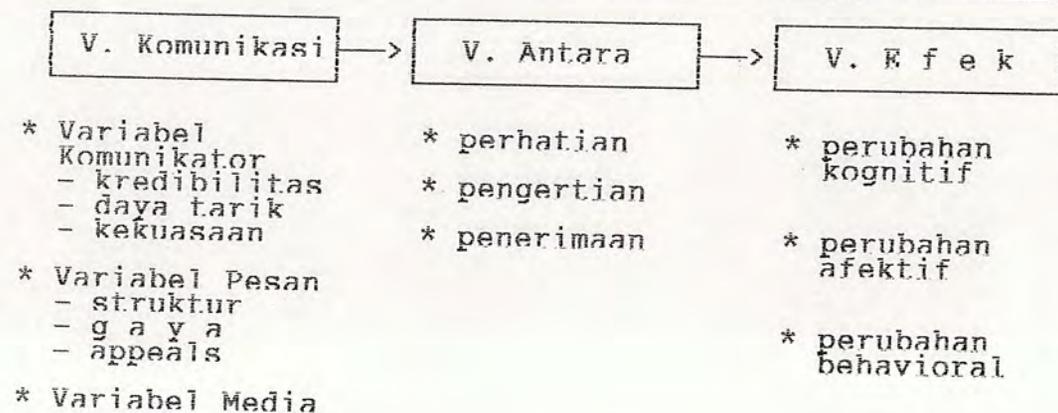
1984: 27

Sumber: Mar'at,

Gambar 1.1: Proses Perubahan Sikap

Proses perubahan sikap menurut teori Stimulus-Organisme-Respon (S-O-R) dapat digambarkan seperti pada gambar 1.1 tersebut, pesan-pesan tentang hidup berwawasan lingkungan yang dikomunikasikan merupakan stimulus yang akan merubah atau membetuk sikap, setelah stimulus yang berupa pesan-pesan itu diolah dalam (organisme) diri seseorang, sebagai proses internal.

Apabila melihat pada pendekatan komunikasi persuasi seperti nampak dalam gambar 1.2, maka proses komunikasi akan terdiri dari tiga variabel: variabel komunikasi, variabel antara dan variabel efek. Proses perubahan sikap seperti digambarkan oleh Mar'at tidak lain adalah merupakan proses komunikasi. Stimulus sebagai sebuah pesan masuk dalam kelompok variabel komunikasi, pengolahan pesan dalam diri (organisme) audiens masuk dalam variabel antara, sedangkan reaksi perubahan sikap masuk dalam variabel efek. Apabila melihat model komunikasi persuasif yang dikembangkan Hovland sebagaimana dikutip oleh Azwar (1988: 49-50), variabel komunikasi adalah termasuk juga berbagai variabel yang ada pada penerima pesan seperti



- \* Variabel Komunikan
  - kemudahan dibujuk
  - sikap semula
  - intelgensia
  - harga diri
  - kepribadian

---

*Hasil modifikasi berdasarkan sumber dari Rakhmat, 1989: 84 dan Azwar, 1988: 51.*

Gambar 1.2: Model Komunikasi Persuasi

kemudahan disugesti, sikap semula, intelgensia, harga diri, kompleksitas kognitif dan berbagai sifat kepribadian lainnya. Dalam penelitian ini akan dilihat bagaimana variabel latar belakang organisasi keagamaan da'i (komunikator) dan sasaran dakwah (komunikan) akan mempengaruhi efek penyampaian pesan dakwah pembangunan. Kesamaan latar belakang antara da'i dan sasaran dakwah adalah merupakan faktor daya tarik da'i bagi sasaran dakwah sedangkan latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah adalah kelompok yang dengan kehasan masing-masing membina kepribadian anggotanya. Keduanya daya tarik komunikator dan kepribadian sasaran dakwah cukup berpengaruh terhadap efek penyampaian pesan dakwah pembangunan.

## *2. Merubah Sikap dengan Persuasi.*

Suatu sikap menimbulkan maksud-maksud perilaku ke arah suatu objek, misalnya seseorang selalu tidak peduli terhadap pencemaran lingkungan. Apabila maksud-maksud itu tidak dikalahkan oleh faktor-faktor lain, maka kondisi ini menyebabkan munculnya perilaku yang semakin jelas ke arah objek tadi.

Sikap merupakan fungsi dari kognisi (keyakinan) tentang suatu objek sikap. Komunikasi persuasi adalah suatu komunikasi yang berusaha mengubah kognisi atau keyakinan seseorang tentang suatu objek. Oleh karena itu apabila ingin merubah sikap adalah bagaimana merubah kognisi yang ada pada seseorang itu, dan komunikasi persuasi bertugas untuk itu (Singletary, 1988: 55).

Persuasi sebagai satu teknik untuk mempengaruhi manusia dapat dilakukan dengan cara memanfaatkan data dan fakta psikologis maupun sosiologis dari komunikasi (Astrid, 1988: 17). Menurut Aristoteles persuasi dapat tertumpu pada upaya penggunaan argumentasi logis dan daya tarik emosi (Larson, 1986: 7) yang Astrid (1988: 18) menyebutnya dengan istilah himbauan rasional dan himbauan emosional. Hanya karena ternyata 75 % dari keputusan manusia dilandasi oleh emosi maka persuasi biasanya mengadakan pendekatan-pendekatan dengan pendekatan emosi. Apabila kedua pendekatan dipakai secara bersama himbauan rasional dapat dipakai setelah himbauan emosional berhasil

dilakukan. Dengan demikian himbauan rasional digunakan sebagai upaya untuk memperkuat pengaruh yang telah dicapai oleh himbauan emosional.

Pesan dengan himbauan rasional dapat menggunakan silogisme dan dapat pula dengan pembuktian-pembuktian. Sedangkan pesan dengan himbauan emosional adalah pesan dengan menggunakan pernyataan emosional atau bahasa yang menyentuh emosi audiens dan himbauan emosional ini akan cukup berpengaruh bila topik yang dibicarakan adalah sesuatu yang baru (Rakhmat, 1985: 317-318). Komunikasi dengan tehnik persuasi dapat dilakukan dengan bentuk ceramah, diskusi, komunikasi antar pribadi, komunikasi dengan media baik media cetak maupun media elektronik dan beberapa bentuk komunikasi yang lain. Tetapi pada kegiatan dakwah, persuasi banyak dilakukan dengan komunikasi antar pribadi dan ceramah. Gagasan upaya mengadakan gerakan lingkungan hidup dari masjid merupakan salah satu gagasan baru yang akan ditawarkan kepada ummat Islam, khususnya terhadap jama'ah dari organisasi Nahdlatul Ulama dan jama'ah dari organisasi Muhammadiyah.

### *3. Kesamaan Latar belakang Kelompok antara Da'i dan Jamaah Membuat Persuasi Lebih Efektif*

Kunci keberhasilan mengukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam mengajak audiens untuk berbuat sesuatu akan bergantung kepada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasi, yang di antaranya adalah prinsip pemaparan

selektif. Dalam prinsip ini audiens mengikuti "hukum pemaparan selektif" dalam mana (1) audiens akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka; (2) audiens akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka yang sekarang (Devito, 1997: 447).

Arah dan tingkat perubahan sikap yang disebabkan oleh bertambahnya informasi merupakan fungsi dari faktor-faktor: situasional, sumber informasi (komunikator), media serta isi informasi. Ternyata bahwa komunikasi yang ditujukan kepada kelompok pendengar yang mayoritas setuju dengan posisi komunikator, lebih besar efektifitasnya dari pada efektifitas komunikasi yang ditujukan kepada kelompok pendengar yang sebagian kecil anggota kelompok pendengar itu berbeda pendapat dengan komunikator tersebut (Krech dkk, 1962: 227). Bagaimana tidak, dalam batas-batas tertentu, semakin mirip pihak-pihak yang berkomunikasi, akan semakin efektif pula komunikasi mereka. Hal ini tidak lain karena kita cenderung menyukai orang-orang yang mempunyai kepercayaan dan sikap yang sama seperti yang kita miliki. Kita cenderung menarik dan tertarik pada orang-orang yang seperti kita, dan sebaliknya kita tidak menyukai dan tidak disukai oleh orang-orang yang berbeda dari kita (Tubs, 1996; 187-188). Seperti juga ditegaskan oleh David O Sears dkk. (1991: 222) bahwa kita cenderung menyukai orang yang sama dengan kita dalam sikap, nilai,

latar belakang (termasuk latar belakang organisasi keagamaan) dan kepribadian. Suasana percaya, setuju, dan suka yang ada pada audiens terhadap komunikator ini akan (cukup) nampak ketika komunikator dan komunikan berada dalam satu kelompok yang sama, mereka berada pada background kelompok/organisasi yang sama.

Ketika orang berada dalam suatu kelompok yang sama, maka ia akan selalu berusaha mengikuti segala apa yang ada dalam kelompok tersebut, sebab orang yang tidak mau mengikuti apa yang berlaku di dalam kelompok akan menanggung resiko mengalami akibat yang tidak menyenangkan. Bila orang berselisih paham tentang sesuatu dengan anggota kelompok yang lain, akan muncul berbagai usaha untuk membuat orang itu menyesuaikan pendapatnya. Cara yang paling langsung adalah dengan mencoba meyakinkan individu tersebut bahwa dia keliru dan kelompoklah yang benar (Sears, 1991: 82). Demikian juga ketika seseorang berselisih atau tidak setuju terhadap hadirnya gagasan baru -- misalnya gerakan lingkungan hidup dari masjid -- maka sesungguhnya yang benar dalam hal ini adalah kelompoknya. Kemudian semakin besar kepercayaan individu terhadap kelompok sebagai sumber informasi yang benar, semakin besar pula kemungkinan untuk menyesuaikan diri terhadap kelompok. Apabila orang tersebut berpendapat bahwa kelompok selalu benar, dia akan mengikuti apa pun yang dilakukan kelompok tanpa memperdulikan pendapat sendiri. Demikian pula, bila kelompok mempunyai informasi



penting yang belum dimiliki individu, konformitas akan semakin meningkat (Sears, 1991: 81). Oleh karena itu kegagalan yang terjadi dari cara kerja persuasi (membujuk dan mendesak) biasanya disebabkan oleh (1) komunikasi dan pengertian yang tidak sejalan, (2) sikap tidak percaya dan (3) adanya perlawanan terhadap kepercayaan, nilai-nilai serta tindakan yang dianjurkan (Kincaid & Schramm 1978: 150).

Kembali pada persoalan penyampaian pesan-pesan hidup berwawasan lingkungan dengan proses komunikasi, benar bahwa keefektifan suatu komunikasi tidak saja ditentukan oleh ketrampilan berkomunikasi semata, tetapi juga ditentukan oleh faktor komunikator. Sebab, seseorang atau sekelompok orang yang dijadikan sasaran, mereka akan mengkaji siapa komunikator yang menyampaikan informasi itu. Manakala terjadi informasi yang diantarkannya itu tidak sesuai dengan diri komunikan, betapapun tingginya teknik komunikasi yang dilakukan hasilnya tidak akan sesuai dengan yang diharapkan (Effendy, 1986: 20). Seperti juga apa yang disampaikan Rakhmat (1989: 289) "... ketika komunikator berkomunikasi yang berpengaruh bukan saja apa yang ia katakan, tetapi keadaan dia sendiri. Ia tidak dapat menyuruh pendengar hanya memperhatikan apa yang ia katakan. Pendengar juga akan mengatakan siapa yang mengatakan" Mengenai efektivitas Komunikator menurut Krech (1962: 289) sangat tergantung kepada bagaimana komunikator diterima oleh audience.

Kemudian, "makin tertarik kita kepada seseorang, makin besar kecendrungan kita berkomunikasi dengan dia" (Rakhmat, 1985: 138), karena ketika seseorang menyenangi orang lain, orang tadi cenderung melihat segala hal yang berkaitan dengan orang itu secara positif (Rakhmat, 1985: 147). Oleh karena itu seorang komunikator (da'i) yang ingin mempengaruhi orang yang menjadi sasaran pesannya sebaiknya memulai dengan menegaskan bahwa dirinya dengan nasrannya mempunyai kesamaan (Rakhmat, 1985: 271).

Komunikator atau da'i yang dipersepsi memiliki kesamaan cenderung lebih efektif dalam komunikasinya. Hal ini terjadi karena: kesamaan mempermudah dalam penangkapan makna pesan; membantu membangun premis yang sama; hubungan yang menyenangkan; dan menumbuhkan rasa hormat terhadap penyampai pesan (Rakhmat, 1985: 271-272).



Gambar 1.3: Model Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i dalam Memengaruhi Efek Penyampaian Pesan Dakwah

Dengan demikian efek penyampaian pesan dakwah juga akan dipengaruhi oleh persepsi audiens terhadap komunikator misalnya dari jamaah kelompok mana dia berasal. Pengaruh komunikator ini dapat dilihat dalam gambar 1.3.

Ada satu penelitian yang cukup menarik untuk disimak sehubungan dengan masalah ini.

Kelman dan Hovland (1953) mengukur sikap-sikap dari beberapa kelompok pelajar sekolah lanjutan atas, terhadap kekerasan dan kelunakan dalam sikap terhadap nara pidana. Kemudian mereka kepada pelajar itu untuk mendengarkan suatu rekaman program pendidikan radio untuk menentukan nilai edukatifnya. Dalam program ini seorang pembicara yang diundang menyarankan tindakan yang sangat lunak dalam sikap terhadap anak-anak nakal. Meskipun pembicaraan bagi semua kelompok eksperimental itu sama, pembicara diperkenalkan dengan 3 cara yang berbeda pada kelompok-kelompok yang berbeda. Pertama dilukiskan sebagai seorang hakim dari pengadilan anak-anak yang merupakan seorang pejabat yang terlatih dan mengetahui benar tentang anak-anak. Pada versi yang netral ia dilukiskan sebagai seorang sebagai seorang anggota pendengar studio yang dipilih secara random. Pada versi yang ketiga ia lukiskan juga sebagai seorang pendengar radio tetapi dalam wawancara perkenalan terdapat informasi bahwa dahulu adalah seorang anak nakal dan sekarang ini bebas dengan jaminan, sesudah ditangkap karenamenjual obat bius. Dalam wawancara perkenalan itu ucapan-ucapannya menunjukkan bahwa ia tidak menghargai hukum dan keinginannya untuk tindakan yang lunak itu berasal dari kepentingan diri sendiri. Dengan demikian terdapat sumber yang positif, netral dan negatif.

Sekala opini diambil kedua kalinya segera sesudah penyajian acara itu dan 3 minggu kemudian data juga dikumpulkan mengenai penilaian hadirin terhadap program itu dan kesanggupan untuk mengingat fakta-fakta yang terdapat dalam penyajian acara itu. Tidak terdapat perbedaan antar kelompok-kelompok itu dalam mengingat fakta-fakta tetapi terdapat perbedaan yang besar sekali dalam penilaian dimana kelompok yang telah mendengar pembicara yang positif (hakim) menilai program itu sangat baik, kelompok yang mendengar pembicara yang "negatif" menilai paling negatif pula dan kelompok yang netral pada posisi pertengahan. Terdapat bukti tentang adanya perubahan sikap segera sesudah acara itu kearah yang diajukan oleh rekaman argumen itu (menyetujui kelunakan sikap)

dalam semua kelompok; tetapi perubahan yang terbesar adalah pada kelompok dengan pembicara yang positif dan perubahan yang paling sedikit pada kelompok dengan pembicara "penjabat" tadi (Newcomb, 1981: 135-136).

Hasilnya ditunjukkan oleh nilai rata-ratanya yang memperlihatkan bahwa nilai rata-rata ketiga kelompok tersebut berbeda secara signifikan.

#### *4. Latar Belakang Jamaah Ikut Menentukan Persuasi Efektif*

Kepribadian Individu dan Implikasinya. Perubahan suatu sikap seseorang individu bergantung kepada tiga faktor: karakteristik sistem sikap, kepribadian individu dan afiliasi individu terhadap kelompoknya (Krech dkk, 1962: 216). Faktor afiliasi kelompok telah dijelaskan pada uraian sebelumnya, kemudian berikut ini akan dijelaskan tentang faktor kepribadian sebagai salah satu faktor yang ikut menentukan perubahan sikap seseorang, sementara faktor karakteristik sistem sikap tidak akan diuraikan sehubungan dengan pembatasan masalah dan keterbatasan waktu penelitian yang sedang dilakukan.

Hubungan antara kepribadian seseorang dengan perubahan sikap adalah sesuatu yang kompleks. Hal ini memerlukan adanya penelaahan terhadap aspek-aspek kepribadian yang dimilikinya.

Pertama: inteligensia. Corak inteligensia yang dimiliki seseorang menentukan perubahan sikapnya. Orang yang cepat tanggap ia akan mudah merespon terhadap informasi/ide

yang diterima.

Kedua: general persuability. Kesiapan seseorang untuk menerima pengaruh-pengaruh sosialnya tanpa memandang siapa komunikatornya, topik, media, dan keadaan komunikasinya. Seseorang yang memang siap menerima perubahan dia akan mudah merubah sikapnya tanpa harus melihat siapa yang menyampaikan ide atau gagasan yang disampaikan. Dia juga akan siap akan mengadakan perubahan dengan tanpa melihat topik apa yang disampaikan juga dengan tanpa melihat media dan kondisi komunikasi yang ada. Namun sebaliknya ada seseorang tidak selalu siap menerima setiap usaha perubahan yang sedang dihadapi.

Ketiga: self devensiveness. Salah satu ciri kepribadian yang lain yang dimiliki seseorang yang juga berpengaruh kepada perubahan sikapnya adalah berpegang teguh secara "ngotot" untuk menegakkan harga dirinya. Seseorang akan selalu menurut apa yang ada pada dirinya. Dalam istilah politik yang demikian ini dikenal dengan istilah orang yang konservatif.

Keempat: cognitive needs and styles. Kebutuhan dan gaya kognitif seseorang turut menentukan perubahan sikapnya. Seseorang yang memerlukan pemahaman yang jelas ia akan bereaksi terhadap ide/informasi baru yang bertentangan dengan sikapnya, dan ia akan berusaha mencari penjelasan dan pemahaman terhadap ide/informasi yang menentang sikapnya itu (Krech dkk., 1962: 220-223).

Pembinaan Jamaah Nahdlatul Ulama dan Jamaah Muhammadiyah. Secara umum pembinaan jamaah NU dan Muhammadiyah masing-masing mempunyai kekhasan yang berbeda antara satu dengan yang lain. Di Indonesia -- demikian hasil pengamatan Dr. Nurcholis Madjid yang dikutip oleh Fathoni (1992: 185-186) -- NU merupakan organisasi keagamaan yang mempunyai sekian banyak pondok pesantren yang terbesar di berbagai daerah Indonesia sedangkan Muhammadiyah merupakan organisasi keagamaan yang mempunyai sekolah dan Universitas terbesar. Berdasarkan pemilikan sarana pendidikan pada masing-masing organisasi, bisa dilihat bahwa sistem pembinaan yang ada pada masing-masing organisasi berbeda satu dengan yang lain.

Orang-orang Islam di pedesaan -- di mana jamaah NU banyak ditemui -- secara berat bergantung pada ulama untuk memperoleh apa yang nampaknya menjadi tujuan akhir (Horikashi, 1987: 169). Hubungan antara guru dan murid (jamaah/santri dan ulama) adalah sedemikian rupa sehingga ajaran-ajaran yang diberikan oleh sang guru dianggap oleh murid sebagai perintah yang mutlak harus dikerjakan (Dhofir, 1985: 24). Jamaah NU sejak masa kanak-kanak diperkaya dengan kebudayaan dan keyakinan, dan mendapatkan nilai-nilai diasosiasikan dengan keyakinan. Setelah dewasa tidak ada lagi ruangan yang tersisa bagi suatu ketidakpahaman pada dirinya. Apa yang mereka peroleh ini akan cukup mengatur kehidupan mereka (Horikashi, 1987: 168).

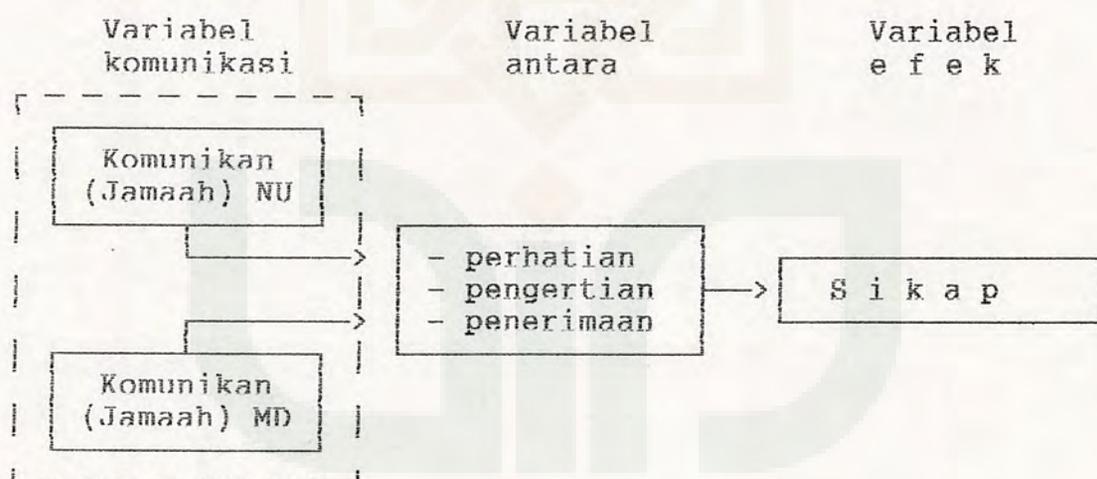
Jamaah Muhammadiyah, yang menamakan dirinya kaum modernis, berbeda dengan jamaah NU yang tradisional. Dalam bidang pendidikan, Muhammadiyah melanjutkan model sekolah yang digabungkan dengan sistem pendidikan gubernemen, kolonial (Steenbrink, 1986: 54) yang ini berbeda dengan pendidikan Islam yang tradisional, bukan saja dari segi metode, tapi lebih khusus dari segi isi dan tujuannya (Steenbrink, 1986: 24) dalam mana ia lebih berpusat pada pendidikan umum. Inkelas, seperti dikutip oleh (Suwarsono, 1994: 31) menyebutkan bahwa manusia modern akan memiliki karakteristik pokok berikut ini:

- Terbuka terhadap pengalaman baru,
- Bersikap untuk semakin independen terhadap berbagai bentuk otoritas tradisional,
- Percaya terhadap ilmu pengetahuan,
- Memiliki orientasi mobilitas dan ambisi hidup yang lebih tinggi,
- Memiliki rencana jangka panjang dan
- Aktif terlibat dalam percaturan politik.

Menurut Harry J Benda (1980: 71) keberhasilan Muhammadiyah yang luar biasa adalah "terletak dalam kegiatan-kegiatan pendidikan di kalangan orang-orang tua dan pemuda". Sekolah-sekolah Muhammadiyah pertama, membangkitkan kesadaran nasional Indonesia melalui corak Islam; kedua, menyebarkan ideologi pembaharuan Islam; ketiga meningkatkan pengetahuan praktis sains modern (Nakamura, 1983: 105). Bahkan secara tegas Umar Hasyim

(1990: 143) dalam bukunya "Muhammadiyah Jalan Lurus dalam Tajdid, Dakwah, Kaderisasi dan Pendidikan, Kritik dan Terapinya" mengharapkan agar sekolah-sekolah Muhammadiyah menjadi alat dan wadah sosialisasi ajaran atau faham atau ideologi Muhammadiyah, juga diharapkan agar bisa membentuk atau mengubah atau mempengaruhi cara berfikir anak didik dan masyarakat terhadap Muhammadiyah.

Pembinaan jamaah Muhammadiyah yang banyak diwarnai oleh pendidikan yang ada pada sekolah dan universitas yang mereka miliki hal ini akan mempunyai pengaruh berbeda dengan pembinaan jamaah NU yang banyak diwarnai oleh pendidikan pesantrennya. Kondisi ini akan cukup berpenga-



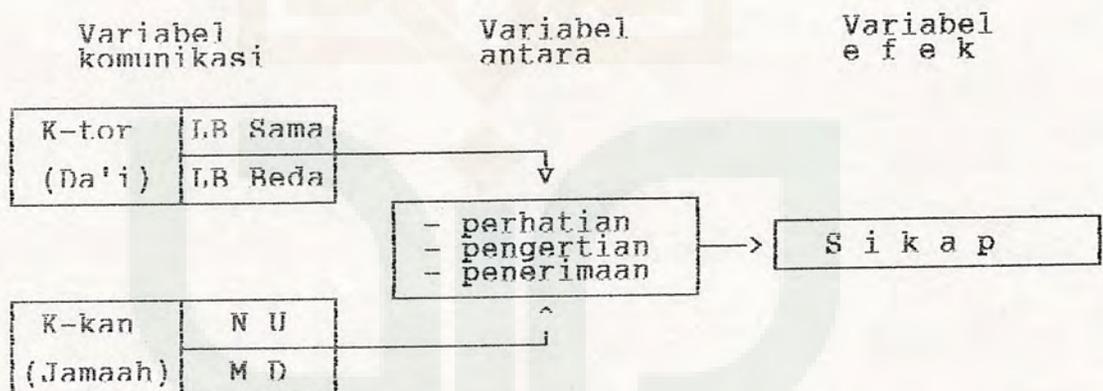
Gambar 1.4: Model Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Sasaran Dakwah dalam Memengaruhi Efek Penyampaian Pesan Dakwah

ruh dalam pembentukan kepribadian mereka masing-masing, yang hal ini juga akan berpengaruh terhadap penerimaan ide-ide/informasi baru yang mereka peroleh. Dengan demikian efek penyampaian pesan dakwah juga akan



dipengaruhi oleh komunikasi dari jamaah kelompok mana mereka berasal. Pengaruh komunikasi ini dapat dilihat dalam gambar 1.4.

Pada penelitian ini akan dilihat bagaimana faktor komunikator dan komunikasi dalam penyampaian pesan dakwah telah mempengaruhi perubahan sikap seseorang. Manakala perubahan sikap telah terjadi, apakah perubahan tersebut hanya pada tingkat perubahan kognisi, afeksi atau mungkin sudah samapai pada tingkat perubahan behavioral. Untuk mengetahui perubahan ini diperlukan ketelitian yang tinggi, karena rumitnya konsep yang harus diaplikasikan dalam penelitian ini.



Gambar 1.5: Model Hubungan Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i dan Sasaran Dakwah dalam Mempengaruhi Efek Penyampaian Pesan dakwah

Berdasarkan beberapa teori yang telah dikemukakan di atas maka untuk pengembangan kerangka pikiran sebagai dasar acuan perumusan hipotesis, pola hubungan pengaruh latar belakang organisasi keagamaan komunikator (da'i) dan komunikasi (sasaran dakwah) terhadap efek penyampaian

pesan dakwah dapat divisualisasikan seperti pada gambar 1.5.

Berdasarkan beberapa teori di atas, keberhasilan penyampaian pesan-pesan dakwah adalah dipengaruhi oleh faktor da'i dan sasaran dakwah. Dalam penelitian ini penulis akan mencoba meneliti pengaruh faktor komunikator (da'i) dan faktor komunikan (sasaran dakwah) terhadap efek penyampaian pesan dakwah. Faktor komunikan akan ditetapkan berupa atraksi yaitu daya tarik komunikator karena adanya kesamaan latar belakang organisasi keagamaan pada seorang da'i yang menyampaikan pesan dakwahnya dan latar belakang organisasi keagamaan yang ada pada sasaran dakwah (komunikan) itu sendiri.

Latar belakang organisasi keagamaan ini ditetapkan, karena adanya asumsi bahwa penyampai dan penerima pesan dakwah yang berada dalam satu organisasi keagamaan yang sama, mempunyai paham yang sama tentang kemungkinan pesan yang disampaikan. Kemudian untuk kepentingan ini, ditetapkan Nahdlatul Ulama dan Muham-madiyah sebagai latar belakang dari organisasi keagamaan yang dimaksud. Dipilih kedua organisasi tersebut karena keduanya merupakan organisasi keagamaan yang cukup dikenal dan menjadi bagian dari kehidupan sebagian besar masyarakat Islam Indonesia. Sebagaimana disampaikan oleh Faisal Ismail (1996: 2) dalam orasi ilmiahnya yang membandingkan respon NU dan Muhammadiyah terhadap Kebijakan Pemerintah tentang Asas Tunggal, NU dan Muham-madiyah dijadikan pilihan untuk

mewakili organisasi keagamaan yang ada di Indonesia karena adanya beberapa pertimbangan, diantaranya adalah:

Pertama, kedua organisasi ini mewakili apa yang disebut para pengamat sejarah sebagai dua sayap Umat Islam: Muhammadiyah sebagai representasi kelompok Muslim Modernis dan NU sebagai representasi kelompok Muslim Tradisionalis. Kedua, baik Muhammadiyah maupun NU -- dengan jumlah anggotanya yang besar -- dapat dipandang tidak saja sebagai mewakili arus utama Umat Islam secara keseluruhan. Tanpa mengurangi arti penting organisasi-organisasi kemasyarakatan Islam yang lain, dapatlah dikatakan bahwa aspirasi, orientasi, respons dan sikap Umat Islam terhadap persoalan-persoalan yang berkembang dalam kehidupan masyarakat, bangsa dan negara biasanya tercermin secara substansial pada kedua organisasi tersebut.

Sebagaimana juga disampaikan A. Syafii Maarif (1995: 240) dalam bukunya "Peta Bumi Intelektualisme Islam di Indonesia": "Dilihat dari sudut jumlah pengikut dan simpatisan, memang tidak diragukan lagi bahwa Muhammadiyah dan NU cukup mewakili arus besar sosok Islam Indonesia. Tesis tentang arus besar ini disetujui oleh semua pengamat sejarah sosial Indonesia, pribumi maupun asing".

Sedangkan faktor komunikasi (sasaran dakwah) ditetapkan kepribadian individu komunikasi dalam mana kepribadian ini banyak dibentuk oleh kelompok organisasi keagamaan sasaran dakwah di mana seseorang banyak dibina, yang hal ini juga akan cukup berpengaruh dalam memberikan efek penyampaian pesan dakwah.

## F. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

*"Latar belakang organisasi keagamaan da'i dan latar belakang organisasi keagamaan jamaah berpengaruh terhadap sikap jamaah dalam penyampaian pesan dakwah"*

Untuk kebutuhan analisis data, dalam penelitian ini ditetapkan tiga sub-hipotesis alternatif:

- a. Terdapat perbedaan sikap antara jamaah yang menerima pesan dari da'i yang beda latar belakang organisasinya dengan jamaah yang menerima pesan dari da'i yang sama latar belakang organisasinya sebagai pengaruh dari pesan yang diterimanya.
- b. Terdapat perbedaan sikap antara jamaah yang berlatar belakang organisasi NU dengan jamaah yang berlatar belakang organisasi Muhammadiyah sebagai pengaruh dari pesan yang diterimanya.
- c. Terdapat perbedaan sikap mereka sebagai pengaruh dari pesan yang diterimanya antara jamaah yang berlatar belakang organisasi NU dengan jamaah yang berlatar belakang organisasi Muhammadiyah sebagai akibat dari perbedaan latar belakang organisasi da'inya.

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### A. Dakwah dengan Persuasi

Dakwah merupakan komunikasi ajaran-ajaran Islam dari seorang da'i kepada ummat manusia. Keterlibatan aktivitas dakwah dalam upaya menangani peningkatan kehidupan beragama sekaligus sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan bangsa maka muncul konsep dakwah pembangunan. Konsep dakwah pembangunan yang berpijak pada pandangan hidup bangsa dan nilai-nilai agama Islam diharapkan mampu menjadi motivator dan dinamisator bagi perilaku manusia pembangunan (Harahap, 1992: 20).

Nasruddin Harahap (1992: 14) pada bagian pendahuluan buku "Dakwah Pembangunan" menguraikan panjang lebar tentang dakwah pembangunan bahwa:

Dakwah dan pembangunan merupakan dua konsep yang serasi dengan makna islah atau pembaharuan, yaitu pembaharuan dalam konteks perwujudan masyarakat yang adil dan makmur secara materiil dan spiritual. Kalupun keduanya dipadukan menjadi konsep, dakwah pembangunan, maka spesifikasi maknanya adalah pada model pendekatan dan strategi dakwah yang tepat untuk suatu masyarakat yang sedang melaksanakan pembangunan.

Kembali kepada pengertian dakwah sebagai kegiatan komunikasi ajaran Islam, pada pelaksanaan dakwah di dalamnya terjadi proses komunikasi. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa setiap proses dakwah adalah komunikasi; akan tetapi tidak setiap proses komunikasi adalah dakwah. Adapun yang menjadi titik perbedaan adalah terletak pada

isi dan orientasi pada kegiatan dakwah dan kegiatan komunikasi.

Pada komunikasi, isi pesannya umum bisa juga berupa ajaran agama, sementara orientasi pesannya adalah pada pencapaian tujuan dari komunikasi itu sendiri yaitu timbulnya efek atau hasil yang berupa perubahan pada sasaran. Sedangkan pada dakwah isi pesannya jelas berupa ajaran agama Islam dan orientasinya adalah pada penggunaan metode yang benar menurut ukuran Islam. Munculnya perilaku memang bisa menjadi tujuan dakwah. Namun jauh lebih penting adalah bagaimana dakwah yang berlangsung itu dilakukan secara benar seperti yang diharapkan Al-Qur'an dan Al-Hadits. Sebab bisa jadi dakwah yang dilakukan berhasil mencapai tujuan, misalnya terjadi perubahan perilaku, tetapi bila caranya (metode) tidak benar, maka dakwah yang dilakukan menjadi tidak benar. Namun sebaliknya, suatu kegiatan dakwah dilakukan dengan menggunakan metode atau cara yang benar, sementara ia tidak mencapai tujuan, tidak memperoleh hasil yang diharapkan, hal yang demikian tidaklah masalah.

## B. Teori-teori tentang Persuasi

Beberapa pakar komunikasi telah mengetengahkan teori-teori persuasi dalam komunikasi, Herbert W. Simons (1976) adalah salah seorang pakar komunikasi yang telah mencoba mengetengahkan beberapa teori persuasi dalam bukunya yang

berjudul "Persuasion: Understanding, Practice and Analysis". Dalam buku tersebut dikemukakan teori persuasi komunikasi kepada empat teori besar: teori belajar, teori persepsi, teori fungsional dan teori keseimbangan.

Teori Belajar. Persuasi bisa dipandang sebagai sebuah bentuk belajar sama seperti tikus dalam sebuah laboratorium, ia dapat mendekati stimulus tertentu dan menghindari stimulus yang lain. Demikian juga manusia, dapat menganggap sesuatu baik dan sesuatu jelek yang hal ini merupakan hasil dari pesan-pesan yang disampaikan.

Teori belajar tentang persuasi berkisar pada model S-R sampai model S-O-R dalam mana belajar persuasif merupakan produk gabungan S-R dan S-O-R. Teori S-R menganggap pesan punya kekuatan langsung dalam mempengaruhi si penerima sedang S-O-R memandang kekuatan-keuatan dalam diri si penerima juga menentukan. Di antara teori belajar S-R yang dapat diterapkan untuk persuasi adalah respon-respon sikap bisa dimodifikasi lewat pengkondisian kalsik. Kita tidak hanya dikondisikan oleh karakteristik pesan tetapi juga oleh asosiasi-asosiasi antara seorang sumber pesan dan posisi yang ia dukung. Sabun LUX, misalnya, diiklankan dengan artis catik.

Jika teori S-R ini nampak kurang memuaskan, mungkin keadaan internal penerima saat dipersuasi belum dijelaskan. Teori S-O-R menghendaki keadaan internal dari motivasi harus dipicu agar persuasi berlangsung. Keadaan motivasional umum sebagai sesuatu yang tidak menyenangkan

dan ia mendorong organisme untuk melepsakannya. Mengapa pemirsa ingin produk teh tertentu ? Karena kendali rasa haus mereka aktifkan.

Teori Persepsi. Teori persepsi berkonsentrasi pada dunia pengalaman sebelah dalam (inner). Cara memandang ini menjalankan penangkapan. Sikap bukan bukan respon perilaku karena sikap adalah "gambar di kepala kita" yaitu suatu kerangka memandang yang mempengaruhi respon perilaku.

Sesuatu bisa persuasif manakala pesan membuat si penerima menyusun ulang persepsi-persepsi mereka tentang objek sikap tersebut. Robert Merton: Agar persuasi efektif maksimal, sumber harus nampak memiliki kecocokan simbolik. Penampilan mereka harus klop (gestal) dengan produk/pesan yang dipaparkan.

Secara umum para teorisi persepsi mengingatkan kita bahwa, realitas psikologis si penerimalah yang berperan dalam persuasi, entah apa yang dimaksud dan entah apa yang diberikan oleh sang sumber namun akhirnya prersepsi-persepsi si peneriuma pesan yang mempengaruhi sikapnya.

Teori Fungsional. Katz mencoba mengkromikan kontroversi yang terjadi antara teorisi belajar dan teorisi persepsi. Menurut Katz, strategi-strategi persuasi yang tepat tidak dapat dikembangkan sampai orang mengetahui apakah sikap seseorang yang telah ada mengalami penyesuaian, upaya mempertahankan diri, suatu ekspresi nilai atau suatu fungsi pengetahuan atau suatu upaya mengkombinasi dari hal-hal itu.



Penerima yang defensif tidak akan bisa dibujuk atau mengadopsi maksud atau ide tertentu dengan daya tarik yang berhubungan dengan kepentingan dirinya dan tidak akan terbujuk oleh tekanan-tekanan kelompok atau oleh "kampanye informasi" dari jenis yang sering muncul.

Penerima akan lebih mudah memperkuat sikap dan prasangka dari pada harus mengubahnya. Sementara sikap melayani suatu fungsi penyesuaian dapat dimodifikasi dengan menggambarkan adanya imbalan bagi terjadinya adopsi atau bakal munculnya hal-hal yang tidak menyenangkan manakala tidak mengadopsinya.

Teori Keseimbangan. Teori ini sering disebut dengan teori konsistensi atau teori disonansi. Teorisi belajar S-R berpendapat reaksi terhadap (pesan) komunikasi bersifat otomatis dan dapat diprediksikan. Bagi kebanyakan teorisi keseimbangan bahwa kebutuhan akan konsistensi psikologis merupakan suatu kendali dasar walaupun Festinger tidak setuju bila kendali tersebut ada secara otomatis. mengartikan pesan untuk kemudian dievaluasi. Jika pesan itu persuasif ia akan mengacaukan (mengganggu keseimbangan) kerangka referensi si penerima tetapi sekaligus menganjurkan cara sehingga dapat diseimbangkan kembali (rebalance). Output dari proses tersebut sebagai hasil modifikasi sikap, yang juga merupakan suatu perubahan dalam kerangka referensi penerima yang dapat juga menimbulkan perubahan dalam perilaku yang nampak.

Semua teori keseimbangan memiliki setidaknya tiga prinsip umum (1) ketika ketidakseimbangan psikologis

muncul seseorang merasakan kondisi tidak nyaman dan tidak menyenangkan, (2) berdasarkan kondisi tersebut seseorang tergerak untuk mengurangi atau menghilangkan ketidakseimbangan itu, dan (3) salah satu cara untuk mencapai keseimbangan kembali adalah dengan memodifikasi sikap-sikapnya ke arah apa yang dimaksudkan oleh komunikator.

### C. Persuasi dalam Merubah Sikap

Pengertian Sikap Krech, (1962: 117) beserta Crutchfield dan Ballachey mendefinisikan sikap sebagai sebuah sistem yang menetap dari penilaian positif dan negatif, perasaan-perasaan emosional dan kecendrungan-kecendrungan mendukung atau menolak terhadap suatu objek sosial. Gordon Allport mendefinisikan sikap sebagai "kesiapan untuk bereaksi terhadap suatu objek dengan cara-cara tertentu" (Azwar, 1988: 3). Minimal dari definisi yang dipaparkan di atas, bisa dipahami bahwa sikap belum merupakan suatu tindakan atau aktivitas yang berupa perilaku nyata, akan tetapi berupa "pre-disposisi" tingkah laku, sebuah kecendrungan berperilaku. Jadi sikap lebih merupakan kesiapan untuk bereaksi terhadap objek di lingkungan tertentu sebagai suatu penghayatan terhadap objek tersebut (Mar'at, 1981: 12).

Seseorang yang bersikap positif terhadap gagasan yang berusaha atau mengajak untuk mengembangkan lingkungan hidup dengan memulai mengadakan pembenahan dan peningkatan kebersihan, keindahan dan Penghijauan masjid, maka orang

tersebut belum melakukan pembenahan dan peningkatan kebersihan, keindahan dan Penghijauan masjid, tetapi dia telah berkecendrungan dan siap melakukan hal tersebut. Sedangkan bila seseorang bersikap negatip, adalah kebalikannya, artinya orang tersebut tidak berkecendrungan dan tidak siap melakukan pembenahan dan peningkatan lingkungan hidup di masjid.

Persuasi dalam Merubah Sikap. Proses perubahan sikap, Hovland, Janis dan Kelley menganggapnya serupa dengan proses belajar. Tiga variabel penting dalam menelaah sikap yang baru, penunjang proses belajar yang dimaksud:

- a. perhatian,
- b. pengertian dan
- c. penerimaan.

Bedasarkan teori S-O-R, ketika stimulus (S) atau pesan disampaikan, pesan tersebut diproses dalam organisme (O) yang meliputi perhatian, pengertian dan penerimaan yang ketiganya menjadi variabel penting dalam proses belajar. Setelah melalui organisme tersebut baru kemudian muncul respon (R) yang berupa perubahan sikap.

Adapun proses organisme dalam individu Mar'at (1982:

- 27) menguraikan proses tersebut sebagai berikut:
  1. Stimulus yang diberikan pada organisme dapat diterima atau ditolak. Jika ditolak maka proses selanjutnya terhenti. Ini berarti bahwa stimulus tersebut tidak efektif dalam mempengaruhi organisme, maka tidak ada perhatian (attention) dari organisme. Jika stimulus diterima organisme, berarti adanya komunikasi dan danya perhatian dari organisme. Dalam hal ini stimulus adalah efektif dan ada reaksi.
  2. Langkah berikutnya adalah jika stimulus telah mendapat perhatian dari organisme, maka proses selanjutnya adalah mengerti terhadap stimulus (correctly

- comperhended). Kemampuan dari organisme inilah yang dapat melanjutkan proses selanjutnya.
3. Pada langkah berikutnya adalah bahwa organisme dapat menerima secara baik apa yang telah diolah sehingga dapat terjadi kesediaan untuk merubah sikap.

Perubahan sikap secara umum tergantung dari penerimaan informasi baru yang diterima yang dengan suatu cara tertentu informasi tersebut sesuai bagi objek sikap dari pandangan si pemegang sikap (Newcomb, 1981: 119). Prinsip umum bahwa, sikap mengenai suatu objek akan lebih mudah dirubah oleh masuknya informasi yang berlawanan dengan sikap itu manakala jumlah informasi yang dimiliki mengenai objek itu lebih sedikit (Newcomb, 1981: 131).

Hal lain yang perlu diketahui, Mann sebagaimana diungkapkan oleh Azwar (1988: 23-24) menyatakan bahwa sekalipun sikap diasumsikan sebagai predisposisi evaluatif yang banyak menentukan bagaimana individu berperilaku, akan tetapi seringkali sikap dan perilaku nyata dapat jauh berbeda. Hal ini karena perilaku nyata tidak hanya disebabkan oleh sikap semata tetapi juga oleh berbagai faktor eksternal lainnya. Sikap pada dasarnya lebih bersifat pribadi sedangkan perilaku nyata lebih bersifat sosial dan kondisi ini menyebabkan perilaku nyata lebih peka terhadap tekanan-tekanan sosial.

Pada umumnya pengulangan penyampaian pesan akan meningkatkan perubahan sikap. Namun dalam komunikasi persuasif nampaknya hanya pada titik tertentu. Sikap meningkat yaitu ketika pesan diulang-ulang untuk beberapa kali, tetapi pada titik tertentu akan mengalami

penurunan. Hal ini terjadi karena adanya kemungkinan munculnya kejenuhan yang terjadi pada seseorang. Hanya saja pada titik frekuensi berapa kejenuhan itu dapat muncul, ini bergantung pada nilai "menyenangkan" dan "nilai baru" stimulus serta interval waktu yang timbul (sears, 1988: 198). Rakhmat (1985) menyebutkan ada empat faktor eksternal yang membuat pesan menarik perhatian: gerakan, intensitas stimuli, kebaruan dan perulangan. Hal-hal yang baru, yang luar biasa, yang berbeda, akan menarik perhatian.

Kemungkinan lain komunikasi persuasi tidak menimbulkan efek positif adalah ketika seorang individu memiliki informasi yang cukup, dalam mana:

... individu-individu yang memiliki informasi yang luas mengenai suatu objek, akan kurang kemungkinannya untuk menggoyahkan sikap mereka dengan informasi persuasif tertentu, dibandingkan dengan individu-individu yang hanya memiliki sedikit informasi tentang objek itu: pada kelompok pertama, kemungkinan adanya informasi sanggahan lebih besar (Newcomb, 1981: 144-145).

Kecuali, apabila informasi (pesan) yang dimiliki diperoleh melalui diskusi, yang dengan cara tersebut interaksi dengan orang lain, sesama responden, diantara mereka terlibat tukar pikiran, selain itu juga ada kemungkinan adanya tekanan sosial, yang hal ini juga bisa terjadi. Penelitian Lewin (1947) dan rekan-rekannya menunjukkan bahwa pemberian pesan dengan diskusi lebih efektif daripada pemberian pesan yang dilakukan dengan ceramah. Dalam penelitiannya Lewin ingin merobah kebiasaan

ibu-ibu rumah tangga dalam memkai menu makanan yang telah lama dipakai, yang semula tidak mau mengkonsumsi daging, roti manis dan ginjal, agar mau mengkonsumsinya. Dalam rangka agar para ibu mau mengkonsumsi menu makanan baru itu, dilakukan penyampaian pesan kepada satu kelompok ibu rumah tangga dilakukan ceramah, sedangkan kepada kelompok yang lain dilakukan dengan diskusi yang diikuti dengan praktek setelah diskusi usai. Hasilnya 3 % ibu-ibu dari kelompok dengan pesan ceramah mau mencobanya sedangkan dari kelompok ibu-ibu dengan pesan diskusi, diantara mereka yang mau mencoba mencapai 23 % (Kreach, 1962: 228-229; lihat juga Newcomb, 1981: 146-147).

Dalam komunikasi persuasif ada dua tujuan yang dapat dicapai dan komunikator akan berusaha mencapai salah satu dari tujuan dari dua tujuan yang dapat diusahakan. Pertama komunikator mungkin ingin memperkuat atau mengubah sikap dan kepercayaan audiensnya, kedua komunikator mungkin ingin memotivasi audiensnya untuk melakukan sesuatu. Manakala seorang komunikator merancang komunikasi persuasif untuk memperkuat sikap atau keyakinan audiensnya, banyak bentuk komunikasi (pembicaraan) yang dapat dilakukan untuk itu, bergantung pada posisi awal dari khalayak yang dihadapi. Namun manakala komunikasi persuasi itu dirancang untuk mengubah sikap atau kepercayaan, nampaknya agak mengalami kesulitan, karena kebanyakan orang berusaha menolak perubahan (Devito, 1997: 450).

Manakala seorang komunikator berusaha memperkuat atau merubah sikap atau kepercayaan audiens beberapa hal

berikut ini perlu dipertimbangkan:

1. *Perkirakanlah dengan cermat tingkat sikap atau kepercayaan audiens pada saat ini.* Misalnya ketika mereka sependapat dengan komunikator maka seorang komunikator dapat mengemukakan tesisnya sedini mungkin. Apabila tidak sependapat, seorang komunikator diharapkan mengemukakan bukti dan argumen lebih dulu baru mengemukakan tesis yang dimilikinya.
2. *Usahakanlah perubahan itu sedikit demi sedikit.* Misalnya ketika komunikator berhadapan dengan audiens yang bertentangan posisi komunikator, hendaknya membatasi perubahan yang ditargetkan pada audiens hanya pada perubahan-perubahan kecil.
3. *Berikan alasan yang meyakinkan untuk membuat audiens mempercayai apa yang komunikator inginkan mereka percayai.* Misalnya mengemukakan argumen dan bukti nyata kepada mereka sekaligus dicoba mengkalikan sikap dan kepercayaan yang ditawarkan dengan tujuan dan motif mereka (Devito, 1997: 450-451).

Berdasarkan konsep di atas, seorang komunikator dapat memperhitungkan komunikasi persuasi yang bagaimana yang akan dilakukan sehubungan dengan audiens yang dihadapi.

Ketika perubahan sikap terjadi, ada dua kemungkinan perubahan, perubahan yang inkongruen dan perubahan yang kongruen. Perubahan sikap yang inkongruen adalah perubahan sikap ke arah yang berlawanan; seperti sikap yang semula negatif menjadi positif. Adapun perubahan yang kongruen

adalah perubahan yang dua arah, yakni bertambahnya derajat kepositifan atau kenegatifan dari sikap semula (Krech, 1962: 215-216).

#### D. Latar Belakang Organisasi Keagamaan Da'i

Hovland, Janis dan Kelly mengingatkan bahwa, banyak penelitian dalam bidang komunikasi sering melupakan peran sumber informasi sedangkan isi informasi tetap diingat. Apabila demikian halnya, berkurang pulalah pertambahan perubahan sikap yang disebabkan oleh sumber yang positif, dan perubahan yang diharapkan dari sebuah persuasi akan juga bertambah karena dilupukannya sumber informasi yang negatif.

Suatu titik pandangan yang diajukan oleh suatu sumber dapat saja jauh berbeda dari pandangan subjeknya/pendengarnya, tetapi tidak ditolak oleh subjek itu, asal saja subjek itu tahu bahwa sumber itu memiliki banyak persamaan dengan ia dalam hal sikap-sikap terhadap objek-objek lain ... Yang penting dalam hal informasi yang disampaikan melalui masyarakat itu adalah bahwa subjek menilai bukan hanya informasi yang ditransmisikan oleh sumber, tetapi juga menilai sumber berita. Lebih Penting lagi, sebagaimana disimpulkan oleh penyelidikan Kelman-Hovland, penilaian terhadap sumber informasi mempengaruhi penilaian terhadap informasi persuasif, dan karenanya mempengaruhi kemungkinan perubahan sikap" (Newcomb, 1981: 139).



Apabila berbicara kelompok, adanya kesamaan kelompok antara da'i dan sasarannya, antara komunikator dan komunikan akan cukup mendukung efektifitas penyampaian pesan yang dilakukan. Simpati dan kesamaan antara hal-hal yang ada pada da'i dengan hal-hal yang ada pada sasaran menjadi faktor komunikasi antara kelompok yang sama menjadi efektif dalam menimbulkan perubahan sikap. Jika orang menghargai suatu kelompok, maka kredibilitas dari kelompok itu adalah tinggi dan merupakan sumber komunikasi yang berharga. Jika kelompok itu mengeluarkan suatu pernyataan maka setiap anggota akan cenderung untuk memercayainya" (Mar'at, 1981: 63).

Penelitian tentang kredibilitas sumber (ethos) memperlihatkan adanya penekanan pada kapasitas pengolahan informasi dari seorang audiens. Karakteristik atau dimensi kredibilitas sumber dioperasionisasikan sebagai karakteristik sumber tersebut sebagai yang ditangkap oleh penafsir yang mengolah informasi. Dengan titik pada penafsir ini semakin jelas, maka para peneliti kredibilitas berusaha menghubungkan karakteristik kredibilitas sumber yang tampak kepada populasi tertentu para penafsir, audiens. Hasilnya berupa istilah teoritis yang dipinjam perspektif mekanistik adalah bahwa karakteristik sumber yang dioperasionisasikan dalam kerangka perspektif psikologis karakteristik sumber sebagai yang tampak pada si penafsir audiens (Fisher, 1986: 221). Perlu diingat bahwa seseorang dapat memandang tindakan persuasi itu sebagai upaya sumber untuk memanipulasikan penerima atau

persepsi penerima pesan-pesan dengan jalan mengendalikan responsnya terhadap usaha persuasi itu. Ketika kegiatan persuasi itu dapat menimbulkan efek, maka efek yang ada adalah dalam pengertian stimuli atau persepsi penerimanya (Fisher, 1986: 263).

#### E. Jamaah Sasaran Dakwah

Berdasarkan keadaan yang ada pada sasaran komunikasi atau sasaran dakwah, ada beberapa faktor yang menentukan perubahan sikap. Di antara sejumlah faktor tersebut akan dikatanqahkan pada uraian berikut ini.

Sikap seseorang itu berbeda-beda dalam hal perubahannya atau dalam hal kemudahan untuk dirubahnya. Faktor penentu utama perubahan sikap adalah karakteristik sikap, kepribadian individu dan afiliasi individu terhadap kelompoknya.

Perubahan yang bersifat searah lebih mudah terjadi dibandingkan dengan perubahan sikap yang bersifat bertentangan. Hal ini bergantung kepada derajat keekstriman, multipleksiti, konsistensi, keterikatan, konsonan, keinginan yang membentuk sikap serta nilai yang behubungan dengan sikap itu sendiri.

Perubahan sikap tergantung juga kepada tingkat intelgensi individu, general persuabiliti, uapaya mempertahankan diri secara kaku dan kebutuhan beserta gaya kognitifnya.

Sikap yang mempunyai dukungan sosial yang kuat melalui afiliasi individu terhadap kelompoknya, dia cenderung mempertahankan sikap itu untuk memelihara statusnya (Krech, 1962: 225)

Pendukung bagi Perubahan Jamaah. Berkenaan dengan hubungan sumber-penerima, French dan Raven yang dikutip oleh McQuail (1994: 236) menunjukkan lima bentuk alternatif modal yang dengan modal ini seorang pengirim pesan dapat menerapkan kekuasaan sosial untuk memperoleh pengaruh dalam komunikasi yang dilakukan. Hal ini didasarkan pada proposisi yang menyatakan bahwa pengaruh melalui komunikasi merupakan suatu bentuk penggunaan kekuasaan yang bergantung pada modal atau kekayaan agen pengaruh (komunikator). Modal-modal tersebut adalah berupa:

1. 'imbalan' yaitu kepuasan penerima yang ditimbulkan oleh pesan yang diterima,
2. 'paksaan' dalam mana pengaruhnya bergantung pada konsekuensi negatif atas ketidakpatuhan,
3. 'referen' yaitu daya tarik atau gengsi pengirim pesan, sehingga penerima menyatu dengan orang tersebut dan mau dipengaruhi karena alasan afektif,
4. 'legitimasi' yang dengannya pengaruh diterima dengan asumsi bahwa pengirim memiliki hak untuk diikuti dan dipatuhi, dan
5. 'Kekuasaan ahli' yaitu kepemilikan pengetahuan yang tinggi pada sumber dan pengetahuan tersebut dipandang

sebagai hal yang berguna bagi penerima.

Memulai dengan hal yang sama. Raymond A Bauer (dalam Depari, 1985: 31) mengomentari formula tradisional Laswell tentang proses komunikasi yang memberi peran kecil pada audiens, pada hal "kenyataan bahwa terdapat perbedaan dalam penerimaan antara kelompok yang satu dengan yang lain, bahwa daya ingat orang berbeda, dan bahwa mereka tidak bereaksi secara individual melainkan sebagai anggota kelompok". Sedangkan komunikator yang ingin menghasilkan suatu efek tertentu, ia harus menyesuaikan pesan komunikasi dengan keadaan masyarakat setempat" (Bauer, 1985: 32). Adalah akan sangat menguntungkan manakala seorang komunikator memulai dari hal-hal sama antara dirinya dengan audiensnya, walaupun pada dasarnya antara seorang komunikator dan audiens berada pada posisi yang berbeda. Eksperimen yang dilakukan Weiss (1957) seperti dipaparkan oleh Newman (1988: 138) memperlihatkan bahwa suatu usaha persuasi yang didahului oleh pemaparan pendapat-pendapat yang diketahui sesuai dengan pendapat-pendapat para pendengarannya, akan mempermudah perubahan pada sikap terhadap objek persuasi. Untuk memudahkan hubungan-hubungan antar budaya dan mengurangi distorsi-distorsi, kita harus keluar dari kungkungan budaya kita sendiri untuk memasuki dunia orang lain ... Budaya membantu kita memahami wilayah planet atau ruang yang kita tempati. Suatu tempat hanya asing bagi orang-orang asing, tidak bagi orang-orang yang menempatinya. Budaya memudahkan kehidupan dengan memberikan solusi-solusi yang

telah disiapkan untuk memecahkan masalah-masalah, dengan menetapkan pola-pola hubungan, dan cara-cara memelihara kohesi dan konsensus kelompok (Dedy: Harris, 1993: 60-61).

Penghambat bagi Perubahan Jamaah. Mempunyai banyak informasi. Orang yang mempunyai tingkat pendidikan yang memadai dan memiliki inteligensia yang cukup baik ia mempunyai kecendrungan lebih menyukai media cetak dibandingkan dengan orang yang kurang terdidik. Orang yang terdidik demikian ini besar kemungkinan mempunyai lebih banyak informasi yang disampaikan melalui proses komunikasi. Hanya ketika mereka memiliki informasi banyak, sikap mereka menjadi sulit untuk dirubah (tidak lebih .pl67 mudah dipengaruhi) dan orang yang terdidik mereka lebih menyukai argumen yang lengkap dan "sophisticated" (Bauer: 1985: 35).

Kepercayaan diri. Dari beberapa peneliti yang dilakukan para ahli menunjukkan bahwa dalam lingkungan tertentu, orang yang memiliki kepercayaan diri yang tinggi sulit dibujuk seperti orang yang memiliki kepercayaan diri yang sangat rendah, sementara itu orang yang memiliki kepercayaan diri yang setengah-setengah sangat mudah kena persuasi (Bauer, 1985: 37).

Menunjukkan jarak sikap. Apabila seorang da'i menunjukkan adanya perbedaan sikap antara dia dengan sasaran dakwahnya, misalnya seorang da'i adalah orang yang mendukung usaha perbaikan lingkungan masjid sementara sasaran dakwahnya dimunculkan sebagai pihak yang belum

atau tidak mendukung terhadap usaha tersebut. Dalam posisi ini kemudian seorang da'i menyatakan bahwa dirinya akan berusaha merubah sikap-sikap yang belum atau tidak mendukung terhadap usaha perbaikan lingkungan masjid tersebut. Manakala demikian halnya, maka kekuatan persuasi yang dilakukan akan melemah. Hal ini karena setiap sikap yang diambil oleh komunikator yang menyadarkan audiensnya akan adanya jarak dalam sikap kemungkinan akan melemahkan daya persuasinya (Newcomb, 1981: 138).

Steriotip dan Prasangka Kelompok. Suka atau tidak suka terhadap da'i dapat berlangsung lama dalam mana kondisi ini biasanya terjadi ketika da'i dihubungkan dengan kelompok di mana ia berada. Apabila ketidaksukaan pada orang yang berada dalam kelompok tertentu ini terus berlangsung lama maka pada saatnya akan berkembang menjadi sikap yang dalam istilah psikologi dikenal istilah *antagonisme kelompok*.

Para pakar psikologi sosial -- seperti dikemukakan Sears (1991:145-150) -- biasanya membedakan tiga komponen antagonisme kelompok: stereotip, prasangka dan diskriminasi. Stereotip merupakan komponen kognitif dari antagonisme kelompok. Ia adalah keyakinan tentang sifat-sifat pribadi yang dimiliki seseorang yang berada dalam kelompok atau kategori sosial tertentu. Seseorang dipandang memiliki sifat-sifat tertentu dan stereotip ini bisa disktruktif manakala mengabaikan realitas dan digeneralisasikan terhadap semua orang yang berada dalam kelompok tertentu itu.

Prasangka merupakan komponen afektif dari antagonis-  
tik kelompok. Prasangka adalah penilaian terhadap suatu  
kelompok atau seseorang yang berada dalam kelompok yang  
penilaian tersebut terutama didasarkan pada keanggotaan  
kelompok orang itu. Prasangka ini mempunyai kualitas suka-  
tidak suka, tetapi penilaian pada prasangka merupakan  
penilaian yang mendahului dengan mendasarkan kelompok di  
mana seseorang berada dan tidak berdasarkan informasi atau  
fakta tentang diri mereka sebagai individu.

Komponen ketiga dari antagonisme kelompok adalah  
diskriminasi yang merupakan komponen perilaku. Diskriminasi  
adalah perilaku menerima atau menolak seseorang yang  
didasarkan pada keanggotaan kelompoknya. Seseorang ditolak  
karena orang tersebut berasal dari kelompok tertentu.  
Hanya karena dari kelompok tertentu itu orang tersebut  
dibedakan dan sekaligus ditolak. Apabila pada stereotip  
seseorang hanya berkeyakinan tentang sifat-sifat tertentu  
pada orang lain dari suatu kelompok, pada prasangka seseo-  
rang mulai suka atau tidak menyukai pada orang lain itu  
karena sifat-sifat yang diyakininya itu. Dan pada diskrim-  
inasi, orang tadi sudah mulai menolak, tidak mau menerima  
orang lain itu di mana ia telah tidak disukainya. Ketiga  
komponen antagonisme kelompok ini saling berkaitan satu  
dengan yang lain tetapi tidak identik. Ketiganya memang  
bisa terjadi bersamaan, namun dalam taraf tertentu tiga  
komponen itu saling berdiri sendiri.

Stereotip dan prasangka akan cukup mempengaruhi  
sikap dan perilaku seseorang dalam hubungannya dengan

orang lain. Pertama stereotip dan prasangka mempengaruhi persepsi tentang anggota kelompok sasaran dan seseorang akan berperilaku terhadap seseorang menurut persepsi yang ia miliki. Stereotip tidak hanya mempengaruhi perilaku orang yang memilikinya tapi juga akan mempengaruhi orang yang menjadi sasaran (korban) stereotip dalam mana ia akan berperilaku dan menampilkan karakteristik dirinya seperti yang ada dalam stereotip yang menimpa dirinya (Sears, 1988: 151-153). Sedangkan prasangka merupakan salah satu hal yang akan cukup menghambat bagi kegiatan komunikasi, karena orang yang mempunyai prasangka belum apa-apa ia telah menaruh curiga dan tidak dapat berfikir secara objektif terhadap seorang komunikator (Efendi, 1993: 49).



### BAB III

#### METODE PENELITIAN

##### A. Metode yang Dipakai

Penelitian ini menggunakan metode eksperimen dengan desain faktorial  $2 \times 2$ . Eksperimen dengan desain faktorial tersebut adalah eksperimen dengan perlakuan yang terdiri dari semua kemungkinan kombinasi level, seperti pada eksperimen ini yang terdiri dari dua perlakuan dan tiap perlakuan terdiri dari dua level (Rakhmat, 1989: 62-66; Nazir, 1988: 292). Komunikator dan komunikan sebagai variabel independen sedangkan efek komunikasi yang berupa perubahan sikap terhadap pesan-pesan inovatif sebagai variabel dependen.

##### B. Variabel Penelitian

###### *Identifikasi Variabel*

Dalam penelitian ini ditetapkan variabel independen yang berupa latar belakang organisasi keagamaan pada komunikator (da'i) dan latar belakang keagamaan pada komunikan (jamaah). Faktor efek pada komunikan (jamaah) sebagai variabel dependen. Selain kedua variabel tersebut juga ditetapkan variabel antara.

Adapun variabel secara lengkap dapat digambarkan sebagai berikut:

1. *Variabel independen* yang berupa:
  - Latar belakang organisasi keagamaan pada komunikator (Da'i): sama atau beda dengan latar belakang organisasi keagamaan komunikan (jamaah);
  - Latar belakang organisasi keagamaan pada komunikan (Jamaah): NU atau Muhammadiyah.
2. *Variabel Antara* berupa variabel organisme yang terdiri dari:
  - Komponen perhatian.
  - Komponen pengertian.
  - Komponen penerimaan.
3. *Vareabel dependen* berupa perubahan sikap sebagai Variabel Efek yang di dalamnya terdiri dari:
  - Komponen kognitif.
  - Komponen afektif.
  - Komponen behavioral.

#### *Oprasionalisasi Variabel*

1. *Variabel independen*:
  - a. Latar belakang organisasi keagamaan pada komunikator (Da'i), berlatar belakang organisasi NU atau berlatar belakang organsisasi Muhammadiyah. Latar belakang organisasi keagamaan ini ditunjukkan kepada komunikan dengan cara memperkenalkan da'i (komunikator) sebelum ia menyampaikan dakwahnya. Seorang komunikator diperkenalkan sebagai da'i (komunikator) dari organisasi NU pada dua kelompok

pertama kemudian diperkenalkan sebagai da'i (komunikator) dari organisasi Muhammadiyah pada dua kelompok kedua. Hal-hal yang diperkenalkan adalah seperti hal-hal di bawah ini:

- 1). Kepada dua kelompok pertama, Da'i diperkenalkan:
  - Berasal dari desa Tawangmangu.
  - Aktif sebagai penceramah pada pengajian NU.
  - Pernah aktif sebagai Pengurus Ranting NU Tawangmangu.
- 2). Kepada dua kelompok kedua, Da'i diperkenalkan:
  - Berasal dari desa Tawangmangu.
  - Aktif sebagai penceramah pada pengajian Muhammadiyah.
  - Pernah aktif sebagai Pengurus Ranting Muhammadiyah Tawangmangu.

b. Latar belakang organisasi keagamaan pada komunikan ditatapkan:

- 1). Komunikan NU adalah anggota pengajian Nahdlatul Ulama yang aktif mengikuti pengajian di kelompok tersebut dan tidak aktif mengikuti pengajian di luar kelompoknya.
- 2). Komunikan Muhammadiyah adalah anggota pengajian Muhammadiyah yang aktif mengikuti pengajian di kelompok tersebut dan tidak aktif mengikuti pengajian di luar kelompoknya.

2. *Variabel antara* terdiri dari:
  - a. *Perhatian* diukur dengan sejauh mana komunikan aktif mengikuti ceramah yang sedang berlangsung.
  - b. *Pengertian* diukur dengan sejauh mana komunikan memahami isi pesan.
  - c. *Penerimaan* diukur dengan sejauh mana komunikan menyetujui gagasan yang dikemukakan da'i.
3. *Variabel Dependen* berupa perubahan sikap setelah ceramah (perlakuan) berlangsung yang di dalamnya terdiri dari:
  - a. *Komponen kognitif* yaitu berupa perubahan keyakinan; pengukurannya adalah seberapa banyak komunikan meyakini gagasan yang disampaikan da'i.
  - b. *Komponen afektif* yaitu berupa suka atau tidak suka terhadap gagasan yang disampaikan oleh da'i.
  - c. *Komponen behavioral* yaitu berupa kecenderungan berperilaku seperti yang dikehendaki oleh gagasan yang disampaikan komunikator (da'i). Pengukurannya, seberapa jauh komunikan berkeinginan dan merencanakan melakukan gagasan yang disampaikan komunikator.

### C. Rancangan Eksperimen

Kedua variabel di atas masing-masing dibagi ke dalam dua level. Faktor komunikator dibagi dua level: pertama, komunikator dengan latar belakang organisasi keagamaan

yang sama dengan latar belakang organisasi keagamaan komunikan; kedua, komunikator dengan latar belakang organisasi keagamaan yang berbeda dengan latar belakang organisasi keagamaan komunikan. Faktor komunikan juga dibagi kepada dua level: pertama, komunikan yang mempunyai latar belakang organisasi keagamaan Nahdlatul Ulama (NU); kedua, komunikan yang mempunyai latar belakang organisasi keagamaan Muhammadiyah (MD). Faktor-faktor di atas dapat dilukiskan ke dalam tabel 2 x 2 seperti nampak pada tabel 3.1.

Tabel 3.1:  
Desain Faktorial 2 x 2  
Komunkator dan Identitas Komunikan

		komunikator		
		Sama (S)	Beda (B)	
komunikan	NU (n)	$\mu_{Sn}$	$\mu_{Bn}$	$\mu_n$ efek utama
	MD (m)	$\mu_{Sm}$	$\mu_{Bm}$	$\mu_m$ komunikan
		$\mu_S$	$\mu_B$	efek utama komunikator

Penelitian eksperimen menggunakan desain faktorial yang juga disebut dengan *Analisis Varians Dua Arah (Multiple-Factor Analysis of Variance)* (Rakhmat, 1989: 219-225). Kedua variabel bebas Komunikator dan komunikan

dirancang menjadi 2 x 2 faktorial dengan menghasilkan 4 kelompok eksperimen. Variabel komunikator terdiri dari komunikator yang berlatar belakang organisasi keagamaan sama dengan latar belakang organisasi keagamaan komunikan (jamaah) dan komunikator yang berlatar belakang organisasi keagamaan berbeda dengan latar belakang organisasi keagamaan komunikan (jamaah).

Tabel 3.2  
Matrik Desain Penelitian  
Eksperimen dengan Faktorial 2 x 2

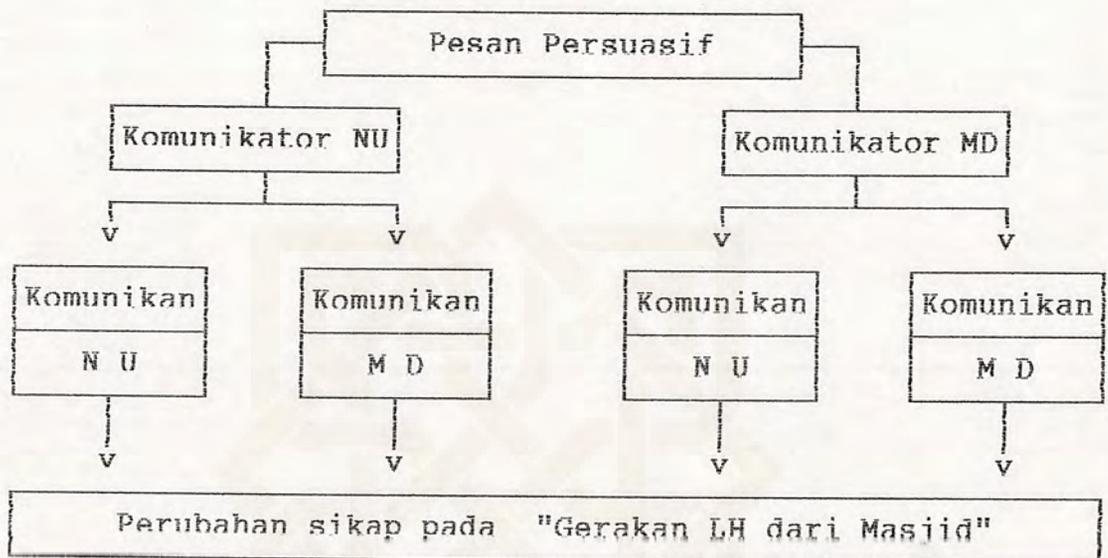
F a k t o r		Komunikator (Kor)	
		L B Sama (S)	L B Beda (B)
Komunikan (Kan)	NU	Kor S-Kan NU	Kor B-Kan NU
	Muhammadiyah	Kor S-Kan MD	Kor B-Kan MD

Variabel komunikan terdiri dari komunikan (jamaah) berlatar belakang organisasi keagamaan *Nahdlatul Ulama (NU)* dan komunikan (jamaah) berlatar belakang organisasi keagamaan *Muhammadiyah (MD)*.

Dengan demikian untuk kepentingan analisis, responden dapat menjadi 4 kelompok:

1. Kelompok responden berlatar belakang NU dengan sumber pesan komunikator berlatar belakang NU.
2. Kelompok responden berlatar belakang MD dengan sumber pesan komunikator berlatar belakang NU.
3. Kelompok responden berlatar belakang NU dengan sumber pesan komunikator berlatar belakang MD.

4. Kelompok responden berlatar belakang MD dengan sumber pesan komunikator berlatar belakang MD.



Gambar 3.1: Rancangan Kelompok Responden dalam Eksperimen

#### D. Populasi dan Sampel.

Karakteristik populasi penelitian ditetapkan sebagai berikut:

1. Anggota salah satu pengajian NU atau Muhammadiyah,
2. Aktif mengikuti pengajian di kelompok dimana ia menjadi anggota dan tidak biasa mengikuti pengajian di luar kelompoknya,
3. Berpendidikan minimal SD dan maksimal PT,
4. Berumur antara 16 - 55 tahun.

Mereka ini diambil dari salah satu desa di wilayah Kabupaten Sleman Propinsi DI Yogyakarta sebagai target populasi yaitu Desa Margodadi Kecamatan Sayegan Kabupaten Sleman. Desa yang dimaksud dipilih dengan mendasarkan

Penduduk yang ada di dalamnya jumlahnya lebih kurang seimbang antara penduduk anggota pengajian Nahdlatul Ulama dan penduduk anggota pengajian Muhammadiyah.

Tehnik pengambilan sampel penelitian dengan "two stage cluster proporsional random sampling". Pertama, populasi diambil berdasarkan catatan yang dimiliki kedua Pengurus Pengajian NU dan Muhammadiyah di Desa Margodadi. Berdasarkan karakteristik populasi yang telah ditetapkan, diperoleh data populasi, peserta pengajian aktif (N) sebesar 417 orang, 172 orang ( $N_1$ ) dari kelompok pengajian NU dan 245 orang ( $N_2$ ) dari kelompok pengajian Muhammadiyah.

Kedua, dari populasi yang ada ini ( $N = 417$ ) diambil sampel ( $n$ ) dengan menggunakan rumus I:

Rumus I:

$$n = \frac{N}{N \cdot d^2 + 1}$$

(Yamane dalam Rakhmat, 1989: 113)

Keterangan:

$n$  : ukuran sampel keseluruhan

$N$  : ukuran populasi

$d$  : presisi

Pada pengambilan sampel ini, peneliti menetapkan presisi 10 % dengan tingkat kepercayaan 95 % ( $Z = 2$ ). Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, diperoleh sampel sebagai berikut:

$$\begin{aligned} n &= \frac{417}{(417) (0,1)^2 + 1} \\ &= 80,66 \longrightarrow 81 \text{ orang} \end{aligned}$$



Oleh karena populasi yang ada terdiri dari dua kelompok, Kelompok Pengajian NU dan Kelompok Pengajian Muhammadiyah, maka sampel yang diambil juga harus diperoleh dari dua kelompok tersebut dengan pengambilan secara proporsional. Rumus yang digunakan adalah:

Rumus II: 
$$n_i = \frac{N_i}{N} \times n$$

(Al Rasyid, 1988: 19).

Berdasarkan rumus II di atas diambil sampel  $n_i$  orang pada masing-masing kelompok pengajian NU dan Muhammadiyah sebagai berikut:

1. Sampel dari kelompok pengajian NU ( $n_1$ ) adalah:

$$n_1 = \frac{172}{417} \times 81 = 33,41 \longrightarrow 33 \text{ orang.}$$

2. Sampel dari kelompok pengajian Muhammadiyah ( $n_2$ ) adalah:

$$n_2 = \frac{245}{417} \times 81 = 47,59 \longrightarrow 48 \text{ orang.}$$

Masing-masing sampel ini diambil secara random dari jamaah yang tercatat aktif pada masing-masing kelompok pengajian. Untuk menghindari kurangnya jumlah dari sampel yang telah ditetapkan, peneliti mengundang jamaah kelompok pengajian dari dua kelompok itu melebihi jumlah sampel yang telah ditetapkan, yaitu sebanyak 102 orang. Undangan

yang hadir ada 89 orang, kemudian berdasarkan koding data yang dilakukan, angket yang memenuhi syarat pengisian hanya 84 angket. Dengan demikian ada tiga angket memenuhi syarat yang disisihkan dari analisis penelitian.

#### E. Tehnik Pengumpulan Data.

Dalam penelitian ini dipergunakan alat pengumpul data berupa angket dan interviu. Ada 5 macam angket diberikan kepada responden:

1. Angket yang diberikan untuk mengungkap keadaan responden yang berkenaan pengalaman dan informasi dalam hal lingkungan hidup.
2. Angket yang diberikan untuk mengungkap stereotip dan prasangka jamaah terhadap da'i yang diberikan sebelum treatment.
3. Angket yang diberikan sebagai pretest untuk mengetahui kondisi awal sikap (kognisi, afeksi dan behavioral) responden tentang pesan lingkungan hidup.
4. Angket yang diberikan untuk mengungkap tanggapan responden tentang isi pesan lingkungan hidup (V. Antara).
5. Angket yang diberikan sebagai posttest untuk mengetahui kondisi akhir sikap (kognisi, afeksi dan behavioral) responden tentang pesan lingkungan hidup (V. Efek).

Sedangkan interviu digunakan untuk memperoleh data yang lebih dalam yang tidak dapat dijangkau oleh angket

terutama untuk mengetahui keadaan desa dan lingkungannya di mana penelitian dilakukan.

#### F. Pelaksanaan Penelitian

Berdasarkan pengelompokan komunikan, untuk keperluan eksperimen yang dilakukan, maka rancangan eksperimen penelitian dapat digambarkan seperti dalam gambar 6. Secara teknis pelaksanaan eksperimen adalah sebagai berikut:

1. Mula-mula peneliti membuat sebuah naskah ceramah isi pesan "Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid" yang akan dijadikan pegangan bagi da'i (komunikator) dalam ceramahnya pada saat eksperimen berlangsung.
2. Melakukan try out terhadap da'i dan angket yang akan dipakai dalam eksperimen yang sesungguhnya dengan menghadirkan beberapa responden sampel yang tidak masuk sampel eksperimen pada populasi yang ada.
3. Mengadakan sampling dengan teknik two stage cluster proporsional random sampling.
4. Menetapkan 4 kelompok responden eksperimen yang individu-dindividuu di dalamnya diambil secara proporsional dari sampel terpilih. Dua kelompok pertama yang terdiri dari dari jamaah NU dan Jamaah Muhammadiyah ditempatkan dalam satu ruangan, sedangkan dua kelompok berikutnya yang juga terdiri dari jamaah NU dan jamaah Muhammadiyah ditempatkan dalam satu ruangan yang terpisah dengan dua kelompok pertama.

5. Melakukan pretest terhadap empat kelompok eksperimen. Ada dua angket diberikan kepada responden sebelum dilakukan treatment:
  - a. Angket yang menelusuri karakteristik responden dan perolehan informasi tentang Pengembangan Lingkungan Hidup yang bersifat umum dan Gerakan Pengembangan Lingkungan Hidup yang digerakkan dari masjid. Dalam angket itu pula dicantumkan beberapa kolom identitas responden, yang sekaligus merupakan variabel kontrol di mana dengan mempergunakan variabel kontrol ini akan cukup memperkaya dalam analisis.
  - b. Angket yang menelusuri stereotip dan prasangka responden terhadap da'i yang menjadi variabel kontrol untuk melengkapi analisis.
  - b. Angket yang menelusuri tentang sikap responden terhadap Gerakan Pengembangan Lingkungan Hidup yang digerakkan dari masjid.
6. Melakukan treatment terhadap dua kelompok pertama dan dua kelompok kedua dalam waktu yang bersamaan, yaitu hari Ahad tanggal 6 Desember 1998 pukul 09.00 s.d 10.00 WIB di SDN Gendengan II Desa Margodadi. Treatment berupa ceramah agama dari seorang da'i terpilih yang berisi tentang Gerakan Pengembangan Lingkungan Hidup dari Masjid. Pada 2 kelompok pertama diberitahukan bahwa da'i (komunikator) yang memberi ceramah itu berlatar belakang organisasi keagamaan Nahdlatul Ulama

sedangkan pada 2 kelompok kedua diberitahukan bahwa da'i (komunikator) yang memberi ceramah itu berlatar belakang organisasi keagamaan Muhammadiyah.

7. Melakukan posttest terhadap 4 kelompok eksperimen. Setelah treatment dilakukan, para responden sebagai responden diminta mengisi dua macam angket:

a. Angket yang menelusuri tanggapan responden tentang penyampaian pesan pembangunan Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid yang berupa: perhatian, pemahaman dan penerimaan. Angket ini bermuatan variabel antara.

b. Angket yang menelusuri sikap responden terhadap Gerakan Pengembangan Lingkungan Hidup yang digerakkan dari masjid yang terdiri dari: perubahan pengetahuan, perubahan kesukaan dan perubahan kecenderungan berperilaku.

8. Membandingkan skor masing-masing kelompok eksperimen untuk mengetahui ada-tidaknya perbedaan pengaruh dari treatment yang dilakukan.

#### G. Rancangan Analisis Data.

Untuk mengolah data yang telah terkumpul, dipergunakan teknik statistik deskriptif dan inferensial. Statistik deskriptif untuk menghitung besar kecilnya presentase setiap data yang diungkap. Statistik inferensial dipergunakan untuk mengungkap ada tidaknya

perbedaan efek pesan dakwah pembangunan antara kelompok sasaran dakwah yang menerima pesan dari seorang da'i yang berlatar belakang organisasi sama dengan kelompok sasaran dakwah yang menerima pesan dari seorang da'i yang berlatar belakang organisasi berbeda. Teknik yang dipergunakan untuk mencari perbedaan tadi ialah dengan menggunakan *Analisis Varians Dua Arah (Multiple-Factor Analysis of Variance)* (Rakhmat, 1989: 219-225).

#### H. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Desa Margodadi Kecamatan Sayegan Kabupaten Sleman Yogyakarta. Di desa tersebut terdapat dua komunitas NU dan Muhammadiyah yang jumlah jamaahnya masing-masing lebih kurang sama. Kondisi ini bisa dilihat pada dusun dusun yang ada di desa tersebut. Ada suatu dusun jumlah jamaah NU lebih banyak dari pada jumlah jamaah Muhammadiyah, tetapi ada dusun jumlah jamaah Muhammadiyah lebih banyak dari pada jumlah jamaah NU. Namun secara keseluruhan di desa tersebut jumlah jamaah NU dan jamaah Muhammadiyah hampir sama, seimbang.

Berdasarkan kondisi yang demikian desa Margodadi dipilih sebagai lokasi penelitian yang penulis lakukan. Dengan kondisi imbang yang demikian, kelompok yang satu tidak akan merasa lebih kuat atau eksis dari pada kelompok yang lain dan hal ini tidak menjadi faktor atau variabel lain yang akan menyebabkan perbedaan perubahan sikap responden (jamaah) terhadap obyek sikap yang sedang diteliti.

BAB IV  
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

*1. Letak dan Luas Wilayah*

Penelitian ini dilakukan di Desa Margodadi satu desa yang masuk dalam wilayah Kecamatan Sayegan Kabupaten Sleman. Desa ini terletak lebih kurang 17 km dari pusat kota Yogyakarta ke arah Barat dan sekitar tiga kilo meter utara pasar Godean.

Wilayah Desa Margodadi, di sebelah Utara berbatasan dengan Desa Margomulyo, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Tirtodadi, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Margoluwih dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Margokaton. Desa ini dipimpin oleh seorang Kepala Desa dan desa ini dibagi kepada 16 pedusunan yang masing-masing dipimpin oleh seorang kepala dusun. Dari 16 Kepala Dusun yang ada ada tiga dusun yang dikepalai oleh seorang Kepala Dusun Wanita yaitu Dusun Grogol, Dusun Kasuran dan Dusun Pete.

Luas Desa Margodadi lebih kurang 556.0000 Ha yang sebagian besar -- lebih setengah (63,84 %) -- dari wilayah tersebut berupa tanah sawah, sementara tanah yang berupa tegalan hanya sebageaian kecil saja, sekitar 6,65 %, sedangkan tanah pakarangan hanya menempati 29,51 % dari

wilayah desa yang ada<sup>1</sup>. Alam pedesaan di wilayah ini cukup namapak. Hal ini bisa dilihat dari luasnya lahan sawah dan tegalan yang secara keseluruhan mencapai 70,45 % dari luas desa. Sawah yang ada memperoleh air yang cukup dari aliran air yang berasal dari gunung Merapi sebuah gunung yang jauhnya sekitar 35 kilometer dari desa tersebut ke arah Utara.

## 2. Kependudukan

Dalam masalah kependudukan akan dipaparkan tentang jumlah penduduk berikut jenis dan struktur penduduk, pekerjaan penduduk, pendidikan dan agama penduduk.

*Penduduk.* Penduduk Desa Margodadi berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat seperti dalam tabel 4.1. Data tersebut menunjukkan penduduk laki-laki dan penduduk perempuan jumlahnya seimbang. Penduduk desa Margodadi berdasarkan

Tabel 4.1.  
Penduduk Desa Margodadi Menurut Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Σ	%
Laki-laki	3.880	49,44
Perempuan	3.968	50,56
T o t a l	7.848	100,00

2

1. Monografi Desa 1996.

2. Monografi Desa 1996.



kelompok umur, penduduk anak-anak (0 -14 tahun) ada sekitar 21,42 %, penduduk remaja (15-24 tahun) ada 17,28 %, penduduk dewasa (25-49 tahun) ada 36,36 % dan penduduk orang tua (50 tahun ke atas) ada 24,94 %.<sup>3</sup> Berdasarkan pengelompokan ini, kelompok remaja porsinya nampak tidak terlalu banyak, masih di bawah porsi penduduk kelompok dewasa. Hal tersebut terjadi karena sebagian besar mereka pergi merantau ke kota sebagian untuk bersekolah sedangkan sebagian yang lain di antaranya untuk bekerja<sup>4</sup>.

*Pekerjaan.* Penduduk Desa Margodadi berdasarkan jenis pekerjaan, sebagian (49,78 %) bekerja sebagai petani. Hal ini bisa dipahami karena mereka berada di wilayah desa dalam mana lebih setengah (63,84 %) dari luas tanah desa

Tabel 4.2:  
Penduduk Desa Margodadi Menurut Pekerjaan

Jenis Pekerjaan	X	%
Pegawai Sipil, ABRI, Suasta	550	26,79
Wirasuasta	317	15,44
Pelani	1.022	49,78
Perangkat desa	24	1,17
Pesiunan Sipil dan ABRI	140	6,82
T o t a l	2.053	100,00

5

3. *Monografi Desa 1996.*

4. *Wawancara dengan Kepala Dusun Kadipiro.*

5. *Monografi Desa 1996, setelah dimodifikasi.*

tersebut terdiri dari tanah sawah. Namun demikian penduduk dengan pekerjaan pegawai, baik yang aktif maupun yang pensiun termasuk di dalamnya perangkat desa, proporsinya juga cukup banyak yaitu mencapai 34,78 % dari jumlah penduduk desa Margodadi.

*Pendidikan.* Berdasarkan tingkat pendidikan, penduduk dewasa desa Margodadi, mereka mempunyai latar belakang pendidikan yang berbeda. Berdasarkan data tabel 4.3, tingkat pendidikan penduduk desa Margodadi secara umum cukup baik. Sebagaimana besar mereka (88,09 %) telah menamatkan SD dan ada 112 penduduk telah menyelesaikan pendidikan di Perguruan Tinggi yang diantaranya 64 orang telah sarjana.

Tabel 4.3:  
Penduduk Desa Margodadi Menurut Pendidikan

Tingkat Pendidikan	$\Sigma$	%
Taman Kanak-kanak	199	11,91
Sekolah Dasar	593	35,49
S I, T P	474	28,37
S I, T A	293	17,53
Akademi	48	2,87
Sarjana	64	3,83
<b>T o t a l</b>	<b>1.671</b>	<b>100,00</b>

6

*Keagamaan.* Penduduk Desa Margodadi berdasarkan agama yang dipeluknya jumlah penganut dan proporsinya dapat dilihat pada tabel 4.4. Dari tabel tersebut bisa diketahui bahwa penduduk desa Margodadi mayoritas (94,67 %)

Tabel 4.4  
Penduduk Desa Margodadi Menurut Agama

A g a m a	$\Sigma$	%
Islam	7.430	94,67
Katholik	279	3,55
Kristen	69	0,88
Hindu	70	0,89
Budha	0	0,00
T o t a l	7.848	100,00

beragama Islam, sedangkan sisanya: 4.43 % beragama Nasrani (Katholik dan Kristen) yang jumlahnya mencapai 340 orang dan 0,89 % beragama Hindu dengan jumlah 70 orang. Jumlah penganut Hindu tersebut lebih besar dari jumlah penganut Kristen, sedangkan penduduk yang beragama Budha tidak ditemui di Desa Margodadi ini.

Tempat peribadatan masing-masing pemeluk agama, pemeluk agama Islam memiliki 18 buah masjid dan 9 musholla. Pemeluk agama Katholik memiliki sebuah gereja dan pemeluk agama Hindu memiliki sebuah Pure. Sedangkan pemeluk agama Kristen tidak mempunyai tempat ibadah dan

mereka ini bergabung ke Greja-gereja terdekat di luar desa Margodadi.

Pemeluk agama Islam yang menempati jumlah terbanyak, mereka ini dapat dikategorikan pemeluk Islam aktif, bukan sekedar "Islam KTP". Keadaan yang demikian ini berkat kerja keras para tokoh agama dengan kegiatan pengajian-pengajian yang mereka usahakan, baik mereka yang bergerak di organisasi Nahdlatul Ulama (NU) maupun di organisasi Muhammadiyah.<sup>8</sup> Kedua organisasi tersebut cukup agresif dalam mengerahkan jamaahnya dan jumlah jamaah pada level dusun hampir selalu seimbang. Selain kedua organisasi itu, juga ada kelompok-kelompok pengajian seperti Pengajian PKK dan pengajian Dusun dalam mana pengajian-pengajian yang diadakan tidak terbatas untuk jamaah kelompok tertentu.<sup>9</sup>

## B. Organisasi Keagamaan NU dan Muhammadiyah di Desa Margodadi

### 1. Organisasi Keagamaan NU

Apabila dilacak kapan sebenarnya organisasi keagamaan yang bernama Nahdlatul Ulama atau yang dikenal dengan NU ini ada dan muncul di desa Margodadi, belum ada satu data pun yang dapat memastikan kapan NU itu ada dan muncul. Apabila ditanya kepada sesepuh yang ada sekarang, rata-rata mereka menjawab bahwa ketika saya kecil NU sudah ada.

---

8. Wawancara dengan Kaur Kesra.

9. Wawancara dengan Kadus Kasuran, Sekdes dan Kaur Kesra.

Pada awal NU ada di wilayah Margodadi, NU belum punya pengurus, NU masih dalam bentuk jamaah yang dengan ciri-cirinya mudah diketahui misalnya membaca do'a gunut pada shalat subuh, melakukan shalat tarawih dan shalat witir sebanyak 23 rakaat.<sup>10</sup>

Kemudian apabila dilacak tentang kepengurusan NU yang pertama, juga sulit, karena pengurus-pengurus yang lalu belum sempat mengarsip buku-buku kepengurusan yang sudah lewat. Kalaupun ada, buku-buku tersebut biasanya ada hanya untuk periode yang paling akhir.<sup>11</sup>

Kepengurusan. Kepengurusan NU tingkat desa disebut Pengurus Kanting yang pengurus ini terdiri dari dua bagian: Pengurus Suriyah yang membidangi urusan hukum-hukum Islam dan Pengurus Tanfidziyah yang membidangi kemasyarakatan atau praktek keagamaan dalam masyarakat.

Pengurus Suriyah terdiri dari Rais Suriyah (ketua), Katib (sekretaris) dan Bendahara. Pengurus Tanfidziyah juga terdiri dari Ketua, sekretaris dan Bendahara.

Kepengurusan yang ada, hampir dapat dikatakan kurang banyak berfungsi dalam arti tidak banyak melakukan koordinasi pada kegiatan-kegiatan yang ada. Kegiatan lebih banyak ditangani oleh ketua-ketua kelompok pengajian yang ada pada masing-masing dusun. Pengurus lebih bersifat

10. Wawancara dengan Bp. Smr, Pengurus MWC NU Kecamatan Sayegan.

11. Wawancara dengan Sfd., Pengurus Pemuda Ansor NU.

lembaga yang mengayomi dan memberikan saran dan petunjuk bila diperlukan.<sup>12</sup>

Tempat Ibadah. Masjid dan mushalla di desa Margodadi adalah satu tempat ibadah yang didirikan dan dibina oleh satu organisasi keagamaan NU atau Muhammadiyah. Delapan belas masjid yang ada desa Margodadi, sembilan masjid di antaranya adalah masjid binaan pengurus NU. Sembilan masjid tersebut menyebar di dusun-dusun Kurahan Kidul, Jlegongan, Grogol, Kranggan, Druju, Kasuran dan dusun Terwilen. Sedangkan di Japanan ada dua masjid NU. Dari sekian dusun yang ada tiga dusun yang mempunyai dua masjid satu masjid NU dan satu lagi masjid Muhammadiyah yaitu dusun Kurahan Kidul, dusun Grogol dan dusun Kasuran. Selain masjid, mushalla NU juga menyebar di beberapa dusun terutama di dusun yang tidak mempunyai masjid NU.<sup>13</sup>

Lembaga Pendidikan. Pengurus NU sampai penelitian ini dilakukan belum mempunyai lembaga pendidikan baik berupa sekolah maupun pesantren yang berlokasi di desa Margodadi. Masalah lembaga pendidikan memang ditangani oleh pengurus tingkat Majelis Wakil Cabang (MWC) satu kepengurusan tingkat kecamatan. Oleh karena itu sekolah atau pesantren tidak harus ada pada setiap desa.

---

12. Wawancara dengan Bp. Wjn, Pengurus Ranting NU.

13. Hasil observasi yang kemudian dikonfirmasi dengan Bp. Skn., Pengurus Muhammadiyah dan Sfd., Pengurus Pemuda Ansor NU.

Untuk sementara Pengurus MWC NU Sayegan memiliki tiga SD, yang masing-masing berada di desa Margomulyo, desa Margoagung dan di desa Margokaton; memiliki dua SMTP yang masing-masing berada di desa Margoagung (MTs) dan di desa Margokaton (SMP); dan memiliki sebuah SMK (Ekonomi) yang berada di desa Margoagung. Sedangkan lembaga pendidikan pondok pesantren yang berafiliasi kepada NU ada lima buah pondok pesantren yang seluruhnya berada di desa Margokaton.<sup>14</sup>

Pembinaan Jamaah. Jamaah NU di Margodadi banyak dibina melalui kelompok-kelompok pengajian, kelompok lahllan dan kelompok shalawatan yang diadakan secara bergilir di rumah-rumah jamaah. Waktunya ditentukan berdasarkan kesepakatan jamaah dalam kelompoknya. Hampir setiap dusun punya kelompok pengajian, tetapi ada juga satu kelompok pengajian untuk beberapa dusun. Pengajian untuk tingkat desa (Ranting) diadakan 40 hari sekali dan pengajian ini kemudian dikenal dengan "lapanan" artinya empat puluh hari sekali.<sup>15</sup> Shalawatan ada yang berbentuk hadrahan (rebana) terutama untuk kaum remaja yang ini diadakan seminggu sekali.<sup>16</sup>

Hampir seluruh kegiatan pembinaan jamaah NU banyak dilakukan di rumah-rumah anggota pengajian. Cara ini dilakukan karena para jamaah akan lebih bertanggung jawab terutama yang berhubungan dengan persiapan penyelenggaraan

14 & 15. Wawancara dengan Bp. Smr. Pengurus MWC NU.

16. Wawancara dengan Sfd., Pengurus Pemuda Ansor.

seperti penyediaan minuman dan makanan kecil dan sekaligus cara ini dirasa lebih menyenangkan. Memang masjid menjadi kosong dari kegiatan, dan akhirnya praktis masjid hanya banyak digunakan untuk kegiatan shalat, kecuali apabila menyelenggarakan peringatan hari besar Islam, pengajian dilaksanakan di masjid. Materi (pesan) pengajian agama yang diberikan banyak berupa masalah keimanan, ibadah dan akhlak, selain itu ada pelajaran do'a, ada juga shalawat, sementara pesan yang bersifat umum misalnya masalah-masalah pembangunan tidak pernah diberikan dan ini cukup ditangani pemerintah setempat. 17

Kelompok-kelompok pengajian NU pernah minta agar bisa ikut menempati Aula Balai Desa untuk bisa mengadakan pengajian di hari Minggu. Akan tetapi karena kelompok Muhammadiyah telah lama mengadakan secara rutin di tempat tersebut, maka jamaah NU tidak diperkenankan. Malahan jamaah NU pernah mengadakan pengajian yang berdekatan dengan balai desa, ketika pengajian Muhammadiyah berlangsung di balai desa tersebut. 18

Kemudian pembinaan yang sifatnya pengkaderan, kebanyakan dilakukan untuk jamaah remaja, baik itu yang bersifat pemantapan pengetahuan dan kehidupan keagamaan maupun kursus ketrampilan, namun yang terakhir ini jarang dilakukan dan biasanya dilakukan kalau ada kerjasama dengan instansi terkait. 19

17. Wawancara dengan Bp. Wjn, Rais Suriyah NU.

18. Wawancara dengan Bp. Shs., Tokoh Masyarakat.

19. Wawancara dengan Sfd., Ketua Pemuda Ansor NU.



## 2. Organisasi Keagamaan Muhammadiyah

Tidak terlalu jauh berbeda dengan NU, Muhammadiyah ada dan muncul di desa Margodadi sejak lama, yang apabila ditanya kepada sesepuh atau para tokoh terdahulu, mereka juga menjawab bahwa ketika mereka kecil Muhammadiyah sudah ada. Hanya saja keberadaan Muhammadiyah dalam bentuk kepengurusan, ia ada sekitar sejak tahun 1950. Sebelum itu, Muhammadiyah belum mengenal organisasi. Jamaah Muhammadiyah mula-mula ada di dusun sebelah utara dari desa Margodadi yaitu di dusun Tegalweruh. Dusun tersebut satu dusun yang dekat dengan jalan utama -- walaupun saat itu belum diaspal yang membentang ke arah kota Yogyakarta. Oleh karena itu beralasan bila dusun tersebut sebagai wilayah mula-mula Muhammadiyah muncul karena memang dekat dengan jalan utama tersebut, yang jalan ini memudahkan komunikasi dengan pusat kota Yogyakarta sebagai pusat Muhammadiyah. Sementara jalan yang membentang dari utara ke selatan yang membelah desa Margodadi adalah merupakan jalan kecil yang sepi dan sulit dijangkau.

Sekarang Muhammadiyah sudah tumbuh sebagai satu organisasi keagamaan tingkat desa yang cukup maju. Kepengurusan tingkat desa kepengurusan Muhammadiyah masuk tingkatan Pengurus Ranting, sedangkan Kepengurusan di atasnya yakni pengurus tingkat kecamatan disebut Pengurus Cabang.<sup>20</sup>

20. Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.

Kepengurusan. Kepengurusan organisasi Muhammadiyah yang berada di tingkat desa bernama Pengurus Ranting Muhammadiyah. Pengurus Ranting Muhammadiyah yang ada di desa Margodadi terdiri dari Ketua Satu, Ketua dua, dan Ketua Tiga; Sekretaris Satu, Sekretaris Dua, dan Sekretaris Tiga; Bendahara Satu, Bendahara Dua dan Bendahara Tiga; kemudian ditambah Seksi Dakwah yang mempunyai tiga orang anggota (staf).<sup>21</sup>

Kepengurusan tersebut betul-betul menjadi tulang punggung dalam menggerakkan kegiatan keagamaan terutama di bidang dakwah dalam pengertian pembinaan jamaah. Pengurus membuat suatu program dan beberapa kebijaksanaan, sedangkan pembinaan jamaah yang dipusatkan di masjid-masjid merupakan pelaksanaan program yang telah ditetapkan pengurus. Untuk kelancaran program, pengurus tiap bulan mengadakan pertemuan pengurus untuk koordinasi dan pemantapan<sup>22</sup>

Tempat Ibadah. Sama dengan Nahdlatul Ulama (NU), Pengurus Muhammadiyah mempunyai sembilan masjid dan beberapa mushalla. Masjid-masjid Muhammadiyah di Margodadi termasuk mushalla, merupakan tempat pusat kegiatan pembinaan jamaahnya. Apabila NU membina jamaahnya dari rumah ke rumah dengan pengajiannya, Muhammadiyah membina jamaahnya dengan pengajian yang dipusatkan di masjid-masjid yang dimilikinya. Masjid berikut kepengurusannya

21. Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.

22. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh Masyarakat.

(takmir) mempunyai peran strategis dan penting dalam upaya membina umat. Oleh karena itu kegiatan-kegiatan pengajian dan pembinaan lainnya selalu diusahakan dilakukan di masjid. Pengurus dalam melaksanakan tugasnya adalah mengkoordiner dan mengawasi kegiatan yang ada di masjid-masjid itu. Dengan demikian masjid tidak hanya tempat melaksanakan shalat tetapi juga sebagai tempat pembinaan jamaah dengan berbagai kegiatannya.<sup>23</sup>

Lembaga Pendidikan. Pengurus Ranting Muhammadiyah secara struktural tidak mempunyai wewenang untuk mendirikan dan membina sebuah lembaga pendidikan. Wewenang ini berada di tangan pengurus cabang, pengurus tingkat kecamatan. Namun khusus lembaga taman kanak-kanak, pembinaannya diserahkan kepada pengurus ranting.

Di desa Margodadi saat sekarang baru ada sebuah Sekolah Menengah Tingkat Pertama yang berlokasi di dusun Grogol salah satu dusun yang mempunyai dua masjid, masjid NU masjid Muhammadiyah. Siswa sekolah SMTP tersebut berasal dari desa Margodadi dan dari luar Margodadi. Mereka tidak seluruhnya dari warga Muhammadiyah tetapi juga dari warga NU.<sup>24</sup>

Pembinaan jamaah. Pengajian-pengajian dilaksanakan di masjid-masjid dusun dan dilakukan seminggu sekali, termasuk di pendopo Kantor Desa juga ditempati pengajian

23. Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.

24. Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.

yang dilaksanakan jamaah Muhammadiyah.<sup>25</sup> Secara keseluruhan kelompok-kelompok pengajian dibagi kepada tiga kelompok besar. Pengelompokan ini dilakukan untuk mempermudah koordinasi yang dilakukan pengurus ranting. Selain koordinasi yang dilakukan pengurus juga menjadwalkan untuk mengisi pengajian pada kelompok-kelompok tersebut. Pesan agama yang diberikan berupa aqidah, ibadah dan akhlak. Dari sekian pesan yang diberikan, penanaman dan pemurnian aqidah cukup banyak ditekankan. Hal ini dilakukan karena aqidah merupakan dasar dan pondasi bagi pengamalan dua ajaran yang lain ibadah dan akhlak.<sup>26</sup>

Setiap bulan sekali pengurus mengadakan peninjauan ke kelompok-kelompok pengajian yang berpusat di masjid. Peninjauan ini dimaksudkan untuk mengetahui perkembangan dan kemungkinan adanya masalah dan kendala yang muncul. Pada saat peninjauan tersebut ketua-ketua kelompok mempunyai banyak waktu untuk berkonsultasi dengan pihak pengurus. Kegiatan pengajian yang dipaparkan di atas adalah pengajian yang diselenggarakan oleh kelompok-kelompok pengajian tingkat dusun. Selain itu ada pengajian yang diselenggarakan oleh pengurus ranting. Pengajian ini dilakukan hanya pada hari-hari libur nasional.

25. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh Masyarakat.

26. Wawancara dengan Bp. Skn, Pengurus Ranting Muhammadiyah.

Selain pengajian, pengurus juga menyelenggarakan hitanan massal dan juga kegiatan lain yang menjadi keputusan pengurus ranting. Ada satu hal yang menarik, jamaah Muhammadiyah banyak juga yang mengikuti pendidikan pesantren-pesantren NU. Mereka tertarik ikut masuk ke pesantren terutama karena ketertarikannya mengetahui lebih dalam tentang amalan-amalan yang banyak dilakukan warga NU misalnya dzikir. Mereka masuk pesantren di Mlangi bahkan ada yang ke Magelang yang kesmuanya itu pesantren milik NU.<sup>27</sup>

Pengkaderan terhadap jamaah terutama pada remaja dilakukan dalam wadah yang dimilikinya. Misalnya remaja putra dikader dalam Pemuda Muhammadiyah sedangkan remaja putri dikader dalam Nasiyatul Aisiyah. Pada wadah-wadah tersebut para jamaah dikader.<sup>28</sup> Pengkaderan dalam bentuk lain adalah melalui sekolah-sekolah yang dimiliki Muhammadiyah. Oleh karena itu setiap menjelang tahun ajaran baru sekolah, pengurus bahkan tokoh dan simpatisan secara serempak ikut meminta kepada warga Muhammadiyah untuk memasukkan puteranya ke sekolah-sekolah Muhammadiyah.<sup>29</sup>

---

27. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh Masyarakat.

28. Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.

29. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh Masyarakat.

### 3. *Pensebaran Jamaah dan Tempat Ibadah*

Untuk mengetahui jumlah jamaah secara pasti dari masing-masing organisasi keagamaan akan mengalami kesulitan, karena masing-masing organisasi belum punya data yang pasti. Hanya saja karena masjid merupakan tempat ibadah dan beberapa ibadah pada masing-masing jamaah memiliki kekhasan sendiri-sendiri, maka kondisi ini memaksa pengurus masing-masing untuk mendirikan tempat ibadah sendiri-sendiri. Dengan demikian jumlah tempat ibadah dapat dijadikan cara untuk mengetahui jumlah jamaah pada masing-masing organisasi, NU atau Muhammadiyah.<sup>30</sup>

Kenyataannya, di dusun di mana ada masjid NU di dusun tersebut banyak jamaah NU; demikian juga di dusun mana ada masjid Muhammadiyah di dusun tersebut banyak jamaah Muhammadiyah. Kemudian ketika dalam satu dusun ada dua masjid NU dan Muhammadiyah, maka sebenarnya di dusun tersebut jamaah NU dan Muhammadiyah jumlahnya relatif seimbang seperti dusun Kurahan Kidul, dusun Grogol dan dusun Kasuran. Ketiga dusun tersebut mempunyai dua masjid, NU dan Muhammadiyah, sementara dusun Pendekan belum mempunyai masjid, kecuali sebuah mushalla. Di wilayah desa Margodadi terdapat 18 masjid. Dari sejumlah masjid tersebut, 9 buah masjid binaan NU dan 9 buah masjid lagi masjid binaan Muhammadiyah.<sup>31</sup>

30. *Wawancara dengan Bp. Skn, Ketua Pengurus Ranting Muhammadiyah.*

31. *Observasi.*

#### 4. Ukhuwah dan Kerjasama.

Apabila melihat hubungan antar jamaah yang berbeda latar belakang organisasinya, untuk masing-masing dusun tidak sama, dan sangat bergantung kepada tokoh setempat. Secara umum jamaah NU dan jamaah Muhammadiyah berjalan sendiri-sendiri terutama dalam hal pengajian dan ibadah dan kondisi ini yang mendorong untuk mendirikan masjid sendiri-sendiri. Hal ini berlaku hampir di semua dusun, kecuali misalnya di dusun Pendekan dan Kadipuro. Di dusun Pendekan pengajian dapat berlangsung lancar ketika da'i yang tampil dalam sebuah pengajian dusun adalah da'i bukan dari kelompoknya. Misalnya si da'i orang NU, jamaah yang Muhammadiyah mau hadir dan mendengarkan ceramah yang diberikan; sebaliknya ketika si da'i orang Muhammadiyah, jamaah NU juga mau hadir dan mendengarkan ceramah yang disampaikan.<sup>31</sup> Sementara di Kadipiro juga dapat berlangsung seperti apa yang terjadi di dusun Pendekan, asal jamaah yang berbeda organisasi itu diundang. Bahkan di dusun ini jamaah Muhammadiyah biasa menghadiri tahlilan yang dilakukan jamaah NU, terutama pada bulan Ruwah, asal mereka diundang. Di luar bulan Ruwah mereka tidak mau. Bulan Ruwah bulan "ngirim", ngirim do'a pada leluhur yang sudah meninggal. Tahlilan sebagai aktivitas dzikir yang pada bagian akhirnya diakhiri oleh do'a untuk leluhur yang meninggal. Tahlilan ini banyak dilakukan orang, sehingga

---

31. Wawancara dengan Bp. Shs. Tokoh Masyarakat.

bila seseorang diundang tidak hadir, ia akan merasa tidak enak. Sedangkan tidak hadir pada undangan tahlilan yang dilakukan di luar bulan Ruwah, ketidakhadirannya tidaklah menjadi masalah.<sup>32</sup>

Kondisi ini bisa berlangsung, karena sebenarnya jamaah sadar bahwa khilafiyah itu bisa saja terjadi antar organisasi dan hal ini sangat bergantung kepada tokoh yang ada di dusun masing-masing. Ada tokoh yang masih mempermasalahkan hal-hal yang bersifat khilafiyah, ada tokoh yang mencoba menetralsir hal tersebut.<sup>33</sup>

*5. Konflik yang pernah terjadi.*

Suasana kerukunan antar jamaah yang berbeda organisasi sebenarnya cukup nampak dalam masyarakat desa Margodadi, hanya saja satu dua konflik kadang-kadang juga sulit dihindari. Misalnya pada tahun 1985 pernah terjadi konflik antara orang NU dan orang Muhammadiyah tentang bilangan rakaat tarawih dan masalah ziarah kubur. Hal ini terjadi berawal dari seorang tokoh yang melarang ziarah kubur. Ada juga seorang tokoh yang kurang setuju dengan acara PHBI yang kemudian diwajibkan tiap kepala keluarga membawa makanan, padahal nanti makanannya toh dibawa pulang lagi.<sup>34</sup> Melihat kasus ini polanya bermula dari atas (pimpinan) kemudian menyebar ke bawah (jamaah).

32. Wawancara dengan Bp. Smr, Pengurus MWC NU.

33. Wawancara dengan Sfd, Pengurus Pemuda Ansor NU.

34. Wawancara dengan Bp. Smr, Pengurus MWC NU.



Bila dikonfirmasi, ternyata di antara konflik yang terjadi memang ada usaha mempermasalahakan hal-hal yang memang sudah menjadi khilafiyah, yang hal ini dilakukan dalam rangka merebut atau mencari jamaah dalam pengertian jamaahnya bisa bertambah.<sup>35</sup> Tetapi penuturan seorang tokoh lain, bahwa konflik terjadi biasanya hanya pada tingkat bawah (jamaah).<sup>36</sup> Apabila dicermati, konflik yang ada ternyata tidak sama dan sangat tergantung kepada permasalahan, masyarakat dan cara tokoh menghadapi permasalahan yang ada dan hal ini sangat bersifat insidental.

#### *6. Kondisi Lingkungan Hidup Masjid dan Pelaksanaan Dakwah Pembangunan di Desa Margodadi*

Kondisi Lingkungan Hidup Masjid. Desa Margodadi satu desa di wilayah Kecamatan Sayegan Kabupaten Sleman mayoritas penduduknya 95 % beragama Islam. Di desa tersebut ditemui 18 buah masjid dan 9 buah mushalla yang tersebar pada 16 dusun. Masyarakatnya kebanyakan dibina oleh dua lembaga NU dan Muhammadiyah yang masing-masing memiliki 9 masjid dan beberapa mushalla. Berdasarkan hasil observasi, ditemui 8 masjid NU temboknya masuk kategori kotor tapi berkondisi mulus, sementara masjid Muhammadiyah 7 masjid

35. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh Masyarakat.

36. Wawancara dengan Sfd, Pengurus Pemuda Ansor NU.

yang berkondisi demikian. Tetapi ada satu masjid NU yang temboknya terkelupas, tidak mulus dan kotor. Dari segi kebersihan lantai dari debu, ternyata 4 masjid NU berkondisi kotor sedangkan masjid Muhammadiyah ada 5 masjid yang berkondisi demikian.

Tabel 4.5  
Kondisi Interior Masjid di Desa Margodadi

Kondisi Lingkungan Masjid	Masjid NU		Masjid Muhamd.	
	f	%	f	%
Tembok ruangan kotor mulus	8	88,89	7	77,78
Tembok ruangan kotor dan terkelupas	1	11,11	-	0,00
Lantai kotor penuh debu	4	44,44	5	55,56
Lantai sangat kotor penuh debu	2	22,22	-	0,00
Ruangan terang (jendela 75 %)	1	11,11	-	0,00
Ruangan terang (jendela 50 %)	2	22,22	4	44,44
Ruangan gelap (jendela < 25 %)	6	66,67	5	55,56

Melihat sisi konstruksi bangunan 6 masjid NU di siang hari suasananya gelap (jendela kurang dari 25 % dari luas tembok) sedangkan masjid Muhammadiyah yang berkondisi demikian ini ada 5 masjid. Semua masjid tidak menyediakan tempat sandal sementara ruang gudang hanya ada pada satu masjid NU.

Dari sisi sanitasi, 8 masjid NU menyediakan tempat wudlu demikian juga ada 8 masjid Muhammadiyah yang menyediakan tempat wudlu. Berkenaan dengan kebersihan tempat wudlu, ada 4 masjid NU berkondisi kotor dan 3 masjid berkondisi sangat kotor, sedangkan masjid Muhammadiyah ada

Tabel 4.6  
Kondisi Sanitasi Masjid di Desa Margodadi

Kondisi Lingkungan Masjid	Masjid NU		Masjid Muhamd.	
	f	%	f	%
Ada tempat wudlu	8	88,89	8	88,89
Tidak ada tempat wudlu	1	11,11	1	11,11
Persediaan air cukup	3	37,50	3	37,50
Persediaan air terbatas	2	25,00	3	37,50
Air tidak tersedia setiap saat	3	37,50	2	25,00
Tempat wudlu kurang bersih	1	12,50	2	25,00
Tempat wudlu kotor	4	50,00	6	75,00
Tempat wudlu sangat kotor	3	37,50	-	0,00
Air wudlu agak keruh	7	87,50	6	75,00
Air wudlu keruh	1	12,50	-	0,00
Tempat mandi kotor	2	50,00	3	50,00
Tempat mandi sangat kotor	2	50,00	1	16,67

enam masjid yang berkondisi kotor. Berkenaan dengan tempat mandi, ada 2 masjid NU yang kotor dan 2 lagi sangat kotor sedangkan pada masjid-masjid Muhammadiyah ada 3 masjid yang tempat mandinya kotor dan ada satu masjid yang tempat mandinya sangat kotor. Kemudian kondisi selengkapnya dapat dilihat di tabel pada lampiran.

Pelaksanaan Dakwah Pembangunan. Dakwah sebagai kegiatan komunikasi ajaran-ajaran Islam dari seorang da'i kepada ummatnya, dakwah pembangunan lebih merupakan upaya mengkomunikasikan ajaran agama yang mengarah kepada peningkatan kehidupan beragama sekaligus sebagai upaya peningkatan kesejahteraan ummat. Ketika program yang berusaha meningkatkan kesejahteraan ummat datang dari pemerintah

misalnya Program Keluarga Berencana, Gerakan Lingkungan Hidup dan pelaksanaan penyampaian pesan itu dilakukan oleh seorang da'i, maka sering lebih nampak dakwah pembangunan sebagai upaya menyampaikan pesan pembangunan dengan pendekatan agama (dakwah) oleh karena itu dikenallah dengan dakwah pembangunan.

Dakwah pembangunan di desa Margodadi sebenarnya dilakukan tidak hanya oleh seorang da'i, tetapi juga dilakukan oleh petugas lapangan langsung misalnya petugas dari kantor BKKBN bagi program KB, dan juga sering dilakukan oleh aparat pemerintah misalnya Camat, Kepala Desa Ketua RT dan aparat pemerintah yang lain. Penyampaian pesan dakwah pembangunan oleh para aparat pemerintah tersebut adalah lebih merupakan sebuah penegasan apa yang telah disampaikan para da'i. Petugas lapangan dalam menyampaikan pesan pembangunan kadang-kadang juga dengan cara mendasarkan pada ajaran-ajaran agama walaupun tidak seperti yang disampaikan seorang da'i --, dan mereka dalam menyampaikan pesannya memang lebih rinci dan detail. Pesan yang disampaikan oleh seorang da'i, muatan pesan lebih menonjolkan pesan yang berupa konsep-konsep (ajaran) agama sebagai konsep yang mendasarinya, sementara uraian rinci tentang program itu sendiri sanagatlah dangkal.<sup>37</sup>

---

37. Wawancara dengan Bp. Jmn, Tokoh Muhammadiyah.

Khusus dakwah pembangunan yang berisi gerakan lingkungan dari masjid, dakwah lebih banyak dilakukan da'i sebagai satu himbauan dan penegasan ulang terhadap apa yang pernah disampaikan oleh petugas pemerintah, baik di media cetak, elektronik maupun langsung oleh petugas lapangan. Uraian rinci dari seorang da'i, jarang dilakukan dan sangat terbatas, misalnya himbauan untuk meningkatkan kebersihan masjid dengan mencoba membandingkan dengan tempat-tempat ibadah umat lain, di mana disampaikan bahwa tempat-tempat ibadah umat lain jauh lebih bersih dan lebih indah dari tempat ibadah umat Islam.<sup>38</sup>

---

38. Wawancara dengan Kepala Desa.

### C. Gambaran Data Responden

Apa yang dipaparkan di atas adalah gambaran umum daerah penelitian termasuk di dalamnya gambaran umum tentang penduduk yang ada di daerah penelitian tersebut. Uraian berikut ini penulis akan lebih menfokuskan kepada penggambaran keadaan responden, penduduk Morgodadi yang diteliti, sebagai sampel dari penelitian ini, yang mewakili penduduk warga Margodadi secara keseluruhan.

#### 1. Keadaan Responden

Pada bagian ini akan dipaparkan keadaan responden dari jenis Kelamin, umur, pendidikan, organisasi keagamaan, sumber informasi tentang lingkungan hidup yang bersifat umum dan informasi tentang gerakan lingkungan hidup dari Masjid. Setelah itu kemudian akan dipaparkan sikap responden terhadap upaya Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid.

*Jenis Kelamin.* Responden dalam penelitian ini terdiri dari jamaah NU ada 33 orang sedangkan responden dari jamaah Muhammadiyah ada 48 orang. Berdasarkan proporsi masing-masing, responden NU ada 40,74 % sedangkan responden Muhammadiyah mencapai 59,26 % dari keseluruhan responden. Ketika penetapan responden didasarkan kepada keaktifan jamaah dalam mengikuti pengajian -- sebagaimana telah

Tabel 4.7  
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin  
dan Organisasi Keagamaan

Organisasi	Laki-laki	Perempuan	Total
NU	12 (36,66)	21 (63,64)	33 (100,00)
Muhammadiyah	26 (54,17)	22 (45,83)	48 (100,00)
T o t a l	38 (46,91)	43 (53,09)	81 (100,00)

dikemukakan dalam proses sampling -- maka proporsi jamaah Muhammadiyah yang aktif lebih besar dari jamaah NU. Kemudian secara keseluruhan, jamaah perempuan yang aktif lebih besar dari pada jamaah laki-laki, jamaah perempuan 6,18 % lebih banyak dari jamaah laki-laki. Kondisi ini dapat dipahami, karena biasanya seorang bapak atau anak remaja putera dalam suatu rumah tangga di desa banyak sibuk dalam mencari nafkah, baik sebagai petani maupun maupun sebagai pegawai kantor. Bahkan saat hari Ahad pun seorang bapak dan remaja putera sibuk dengan pekerjaan gotong royong seperti kerja bakti yang ada di dusunnya masing-masing.

*U s i a.* Responden berdasarkan usianya, sebagian (50,61 %) dari mereka berada pada usia remaja, berusia antara 16 - 25 tahun, sedangkan sebagiannya lagi (43,22 % dan 6, 17 %) mereka sudah berada pada usia dewasa, 26 - 50

tahun dan usia tua, 51 tahun ke atas. Ketiga kelompok usia tersebut, remaja-dewasa-tua, pada pengajain-pengajian yang diadakan (di luar eksperimen ini) mereka biasa hadir bersama, bahkan anak-anak usia SD pun kadang-kadang juga ada yang hadir.<sup>39</sup> Pengajian eksperimen yang penulis lakukan ini diadakan seperti layaknya pengajian yang biasa berlangsung di desa, tempat penulis mengadakan penelitian. Hanya saja anak usia SD tidak memperoleh sampel dalam penelitian ini.

*Pendidikan.* Responden berdasarkan tingkat pendidikan dapat diketahui dalam tabel 4.9. Data dalam tabel tersebut memperlihatkan bahwa sebagian besar (65,43 %) responden berpendidikan SLTA terutama mereka yang berasal dari kelompok NU yang mereka ini mencapai 78,79 %. Sementara responden yang berlatar belakang pendidikan tinggi, secara keseluruhan hanya ada 9,69 % dari semua

Tabel 4.8  
Responden Berdasarkan Pendidikan

Organisasi	SD	SLTP	SLTA	PT	Total
NU	0 (00,00)	5 (15,15)	26 (78,79)	2 ( 6,06)	33 (100,00)
Muhammadiyah	0 (00,00)	11 (22,92)	27 (56,25)	10 (20,83)	48 (100,00)
Jumlah	0 (00,00)	26 (32,10)	53 (65,43)	12 ( 9,69)	81 (100,00)

39. Wawancara dengan Bp. Jdr, Kaur Kesra.



responden, dan responden berpendidikan tinggi yang berasal dari kelompok Muhammadiyah ternyata lebih banyak dari mereka yang berasal kelompok NU.

Bila dilihat dari pendidikan non-formal misalnya pendidikan pesantren, dari semua responden hanya ada lima orang yang berpendidikan pesantren sedangkan sisanya 76 responden tidak berpendidikan pesantren. Dari lima orang responden yang berpendidikan pesantren, empat orang berlatar belakang Muhammadiyah, sedangkan yang seorang berlatar belakang NU.

## 2. Informasi tentang Lingkungan Hidup

Para responden sebagian besar (87,65 %) telah memperoleh informasi tentang hal-hal yang berkenaan dengan usaha peduli terhadap lingkungan hidup. Bahkan informasi yang khusus berkenaan dengan usaha pengembangan lingkungan hidup di masjid, lebih setengah (64,20 %) dari responden telah memperolehnya, namun demikian ada di antara mereka

Tabel 4.9  
Pemilikan Informasi tentang Lingkungan Hidup

Informasi	N U		Muhammadiyah		T o t a l	
	Belum	Sudah	Belum	Sudah	Belum	Sudah
I.H Umum	3 (9,09)	30 (90,91)	7 (14,58)	41 (85,42)	10 (12,35)	71 (87,65)
I.H Masjid	9 (27,27)	24 (72,73)	20 (41,67)	28 (58,33)	29 (35,80)	52 (64,20)

(35,80 %) memang belum sama sekali mengetahui apa dan bagaimana lingkungan hidup dikembangkan di masjid.

Berdasarkan data sebagaimana telah dipaparkan di atas, sebenarnya para responden sebagian besar telah memiliki informasi masalah lingkungan hidup baik informasi lingkungan hidup secara umum maupun informasi lingkungan hidup di masjid. Berkenaan dengan informasi lingkungan hidup di masjid, jamaah NU sebagian besar (72,73 %) telah memperolehnya, sedangkan jamaah Muhammadiyah baru cobagian saja (58,33 %) dari mereka yang telah menerima informasi tersebut. Dengan demikian informasi atau bahasan tentang usaha peduli terhadap lingkungan hidup bagi mereka bukanlah hal yang baru.

Informasi tentang pengembangan lingkungan hidup yang mereka miliki sebagian diperoleh dari media massa (63,38 %) seperti TV, Radio dan media cetak, sementara sebagian (33,33 %) mereka memperolehnya dari penyuluh lapangan. Hal

Tabel 4.10  
Sumber Informasi dan Frekuensi Informasi  
yang Diterima tentang Lingkungan Hidup  
(Responden 81 orang)

Sumber info	TV	Radio	Cetak	Penyuluh	Da'i
LH Umum	56 (69,14)	46 (56,79)	52 (64,20)	27 (33,33)	35 (43,21)
LH Masjid	20 (24,69)	19 (23,46)	17 (20,99)	14 (17,28)	36 (44,44)

yang menarik adalah sebagian (43,21 %) mereka memperoleh informasi tentang lingkungan hidup dari para da'i atau muballigh dan mereka yang demikian ini ternyata lebih banyak (9,88 %) dari mereka yang memperolehnya dari para penyuluh lapangan.

Berbeda dengan responden yang memperoleh informasi tentang pengembangan lingkungan hidup di masjid. Hampir setengah (44,44 %) dari mereka memperolehnya dari para da'i, sementara mereka yang memperoleh dari media massa hanya sebagian kecil saja, sekitar 23,05 %. Hal ini sebenarnya bisa dipahami bahwa, program secara khusus untuk mengembangkan lingkungan hidup dari masjid memang belum ada, minimal dalam bentuk paket. Misalnya, bagaimana menata ruangan yang nyaman, bagaimana memelihara kebersihan tempat wudlu, kamar mandi dan pembuangan air limbah, bagaimana merancang eksterior masjid seperti tempat parkir, taman bunga beserta pohon-pohon di sekitarnya. Namun demikian para da'i telah mencoba mengembangkan dan menyampaikan bagaimana bila pengembangan lingkungan hidup juga dikembangkan di masjid. Hal ini akan cukup membantu karena banyak masjid di desa Margodadi yang belum memperlihatkan kebersihan masjid dan sekitarnya secara maksimal.

Apabila ditelusuri lebih lanjut tentang sumber informasi masalah lingkungan hidup, informasi lingkungan hidup yang umum lebih banyak diperoleh dari media elektronik dan media cetak dibanding dengan informasi yang diperoleh dari seorang penyuluh atau seorang da'i. Adapun

informasi lingkungan hidup masjid banyak diperoleh dari da'i, sementara informasi yang diperoleh dari media elektronika dan media cetak masih sangat sedikit. Hal ini artinya pemberian informasi tentang lingkungan hidup masjid melalui media elektronika dan media cetak perlu mulai dipikirkan.

### *3. Steriotip dan Prasangka Responden Terhadap Dai*

Steriotip. Secara umum, responden NU maupun Muhammadiyah, mempunyai stereotip positif terhadap seorang da'i. Stereotip (anggapan) tersebut adalah stereotip yang ada pada responden NU dan Muhammadiyah terhadap semua da'i yang mereka ketahui. Sebagian besar mereka (93,90 %) melihat bahwa para da'i yang ada ini berdakwah dengan penuh keikhlasan. Hanya sebagian kecil saja (3,70 %) yang meragukan akan keikhlasan para da'i kita dalam berdakwah, bahkan ada (2,50 %) responden yang tidak membenarkan bila dinyatakan da'i kita itu berdakwah dengan ikhlas.

Ketika responden berhadapan dengan da'i yang sama latar belakang organisasinya, stereotip mereka memang lebih positif dibanding mereka yang berhadapan dengan da'i yang latar belakang organisasinya berbeda. Walaupun demikian perbedaan tersebut tidak mencolok. Misalnya 97,29 % mereka membenarkan kalau da'i yang berlatar belakang sama itu dinyatakan sebagai da'i yang ikhlas, sementara hanya 90,48 % responden yang membenarkan bila da'i yang berlatar belakang berbeda itu

dinyatakan sebagai da'i yang tulus ikhlas dalam berdakwah.

Dalam hal kemampuan da'i dalam pergaulan dengan masyarakat, sebagian responden (12,30 %) ragu bila da'inya dinyatakan sebagai da'i kurang bisa bergaul bahkan ada 47,5 % responden yang membenarkan da'i yang mereka ketahui (da'i NU, Muhammadiyah atau da'i yang lain) kurang bisa bergaul. Memang tidak semua da'i bisa bergaul dengan masyarakatnya, bahkan ada yang memang terbatas bergaul, karena kesibukan mereka dalam melayani berdakwah, sementara waktu dakwahnya sering samapai larut malam <sup>40</sup>.

Seorang da'i seharusnya berpenampilan menarik, namun ternyata ada (4,90 %) responden yang menyatakan da'inya berpenampilan tidak menarik, sedangkan 11,10 % responden ragu apakah da'i yang mereka ketahui bernampilan kurang menarik, sedangkan sebagian besar (83,90 %) responden membenarkan bahwa da'i yang mereka ketahui bernampilan menarik.

Sebagian besar (85,10 %) responden membenarkan bahwa da'i yang mereka ketahui adalah sebagai da'i harapan masa depan, terutama da'i yang mempunyai latar belakang sama oleh sebagian (53,85 %) responden diyakininya sebagai da'i harapan masa depan, hanya sebagian (35,71 %) responden yang meyakini bahwa da'i yang berlatar belakang beda itu adalah sebagai da'i harapan masa depan.

---

40. Wawancara dengan Bp. Shs, Tokoh masyarakat.

Tabel 4.11  
 Steriotip Responden (dalam %)  
 Terhadap Kepemilikan Ilmu Pngetahuan Da'i

Pernyataan	NU dengan Da'i MD,	MD Denga Da'i NU
Punya banyak pengetahuan	55,55	29,17
Punya cukup pengetahuan	33,33	29,17
R a g u	5,56	25,00
Tidak cukup pengetahuan	5,56	16,67
Tidak punya pengetahuan	0,00	0,00

Dilihat dari kepemilikan pengetahuan, sebagaimana besar (79,00 %) responden NU dan Muhammadiyah meyakini kalau da'i yang mereka ketahui mempunyai banyak pengetahuan, hanya sebagaimana kecil (4,90 %) responden yang mempersepsi da'inya tidak memiliki banyak pengetahuan. Apabila melihat latar belakang da'i, memang terlihat bahwa da'i yang berbeda diyakini tidak mempunyai banyak pengetahuan oleh sebagian (11,90 %) responden, sedangkan da'i yang sama hanya diyakini tidak mempunyai banyak pengetahuan oleh 2,56 % responden. Satu hal yang menarik ada 88,99 % responden NU meyakini bahwa da'i dari Muhammadiyah mempunyai banyak pengetahuan, sementara responden Muhammadiyah hanya setengah lebih (58,34 %) yang yakin bahwa da'i dari NU itu mempunyai banyak pengetahuan.

Tabel 4.12  
 Steriotip Responden (dalam %)  
 Terhadap Kepantasan Dai Menjadi Panutan

Pernyataan	NU thdp. Da'i MD	MD thdp. Da'i NU
Sangat pantas jadi panutan	61,11	41,67
Pantas jadi panutan	33,33	37,50
Diragukan jadi panutan	5,56	16,67
Tidak pantas jadi panutan	0,00	4,16
Sangat tidak pantas jadi panutan	0,00	0,00

Akhirnya memang sebagian besar responden NU dan Muhammadiyah (79,00 %) meyakini bila da'i yang mereka ketahui akan menjadi panutan dalam kehidupannya. Hanya sebagian kecil saja (16,00 %) yang ragu bahkan ada (4,90 %) yang tidak yakin bila da'inya menjadi panutan. Apabila melihat lebih rinci, responden NU hampir seluruhnya (94,44 %) mempersepsi bahwa da'i dari Muhammadiyah pantas menjadi panutan, sedangkan responden Muhammadiyah hanya 79,17 % yang mempersepsi da'i dari NU pantas menjadi panutan. Berdasarkan stereotip ini, bisa diketahui bahwa hampir seluruh jamaah punya harapan bahwa seorang da'i akan dapat ikut membantu menyelesaikan masalah-masalah hidupnya di masa yang akan datang, terutama da'i dari kelompoknya.

Prasangka. Lebih setengah ( 53,10 %) responden (NU dan Muhammadiyah) menyukai dai dari aspek kepribadiannya, hanya 3,37 % yang tidak suka sedangkan sebagian (16,00 %) responden ragu, yaitu antara suka dan tidak suka. Bila

ditelusuri responden atas persamaan atau perbedaan latar belakang da'i, maka lebih setengah (58,97 %) responden menyatakan suka atas kepribadian da'i yang berlatar belakang sama sedangkan sebagian (47,62 %) responden tetap menyatakan suka pada kepribadian da'i yang berlatar belakang pada

Memang perbedaan terjadi antara kedua kelompok tersebut, tapi perbedaan yang ada tidaklah mencolok. Demikian juga perasaan responden ketika dihadapkan pada penampilan da'i, lebih setengah (59,30 %) responden menyatakan suka dengan penampilan da'i. Responden yang menyatakan suka atas penampilan da'i, terjadi perbedaan antara responden dengan da'i berlatar belakang sama dengan responden dengan da'i berbeda latar belakang. Ada 66,67 % yang menyatakan suka pada da'i yang sama latar belakangnya, sedangkan rasa suka pada da'i yang berbeda latar belakang beda hanya diungkapkan oleh 52,38 % responden. Angka tersebut lebih kecil 14,29 % dari angka mereka dengan da'i yang berlatar belakang sama. Kemudian dari segi cara berceramah si da'i, juga lebih setengah (55,60 %) responden menyatakan suka pada cara ceramah yang dilakukan da'i, hanya 6,20 % yang tidak suka sedangkan sebagian lagi 13,60 % menyatakan ragu, suka atau tidak suka. Dari mereka yang suka, sebagian besar pada responden dengan da'i yang berlatar belakang sama sedangkan responden dengan da'i berlatar belakang beda hanya ada 40,48 % responden. Tapi bila ditelusuri lebih jauh, ada 30,95 % responden yang menyatakan sangat



suku terhadap cara berdakwah da'i yang berlatar belakang beda, sedangkan 17,95 % responden menyatakan sangat suka kepada da'i berlatar belakang sama. Hal ini bisa terjadi, karena ada kemungkinan responden sudah jenuh dnegan da'i dari kelompoknya sendiri, sdangkan da'i dari kelompok lain nampaknya cukup lebih disukai oleh moroka.

Melihat kenyataan di atas, responden baik NU maupun Muhammadiyah merasa lebih suka kepada da'i yang berlatar boalakang sama, baikdari segi kepribadiannya, penampi-lannya maupun cara berceramahnya. Hanya saja perbedaan rasa suka yang ada pada masing-masing responden tidaklah jauh berbeda.

#### *4. Sikap Awal Responden Terhadap Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid*

Sebelum responden diberi perlakuan berupa ceramah yang berisi pesan dakwah pembangunan, seluruh responden diberi tes awal (pretes) untuk diketahui seberapa tinggi sikap responden terhadap obyek sikap yang berupa gerakan lingkungan hidup dari masjid. Sikap awal ini merupakan sikap responden terhadap gerakan lingkungan hidup dari masjid, sebelum mereka memperoleh ceramah yang berisi pesan dakwah pembangunan tentang upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid dari penulis sebagai peneliti. Artinya bagaimana sikap mereka terhadap gerakan lingkungan hidup dari masjid itu sebelum mereka diberi ceramah. Sikap ini diketahui dari hasil penjumlahan skor angket sikap yang

diisi oleh responden sendiri sebelum ceramah (treatment) diberikan. Berdasarkan skor sikap yang diperoleh, hasilnya menunjukkan bahwa sikap mereka terhadap gerakan lingkungan hidup dari masjid ternyata tidak begitu tinggi. Skor rata-rata yang diperoleh baru mencapai 101,77 (lihat tabel 4.13). Apabila skor yang diperoleh tersebut dibandingkan dengan skor tertinggi yang harus dicapai, maka sikap awal responden baru mencapai 69,22 %, artinya apabila skor rata-rata responden mencapai 135 sebagai skor

Tabel 4.13  
Skor Rata-rata Sikap Awal Responden  
Terhadap gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid  
Menurut Kelompok Perlakuan

D a ' i	Komunikasikan		Rata-rata
	N U	M D	
S a m a	99,33	102,96	101,15
B e d a	102,22	102,54	102,38
Rata-rata	100,78	102,75	101,77

sikap tertinggi maka responden itu telah sepenuhnya (100,00 %) bersikap positif atau setuju terhadap usaha mengembangkan lingkungan hidup dari masjid.

Berdasarkan tabel 4.13 diketahui ada perbedaan skor rata-rata sikap awal responden pada setiap kelompok perlakuan. Walaupun demikian perbedaan skor rata-rata sikap awal responden ini perbedaannya tidak nyata. Hal ini bisa dilihat hasil t-test (tabel 4.14). Berdasarkan data pada

tabel tersebut dapat diketahui bahwa kondisi sikap awal, baik sikap responden keseluruhan maupun sikap responden antar kelompok, perbedaan yang ada tidaklah signifikan,

Tabel 4.14  
Hasil Analisis Varians Skor Sikap Awal Responden  
Terhadap Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid

Sumber Variasi	db	Jumlah Kuadrat	Rata-rata Jumlah Kuadrat	$F_h$	$F_{tabel}$
Antar Klp.	3	136,6388889	45,5462963	0,64	2,69
Dalam Klp.	77	5515,3611111	71,6280664		

dengan kata lain sikap responden secara keseluruhan dan sikap responden antar kelompok, satu kelompok dengan kelompok lain berada dalam kondisi homogen. Kondisi sikap mereka sama, tidak ada yang lebih tinggi dari yang lain, walaupun terjadi perbedaan, perbedaan tersebut tidak cukup berarti.

#### 5. Perhatian, Pemahaman dan Penerimaan Responden Terhadap Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid

Setelah responden diketahui sikap awalnya terhadap gerakan lingkungan hidup dari masjid, baru kemudian responden diberi pesan pembangunan melalui ceramah (treatment, perlakuan) yang disampaikan oleh seorang da'i. Kepada dua kelompok pertama yang terdiri dari responden NU

dan Muhammadiyah, da'i yang akan berceramah diperkenalkan sebagai da'i dari kelompok NU; sedangkan kepada kedua kelompok kedua yang juga terdiri dari responden NU dan Muhammadiyah, da'i diperkenalkan sebagai da'i dari kelompok Muhammadiyah. Si da'i kemudian berceramah tentang upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid.

Berdasarkan perlakuan (treatment) yang diberikan, responden akan mempersepsikan da'i yang sedang berceramah sebagai da'i dari kelompok NU atau kelompok Muhammadiyah sesuai dengan perkenalan yang disampaikan. Kemudian berdasarkan persepsi tersebut seorang responden akan menentukan perhatian, pemahaman, penerimaan dan terutama sikapnya terhadap upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid yang disampaikan si da'i.

Dalam teori S-O-R pesan yang disampaikan seorang komunikator (yang dalam aktivitas dakwah kita kenal dengan da'i) tidaklah langsung akan mendapatkan respon dari si penerima, tetapi melalui proses pengolahan dalam organisme yang ada pada diri seseorang. Manusia bukanlah pribadi passif yang akan mudah begitu saja bereaksi dan menerima apa yang ia peroleh, tetapi pesan akan bereaksi pada diri seseorang melalui proses pengolahan yang dilakukan dalam organisme yang ada pada diri seseorang, baru setelah itu akan menimbulkan respon atau tidak adalah sangat bergantung kepada apa yang terjadi dalam organisme tersebut. Oleh karena itu proses apa yang terjadi dalam organisme ini perlu ditelusuri masing-masing: perhatian, pemahaman

dan penerimaan.

Perhatian. Pada pelaksanaan dakwah, sebagai satu perlakuan (treatment) yang dilaksanakan dalam eksperimen, sebagian para responden (32,10 %) mau memperhatikan sebagian besar apa yang disampaikan bahkan lebih dari setengah (60,50 %) responden memperhatikan ceramah yang dilakukan tersebut dari awal sampai ceramah berakhir.

Tabel 4.15  
Perhatian Responden Terhadap  
Ceramah Lingkungan Hidup dari Masjid

Keadaan Responden	Semua Resp. n=81	Da'i Sama n=39	Da'i Beda n=41	NU DaiMd. n=18	Md. DaiNU n=24
-Sebagian memperhatikan sebagian tidak	6 (7,40)	5 (12,82)	1 (2,38)	0 (0,00)	1 (4,20)
-Sebagian besar memperhatikan	26 (2,50)	12 (30,77)	14 (33,33)	3 (16,67)	11 (45,80)
-Memperhatikan dari awal sampai akhir	49 (60,50)	22 (56,41)	27 (64,29)	15 (83,33)	12 (50,80)

Ada hal yang menarik dalam hal ini. Da'i yang mempunyai latar belakang berbeda justru lebih diperhatikan. Ada 64,21 % responden memperhatikan dari awal sampai akhir terhadap da'i yang beda latar belakangnya, sementara hanya 56,41 % responden yang memperhatikan dari awal hingga akhir terhadap da'i yang sama. Apabila ditelusuri lebih jauh, mereka yang memperhatikan dari awal hingga akhir terhadap da'i yang berbeda ada 83,30 % responden

dari jama'ah NU, sedangkan dari jama'ah Muhammadiyah hanya 50,00 % saja. NU yang tradisional dan dalam kesehariannya dipersepsi sebagai kelompok yang lebih mau memperhatikan da'i dari kelompoknya terutama bila da'i yang tampil adalah seorang kiyai, ternyata jamaah NU lebih terbuka dan lebih akomodatif. Sementara jamaah Muhammadiyah kebalikannya, mereka masih agak lebih tertutup, lebih mau memperhatikan da'i yang berasal dari kelompoknya.

Seorang komunikator memperoleh perhatian karena dia memiliki modal yang karenanya ia memberi pengaruh pada audiensnya. Modal-modal tersebut diantaranya berupa 'referen' yaitu daya tarik pengirim pesan, misalnya dari kelompok yang sama sehingga penerima menyatu dengan orang tersebut dan mau dipengaruhi karena alasan afektif; 'legitimasi' yang dengannya pengaruh diterima dengan asumsi bahwa pengirim memiliki hak untuk diikuti dan dipatuhi, dan 'kekuasaan ahli' yaitu kepemilikan pengetahuan yang tinggi pada sumber dan pengetahuan tersebut dipandang sebagai hal yang berguna bagi penerima (McQuail, 1994: 236).

Perhatian dalam bentuk keaktifan mencatat ringkasan atau garis besar apa yang diterima responden tidaklah jauh berbeda dengan perhatian dalam bentuk mendengarkan atau mencermati sebagaimana dipaparkan di atas. Pada keaktifan ini ditemukan pula da'i yang berbeda lebih memperoleh perhatian dari pada da'i yang sama latar belakang organisa-

si keadaannya. Pada da'i yang berbeda, diperhatikan oleh 57,14 % responden, dalam arti responden tersebut mau membuat ringkasan apa yang disampaikan da'i sampai menulis empat ringkasan atau lebih, sementara da'i yang sama latar belakangnya hanya diperhatikan oleh 33,33 % responden.

Tabel 4.16  
Perhatian Responden Terhadap Da'i  
Dalam Bentuk Membuat Ringkasan  
Isi Ceramah (mencapai 4 buah)

L. B Responden	n	f	%
N U	33	13	39,39
Muhammadiyah	48	24	50,00
Sama dg. da'i	39	13	33,33
Beda dg. da'i	42	24	57,14
NU da'i Md.	18	8	44,44
Md. da'i NU	24	16	66,70

Perhatian ini ternyata banyak diperhatikan oleh jama'ah Muhammadiyah (50,00 %) dan mereka ini memperhatikan ketika da'i yang tampil adalah dari da'i yang berbeda latar belakangnya, yang jumlah respondennya mencapai 66,70 % sementara responden NU mau memperhatikan da'i yang berlatar belakang beda hanya mencapai 44,40 % responden, 22,30 % lebih kecil dari pada Responden Muhammadiyah. Kenyataan membuat catatan atau tidak, sangat bergantung kepada kebiasaan dalam kelompoknya. Ada da'i yang mempersilahkan mencatat bila ada hal yang dianggap penting, ada juga yang tidak demikian.<sup>41</sup>

41. Wawancara dengan Bp. Jdr, Kaur Kesra.

Kemudian perhatian dalam bentuk mencatat pertanyaan yang mungkin diajukan pada akhir ceramah nampaknya kurang ada yang menonjol, dalam pengertian hampir sama proporsinya di antara kelompok yang ada. Persoalan ada yang tidak sempat membuat pertanyaan yang proporsinya mencapai 34,60 %, masalahnya karena memang jarang dalam suatu ceramah di desa, seperti desa Margodadi itu, diakhiri oleh tanya jawab. Kalaupun ada biasanya seorang jama'ah bertanya langsung kepada si da'i setelah acara selesesai. <sup>42</sup>

Pemahaman. Pesan apa yang disampaikan da'i, lebih dari setengah (70,00 %) responden merasa mudah memahami apa yang dimaksud oleh pesan pembangunan yang disampaikan da'i bahkan ada 16,00 % responden merasa sangat mudah memahami pesan itu dan hanya ada seorang (1,20 %) yang tidak bisa memahaminya. Orang tersebut ternyata berpendidikan tinggi, bermur 60 tahun dan pernah menerima informasi tentang lingkungan hidup masjid sekali dari seorang da'i, dari sumber lain belum. Kemudahan responden dalam memahami pesan dakwah pembangunan yang mereka terima, nampaknya tidak hanya pada isi saja tapi juga terhadap bahasa yang dipakai dan sistematika yang dipergunakan da'i. Bahasa yang digunakan da'i memang bahasa Indonesia, tetapi sesekali juga dicampur dengan bahasa Jawa. Sedangkan sistematika yang digunakan da'i hanya sebatas uraian kemudian diberi contoh dan sesekali diberi humor.

<sup>42</sup> Wawancara dengan Bp. Skn, Tokoh Muhammadiyah.



Penerimaan. Lebih dari setengah (51,90 %) responden dapat menerima sebagian besar pesan apa yang disampaikan bahkan ada 16,00 % responden yang menyatakan bisa menerima seluruh gagasan apa yang disampaikan oleh da'i. Hanya ada 13,60 % responden yang mau menerima sebagian kecil saja dan ada dua orang (2,50 %) tidak mau menerima gagasan tersebut. Mereka yang belum bisa menerima itu, seorang telah berumur 42 tahun berpendidikan tinggi; seorang lagi responden remaja umur 18 tahun berpendidikan SMTP. Keduanya belum pernah memperoleh informasi tentang gagasan yang berupaya mengembangkan lingkungan hidup dari masjid. Pada bagian-bagian apa yang harus dilakukan sehubungan dengan pelaksanaan gagasan tersebut atau isi pesan secara keseluruhan, nampaknya sebagian besar atau hampir seluruh responden dapat menerimanya.

Tabel 4.17  
Penerimaan Responden Terhadap Gagasan  
Pengembangan Lingkungan Hidup dari Masjid

Tingkat Penerimaan	Semua Resp. n= 81	Resp. NU n= 33	Resp. Md. n= 48
Belum bisa	2 (2,50)	0 (0,00)	2 (4,17)
Sebagian kecil	11 (13,60)	6 (18,18)	5 (10,42)
Setengahnya	13 (16,00)	3 (9,09)	10 (20,83)
Sebagian besar	42 (51,90)	19 (57,58)	23 (47,92)
Seluruhnya	13 (16,00)	5 (15,15)	8 (16,67)

Melihat dari pengelompokan responden, tidak ada perbedaan penerimaan antara responden dengan da'i berbeda dibandingkan dengan responden dengan da'i yang sama. Namun apabila dilacak pada pengelompokan responden berdasarkan latar belakangnya, maka responden NU (57,58 %) lebih mau menerima terhadap sebagian besar gagasan yang disampaikan dibandingkan dengan responden Muhammadiyah (47,92 %). Demikian juga terhadap bagian-bagian apa yang harus dilakukan sehubungan dengan gagasan yang disampaikan, responden NU (57,58 %) juga lebih banyak dibandingkan dengan responden Muhammadiyah (45,84 %) yang mau menerima sebagian besar bagian-bagian yang harus dilakukan.

#### D. Analisis Data dan Pembahasan

Dakwah pembangunan, yang dalam hal ini pemberian pesan yang berisi upaya pengembangan lingkungan hidup dari masjid dalam pengertian usaha pengembangan lingkungan hidup di masyarakat luas dengan memulai mengembangkan lingkungan di masjid, adalah suatu usaha bagaimana masyarakat khususnya anggota jamaah pengajian NU dan Muhammadiyah di desa Margodadi agar mau melaksanakan setiap usaha yang dilakukan untuk menata masjid agar terwujud suatu kondisi yang berwawasan lingkungan hidup. Kondisi tersebut muncul dalam bentuk kebersihan masjid dan sekitarnya, keindahan masjid dan sekitarnya beserta hijaunya masjid dalam arti masjid berada dalam lingkungan yang hijau sejuk karena disekitar masjid didapati pohon-pohon penyejuk, bunga dan rerumputan yang menghiasi lingkungan masjid dan sekitarnya. Dengan demikian masjid berada dalam keadaan bersih, indah dan hijau. Kemudian bagi masjid yang mempunyai lahan terbatas, usaha mewujudkan masjid bersih, indah dan hijau harus melalui penyesuaian-penyesuaian pada keadaan yang ada dengan beberapa modifikasi bila perlu.

Pesan dakwah disampaikan dengan harapan munculnya perilaku yang mengarah kepada terwujudnya masjid yang berwawasan lingkungan hidup tersebut. Hanya saja sebelum terwujud perilaku nyata, sikap positif yang mengarah kepada terwujudnya masjid berwawasan lingkungan hidup harus

dimunculkan. Oleh karena itu pesan pembangunan yang disampaikan dalam penelitian eksperimen ini sebagai satu perlakuan (treatment) yang mengarah kepada upaya membentuk sikap responden. Munculkah sikap yang dimaksud setelah diberi perlakuan ?

Untuk mengetahui pengaruh pesan dakwah pembangunan pada sikap responden, dilakukan perbandingan hasil pengukuran skor rata-rata pretes dan postes. Selisih skor rata-rata pretes dan postes merupakan data perubahan sikap yang terjadi, baik berupa peningkatan sikap maupun penurunan sikap yang diperoleh setelah perlakuan dilaksanakan.

Tabel 4.18  
Skor Pretes, Postes dan Perubahan Sikap Responden

No. Responden	Pretes	Postes	Perubahan
01	102	103	1
02	89	99	10
03	110	108	-2
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
79	97	88	-9
80	110	99	-11
81	104	100	-4
Rata-rata	102	103	1

Ketika seseorang dihadapkan kepada suatu hal: ide, perilaku atau keadaan tertentu (objek sikap), pada diri orang tersebut akan terjadi perubahan sikap. Ada dua kemungkinan perubahan sikap: perubahan searah atau

perubahan berlawanan dengan sikap sebelumnya (Krech, 1962: 215-216). Berdasarkan kemungkinan tersebut maka sikap seseorang bisa positif dan bisa negatif, meningkat atau menurun. Perubahan sikap yang dilihat dalam penelitian ini merupakan hasil penjumlahan skor sikap-sikap responden yang ada dan penulis berusaha melihat perubahan sikap berdasarkan hasil penjumlahan (komulasi) dari perubahan sikap yang terjadi pada seluruh responden. Walaupun demikian, ada kemungkinan mencoba melihat perubahan sikap setiap responden atau kelompok responden bila dibutuhkan. Kemudian berdasarkan perhitungan perubahan sikap responden setelah perlakuan, hasilnya terjadi peningkatan sikap. Namun ketika dilihat hasil t-tes yang berusaha melihat perbedaan skor pretes dan postes seperti ditunjukkan pada tabel 4.19, ternyata perbedaan yang ada tidak menunjukkan perbedaan yang nyata (tidak signifikan). Dengan demikian tidak ditemukan adanya perbedaan yang berarti antara sikap responden sesudah diberi perlakuan dengan sikap responden sebelum ada perlakuan.

Tabel 4.19  
Hasil Uji-t Skor Rata-rata Pretes dan Postes Responden

Skor Rata-rata		$t_{hitung}$	$t_{tabel}$
Pretes	Postes		
102,0000	103,0000	- 0,7277	1,99

Hal ini menunjukkan bahwa sikap responden terhadap upaya mengembangkan lingkungan hidup dari masjid sebelum diberi pesan pembangunan dengan sikap sesudah diberi pesan pembangunan tidak terjadi perubahan. Dakwah pembangunan yang berupa pemberian pesan pembangunan yang dilakukan dengan persuasi berbentuk ceramah tidak memberikan hasil yang berarti atau dengan kata lain bahwa dakwah pembangunan yang berisi pesan upaya pengembangan lingkungan hidup dari masjid dengan persuasi berbentuk ceramah tidak memberikan hasil sebagaimana yang diharapkan.

Dakwah yang dilakukan dengan teknik persuasi biasanya dan kebanyakan menggunakan bentuk ceramah, walaupun dengan tulisan juga banyak dilakukan. Demikian juga dakwah pembangunan yang dilakukan dengan teknik persuasi, banyak menggunakan bentuk ceramah.

Dakwah pembangunan yang berisi pesan gerakan lingkungan hidup dari masjid dengan teknik persuasi yang mengambil bentuk ceramah merupakan perlakuan (treatment) yang diberikan kepada kelompok responden di mana penulis mengadakan penelitian eksperimen ini. Pemberian pesan pembangunan dengan teknik persuasi yang berbentuk ceramah ini ternyata tidak memberikan hasil sebagaimana yang diharapkan. Uji-t terhadap skor sikap sebelum dan sesudah perlakuan tidak menunjukkan perbedaan yang signifikan. Skor t-hitung (-,7277) ternyata lebih kecil dari t-tabel (1,99).

*Proses dalam organisme.* Apabila melihat proses organisme (sebagai tanggapan) yang terjadi pada responden (jamaah), perhatian, pemahaman dan penerimaan terhadap pesan yang berisi gagasan gerakan lingkungan hidup dari masjid, ada sebagian (32,10 %) responden tanpa membedakan kelompok, mau memperhatikan seberapa besar apa yang disampaikan bahkan lebih dari setengah (60,50 %) responden memperhatikan ceramah yang dilakukan tersebut dari awal sampai ceramah berakhir. Dari segi pemahaman, lebih dari setengah (70,00 %) responden merasa mudah memahami apa yang dimaksud oleh pesan pembangunan yang disampaikan da'i. Kemudian dari segi kesiapan menerima gagasan da'i, ada setengah (51,00 %) responden dapat menerima sebagian besar pesan yang disampaikan bahkan ada 16,00 % responden yang menyatakan bisa menerima seluruh gagasan apa yang disampaikan oleh da'i. Kemudian apabila organisme mereka tersebut dikorelasikan dengan sikapnya, maka terjadi korelasi positif sebesar 0,36354, artinya perubahan sikap yang terjadi 36 % dikarenakan perhatian, pemahaman dan penerimaan jamaah terhadap pesan dakwah pembangunan yang mereka peroleh.

*Informasi lingkungan hidup yang dimiliki.* Para jamaah pengajian (responden) yang menjadi sasaran dakwah, mereka sebenarnya telah memiliki banyak informasi mengenai bagaimana seseorang harus memperhatikan masalah lingkungan hidup, baik yang bersifat umum maupun yang bersifat khusus seperti informasi tentang lingkungan hidup masjid. Seba-

gian (38,27 %) dari mereka telah memperoleh informasi tentang lingkungan hidup antara 6 sampai 15 kali, ada dari mereka (2,47 %) yang memperolehnya sampai 40 kali. Sedangkan mereka yang belum sama sekali memperoleh informasi tentang lingkungan hidup hanya 12,35 % saja, jumlah yang sangat kecil.

Pemilikan informasi tentang suatu objek sikap ikut menentukan efektifitas upaya merubah suatu sikap seseorang. Newcomb, ( 1981: 144-145) menjelaskan bahwa secara umum informasi akan dapat ikut merubah sikap seseorang. Tetapi apabila seseorang tadi memiliki informasi yang luas mengenai suatu objek, akan kurang kemungkinannya untuk digoyahkan sikap mereka dengan informasi persuasif tertentu, dibandingkan dengan individu-individu yang hanya memiliki sedikit informasi tentang objek itu dalam mana mereka yang memiliki informasi lebih banyak akan dimungkinkan untuk memiliki informasi sanggahan yang lebih besar.

Jadi apabila responden tidak mengalami banyak perubahan sikap, karena mereka telah memiliki informasi yang cukup. Ketika dikomfirmasikan dengan tokoh masyarakat, beberapa tokoh membenarkan kalau sebagian masyarakat Margodadi pernah dan ada yang sering memperoleh informasi tentang pengembangan lingkungan hidup bahkan tentang lingkungan hidup masjid. Mereka ada yang memperoleh dari radio, televisi atau yang lain misalnya menerima dari seorang da'i. Tetapi informasi itu masih bersifat umum;



bagaimana harus melakukannya, tidak pernah dipaparkan. Misalnya informasi masalah lingkungan masjid hanya terbatas pada himbauan agar kebersihan masjid diperhatikan.<sup>41</sup> Pada bagian apa masjid harus dibersihkan dan bagaimana kebersihan masjid diupayakan, apalagi dalam bentuk paket, informasi lengkap dan rinci seperti disampaikan pada ceramah ketika penelitian ini berlangsung, memang belum pernah ada.<sup>42</sup>

*Diskusi dan praktek.* Kemungkinan lain adalah banyaknya informasi yang dimiliki seseorang akan menyebabkan kejenuhan. Sebagaimana diungkapkan oleh Sears (1988: 198) bahwa memang secara umum pengulangan penyampaian pesan akan meningkatkan perubahan sikap. Namun dalam komunikasi persuasif nampaknya hanya pada titik tertentu. Sikap meningkat yaitu ketika pesan diulang-ulang untuk beberapa kali, tetapi pada titik tertentu akan mengalami penurunan. Hal ini terjadi karena adanya kemungkinan munculnya kejenuhan yang terjadi pada seseorang. Hanya saja pada titik frekuensi berapa kejenuhan itu dapat muncul, ini bergantung pada nilai "menyenangkan" dan "nilai baru" stimulus serta interval waktu yang timbul. Hal ini bisa dilihat ketika skor perolehan informasi dikorelasikan dengan skor perubahan sikap, hasilnya negatif  $-0,00745$ . Artinya semakin banyak informasi diperoleh oleh responden

41. Wawancara dengan Kades Margodadi.

42. Observasi pada pengajian rutin dan wawancara dengan Bp. Smr SH, Tokoh NU.

akan semakin menurun sikap responden tersebut terhadap upaya pengembangan lingkungan hidup. Kondisi ini juga diperlihatkan oleh hasil perhitungan regresi seperti nampak pada gambar 4.1. Pada gambar tersebut terlihat bahwa masyarakat Margodadi sedang mengalami penurunan sikap, dan titik sikap terendah terjadi ketika ketika mereka memperoleh informasi 16 kali, baru setelah itu kembali mengalami kenaikan sikap.



Gambar 4.1: Regresi Perolehan Informasi Atas Perubahan Sikap

Ini artinya manakala informasi itu masih terus diberikan, masyarakat akan mengalami peningkatan sikap terutama bila informasi itu disampaikan dengan diskusi atau dialog atau bentuk lain seperti praktek yang dimungkinkan mereka

mengetahui lebih detail dan memberi bekal kepada peningkatan kemampuan untuk melaksanakan apa yang mereka peroleh itu dalam kehidupan nyata. Apabila informasi (pesan) tentang lingkungan hidup diperoleh melalui diskusi dan praktek, yang dengan cara tersebut interaksi dengan orang lain, sesama responden, diantara mereka terlibat tukar pikiran, selain itu juga ada kemungkinan adanya tekanan sosial, misalnya tekanan orang-orang tertentu di sekitarnya, hal ini akan cukup membantu bagi terjadinya peningkatan sikap. Penelitian Lewin (1947) dan rekan-rekannya menunjukkan bahwa pemberian pesan dengan diskusi yang kemudian diikuti dengan praktek lebih efektif dari pada pemberian pesan yang dilakukan dengan ceramah (Kreach, 1962: 228-229; lihat juga Newcomb, 1981: 146-147). Sejalan seperti apa yang diharapkan juga oleh Schramm (1976: 53-61) bahwa, bila kita menginginkan komunikasi yang dilakukannya memperoleh efek sebagaimana yang dikehendaki, di antaranya pesan harus menyarankan suatu jalan untuk memperoleh kebutuhan orang yang menjadi sasarannya. Komunikasi dengan diskusi dan praktek satu bentuk komunikasi yang memungkinkan memperjelas dalam memberi jalan dalam pemenuhan apa yang dibutuhkan orang yang terlibat dalam komunikasi tersebut.

Kemudian, sesuai dengan faktor yang diteliti: faktor kesamaan latar belakang da'i dan faktor latar belakang sasaran dakwah (jama'ah, komunikan), maka ada 4 faktor kombinasi perlakuan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Kelompok responden jamaah *NU* dengan da'i yang dipersepsi mempunyai latar belakang organisasi keagamaan *sama*.
2. Kelompok responden jamaah *NU* dengan da'i yang dipersepsi mempunyai latar belakang organisasi keagamaan *beda*.
3. Kelompok responden jamaah *Muhammadiyah* dengan da'i yang dipersepsi mempunyai latar belakang organisasi keagamaan *sama*.
4. Kelompok responden jamaah *Muhammadiyah* dengan da'i yang dipersepsi mempunyai latar belakang organisasi keagamaan *beda*.

Dari hasil penelitian yang diperoleh ternyata setiap perlakuan memberikan pengaruh yang berbeda terhadap perubahan sikap responden sebagaimana terlihat dalam

Tabel 4.20  
Hasil Rata-rata Perubahan sikap Responden  
Berdasarkan Kelompok Perlakuan

D a ' i	Jama'ah		Rata-rata
	N U	M D	
S a m a	1,58	0,33	0,95
B e d a	3,28	-0,33	1,47
Rata-rata	2,43	0,00	1,21

tabel 4.20. Berdasarkan data pada tabel 4.20 membuktikan bahwa perlakuan yang berupa dakwah pembangunan dengan persuasi berbentuk ceramah yang berisi pesan upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid memberikan hasil yang berbeda pada masing-masing kelompok perlakuan. Dari tabel tersebut terlihat kelompok jamaah yang berhadapan dengan

da'i yang dipersepsi sama ternyata terjadi peningkatan sikap dengan peningkatan skor 0,95; sedangkan pada kelompok jamaah yang berhadapan dengan da'i yang dipersepsi beda ternyata mengalami peningkatan sikap dengan peningkatan skor 1,47, yang skor ini lebih tinggi dari peningkatan skor yang terjadi pada kelompok jamaah dengan da'i yang dipersepsi sama. Apabila dilihat dari faktor sasaran dakwah (jamaah), kelompok jamaah NU terjadi peningkatan sikap dengan peningkatan skor 2,43 sedangkan kelompok jamaah Muhammadiyah tidak terjadi perubahan sikap dalam mana skor perubahannya zero (0,00).

Kemudian ketika ditelusuri lebih rinci, perubahan skor sikap yang menarik adalah pada kelompok jamaah NU. Kelompok jamaah NU dengan da'i yang dipersepsi sama, peningkatan skor sikapnya cukup kecil yaitu hanya 1,58; sedangkan pada kelompok jamaah NU dengan da'i yang dipersepsi beda justru terjadi peningkatan skor sikap sebesar 3,28. Berbeda apa yang terjadi pada kelompok jamaah Muhammadiyah. Kelompok jamaah Muhammadiyah dengan da'i yang dipersepsi sama, terjadi peningkatan skor sikap sebesar 0,33; sedangkan pada kelompok jamaah Muhammadiyah dengan da'i yang dipersepsi beda, skor sikapnya terjadi penurunan sebesar -0,33.

Penelusuran pengamatan terhadap kelompok responden lebih rinci seperti telah dilakukan di atas memang bisa memperlihatkan adanya perbedaan perubahan sikap yang terjadi setelah pemberian perlakuan. Namun apabila perbe-

dan tersebut diuji dengan analisis varians, perbedaan yang ada sebenarnya belum menunjukkan perbedaan yang signifikan, sebagaimana ditunjukkan oleh tabel 4.21.

Tabel 4.21  
Hasil Analisis Varians untuk Sikap Responden  
Terhadap Usaha Pengembangan Lingkungan Hidup dari Masjid

Sumber Variasi	db	Jumlah Kuadrat	Rata-rata J. Kuadrat	$F_{hitung}$	$F_{tabel}^*$
Antar Klp.	3	202,1833333			
Da'i	1	33,4285714	33,4285714	0,40	3,96
Jama'ah	1	6,0398970	6,0398970	0,07	3,96
Interaksi	1	162,7148649	162,7148649	1,96	3,96
Sisa	77	6383,8166667	82.9067100		
Jumlah	80	6486,0000000			

\* Dikutip dari Bowers, 1984: 347

Berikut ini akan dipaparkan hasil pengaruh persepsi terhadap latar belakang organisasi da'i (faktor A), pengaruh latar belakang sasaran dakwah atau jamaah (faktor B) dan juga pengaruh interaksi kedua faktor tersebut (faktor a dan faktor b) berdasarkan hasil analisis varians (tabel 4.21) di atas. Berdasarkan tabel tersebut akan diuraikan pengaruh faktor A, pengaruh faktor B dan pengaruh interaksi kedua faktor tersebut secara berurutan seperti diuraikan berikut ini.

### 1. Pengaruh Persepsi Jamaah Mengenai Latar Belakang Organisasi Da'i Terhadap Perubahan Sikap

Salah satu faktor yang diduga mempengaruhi peningkatan sikap responden di desa Margodadi adalah latar belakang organisasi keagamaan da'i. Pada penelitian ini ada dua macam latar belakang organisasi keagamaan: latar belakang sama dan latar belakang beda. Latar belakang sama artinya sasaran dakwah (jama'ah, responden) dan da'i mempunyai latar belakang organisasi keagamaan yang sama, misalnya antara sasaran dakwah dan da'i sama-sama berlatar belakang NU atau antara da'i dan sasaran dakwahnya sama berlatar belakang Muhammadiyah. Kongkritnya sasaran dakwah mempunyai latar belakang NU dan da'i dipersepsi mempunyai latar belakang NU. Sasaran dakwah mempunyai latar belakang Muhammadiyah dan da'inya dipersepsi mempunyai latar belakang Muhammadiyah.

Berlatar belakang beda artinya sasaran dakwah dan da'i mempunyai latar belakang beda, misalnya sasaran dakwah berlatar belakang NU sedangkan si da'i berlatar belakang Muhammadiyah atau sebaliknya. Kongkritnya sasaran dakwah mempunyai latar belakang NU dan da'i dipersepsi mempunyai latar belakang Muhammadiyah. Sasaran dakwah mempunyai latar belakang Muhammadiyah dan da'inya dipersepsi mempunyai latar belakang NU. Hipotesis pertama ini dirumuskan sebagaimana dalam rumusan berikut ini  $H_1: \mu_S \neq \mu_B$  :

"Terdapat perbedaan sikap antara sasaran dakwah yang menerima pesan dari da'i yang diperspsi beda latar bela-

kang organisasinya dengan sasaran dakwah yang menerima pesan dari da'i yang dipersepsi sama latar belakang organisasinya sebagai pengaruh dari pesan yang diterimanya".

Dalam kenyataan, hasilnya menunjukkan bahwa skor rata-rata peningkatan sikap responden yang disebabkan oleh faktor persepsi pada latar belakang organisasi keagamaan da'i sebagai orang yang memberi pesan (komunikator) tidak memperlihatkan peningkatan yang nyata. Hal ini diketahui dari hasil uji-F di mana nilai F hitungunya hanya 0,40 yang ini lebih kecil dari F tabelnya 3,96. Dengan demikian hipotesisnya ditolak, karena efek faktor latar belakang organisasi keagamaan da'i dalam komunikasi persuasi pada dakwah pembangunan yang berbentuk ceramah tidak berpengaruh pada sikap responden.

Krech dkk. (1962: 227) meenjelaskan bahwa arah dan tingkat perubahan sikap yang disebabkan oleh bertambahnya informasi merupakan fungsi dari faktor-faktor: situasional, sumber informasi (komunikaotr), media serta isi informasi. Ternyata bahwa komunikasi yang ditujukan kepada kelompok pendengar yang mayoritas setuju dengan posisi komunikator, lebih besar efektifitasnya dari pada efektifitas komunikasi yang ditujukan kepada kelompok pendengar yang sebagian kecil anggota kelompok pendengar itu berbeda pendapat dengan komunikator tersebut. Seperti juga ditegaskan oleh David O Sears dkk. (1991: 222) bahwa kita cenderung menyukai orang yang sama dengan kita dalam



sikap, nilai, latar belakang (termasuk latar belakang organisasi keagamaan) dan kepribadian. Ketika orang berada dalam suatu kelompok yang sama, maka ia akan selalu berusaha mengikuti segala apa yang ada dalam kelompok tersebut, dan sebaliknya.

Ketika perubahan sikap responden dilihat menurut latar belakang da'i secara statistik perubahan tersebut tidak menunjukkan perubahan yang meyakinkan. Namun bila dilihat skor perubahan yang ada, jamaah dengan da'i yang diperspsi mempunyai latar belakang beda justru perubahannya lebih besar dari perubahan yang terjadi pada jamaah yang berhadapan dengan da'i yang dipersepsi mempunyai latar belakang sama.

Selama ini kegiatan dakwah yang bersifat agamis dalam mana kegiatannya banyak mengungkapkan hal-hal ubudiyah, seperti shalat, puasa dan seterusnya memang menunjukkan bahwa pesan dakwah tersebut bisa lebih diterima bila disampaikan oleh da'i yang dipersepsi berlatar belakang sama dibandingkan bila disampaikan oleh da'i yang dipersepsi berlatar belakang beda. Pada dakwah pembangunan pesan yang disampaikan (sebagai treatment) sebenarnya adalah sesuatu yang umum dan sah-sah saja dalam arti bukan merupakan sesuatu yang dilarang atau sesuatu yang masih menjadi perdebatan misalnya masalah-masalah khilafiyah. Pesan pembangunan tidaklah sama dengan pesan agama yang bersifat ubudiyah, oleh karena itu sasaran dakwah (jamaah) terhadap pesan pembangunan tidak ada perbedaan pemahaman antara sasaran dakwah dari organisasi tertentu dengan

organisasi yang lain misalnya NU dan Muhammadiyah atau organisasi lainnya. Dan yang jelas upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid sebagaimana diceramahkan itu adalah satu gagasan baru yang berupa paket yang perlu dilakukan dalam mengupayakan membangkitakan kesadaran dan menggerakkan masyarakat untuk peduli lingkungan hidup.

Rakhmat (1985) menyebutkan ada empat faktor eksternal yang membuat pesan menarik perhatian: gerakan, intensitas stimuli, kebaruan dan perulangan. Hal-hal yang baru, yang luar biasa, yang berbeda, akan menarik perhatian. Dalam dalam dakwah apabila dainya tetap, itu-itu saja, pesan dakwahnya bervariasi, berbeda-beda, akan menarik perhatian. Pesan dakwahnya tetap, tidak berubah, disampaikan oleh oleh da'i yang berbeda, juga akan menarik perhatian. Tetapi apabila pesan dakwahnya tetap disampaikan oleh da'i tetap yang itu-itu saja, kemungkinan besar tidak akan menarik perhatian. Oleh karena dalam suatu jamaah yang menghadapi hanya dengan da'i yang tetap, kemungkinan besar akan mengalami kebosanan. Dengan demikian wajar apabila ada jamaah, tertarik dan memberikan perhatian pada da'i yang beda. Sears (1988) menjelaskan bahwa kejenuhan bergantung pada nilai "menyenangkan" dan "nilai baru" serta interval waktu yang timbul.

Apa yang terjadi, terlihat ada kecenderungan jamaah ingin banyak tahu dari da'i yang beda. Hal ini didukung oleh prasangka yang telah ada yaitu rasa suka jamaah pada da'i. Jamaah sebenarnya pada dirinya sudah ada rasa suka atau tidak suka terhadap para da'i yang telah mereka

ketahui banyak apa yang ada pada si da'i itu, misalnya kepribadiannya, penampilannya, cara ceramahnya atau yang lainnya, terutama terhadap da'i dari suatu kelompok tertentu.

Tabel 4 22  
Rasa Suka Responden (Prasangka) Terhadap Seorang Da'i yang Berlatar Belakang Sama atau Beda Dengan Latar Belakang Responden

Hal yang disukai	Da'i LB Sama	Da'i LB Beda
Penampilan:		
- sangat suka	17,95 %	26,19 %
- s u k a	66,67 %	52,38 %
Cara ceramah:		
- sangat suka	17,95 %	30,95 %
- s u k a	71,79 %	40,48 %
Kepribadian:		
- sangat suka	28,21 %	26,19 %
- s u k a	58,97 %	47,62 %

Rasa suka atau tidak suka ini sering kemudian muncul tanpa alasan yang jelas dan sering dihubungkan dengan kelompok-kelompok tertentu, sehingga seseorang menjadi suka kalau ada da'i dari kelompok tertentu dan menjadi tidak suka bila ada da'i dari kelompok tertentu yang lain. Rasa suka ini dikenal dengan prasangka, seseorang belum mengetahui keadaan orang lain, ia telah menaruh rasa suka atau tidak suka lebih dahulu terhadap orang lain itu.

Pada sebagian jamaah ditemui bahwa mereka ternyata ada yang suka pada da'i dari kelompok yang berbeda dan

rasa suka ini melebihi dari pada rasa suka kepada seorang da'i yang berasal dari kelompok yang sama. Rasa suka ini terutama pada penampilan dan cara da'i dalam memberikan ceramah. Berdasarkan rasa suka (prasangka) ini sebenarnya juga bisa jadi seorang jamaah lebih menerima pesan yang disampaikan oleh da'i dari kelompok lain sehingga perubahan sikap kemudian lebih nampak. Penerimaan jamaah ternyata bukan saja penerimaan pesan yang disampaikan, tetapi penerimaan mereka kepada seorang da'i sebagai panutan dan ternyata sebagian mereka (47,62 %) sangat suka bila da'i dari kelompok yang beda menjadi panutan, sementara hanya 38,46 % jamaah yang sangat suka bila da'i dari kelompok yang sama menjadi panutan.

## *2. Pengaruh Latar Belakang Organisasi Jamaah Terhadap Perubahan Sikap*

Faktor kedua yang diduga mempengaruhi peningkatan sikap responden di desa Margodadi adalah latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah yaitu latar belakang organisasi jamaah pengajian. Pada penelitian ini ada dua latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah (jamaah): sasaran dakwah yang berlatar belakang NU dan sasaran dakwah yang berlatar belakang Muhammadiyah. Faktor tersebut dirumuskan ke dalam bentuk hipotesis sebagai berikut

$$H_2: \mu_n \neq \mu_m :$$

"Terdapat perbedaan sikap antara sasaran dakwah (jamaah) yang berlatar belakang organisasi NU dengan sasaran

dakwah yang berlatar belakang organisasi Muhammadiyah sebagai pengaruh dari pesan yang diterimanya".

Dalam kenyataan, hasilnya menunjukkan bahwa skor rata-rata peningkatan sikap responden yang disebabkan oleh faktor latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah (responden) sebagai orang yang menerima pesan (komunikator) tidak memperlihatkan peningkatan yang nyata. Hal ini diketahui dari hasil uji-F di mana nilai F hitung hanya 0,07 yang ini lebih kecil dari F tabelnya 3,96. Dengan demikian hipotesisnya ditolak, karena efek latar belakang organisasi keagamaan responden (kelompok jamaah) dalam komunikasi persuasi pada dakwah pembangunan yang berbentuk ceramah tidak berpengaruh pada sikap responden.

Secara umum pembinaan jamaah NU dan Muhammadiyah masing-masing mempunyai kekhasan yang berbeda antara satu dengan yang lain. Jamaah NU yang banyak ditemui di pedesaan, menurut Horikashi (1987: 169) mereka secara berat bergantung pada ulama untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan. Kemudian hasil penelitian Dhofir (1985: 24) menunjukkan bahwa hubungan antara guru dan murid (jamaah/santri dan ulama) adalah sedemikian rupa sehingga ajaran-ajaran yang diberikan oleh sang guru dianggap oleh murid sebagai perintah yang mutlak harus dikerjakan, yang ini berbeda dengan jamaah Muhammadiyah.

Jamaah Muhammadiyah, yang lebih dikenal dengan sebutan kaum modernis, menurut Steenbrink (1986: 54) pendidikan Muhammadiyah sebenarnya melanjutkan model

sekolah yang digabungkan dengan sistem pendidikan gubernemen, kolonial (Steenbrink, 1986: 54) baik isi maupun tujuannya (Steenbrink, 1986: 24) dalam mana ia lebih berpusat pada pendidikan umum. Kemudian kalau kita pinjam konsep Inkels, seperti dikutip oleh (Suwarsono, 1994: 31) menyebutkan bahwa manusia modern akan memiliki beberapa karakteristik pokok diantaranya: terbuka terhadap pengalaman baru, bersikap untuk semakin independen terhadap berbagai bentuk otoritas tradisional, percaya terhadap ilmu pengetahuan, dan beberapa karakteristik lain.

Pada penelitian ini ternyata hasilnya tidak menunjukkan seperti yang apa yang disampaikan oleh para pakar di atas. Jamaah NU yang lebih cenderung masuk kedalam kelompok tradisional seharusnya lebih tertutup terhadap perubahan dan jamaah Muhammadiyah yang lebih cenderung masuk ke dalam kelompok modernis mustinya lebih terbuka terhadap kemungkinan terjadinya perubahan. Adapun yang terjadi jamaah dari kelompok NU telah terjadi peningkatan sikap (2,43) sementara jamaah dari kelompok Muhammadiyah menunjukkan tidak adanya perubahan, zero (0,00).

Kondisi di atas terjadi di antaranya karena adanya kesadaran dan keinginan jamaah NU untuk mempraktekkan dalam kehidupan nyata sehubungan dengan kondisi beberapa masjid yang mereka miliki berada dalam kondisi yang masih perlu peningkatan agar lebih baik, seperti telah dipaparkan pada uraian sebelumnya. Misalnya dari segi

interior, dari 9 masjid yang dimiliki, ada 4 masjid NU berkondisi kotor, ada 6 masjid NU di siang hari suasananya gelap (jendela kurang dari 25 % dari luas tembok). Dari sisi eksterior, seluruh masjid tidak didapati taman bunga, kecuali ada bunga-bunga penghias tetapi tidak dalam bentuk taman, yang demikian ini ada pada dua masjid NU. Peralaksanaan tempat sampah tidak satupun masjid yang memilikinya. Dari sisi sanitasi, ada 4 masjid NU tempat wudlunya berkondisi kotor dan 3 masjid berkondisi sangat kotor. Berkenaan dengan jeding tempat mandi, ada 2 masjid NU yang kotor dan 2 lagi sangat kotor. Alasan tersebut didukung oleh data hasil perhitungan regresi (lihat kembali gambar 4.1) di mana masyarakat menunjukkan penurunan sikap karena informasi yang mereka terima, dan akan mengalami kenaikan sikap kembali manakala informasi masalah slingkungan hidup itu diteruskan, dan peningkatan ini akan cukup nampak manakala penyampaian pesan yang dilakukan terutama bila memakai diskusi atau dialog yang kemudian diikuti praktek.

Sebagaimana pada pembahasan latar belakang da'i, rasa suka atau tidak suka (prasangka) terhadap seorang da'i dari suatu kelompok tertentu bisa jadi juga ikut mempengaruhi perubahan sikap jamaah. Apabila melihat data pada tabel 4.24 ditemui bahwa sebagian jamaah NU mempunyai rasa suka kepada da'i yang mereka ketahui melebihi rasa suka yang ada pada jamaah Muhammadiyah, terutama rasa suka

Tabel 4.23  
Rasa Suka Jamaah (Prasangka) Terhadap Seorang Da'i

Hal yang disukai	Jamaah NU	Jamaah Muhamd.
Kepribadian:		
- sangat suka	36,36 %	20,83 %
- s u k a	54,55 %	52,08 %
Penampilan:		
- sangat suka	27,27 %	18,75 %
- s u k a	66,67 %	51,16 %
Cara ceramah:		
- sangat suka	24,24 %	25,00 %
- s u k a	60,61 %	52,08 %

terhadap kepribadian dan penampilan da'i. Dan kemudian ternyata 90,00 % jamaah NU suka dan jamaah yang sangat suka bila seorang da'i dijadikan panutan dalam hidupnya, sementara hanya 65,83 % dari jamaah Muhammadiyah yang menjadikan da'i sebagai panutan.

### 3. Pengaruh Interaksi Antar Faktor Persepsi Jamaah mengenai Latar Belakang Organisasi Da'i dan Faktor Latar Belakang Organisasi Jamaah terhadap Perubahan Sikap

Pada bagian ini akan dilihat dua faktor sebelumnya, latar belakang organisasi keagamaan da'i dan latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah secara bersamaan (interaksi) apakah kedua faktor tersebut secara bersama-sama mempengaruhi peningkatan sikap sasaran dakwah di desa Margodadi. Adapun rumusan hipotesisnya adalah



sebagai berikut  $H_3: (\mu_{Sn} - \mu_{Bn}) \neq (\mu_{Sm} - \mu_{Bm})$ :

"Terdapat perbedaan sikap antara sasaran dakwah (jamaah) yang berlatar belakang organisasi NU dengan sasaran dakwah yang berlatar belakang organisasi Muhammadiyah sebagai akibat dari perbedaan persepsi mereka pada latar belakang organisasi da'inya."

Responden (sasaran dakwah) yang diberi perlakuan berupa dakwah pembangunan, pada pengujian hipotesis ini mereka akan dilihat dari dua faktor secara bersamaan (interaksi). Hasil perubahan sikap yang diperoleh juga tidak mengalami peningkatan yang nyata. Skor rata-rata peningkatan sikap responden yang disebabkan oleh faktor latar belakang organisasi keagamaan da'i sebagai orang yang memberi pesan (komunikator) dan latar belakang organisasi keagamaan sasaran dakwah sebagai orang yang menerima pesan (komunikan) secara bersama-sama hasilnya tidak memperlihatkan peningkatan yang nyata.

Memang, sebenarnya perlakuan yang berupa pemberian pesan pembangunan terhadap responden menimbulkan efek yang berbeda, tetapi perbedaan yang ada tidak signifikan. Namun demikian bagaimanapun perbedaan yang terjadi tersebut jelas mempunyai nilai tersendiri dalam penelitian ini.

Pada pengujian hipotesis dengan analisis varians pada upaya melihat dua faktor (faktor A dan faktor b) secara bersamaan (interaksi), data menunjukkan bahwa skor perubahan sikap yang ada pada masing-masing kelompok perlakuan menunjukkan perbedaan yang tidak signifikan. Dengan

Melihat data perubahan sikap yang ada terungkap:

1. Jamaah NU dengan da'i yang dipersepsi sama, mereka mengalami peningkatan sikap sedikit (1,58);
2. Jamaah NU dengan da'i yang dipersepsi beda, mereka justru mengalami peningkatan sikap lebih besar (3,28);
3. Jamaah Muhammadiyah dengan da'i yang dipersepsi sama, mereka mengalami peningkatan sikap walaupun sedikit (0,33);
4. Jamaah Muhammadiyah dengan da'i yang dipersepsi beda, mereka mengalami penurunan sikap (-0,33).

Apabila perbedaan tersebut dicoba untuk dilihat lebih cermat, banyak hal yang bisa diungkap dari perbedaan perubahan sikap tersebut. Untuk lebih meyakinkan pengujian perubahan sikap pada masing-masing kelompok perlakuan, tiap-tiap sel (uji interaksi) maka dilakukan uji beda pada masing-masing rata-rata antar dua sel yang dipasangkan. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan, rata-rata antar sel yang dipasangkan dikatakan berbeda secara signifikan apabila perbedaan skor keduanya minimal mencapai 5,8126 sebagai angka *Least Significant Difference* (LSD), sedangkan apabila perbedaan skor berada dibawah angka minimal, hal tersebut menunjukkan belum dapat dikatakan berbeda secara signifikan, artinya sama saja tidak berbeda.

Tabel 4.24  
Pasangan Sel Kelompok Perlakuan dan Skor Perbedaan  
Antar Sel Kelompok yang dipasangkan.

No.	Pasangan Sel	L S D	Skor Perbedaan
1.	NU Beda - Md Sama	5,8126	2,208
2.	NU Beda - Md Beda	5,8126	3,292
3.	NU Beda - NU Sama	5,8126	4,700
4.	Md Sama - NU Beda	5,8126	-2,208
5.	Md Sama - Md Beda	5,8126	1,083
6.	Md Sama - NU Sama	5,8126	2,492
7.	Md Beda - NU Beda	5,8126	-3,292
8.	Md Beda - Md Sama	5,8126	-1,083
9.	Md Beda - NU Sama	5,8126	1,408
10.	NU Sama - NU Beda	5,8126	-4,700
11.	NU Sama - Md Sama	5,8126	-2,492
12.	NU Sama - Md Beda	5,8126	-1,408

Adapun pasangan sel dan skor perbedaan antar skor sel yang dipasangkan seperti nampak pada tabel 4.26. Berdasarkan uji beda (t-test) terhadap pasangan sel-sel kelompok yang dibandingkan, ternyata tidak ada yang menunjukkan perbedaan yang signifikan. Hanya saja bila mencoba mencari perbedaan yang mendekati pada tingkat perbedaan yang signifikan antara sel-sel (kelompok) yang dipasangkan, maka dalam hal ini ditemukan dua pasangan yang perbedaannya hampir mencapai angka minimal perbedaan yang signifikan (LSD = 5,8126) yaitu pasangan-pasangan:

1. NU Beda dengan Muhammadiyah sama (selisih skor 3,292);
2. NU Beda dengan NU Sama (selisih skor 4,700).

Apa yang diungkapkan dalam teori (kerangka pemikiran) sebelumnya tidak sepenuhnya terlihat dalam penelitian ini. Berdasarkan hasil perlakuan yang dilakukan dalam peneli-

tian ini, sikap jamaah NU dengan da'i sama, meningkat sedikit; Jamaah NU dengan da'i beda meningkat lebih banyak. Sementara Jamaah Muhammadiyah masih terlihat konsisten dengan apa yang dipaparkan oleh teori. Sikap jamaah Muhammadiyah dengan da'i sama meningkat, sikap jamaah Muhammadiyah dengan da'i beda menurun.

Pergeseran ini terjadi, khususnya pada jamaah NU adalah seperti pada pembahasan sebelumnya bahwa dakwah pembangunan berbeda dengan dakwah pada umumnya yang banyak menyampaikan pesan-pesan agama yang berupa ibadah mahdah seperti shalat, puasa dan seterusnya. Sementara dalam dakwah pembangunan lebih banyak menyampaikan pesan-pesan pembangunan, pesan program pemerintah yang sedang digalakkan dengan memakai bahasa agama. Dakwah yang demikian bagi jamaah NU tidak akan tetap bergantung kepada da'i dari kelompoknya, tetapi juga akan menerima pesan dakwah dari da'i kelompok lain. Hanya saja bila jamaah NU dengan da'i dari luar perubahan sikapnya menjadi lebih meningkat, hal ini bisa terjadi yaitu ketika mereka menerima pesan dari da'i kelompoknya pesan tersebut cukup menggerakkan mereka untuk berubah. Kemudian ketika mereka berhadapan dengan da'i lain, ketidakterikatan dengan da'i sendiri akan menyebabkan ketertarikan dengan da'i lain sebagai orang baru. Keberadaan ini memberi peluang untuk memperoleh informasi tambahan untuk memperkuat perubahan sikap yang terjadi. Jadi ketika mereka memperoleh tambahan informasi tentang pesan pembangunan dari da'i lain

(beda) maka bertambah yakin dan meningkatlah perubahan sikap yang ada pada dirinya.

Kondisi ini tidak lepas dari stereotip yang ada pada mereka, misalnya stereotip tentang kepemilikan pengetahuan dan kepantasan da'i sebagai panutan. Ada 88,99 % responden NU yang membenarkan bila dikatakan da'i dari Muhammadiyah mempunyai banyak pengetahuan, sementara responden Muhammadiyah hanya separoh lebih (58,34 %) yang membenarkan bila da'i dari NU mempunyai banyak pengetahuan. Oleh karena itu jamaah NU hampir seluruhnya (94,44 %) suka bila da'i dari Muhammadiyah menjadi panutan, sementara jamaah Muhammadiyah hanya 79,17 % yang suka bila da'i dari NU menjadi panutan. Dengan demikian Jamaah NU dalam penerimaan pesan dakwah pembangunan tidak bergantung kepada da'i dari kelompoknya.

Perubahan sikap yang ada pada jamaah Muhammadiyah, nampaknya masih konsisten sebagaimana diketengahkan pada teori (kerangka pemikiran) bahwa dakwah dengan da'i yang dipersepsi sama akan menyebabkan lebih efektif, sedangkan dakwah dengan da'i yang dipersepsi berbeda akan mengurangi efektifitas dakwah yang dilakukan.

Para teorisi persepsi memang telah mengingatkan kita bahwa, realitas psikologis si penerimalah yang berperan dalam persuasi, entah apa yang dimaksud dan entah apa yang diberikan oleh sang sumber namun akhirnya persepsi-persepsi si penerima pesan yang mempengaruhi sikapnya. Dalam komunikasi persuasif termasuk dakwah yang dilakukan

dengan persuasi ada dua tujuan yang dapat dicapai, memperkuat atau mengubah sikap dan kepercayaan jamaahnya. Apabila seorang da'i ingin memperkuat sikap atau keyakinan jamaahnya tentang pentingnya lingkungan hidup dalam kehidupannya, sebenarnya banyak hal yang dapat dilakukan, bergantung pada posisi sikap awal dari khalayak yang dihadapi. Akan tetapi apabila dakwah yang dilakukan dirancang untuk mengubah sikap atau kepercayaan yang ada yang mungkin sebelumnya bertentangan dengan gagasan yang sedang disampaikan, nampaknya akan mengalami kesulitan, karena kebanyakan orang berusaha menolak perubahan (Devito, 1997: 450).

BAB V  
KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Aktivitas dakwah merupakan aktivitas komunikasi ajaran-ajaran Islam dari seorang da'i (komunikator) kepada umat manusia (komunikan). Dakwah pembangunan adalah kegiatan dakwah yang langsung mendukung dan menunjang program pembangunan yang sedang berlangsung di mana ia merupakan satu aktivitas dakwah yang berupaya menangani peningkatan kehidupan beragama sekaligus sebagai upaya meningkatkan kesejahteraan umat. Ummat manusia sebagai sasaran aktivitas dakwah juga disebut sasaran dakwah, pada kesempatan lain sering cukup disebut dengan jamaah. Dengan demikian telaah proses dakwah dalam penelitian ini sebenarnya merupakan satu telaah proses komunikasi dalam aktivitas dakwah.

Proses komunikasi dalam pelaksanaan dakwah pembangunan pada penelitian ini yaitu dakwah pembangunan yang berisi pesan Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid dengan tehnik komunikasi persuasi yang berbentuk ceramah tidak menghasilkan perubahan sikap jamaah yang mendukung terhadap Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid dengan perubahan yang signifikan. Hal ini terjadi karena pesan

gerakan lingkungan hidup dari masjid merupakan satu paket program yang memerlukan penjelasan detail terutama untuk kepentingan aplikasi, sementara mereka (jamaah) telah memiliki informasi yang banyak tentang pentingnya lingkungan hidup dalam kehidupannya. Dengan demikian proses komunikasi dalam dakwah pambangunan untuk hal-hal yang bersifat praktis penyampaian pesan tidak cukup hanya dengan penjelasan-penjelasan melalui kata-kata, tetapi juga perlu penjelasan yang diikuti praktek atau peragaan.

Kemudian, sesuai dengan faktor-faktor yang diteliti: faktor latar belakang da'i (komunikator) dan faktor latar belakang jamaah (komunikan), maka pada bagian berikut ini akan dipaparkan hasil pengaruh faktor persepsi jamaah tentang latar belakang organisasi da'i, pengaruh faktor latar belakang organisasi jamaah dan pengaruh interaksi kedua faktor tersebut.

1. Faktor persepsi jamaah (komunikan) tentang latar belakang organisasi keagamaan da'i (komunikator) dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan tidak mempengaruhi secara signifikan terhadap perubahan sikap jamaah (komunikan) pada Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid.

Namun jamaah yang mempersepsi da'i yang dihadapi mempunyai latar belakang organisasi beda mengalami peningkatan sikap lebih tinggi dalam mendukung Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid dari pada jamaah yang mempersepsi da'i yang dihadapi mempunyai latar belakang



organisasi sama. Hal ini dapat terjadi karena pesan yang dimuat dalam dakwah pembangunan berisi hal-hal bukan ubudiyah. Selain masalah isi pesan, hal-hal yang baru, hal-hal yang beda, termasuk da'i yang berbeda, akan menarik perhatian, oleh karena itu sebagian besar jamaah suka dengan da'i dari kelompok beda dan sebagian mereka sangat setuju bila da'i dari kelompok yang beda menjadi panutan. Adapun kehadiran da'i yang tetap, tidak pernah ganti, pesan dakwah yang diterima menjadi monoton, membosankan dan lepas dari perhatian.

2. Faktor latar belakang organisasi keagamaan jamaah (komunikan) dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap perubahan sikap jamaah pada Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid.

Namun jamaah berlatar belakang NU mengalami peningkatan sikap; sedangkan jamaah berlatar belakang Muhammadiyah tidak mengalami perubahan sikap. Hal ini dapat terjadi karena berkenaan dengan kebutuhan akan informasi (pesan) yang berhubungan dengan kondisi-kondisi yang ada dalam lingkungan mereka masing-masing. Kemudian prasangka positif yang berupa rasa suka terhadap seorang da'i juga ikut menentukan, sehingga mereka setuju menjadikan da'i yang mereka sukai menjadi panutan dalam hidupnya.

3. Faktor latar belakang organisasi keagamaan da'i (komunikator) dan faktor latar belakang organisasi

keagamaan jamaah (komunikasikan) secara bersama-sama (interaksi) dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan tidak mempengaruhi secara signifikan terhadap perubahan sikap jamaah pada Gerakan Lingkungan Hidup dari Masjid.

Namun apabila ditelusuri pada kelompok-kelompok perlakuan, ternyata jamaah NU yang menerima pesan dakwah dari da'i yang mempunyai latar belakang beda mengalami peningkatan sikap lebih tinggi dibandingkan dengan jamaah NU yang menerima pesan dakwah dari da'i yang mempunyai latar belakang sama. Sementara jamaah Muhammadiyah yang menerima pesan dakwah dari da'i yang mempunyai latar belakang beda mengalami penurunan sikap, sedangkan jamaah Muhammadiyah yang menerima pesan dakwah dari da'i yang mempunyai latar belakang sama mengalami peningkatan sikap. Hal ini dapat terjadi karena faktor tehnik persuasi dan faktor variasi da'i dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan serta faktor kebutuhan informasi yang berhubungan dengan kondisi yang ada di sekitar jamaah. Kemudian ada faktor lain yang diduga ikut menentukan perbedaan perubahan sikap pada kedua kelompok jamaah tersebut yaitu stereotip terhadap da'i di luar kelompoknya. Da'i yang diperspsi memiliki banyak pengetahuan dengan tidak lepas dengan organisasinya, maka ia akan diikuti karena ia dipersepsi dapat menjadi panutan umat.

## B. S a r a n

1. Pesan yang berisi upaya gerakan lingkungan hidup dari masjid dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan bukanlah pesan yang hanya untuk sekedar diketahui, tetapi sebuah pesan yang berisi program yang harus dipraktekkan dalam kehidupan. Oleh karena itu dalam dakwah pembangunan tersebut diperlukan proses komunikasi dengan tehnik persuasi berbentuk lain yang tidak hanya disampaikan dengan kata-kata, tetapi dibuthkan penyampaian pesan yang diikuti dengan kegiatan praktek atau peragaan sehingga dapat membantu menyelesaikan hal-hal yang rumit pada setiap upaya untuk mengaplikasikan program dalam kehidupan nyata.
2. Pada penyelenggaraan proses komunikasi dalam dakwah pembangunan perlu menghadirkan da'i (komunikator) dari berbagai latar belakang organisasi supaya menarik perhatian dan tidak membosankan. Selain itu akan dimungkinkan memperoleh informasi yang lengkap terutama apabila da'i yang diundang adalah da'i yang mampu memberikan informasi yang membimbing pada ketrampilan praktek nyata.
3. Untuk kepentingan pengembangan jamaah (komunikan), pengurus suatu organisasi keagamaan perlu menghadirkan da'i dari luar kelompoknya sekaligus ditanamkan pentingnya ukhuwah islamiyah dan perlunya memperoleh pengetahuan dari berbagai sumber dengan harapan para

jamaah mau menerima informasi terutama pesan dakwah pembangunan dari sumber lain.

4. Penelitian mengenai pengaruh latar belakang organisasi da'i dan pengaruh latar belakang organisasi jamaah dalam proses komunikasi pada dakwah pembangunan ini belum memberikan gambaran yang menyeluruh, oleh karena itu diperlukan penelitian lebih lanjut. Penelitian berikutnya perlu dilakukan pada wilayah yang sama dengan metode penelitian yang beda dan juga perlu dilakukan penelitian di wilayah yang beda dengan metode penelitian yang sama.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anshari, KHM Isa, 1979, *Mujahid Dak'wah*, Bandung, Diponegoro.
- Azwar, Saifuddin, 1988, *Sikap Manusia, Teori dan Pengukurannya*, Yogya-karta, Liberty.
- Bauer, Raymond A, 1985, dalam Eduard Depari dan Colin MacAndrews, *Peranan Komunikasi Massa dalam Pembangunan*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press.
- Benda, Harry, 1980, *The Crecent and Rising Sun, Indonesian Islam under The Japanese Occupation, 1942 - 1945*, Terj. Daniel Dhakidae: "Bulan Sabit dan Matahari Terbit, Islam Indonesia pada Masa Pendudukan Jepang", Jakarta, Puataka Jaya.
- Depari, Eduard, dan Colin MacAndrews, 1985, *Peranan Komunikasi Massa dalam Pembangunan*, Yogyakarta, Gadjah Mada University Press.
- Devito, Joseph A, 1997, *Komunikasi Antar Manusia*, Kuliah Dasar, Edisi Lima, Jakarta, Professional Books.
- Dhafir, Zamakhsyari, 1985, *Tradisi Pesantren, Studi tentang Pandangan Hidup Kyai*, Jakarta, LP3ES.
- Rffendy, Onong U, 1990, *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*, Bandung, Remaja Rosdakarya.
- \_\_\_\_\_, 1992, *Kepemimpinan dan Komunikasi*, Bandung, Mandar Maju.
- Fathoni, Khoirul dan Muhammad Zen, 1992, *NU Pasca Khittah*, Yogyakarta, MW Mandala.
- Fisher, B Aubrey, 1986, *Perspective on Human Communication*, Terj. Soejono Trimo, MLS : "Teori-teori Komunikasi", Bandung, Remaja Rosdakarya.
- Harahap, Cs., H. Nasruddin, 1992. *Dakwah Pembangunan*, Yogyakarta, DPD Golkar Tk. I Prop. D I Y.
- Hasyim, Umar, 1990, *Muhammadiyah Jalan Lurus dalam Tajdid, Dakwah, Kaderisasi dan Pendidikan, Kritik dan Terapinya*. Ssurabaya, Bina Ilmu.
- Horikoshi, Hiroko, 1987, *Kyai dan Perubahan Sosial*, Jakarta, P3M.

- Ismail, Faisal, 1996, *Respons Nahdlatul Ulama dan Muhammadiyah Terhadap Kebijakan Asas Tunggal (Sebuah t. Laah Landing)*, Yogyakarta, IAIN Sunan Kalijaga.
- Kincaid, Lawrence & Wilbur Schramm, 1978, *Azaz-azaz Komunikasi Antar Manusia*, Jakarta, LP3ES
- Krech, David., Crutchfield S Richard & Egerton L Ballac-hey, 1962, *Individual in Society*, Tokyo, McGraw-Hill Kogakusha
- Larson, Cahrlas U, 1986, *Persuasion Reception and Respon-sibility*, Fourth Edition, California, Wadswort Pub-lishing Company.
- Maarif, A Syafii, 1995, *Peta Bumi Intelektualisme Islam di Indonesia*, Bandung, Mizan.
- Mar'at, 1984, *Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukuran-nya*, Jakarta, Ghalia Indonesia.
- Mcquail, Danis and Sven Windahl, 1987, *Comuunication Models*, New York, Longman.
- Nakamura, Mitsuo, 1983, *Kulan Sabit Muncul di Balik Pohon Beringin*, Yogyakarta, Gadjahmada University Press.
- Nazir, Moh., 1988, *Metode Penelitian*, Jakarta, Ghalia Indonesia.
- Newcomb, Theodore M, Ralph. Turner dan Philip Converse, 1981, *Social Psychology, The Study of Human Interac-tion*, Terj. Dra. Ny. Joesoef Noesjirwan Dkk.: "Psi-kologi Sosial" CV Diponegoro, Bandung.
- Pulungan, Abas, 1990, *Profil Kerukunan Hidup Beragama di Tapanuli Selatan*, dalam " Musyawarah Umat Beraga dan Penulisan Karya Ilmiah Kerukunan Tahun 1989/1990" Jakarta, Proyek Pembinaan Kerukunan Hidup Beraga, Balitbang Depag RI.
- Rakhmat, Jalaluddin, 1985, *Psikologi Komunikasi*, Bandung, Remadja Karya CV.
- \_\_\_\_\_, 1986, *Islam di Indonesia: masalah definisi*, dalam *Islam di Indonesia*, "Suatu Ikhtiar Mengaca Ddiri", M. Amin Rais, Edit. Jakarta, Rajawali.
- \_\_\_\_\_, 1989, *Metode Penelitian Komunikasi*, Bandung, Remadja Karya CV.
- Saifuddin, Achmad Fedyani, 1986, *Konflik dan Integrasi, Perbedaan Faham dalam Islam*, Jakarta, CV Rajawali.

- Salim, Emil, 1987, *Pembangunan Berwawasan Lingkungan*, Jakarta, LP3ES.
- Schramm, Wilbur, 1981, *How Communication Works*, "Bagaimana Berlangsungnya Komunikasi", dalam "Komunikasi dan Modernisasi" Onong U Effendy, Edit, Bandung, Alumni.
- Sears, David O; Jonathan L. Freedman dan L. Anne Peplau, 1988, *Social Psychology*, terj. Michael Adriyanto dan Eavitri Soekrisno, SH.: "Psikologi Sosial", Jakarta, Erlangga.
- Shaleh, A. Rasyid, 1977, *Managemen Da'wah Islam*, Jakarta, Bulan Bintang.
- Simon, Herbert W, 1976, *Persuasion: Understanding, Practice and Analysis* New York, Random House.
- Singletary, Mechael & Gerald Stone, 1988, *Communication Theory & Research Applicatons*, Iowa, Iowa State University.
- Steenbrink, Karel A., 1986, *Pesantren Madrasah Sekolah, Pendidikan Islam dalam Kurun Modern*, Jakarta, LP3ES.
- Susanto, Astrid S, 1974, *Komunikasi dalam Teori dan Praktek I: Teori-teori Komunikasi*, Jakarta, Binacipta.
- Suwarsono dan Alvin Y. So, 1994, *Perubahan Sosian dan Pembangunan*, Jakarta, LP3ES.
- Tubs, Stewart L & Sylvia Moss, 1996, *Human Communcation, Prinsip-prinsip Dasar*, Buku Pertama, Bandung, Remaja Rosdakarya.

----- SAAT=Sebelum -----

		K	K	K	K	K	K	K	K	K	A	A	A	A	A	A	A	A	A	K	K	K	K	K	K	K	K	K				
P		O	O	O	O	O	O	O	O	O	F	F	F	F	F	F	F	F	F	A	O	O	O	O	O	O	O	O	K			
E		G	G	G	G	G	G	G	G	G	E	E	E	E	E	E	E	E	E	F	N	N	N	N	N	N	N	N	O			
S		N	N	N	N	N	N	N	N	N	K	K	K	K	K	K	K	K	K	E	A	A	A	A	A	A	A	A	N	S		
E		I	I	I	I	I	I	I	I	I	T	T	T	T	T	T	T	T	T	K	T	T	T	T	T	T	T	T	A	I		
R	D	T	T	T	T	T	T	T	T	T	I	I	I	I	I	I	I	I	I	T	I	I	I	I	I	I	I	I	T	K		
T	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	I	F	F	F	F	F	F	F	F	I	F	F	F	F	F	F	F	F	I	A		
A	I	1	2	3	4	5	6	7	8	9	F	1	2	3	4	5	6	7	8	9	F	1	2	3	4	5	6	7	8	9	F	P

1	NU SAMA	5	4	5	5	4	4	3	4	4	38	5	3	5	5	3	3	5	2	2	33	5	4	5	2	4	4	4	2	1	31	102	
2	NU SAMA	4	4	4	3	4	4	3	2	2	30	4	2	2	4	4	4	4	3	2	29	4	3	4	3	4	4	4	2	2	30	89	
3	NU SAMA	5	5	5	5	5	5	4	3	3	40	5	5	5	5	4	3	4	3	3	37	4	4	4	3	4	4	4	3	3	33	110	
4	NU SAMA	5	5	5	5	5	4	5	4	2	40	5	5	5	1	4	4	4	4	2	34	5	4	5	4	4	5	5	2	4	38	112	
5	NU SAMA	4	5	5	2	4	4	4	2	4	34	4	4	2	4	4	4	4	2	2	30	2	4	2	4	4	4	2	2	2	26	90	
6	NU SAMA	5	1	5	5	4	5	4	5	2	36	3	2	3	5	5	2	5	5	2	32	3	1	5	2	4	4	3	2	2	26	94	
7	NU SAMA	4	1	5	5	4	5	2	2	2	30	2	5	4	2	4	4	5	4	2	32	4	3	5	1	4	5	5	1	4	32	94	
8	NU SAMA	5	3	5	4	3	5	4	2	4	35	5	5	5	5	5	2	4	2	4	37	4	2	4	3	4	5	4	2	3	31	103	
9	NU SAMA	4	5	5	4	5	5	4	5	5	42	5	5	5	4	4	4	4	4	2	37	4	4	4	2	4	4	4	2	2	30	109	
10	NU SAMA	5	5	5	5	5	5	4	4	2	40	4	4	4	4	4	4	4	4	2	34	4	2	4	4	4	4	4	2	2	30	104	
11	NU SAMA	5	4	4	4	3	4	4	4	3	35	5	5	4	4	5	4	5	4	2	38	4	2	4	2	4	4	4	2	2	28	101	
12	NU SAMA	5	4	3	3	4	4	3	3	2	31	5	4	3	4	4	3	4	2	2	31	3	2	4	2	4	4	3	3	2	27	89	
13	NU SAMA	5	4	4	3	4	5	4	4	4	37	4	4	5	4	4	4	5	4	3	37	4	3	3	2	4	4	3	2	3	28	102	
14	NU SAMA	3	2	3	4	4	4	3	2	2	27	3	4	4	4	4	4	3	4	2	32	2	2	4	3	3	4	4	3	2	27	86	
15	NU SAMA	5	5	5	4	5	4	4	2	2	36	3	4	4	5	5	4	5	2	2	34	4	4	4	4	5	4	4	2	4	35	105	
16	Md BEDA	5	5	5	3	4	5	4	5	3	39	5	4	5	4	4	3	5	5	3	38	4	5	5	4	4	4	4	2	3	35	112	
17	Md BEDA	5	5	5	5	5	5	5	1	4	41	5	5	5	5	5	3	1	5	1	35	5	3	5	3	5	5	5	1	5	37	113	
18	Md BEDA	5	5	4	4	4	4	5	4	2	37	4	5	4	5	2	2	5	5	2	34	4	4	4	2	5	4	5	2	4	34	105	
19	Md BEDA	5	3	5	5	4	5	2	5	1	35	5	5	4	4	3	2	4	1	1	29	4	5	4	4	4	3	4	2	2	32	96	
20	Md BEDA	5	2	3	4	5	5	4	4	4	36	5	2	1	4	4	3	5	3	2	29	4	3	2	2	3	4	3	1	4	26	91	
21	Md BEDA	4	4	5	4	3	4	5	4	3	36	4	5	3	4	4	4	4	4	3	35	4	5	4	1	3	3	4	2	4	30	101	
22	Md BEDA	5	5	4	4	3	5	3	3	3	35	4	4	5	5	5	2	5	4	4	38	4	3	4	3	4	4	4	2	2	30	103	
23	Md BEDA	5	4	5	4	5	5	4	2	2	36	4	5	4	4	4	4	5	2	2	34	2	4	3	4	4	4	4	2	4	31	101	
24	Md BEDA	4	4	5	5	5	4	4	4	4	39	3	5	5	5	4	4	4	4	2	36	4	3	4	4	4	4	4	2	5	34	109	
25	Md BEDA	3	4	5	5	5	5	5	3	3	38	5	5	4	5	4	4	5	3	3	38	3	3	4	3	4	5	4	4	3	33	109	
26	Md BEDA	4	4	2	3	3	4	4	4	3	31	4	4	4	5	4	3	4	4	2	34	4	4	2	4	3	4	4	2	4	31	96	
27	Md BEDA	5	4	4	2	4	4	3	2	2	30	3	5	4	4	4	5	4	2	4	35	3	4	2	3	4	4	4	2	4	30	95	
28	Md BEDA	5	2	4	3	4	3	4	4	4	33	2	4	2	4	3	4	2	4	4	29	2	2	4	2	3	4	2	2	4	25	87	
29	Md BEDA	5	4	5	5	4	4	4	2	4	37	4	4	4	4	4	2	4	2	4	32	4	3	5	2	4	4	4	2	4	32	101	
30	Md BEDA	5	4	4	4	5	4	3	4	3	36	5	4	4	4	4	5	4	2	36	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	31	103	
31	Md BEDA	5	5	5	5	4	5	4	2	4	39	5	5	4	4	5	4	5	2	2	36	5	2	5	2	4	4	4	2	4	32	107	
32	Md BEDA	5	4	4	4	4	4	3	4	1	33	5	5	4	5	5	4	5	4	2	39	4	4	5	3	4	4	4	3	2	33	105	
33	Md BEDA	5	4	4	3	4	5	4	3	1	33	5	5	4	3	5	4	4	3	1	34	4	3	4	3	4	4	4	3	2	1	28	95
34	Md BEDA	5	5	5	5	4	4	4	2	4	38	5	5	4	4	5	2	5	2	4	36	5	3	5	2	4	4	4	2	4	33	107	
35	Md BEDA	5	5	5	4	4	4	2	4	38	5	5	4	4	5	2	5	2	3	35	5	3	5	2	4	4	4	4	2	4	33	106	
36	Md BEDA	5	3	5	4	4	5	5	4	2	37	3	4	5	5	4	5	5	4	40	3	4	5	4	5	4	5	4	1	5	36	113	
37	Md BEDA	4	4	5	4	4	5	4	4	3	37	4	4	4	5	4	4	4	4	3	36	4	4	4	4	4	4	4	2	2	32	105	
38	Md BEDA	5	5	5	5	5	5	4	2	4	40	5	5	4	5	4	1	4	4	1	33	5	4	5	4	4	4	4	3	4	37	110	
39	Md BEDA	1	4	5	2	4	4	5	5	3	33	1	4	2	4	4	4	4	3	30	5	4	1	4	4	4	4	2	2	2	28	91	
40	NU BEDA	5	5	5	5	5	5	5	1	5	41	5	4	5	5	5	5	4	1	39	5	3	1	5	5	5	1	1	1	1	27	107	
41	NU BEDA	5	3	5	3	4	4	4	4	2	34	4	5	5	5	5	3	5	4	2	38	5	3	5	3	4	4	4	1	4	33	105	
42	NU BEDA	5	4	5	3	3	5	4	1	3	33	5	5	5	5	4	3	5	2	3	38	4	3	4	4	4	4	4	2	2	31	102	
43	NU BEDA	5	4	5	5	5	5	4	4	2	39	5	2	4	4	5	4	4	2	2	32	5	4	5	2	5	3	2	2	3	31	102	



----- SAAI=Sebelum -----  
(continued).

P E S E R D B S A	D A 1	K K K K K K K K K									K A A A A A A A A A									K K K K K K K K K									K			
		O O O O O O O O O	O F F F F F F F F F	A O O O O O O O O O	G G G G G G G G G	G E E E E E E E E E	F N N N N N N N N N	N N N N N N N N N	N K K K K K K K K K	E A A A A A A A A A	I I I I I I I I I	I T T T T T T T T T	K T T T T T T T T T	T T T T T T T T T	T I I I I I I I I I	T I I I I I I I I I	F 1 2 3 4 5 6 7 8 9	F 1 2 3 4 5 6 7 8 9	F 1 2 3 4 5 6 7 8 9													
4	NU BEDA	5	3	2	4	3	4	4	4	2	31	4	4	4	4	4	4	2	2	32	4	4	4	3	4	4	4	4	3	34	97	
5	NU BEDA	5	5	5	5	5	5	4	5	4	43	5	5	5	5	5	5	5	1	41	5	3	5	1	5	5	5	3	3	35	119	
6	NU BEDA	5	4	4	3	5	5	3	2	2	33	5	5	5	5	4	3	3	2	3	35	5	3	5	3	4	4	4	4	4	36	104
7	NU BEDA	4	4	3	1	4	5	5	2	3	31	4	5	4	4	5	4	5	3	2	36	4	3	3	3	4	4	3	1	2	27	94
8	NU BEDA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	45	5	5	5	5	5	5	5	1	41	5	1	5	1	5	5	5	1	5	33	119	
9	NU BEDA	5	5	5	5	1	1	1	1	1	10	1	5	1	1	1	3	3	3	2	32	3	2	5	3	4	4	4	3	32	104	
0	NU BEDA	5	5	5	5	5	5	4	2	3	39	5	5	5	5	4	4	4	2	39	5	4	5	2	5	4	4	1	2	32	110	
1	NU BEDA	5	4	5	1	3	4	3	3	1	29	5	4	4	4	4	4	5	3	4	37	3	2	5	2	4	4	4	2	3	29	95
2	NU BEDA	4	4	4	4	4	4	4	4	2	34	4	5	3	3	4	3	4	3	2	31	4	4	5	4	4	4	4	2	4	35	100
3	NU BEDA	5	1	2	4	5	4	4	4	2	31	4	5	4	4	4	4	5	4	4	38	4	2	2	3	4	4	3	2	2	26	95
4	NU BEDA	5	1	5	5	5	5	3	2	2	33	5	5	5	5	4	5	2	2	38	4	1	4	3	4	5	4	2	4	31	102	
5	NU BEDA	4	2	5	1	4	5	4	2	3	30	4	5	4	5	5	3	5	1	5	37	3	3	2	2	4	3	4	2	1	24	91
6	NU BEDA	5	3	5	4	5	5	5	2	5	39	5	3	1	5	5	5	5	1	5	35	5	1	5	3	3	5	5	2	1	30	104
7	NU BEDA	4	3	2	1	3	5	4	4	4	30	2	4	4	4	4	4	4	4	2	32	3	4	4	3	3	4	2	2	3	28	90
8	Md SAMA	5	2	5	5	5	5	3	3	2	35	5	4	4	5	5	4	3	3	2	35	5	5	5	4	5	4	5	2	3	38	108
9	Md SAMA	4	4	4	4	2	2	2	3	2	27	5	2	5	5	5	4	4	1	5	36	5	4	4	3	4	4	4	2	3	33	96
0	Md SAMA	4	4	5	4	5	4	4	4	2	36	4	4	4	5	4	4	5	4	2	36	2	2	4	2	4	4	4	2	2	26	98
1	Md SAMA	5	5	5	5	5	5	5	1	3	39	5	3	1	5	5	3	5	3	3	33	3	5	3	5	5	5	3	3	3	35	107
2	Md SAMA	5	5	5	4	4	4	4	4	3	38	4	2	2	4	4	2	2	4	2	26	2	3	4	3	3	4	2	3	3	27	91
3	Md SAMA	5	2	4	2	5	4	4	4	4	34	4	4	4	2	2	4	4	4	2	30	4	2	2	4	4	4	2	2	2	26	90
4	Md SAMA	5	5	3	4	4	5	4	4	2	36	4	5	3	5	3	4	5	4	1	34	4	3	3	3	3	4	5	3	2	30	100
5	Md SAMA	5	5	5	2	4	4	4	4	2	35	3	5	5	5	3	4	4	2	2	33	3	2	4	2	4	4	4	2	3	28	96
6	Md SAMA	5	3	5	4	4	4	4	4	3	36	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35	4	4	4	4	3	4	4	2	4	33	104
7	Md SAMA	5	5	5	4	4	5	4	4	2	38	5	5	4	1	4	4	5	4	2	34	2	2	4	2	4	5	4	2	4	29	101
8	Md SAMA	5	5	5	5	4	5	4	2	1	36	2	4	4	5	4	4	5	2	2	32	2	2	4	1	2	5	5	1	4	26	94
9	Md SAMA	5	4	5	4	4	4	4	2	5	37	5	3	1	2	4	2	4	2	5	28	3	5	4	5	4	4	3	2	3	33	98
0	Md SAMA	2	5	5	1	5	5	4	1	1	29	5	4	4	1	5	2	5	1	4	31	5	5	1	5	5	4	2	2	2	31	91
1	Md SAMA	4	5	5	5	5	5	5	5	5	44	5	5	5	5	5	5	5	5	1	41	5	1	5	1	5	5	5	1	5	33	118
2	Md SAMA	5	5	4	5	4	4	4	5	4	40	5	5	5	5	5	5	5	5	2	42	5	4	5	2	5	4	5	4	4	38	120
3	Md SAMA	5	5	5	5	5	5	4	5	1	40	5	5	5	5	5	5	5	5	2	42	5	4	5	2	5	4	5	4	4	38	120
4	Md SAMA	5	5	4	5	4	4	4	5	2	38	5	5	3	3	4	3	4	4	4	35	4	4	5	2	3	4	4	3	2	31	104
5	Md SAMA	5	5	5	5	5	5	4	5	1	40	5	5	5	5	5	5	5	5	1	41	5	5	5	5	5	5	5	4	4	43	124
6	Md SAMA	4	4	5	4	4	4	4	3	4	36	4	4	5	4	4	3	5	4	2	35	4	1	5	3	4	4	4	4	3	32	103
7	Md SAMA	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35	4	4	4	4	4	4	4	4	2	34	4	3	4	4	4	4	4	4	3	34	103
8	Md SAMA	5	4	4	4	4	4	4	4	3	37	3	4	4	4	3	3	4	4	3	32	3	2	4	2	3	4	3	2	2	25	94
9	Md SAMA	4	2	5	5	4	4	4	2	4	34	4	5	4	4	4	4	4	4	2	35	4	3	3	3	3	3	3	3	3	28	97
0	Md SAMA	5	4	5	5	4	4	4	3	38	5	4	4	4	5	4	5	3	2	36	5	3	4	5	4	4	4	4	3	36	110	
1	Md SAMA	4	4	5	2	4	4	5	4	2	34	4	5	5	5	4	4	4	4	2	37	2	4	5	2	4	4	4	4	33	104	

----- SAAT=Sebelum -----

General Linear Models Procedure  
Class Level Information

Class	Levels	Values
DAI	2	BEDA SAMA
PESERTA	2	Md NHI

Number of observations in by group = 81  
General Linear Models Procedure

Dependent Variable: SIKAP

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
LOMPOK	3	136.6388889	45.5462963	0.64	0.5942
Error	77	5515.3611111	71.6280664		
Corrected Total	80	5652.0000000			
	R-Square	C.V.	Root MSE		SIKAP Mean
	0.024175	8.297389	8.463337		102.000000

Source	DF	Type I SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	14.29120879	14.29120879	0.20	0.6564
PESERTA	1	69.19077319	69.19077319	0.97	0.3288
DAI*PESERTA	1	53.15690691	53.15690691	0.74	0.3917
Source	DF	Type III SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	29.73348348	29.73348348	0.42	0.5213
PESERTA	1	75.69069069	75.69069069	1.06	0.3072
DAI*PESERTA	1	53.15690691	53.15690691	0.74	0.3917

----- SAAT=Sebelum -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 71.62807  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 3.7476  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 40.44444

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	DAI
A	102.405	42	BEDA
A			
A	101.564	39	SAMA

----- SAAT=Sebelum -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 71.62807  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 3.811  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 39.11111

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	PESERTA
A	102.750	48	Md
A			
A	100.909	33	NU

SAAT-Sebelum -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 71.62807  
 Critical Value of T= 1.99  
 Least Significant Difference= 5.4028  
 WARNING: Cell sizes are not equal.  
 Harmonic Mean of cell sizes= 19.45946

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	KELOMPOK
A	102.958	24	Md SAMA
A			
A	102.542	24	Md BEDA
A			
A	102.222	18	NU BEDA
A			
A	99.333	15	NU SAMA

SAAT-Sebelum -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 Confidence= 0.95 df= 77 MSE= 71.62807  
 Critical Value of T= 1.99125

Comparisons significant at the 0.05 level are indicated by '\*\*\*'.

KELOMPOK Comparison	Lower Confidence Limit	Difference Between Means	Upper Confidence Limit
Md SAMA - Md BEDA	-4.448	0.417	5.282
Md SAMA - NU BEDA	-4.519	0.736	5.991
Md SAMA - NU SAMA	-1.922	3.625	9.172
Md BEDA - Md SAMA	-5.282	-0.417	4.448
Md BEDA - NU BEDA	-4.935	0.319	5.574
Md BEDA - NU SAMA	-2.339	3.208	8.755
NU BEDA - Md SAMA	-5.991	-0.736	4.519
NU BEDA - Md BEDA	-5.574	-0.319	4.935
NU BEDA - NU SAMA	-3.003	2.889	8.781
NU SAMA - Md SAMA	-9.172	-3.625	1.922
NU SAMA - Md BEDA	-8.755	-3.208	2.339
NU SAMA - NU BEDA	-8.781	-2.889	3.003





----- SAAT=Sesudah -----

General Linear Models Procedure  
Class Level Information

Class	Levels	Values
DAI	2	BEDA SAMA
PESERTA	2	Md NU

Number of observations in by group = 81  
General Linear Models Procedure

Dependent Variable: KOGNITIF

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	3	5.49506173	1.83168724	0.13	0.9400
Error	77	1058.90000000	13.75194805		
Corrected Total	80	1064.39506173			

R-Square	C.V.	Root MSE	KOGNITIF Mean
0.005163	10.27634	3.708362	36.0864198

Source	DF	Type I SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	0.09286393	0.09286393	0.01	0.9347
PESERTA	1	0.85625186	0.85625186	0.06	0.8036
DAI*PESERTA	1	4.54594595	4.54594595	0.33	0.5670

Source	DF	Type III SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	0.43783784	0.43783784	0.03	0.8589
PESERTA	1	0.65405405	0.65405405	0.05	0.8279
DAI*PESERTA	1	4.54594595	4.54594595	0.33	0.5670

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KOGNITIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 13.75195

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 1.6421

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 40.44444

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	DAI
A	36.119	42	BEDA
A			
A	36.051	39	SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KOGNITIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 13.75195

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 1.6698

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 39.11111

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	PESERTA
A	36.212	33	NU
A			
A	36.000	48	Md



----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KOGNITIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 13.75195  
 Critical Value of T= 1.99  
 Least Significant Difference= 2.3673  
 WARNING: Cell sizes are not equal.  
 Harmonic Mean of cell sizes= 19.45946

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	KELOMPOK
A	36.500	18	NU BEDA
A			
A	36.167	24	Md SAMA
A			
A	35.867	15	NU SAMA
A			
A	35.833	24	Md BEDA

T tests (LSD) for variable: KOGNITIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 Confidence= 0.95 df= 77 MSE= 13.75195  
 Critical Value of T= 1.99125

Comparisons significant at the 0.05 level are indicated by '\*\*\*'.

KELOMPOK Comparison	Lower Confidence Limit	Difference Between Means	Upper Confidence Limit
NU BEDA - Md SAMA	-1.969	0.333	2.636
NU BEDA - NU SAMA	-1.948	0.633	3.215
NU BEDA - Md BEDA	-1.636	0.667	2.969
Md SAMA - NU BEDA	-2.636	-0.333	1.969
Md SAMA - NU SAMA	-2.130	0.300	2.730
Md SAMA - Md BEDA	-1.798	0.333	2.465
NU SAMA - NU BEDA	-3.215	-0.633	1.948
NU SAMA - Md SAMA	-2.730	-0.300	2.130
NU SAMA - Md BEDA	-2.397	0.033	2.464
Md BEDA - NU BEDA	-2.969	-0.667	1.636
Md BEDA - Md SAMA	-2.465	-0.333	1.798
Md BEDA - NU SAMA	-2.464	-0.033	2.397

----- SAAT=Sesudah -----

General Linear Models Procedure

Dependent Variable: AFEKTIF

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	3	51.07222222	17.02407407	1.17	0.1201
Error	77	1123.81666667	14.59502165		
Corrected Total	80	1174.88888889			
	R-Square	C.V.	Root MSE	AFEKTIF Mean	
	0.043470	10.82364	3.820343	35.2962963	

Source	DF	Type I SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	0.62515263	0.62515263	0.04	0.8366
PESERTA	1	5.19166419	5.19166419	0.36	0.5526
DAI*PESERTA	1	45.25540541	45.25540541	3.10	0.0822

Source	DF	Type III SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	3.79594595	3.79594595	0.26	0.6115
PESERTA	1	3.65405405	3.65405405	0.25	0.6182
DAI*PESERTA	1	45.25540541	45.25540541	3.10	0.0822

T tests (LSD) for variable: AFEKTIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 14.59502

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 1.6917

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 40.44444

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	DAI
A	35.381	42	BEDA
A	35.205	39	SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: AFEKTIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 14.59502  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 1.7203  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 39.11111

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	PESERTA
A	35.606	33	NU
A			
A	35.083	48	Md

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: AFEKTIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 14.59502  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 2.4388  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 19.45946

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	KELOMPOK
A	36.500	18	NU BEDA
A			
A	35.625	24	Md SAMA
A			
A	34.542	24	Md BEDA
A			
A	34.533	15	NU SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: AFEKTIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 Confidence= 0.95 df= 77 MSE= 14.59502  
Critical Value of T= 1.99125

Comparisons significant at the 0.05 level are indicated by '\*\*\*'.

KELOMPOK Comparison	Lower Confidence Limit	Difference Between Means	Upper Confidence Limit
NU BEDA - Md SAMA	-1.497	0.875	3.247
NU BEDA - Md BEDA	-0.414	1.958	4.330
NU BEDA - NU SAMA	-0.693	1.967	4.626
Md SAMA - NU BEDA	-3.247	-0.875	1.497
Md SAMA - Md BEDA	-1.113	1.083	3.279
Md SAMA - NU SAMA	-1.412	1.092	3.596
Md BEDA - NU BEDA	-4.330	-1.958	0.414
Md BEDA - Md SAMA	-3.279	-1.083	1.113
Md BEDA - NU SAMA	-2.496	0.008	2.512
NU SAMA - NU BEDA	-4.626	-1.967	0.693
NU SAMA - Md SAMA	-3.596	-1.092	1.412
NU SAMA - Md BEDA	-2.512	-0.008	2.496

----- SAAT=Sesudah -----

General Linear Models Procedure

Dependent Variable: KONATIF

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	3	31.70246914	12.56748971	0.76	0.5173
Error	77	1265.43333333	16.43419913		
Corrected Total	80	1303.13580247			

R-Square	C.V.	Root MSE	KONATIF Mean
0.028932	12.82182	4.053912	31.6172840

Source	DF	Type I SS	Mean Square	F Value	Pr > F
BERTA	1	21.96180980	21.96180980	1.34	0.2513
*PESERTA	1	0.55687556	0.55687556	0.03	0.8544
	1	15.18378378	15.18378378	0.92	0.3395

Source	DF	Type III SS	Mean Square	F Value	Pr > F
BERTA	1	28.80540541	28.80540541	1.75	0.1894
*PESERTA	1	0.91351351	0.91351351	0.06	0.8142
	1	15.18378378	15.18378378	0.92	0.3395

T tests (LSD) for variable: KONATIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 16.4342

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 1.7951

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 40.44444

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	DAI
A	32.119	42	BEDA
A			
A	31.077	39	SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KONATIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 16.4342  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 1.8254  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 39.11111

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	PESERTA
A	31.667	48	Md
A			
A	31.545	33	NU

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KONATIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 16.4342  
Critical Value of T= 1.99  
Least Significant Difference= 2.5879  
WARNING: Cell sizes are not equal.  
Harmonic Mean of cell sizes= 19.45946

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	KELOMPOK
A	32.500	18	NU BEDA
A			
A	31.833	24	Md BEDA
A			
A	31.500	24	Md SAMA
A			
A	30.400	15	NU SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: KONATIF

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 Confidence= 0.95 df= 77 MSE= 16.4342  
Critical Value of T= 1.99125

Comparisons significant at the 0.05 level are indicated by '\*\*\*'

KELOMPOK Comparison	Lower Confidence Limit	Difference Between Means	Upper Confidence Limit
NU BEDA - Md BEDA	-1.850	-0.667	3.184
NU BEDA - Md SAMA	-1.517	1.000	3.517
NU BEDA - NU SAMA	-0.722	2.100	4.922
Md BEDA - NU BEDA	-3.184	-0.667	1.850
Md BEDA - Md SAMA	-1.997	0.333	2.664
Md BEDA - NU SAMA	-1.224	1.433	4.090
Md SAMA - NU BEDA	-3.517	-1.000	1.517
Md SAMA - Md BEDA	-2.664	-0.333	1.997
Md SAMA - NU SAMA	-1.557	1.100	3.757
NU SAMA - NU BEDA	-4.922	-2.100	0.722
NU SAMA - Md BEDA	-4.090	-1.433	1.224
NU SAMA - Md SAMA	-3.757	-1.100	1.557

----- SAAT=Sesudah -----

General Linear Models Procedure

Dependent Variable: SIKAP

Source	DF	Sum of Squares	Mean Square	F Value	Pr > F
Model	3	202.1833333	67.3944444	0.81	0.4906
Error	77	6383.8166667	82.9067100		
Corrected Total	80	6586.0000000			

R-Square	C.V.	Root MSE	SIKAP Mean
0.030699	8.840109	9.105312	103.000000

Source	DF	Type I SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	33.4285714	33.4285714	0.40	0.5273
BESERTA	1	6.0398970	6.0398970	0.07	0.7880
DAI*PESERTA	1	162.7148649	162.7148649	1.96	0.1653

Source	DF	Type III SS	Mean Square	F Value	Pr > F
DAI	1	63.6337838	63.6337838	0.77	0.3837
BESERTA	1	3.1135135	3.1135135	0.04	0.8469
DAI*PESERTA	1	162.7148649	162.7148649	1.96	0.1653

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 82.90671  
 Critical Value of T= 1.99  
 Least Significant Difference= 4.0319  
 WARNING: Cell sizes are not equal.  
 Harmonic Mean of cell sizes= 40.44444

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	DAI
A	103.619	42	BEDA
A	102.333	39	SAMA



----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 82.90671

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 4.1

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 39.11111

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	PESERTA
A	103.364	33	NU
A	102.750	48	Md

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 df= 77 MSE= 82.90671

Critical Value of T= 1.99

Least Significant Difference= 5.8126

WARNING: Cell sizes are not equal.

Harmonic Mean of cell sizes= 19.45946

Means with the same letter are not significantly different.

T Grouping	Mean	N	KELOMPOK
A	105.500	18	NU BEDA
A	103.292	24	Md SAMA
A	102.208	24	Md BEDA
A	100.800	15	NU SAMA

----- SAAT=Sesudah -----

T tests (LSD) for variable: SIKAP

NOTE: This test controls the type I comparisonwise error rate not the experimentwise error rate.

Alpha= 0.05 Confidence= 0.95 df= 77 MSE= 82.90671  
Critical Value of T= 1.99135

Comparisons significant at the 0.05 level are indicated by '\*\*\*'.

KELOMPOK Comparison	Lower Confidence Limit	Difference Between Means	Upper Confidence Limit
NU BEDA - Md SAMA	-3.445	2.208	7.862
NU BEDA - Md BEDA	-2.362	3.292	8.945
NU BEDA - NU SAMA	-1.639	4.700	11.039
Md SAMA - NU BEDA	-7.862	-2.208	3.445
Md SAMA - Md BEDA	-4.151	1.083	6.317
Md SAMA - NU SAMA	-3.476	2.492	8.459
Md BEDA - NU BEDA	-8.945	-3.292	2.362
Md BEDA - Md SAMA	-6.317	-1.083	4.151
Md BEDA - NU SAMA	-4.559	1.408	7.376
NU SAMA - NU BEDA	-11.039	-4.700	1.639
NU SAMA - Md SAMA	-8.459	-2.492	3.476
NU SAMA - Md BEDA	-7.376	-1.408	4.559

O B S	P E S E R T A	D A I	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T	T
			A N G G A P 1	A N G G A P 2	A N G G A P 3	A N G G A P 4	A N G G A P 5	A N G G A P 6	A N G G A P 7	A N G G A P 8	A N G G A P 9	A N G G A P N	I N F O R M A S I
1	NU	SAMA	3	5	1	4	5	4	5	3	4	34	4
2	NU	SAMA	5	5	2	4	4	4	4	4	4	36	4
3	NU	SAMA	4	2	1	4	4	4	2	2	2	25	0
4	NU	SAMA	5	4	3	4	4	4	4	4	4	36	11
5	NU	SAMA	5	4	2	4	4	4	2	2	2	29	15
6	NU	SAMA	4	3	1	4	4	4	4	4	4	32	7
7	NU	SAMA	4	1	2	4	4	5	2	2	3	27	15
8	NU	SAMA	5	5	3	4	4	4	4	4	5	38	32
9	NU	SAMA	4	3	1	4	4	4	4	4	4	32	0
10	NU	SAMA	4	3	2	4	4	4	4	4	4	33	0
11	NU	SAMA	3	4	1	4	4	4	4	4	5	33	7
12	NU	SAMA	4	2	1	4	4	4	4	4	4	31	1
13	NU	SAMA	5	5	2	4	4	4	4	3	4	35	20
14	NU	SAMA	5	5	3	4	4	4	4	2	2	33	32
15	NU	SAMA	5	2	3	4	4	4	5	2	2	31	15
16	Md	BEDA	4	5	4	5	5	3	4	4	4	38	8
17	Md	BEDA	5	5	2	5	5	5	5	5	5	42	24
18	Md	BEDA	4	5	2	3	4	3	4	4	3	32	31
19	Md	BEDA	4	5	1	4	4	4	4	4	4	34	5
20	Md	BEDA	4	5	5	3	3	4	4	2	2	32	20
21	Md	BEDA	4	5	5	4	4	4	3	4	4	37	15
22	Md	BEDA	4	2	1	4	4	5	4	4	4	32	15
23	Md	BEDA	5	3	1	4	4	4	3	5	5	34	23
24	Md	BEDA	4	3	2	4	4	4	2	2	4	29	0
25	Md	BEDA	4	5	3	5	4	4	4	4	4	37	4
26	Md	BEDA	3	2	3	4	4	4	1	2	1	24	9
27	Md	BEDA	5	2	2	4	4	4	5	4	4	34	5
28	Md	BEDA	5	1	1	4	4	3	3	3	2	26	1
29	Md	BEDA	5	5	2	4	4	4	4	4	4	36	24
30	Md	BEDA	5	5	2	4	4	4	3	3	4	34	12
31	Md	BEDA	5	5	5	4	4	4	5	5	5	42	24
32	Md	BEDA	4	2	1	4	4	4	4	4	4	31	12
33	Md	BEDA	4	5	2	4	4	3	3	3	4	32	21
34	Md	BEDA	5	5	2	4	4	4	4	4	4	36	24
35	Md	BEDA	5	5	5	3	4	4	3	3	3	35	24
36	Md	BEDA	5	5	3	4	4	3	4	2	5	35	20
37	Md	BEDA	5	5	2	5	5	5	3	5	2	37	6
38	Md	BEDA	5	5	2	5	5	5	3	2	5	37	0
39	Md	BEDA	4	1	1	3	3	3	3	3	3	24	3
40	NU	BEDA	5	2	1	4	5	5	2	4	2	30	6
41	NU	BEDA	5	4	1	4	4	4	4	4	4	34	2
42	NU	BEDA	5	4	4	3	3	3	4	2	2	30	5
43	NU	BEDA	5	5	5	4	4	4	4	4	4	39	28
44	NU	BEDA	4	5	5	3	4	4	4	4	4	37	24
45	NU	BEDA	5	5	1	4	5	4	5	5	5	39	12

	P E S E R T A	D A I	T A N G G A P 1	T A N G G A P 2	T A N G G A P 3	T A N G G A P 4	T A N G G A P 5	T A N G G A P 6	T A N G G A P 7	T A N G G A P 8	T A N G G A P 9	T A N G G A P N	I N F O R M S I
46	NU	BEDA	5	5	5	4	1	3	4	4	5	39	40
47	NU	BEDA	5	2	2	4	4	3	2	2	2	26	9
48	NU	BEDA	5	5	1	5	5	5	4	4	4	38	20
49	NU	BEDA	4	5	3	4	4	4	4	4	4	36	15
50	NU	BEDA	5	5	2	4	4	4	2	1	2	29	18
51	NU	BEDA	4	3	2	3	4	3	4	4	4	31	6
52	NU	BEDA	5	5	2	4	4	4	1	1	4	36	10
53	NU	BEDA	5	2	2	4	4	4	4	2	2	29	26
54	NU	BEDA	5	2	1	4	5	5	4	4	4	34	19
55	NU	BEDA	5	2	1	4	4	4	5	5	5	35	9
56	NU	BEDA	5	2	1	4	5	4	5	5	5	36	12
57	NU	BEDA	5	2	2	4	4	4	4	4	5	34	2
58	Md	SAMA	5	5	5	5	4	4	4	4	4	40	39
59	Md	SAMA	5	4	2	4	4	4	2	3	3	31	8
60	Md	SAMA	5	4	1	4	4	4	4	4	4	34	20
61	Md	SAMA	5	3	1	4	4	4	3	3	4	31	12
62	Md	SAMA	5	5	2	5	5	4	2	4	4	36	6
63	Md	SAMA	4	2	2	5	5	5	4	4	4	35	3
64	Md	SAMA	5	2	2	4	4	4	4	4	4	33	13
65	Md	SAMA	4	2	1	4	4	2	3	3	3	26	0
66	Md	SAMA	4	4	2	4	4	4	4	4	4	34	26
67	Md	SAMA	5	2	1	1	2	2	5	4	4	26	1
68	Md	SAMA	5	3	1	5	5	5	4	4	4	36	8
69	Md	SAMA	5	4	4	4	5	4	4	5	5	40	19
70	Md	SAMA	4	4	4	4	4	4	3	3	4	34	8
71	Md	SAMA	5	5	1	4	4	4	4	4	4	35	20
72	Md	SAMA	5	5	5	5	4	3	4	4	4	39	0
73	Md	SAMA	5	5	3	5	3	5	4	5	5	40	0
74	Md	SAMA	3	5	3	3	3	4	1	1	4	27	0
75	Md	SAMA	5	5	5	4	4	3	5	4	5	40	0
76	Md	SAMA	3	2	3	4	5	3	2	2	2	26	2
77	Md	SAMA	5	5	3	4	4	4	3	3	5	36	28
78	Md	SAMA	5	2	1	5	5	5	5	5	5	38	8
79	Md	SAMA	3	2	1	3	4	2	2	2	2	21	1
80	Md	SAMA	4	3	2	3	4	4	3	3	3	29	28
81	Md	SAMA	4	4	1	4	4	4	5	4	4	34	3

## TTEST PROCEDURE

Variable: SIKAP

Variable	N	Mean	Std Dev	Std Error
belum	81	102.0000000	8.40535544	0.93392838
udah	81	103.0000000	9.07331252	1.00814584

Variable	T	DF	Prob> T
qual	-0.7277	159.1	0.4679
al	-0.7277	160.0	0.4679

H0: Variances are equal,  $F' = 1.17$  DF = (80,80) Prob>F' = 0.4956

## CORRELATION ANALYSIS

2 'WITH' Variables: INFORMSI TANGGAPN  
1 'VAR' Variables: SIKAP

## Simple Statistics

Variable	N	Mean	Std Dev	Sum	Minimum	Maximum
INFORMSI	81	12.45679	10.34897	1009	0	40.00000
TANGGAPN	81	33.43210	4.48313	2708	21.00000	42.00000
SIKAP	81	103.00000	9.07331	8343	81.00000	125.00000

Pearson Correlation Coefficients / Prob > |R| under Ho: Rho=0 / N = 81

	SIKAP
INFORMSI	-0.00745 0.9473
TANGGAPN	0.36354 0.0009

Response Surface for Variable SIKAP

Response Mean 103.000000  
 Root MSE 9.162198  
 R-Square 0.0058  
 Coef. of Variation 8.8953

Regression	Degrees of Freedom	Type I Sum of Squares	R-Square	F-Ratio	Prob > F
Linear	1	0.366009	0.0001	0.00436	0.9475
Quadratic	1	37.855709	0.0057	0.451	0.5039
Total Regression	2	38.221718	0.0058	0.228	0.7969

Residual	Degrees of Freedom	Sum of Squares	Mean Square
Total Error	78	6547.778282	83.945875

Parameter	Degrees of Freedom	Parameter Estimate	Standard Error	T for H0: Parameter=0	Prob >  T
CEPT	1	103.872799	1.986320	52.294	0.0000
MSI	1	-0.197932	0.301713	-0.656	0.5137
MSI*INFORMSI	1	0.006104	0.009089	0.672	0.5039

Source	Degrees of Freedom	Sum of Squares	Mean Square	F-Ratio	Prob > F
SI	2	38.221718	19.110859	0.228	0.7969

Canonical Analysis of Response Surface

Factor	Critical Value
INFORMSI	16.213773

Predicted value at stationary point 102.268190

Eigenvalues	Eigenvectors
0.006104	INFORMSI
	1.000000

Stationary point is a minimum.

Variable	Cases	Mean	Std. Dev
STPR	81	4.1039	.5381
ORG	81	3.7160	.4972
SIKAP	81	3.8157	.3359

Variables	Cases	Cross-Prod Dev	Variance-Covar
STPR ORG	81	3.9610	.0495
STPR SIKAP	81	2.0540	.0257
ORG SIKAP	81	1.6671	.0500

Correlations:

	STPR	ORG	SIKAP
STPR	1.0000 ( 81) P= .	.1852 ( 81) P= .098	.1120 ( 81) P= .206
ORG	.1852 ( 81) P= .098	1.0000 ( 81) P= .	.3493 ( 81) P= .001
SIKAP	.1120 ( 81) P= .206	.3493 ( 81) P= .001	1.0000 ( 81) P= .

(Coefficient / (Cases) / 2-tailed Significance)

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

Variable	Cases	Mean	Std. Dev
SIKAP	81	3.8157	.3359
SI	81	12.4568	10.3490

Variables	Cases	Cross-Prod Dev	Variance-Covar
SIKAP SI	81	-3.7746	-.0472

Correlations:

	SIKAP	SI
SIKAP	1.0000	-.0136
SI	-.0136	1.0000

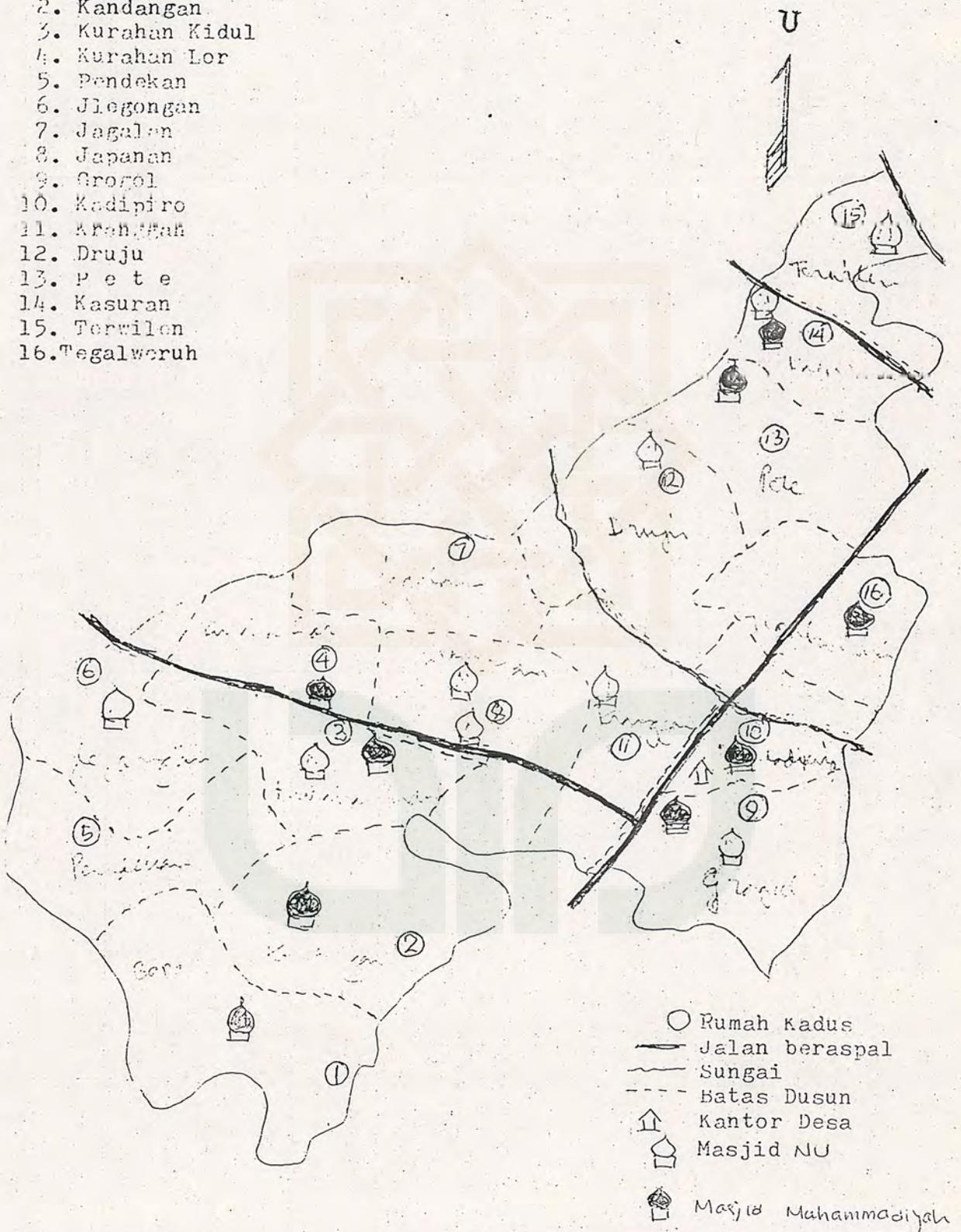
N of cases: 81 1-tailed Signif: \* - .01 \*\* - .001

" . " is printed if a coefficient cannot be computed

PETA DESA MARGODADI

Nomor Urut Dusun

1. Beran
2. Kandangan
3. Kurahan Kidul
4. Kurahan Lor
5. Pendekan
6. Jlegongan
7. Jagalen
8. Japahan
9. Grogol
10. Kadapiro
11. Aronjahan
12. Druju
13. P e t e
14. Kasuran
15. Terwilan
16. Tegalweruh



MILIK PERPUSTAKAAN  
UIN SUNAN KALIJAGA