

**KOMUNIKASI PERSUASIF ARGUMENTATIF PERSPEKTIF ALQURAN  
STUDI TERHADAP DIALOG IBRAHIM DENGAN PENGANUT  
PAGANISME**



Oleh :  
**AHMAD RIZALI FAHMI**  
**21202012006**

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

Diajukan kepada Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh

Gelar Magister Sosial

**YOGYAKARTA**

**2023**

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Rizali Fahmi  
NIM : 21202012006  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam,

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya. Jika di kemudian hari terbukti bahwa naskah tesis ini bukan karya sendiri, maka saya siap ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 30 Oktober 2023

Saya yang menyatakan,



Ahmad Rizali Fahmi  
NIM: 21202012006

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Rizali Fahmi  
NIM : 21202012006  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam,

Menyatakan bahwa naskah tesis ini secara keseluruhan benar-benar bebas dari plagiasi. Jika di kemudian hari terbukti bahwa terdapat plagiasi di dalam naskah tesis ini, maka saya siap ditindak sesuai dengan hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 30 Oktober 2023

Saya yang menyatakan,



Ahmad Rizali Fahmi  
NIM: 21202012006

## NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada Yth.,  
Ketua Program Studi Magister  
Komunikasi dan Penyiaran Islam,  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
UIN Sunan Kalijaga  
Yogyakarta

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Disampaikan dengan hormat, setelah melakukan bimbingan, arahan, dan koreksi terhadap penulisan tesis yang berjudul:

**KOMUNIKASI PERSUASIF ARGUMENTATIF PERSPEKTIF ALQURAN  
STUDI TERHADAP DIALOG IBRAHIM DENGAN PENGANUT  
PAGANISME**

Oleh

Nama : Ahmad Rizali Fahmi  
NIM : 21202012006  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi  
Jenjang : Magister (S2)  
Program Studi : Komunikasi dan Penyiaran Islam,

Saya berpendapat bahwa tesis tersebut sudah dapat diajukan kepada Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam, Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Magister Sosial.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Yogyakarta, 30 Oktober 2023

Pembimbing



Dr. H. Zainudin, M.Ag



## PENGESAHAN TUGAS AKHIR

Nomor : B-2211/Un.02/DD/PP.00.9/12/2023

Tugas Akhir dengan judul : Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Al- Qur'an Studi terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme

yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : AHMAD RIZALI FAHMI, S.Sos  
Nomor Induk Mahasiswa : 21202012006  
Telah diujikan pada : Rabu, 22 November 2023  
Nilai ujian Tugas Akhir : A-

dinyatakan telah diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta

### TIM UJIAN TUGAS AKHIR



Ketua Sidang/Penguji I  
Dr. H. Zainudin, M.Ag.  
SIGNED

Valid ID: 658b97abbcde0



Penguji II  
Dr. Hamdan Daulay, M.Si., M.A.  
SIGNED

Valid ID: 657077b16807b



Penguji III  
Dr. Irsyadunnas, M.Ag.  
SIGNED

Valid ID: 658bb7d0025b5



Yogyakarta, 22 November 2023  
UIN Sunan Kalijaga  
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Prof. Dr. Hj. Marhumah, M.Pd.  
SIGNED

Valid ID: 658bc6db1ca2e

## ABSTRAK

Beragam informasi yang tersedia bagi manusia saat ini menjadi sarana yang paling efektif dalam membentuk sebuah persepsi, sikap dan tingkah laku karena tanpa disadari sebagian besar informasi mengandung unsur persuasif dan argumentatif secara massif. Mengingat keberadaan Alquran yang *shâlih li kulli zamân dan shâlih li kulli makân* perlu terus diungkap salah satunya dalam sudut pandang komunikasi. Pendekatan komunikasi persuasif komunikatif qurani menjadi harapan solusi untuk menyelesaikan berbagai persoalan komunikasi yang marak terjadi yang mengintegrasikan Ilmu Komunikasi dengan kajian Ilmu-Ilmu Alquranehingga akan lahir konsep baru terkait komunikasi persuasif persuasif qurani. Diantara komunikasi persuasif argumentatif yang terdapat dalam Alquran adalah pada dialog antara Nabi Ibrahim dan para penganut paganisme. Dalam dialog tersebut, terjadi adu argumentasi tentang hakikat Tuhan sebenarnya yang harus disembah dan diagungkan.

Kajian penelitian ini membahas tentang Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran Studi terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme Penelitian ini adalah penelitian kepustakaan dengan pendekatan sosiohistoris untuk melakukan kajian model implementasi komunikasi persuasive argumentative yang diterapkan Nabi Ibrahim tidak terlepas dari aspek bahasan sejarah yang mencakup di mana peristiwa itu terjadi, kapan, apa sebab dan siapa saja yang terlibat dalam peristiwa tersebut yang berkaitan erat dengan dengan social kemasyarakatan, dan sosiolinguistik untuk menganalisis penggunaan redaksi kata dan bahasa pada suatu masyarakat agar komunikasi dapat berjalan dengan baik, serta tafsir tematik, bentuk penafsiran dengan mengumpulkan ayat ayat Al-quran yang bertujuan sama-sama membahas satu topik, kemudian disusun berdasarkan waktu turunnya ayat dan memperhatikan latar belakang turunnya ayat, selanjutnya diberi komentar, penjelasan, dan uraian dalam berbagai pokok kandungan ayat.

Penelitian ini menemukan bahwa Alquran mengandung unsur persuasif argumentatif dalam bentuk; pesan lugas dan menggugah jiwa, ungkapan yang meyakinkan dan diksi yang indah, penggunaan kata sumpah, penggunaan dalil kauniyyah, pemaparan kisah, prinsip hukum memudahkan dan meringakan, dan hikmah, mauizah hasanah, mujadalah bil ma'ruf. Komunikasi persuasif argumentatif perspektif Alquran merupakan satu bentuk komunikasi dalam rangka mengajak, membujuk dan mempengaruhi orang lain atau pihak lain yang disertai data dan fakta terkait apa yang disampaikan oleh komunikator dan dengan penggunaan bahasa yang baik dan tepat yang berpedoman pada nila-nilai Alquran. Komunikasi persuasif argumentatif yang diterapkan Ibrahim dalam mengajak penganut paganisme adalah dengan perencanaan dan pentahapan yang rapi, pemilihan dan penggunaan retorika yang tepat, tokoh yang berpengetahuan luas dan status terhormat, penggunaan bahasa yang jelas dan argumentasi rasional, serta pemaparan dan penalaran yang mengandung informasi-informasi detail dan kompleks, argumentasi rasional, dan dilengkapi bukti yang kuat dan tepat.

**Kata Kunci:** Komunikasi, Persuasif, Argumentatif, Alquran

## ABSTRACT

The variety of information available to humans is currently the most effective means in forming a perception, attitude and behavior because without realizing it, most of the information contains massively persuasive and argumentative elements. Considering the existence of Alquran which is *shâlih li kulli zamân* and *shâlih li kulli makân* needs to continue to be revealed, one of which is from the point of view of communication. The qurani communicative persuasive communication approach is the hope of a solution to solve various communication problems that are rampant that integrate Communication Science with the study of Alquran Science so that a new concept will be born related to qurani persuasive communication. Among the argumentative persuasive communication contained in the Alquran is the dialogue between Prophet Ibrahim and pagans. In the dialogue, there is an argument about the true nature of God that must be worshiped and exalted.

This research study discusses the Argumentative Persuasive Communication Alquran Perspective Study on Ibrahim's Dialogue with Paganism. This research is a literary research with a sociohistorical approach to study the implementation model of persuasive argumentative communication applied by the Prophet Ibrahim inseparable from the aspect of historical discussion which includes where the event occurred, when, what is the cause and anyone involved in the event is closely related to social society, and sociolinguistics to analyze the use of word and language redaction in a society so that communication can run well, as well as thematic interpretation, a form of interpretation by collecting verses of the verses of the Qur'an which aims to discuss together One topic, then arranged based on the time of the verse and pay attention to the background of the verse, then comments, explanations, and descriptions are given in various points of the verse content.

This research found that the Qur'an contains argumentative persuasive elements in the form of; straightforward and evocative messages, convincing expressions and beautiful dictions, the use of oath words, the use of *kauniyyah* arguments, the presentation of stories, legal principles facilitate and disdain, and wisdom, *mauizah hasanah*, *mujadalah bil ma'ruf*. Argumentative persuasive communication from the perspective of the Qur'an is a form of communication in order to invite, persuade and influence other people or other parties accompanied by data and facts related to what is conveyed by the communicator and with the use of good and appropriate language that is guided by the values of the Qur'an. Argumentative persuasive communication applied by Ibrahim in inviting pagans is by neat planning and phasing, choosing and using the right rhetoric, knowledgeable figures and honorable status, the use of clear language and rational arguments, as well as exposure and reasoning that contains detailed and complex information, rational arguments, and equipped with strong and appropriate evidence.

**Keyword:** Communication, Persuasive, Argumentation, Quran.

**MOTTO**

**“Mari Berbahagia”**



STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
**SUNAN KALIJAGA**  
YOGYAKARTA

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

*Alhamdulillah rabbil'amin.* Segala puji syukur peneliti haturkan kepada Allah Swt yang telah memberikan rahmat dan ridho serta kemudahan bagi peneliti untuk menyelesaikan karya tulis berupa Tesis ini. Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad saw, keluarganya, sahabatnya serta seluruh pengikutnya hingga akhir zaman. *Aamiin yaa rabbal'amin.*

Tesis ini berjudul “**Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme**”. Tesis ini merupakan karya ilmiah yang di hasilkan melalui penelitian sendiri oleh peneliti. Secara teoritis, tesis ini diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi perkembangan ilmu pengetahuan terutama di bidang Komunikasi dan Penyiaran Islam. Secara teknis sesuai prosedural lembaga, tesis ini diajukan kepada program Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah Dan Komuniaksi UIN Sunan Kalijaga untuk memenuhi salah syarat memperoleh gelar Magister Sosial (M.Sos).

Peneliti sadar keberhasilan peneliti dalam menyelesaikan tesis ini karena dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terimakasih yang paling mendalam kepada :

1. Prof. Al Makin, Ph.D selaku Rektor UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh pendidikan di Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi.
2. Prof. Dr. Hj. Marhumah, M.Pd selaku Dekan Fakultas Dakwah Dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan untuk menempuh pendidikan di Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam
3. Dr. Hamdan Daulay, M.Si., M.A selaku Ketua Prodi Magister Komunikasi Dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

4. Dr. H. Zainudin, M.Ag sebagai Dosen Pembimbing Tesis yang dengan sabar dan memotivasi penulis untuk menyelesaikan dengan cepat dan baik dalam proses penulisan Tesis ini.
5. Dr. H. Akhmad Rifa'I, M. Phil, sebagai Dosen Pembimbing Akademik, yang telah memberikan masukan dan arahan dalam penyusunan tesis ini.
6. Seluruh dosen dan civitas akademika Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga yang telah memberikan semangat kepada penulis dalam berproses menimba ilmu.
7. Kedua orang tua peneliti, yaitu bapak M. Nor Aspul Anwar dan ibu Alia serta kedua kakak, Nor Liani Safitri dan Nor Izzatil Hasanah yang terus memberi doa, wawasan, dan support segala bentuk kemudahan sehingga peneliti dapat menyelesaikan tesis sesuai waktu yang ditentukan.
8. Keluarga yang dicintai dan sosok yang mencintai dan dicintai peneliti yang selalu memberi support dan doa kepada peneliti.
9. Almamater tercinta, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
10. Keluarga besar mahasiswa Program Studi Magister Komunikasi dan Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta yang menjadi teman berproses selama menempuh pendidikan disini.
11. Seluruh pihak yang membantu secara langsung maupun tidak langsung dalam segala hal demi suksesnya tesis ini, yang tidak bisa disebutkan satu-persatu.

Teriring doa semoga Allah swt senantiasa membalas semua amal kebaikan dari semuanya dengan sebaik-baik balasan. Peneliti menyadari bahwa tiada yang sempurna di dunia ini, kecuali Sang Pencipta. Begitu pula dalam penelitian ini yang tentu masih banyak kekurangan. Sehingga penulis mengharapkan kritik dan saran para pembaca sekalian agar dapat digunakan sebagai acuan dalam penulisan karya-karya selanjutnya. Semoga karya sederhana ini dapat dibaca dan mampu memberikan manfaat kepada siapapun.

***Wassalamu'alaikum Wr Wb.***

Yogyakarta, 26 Oktober 2023

**Ahmad Rizali Fahmi**  
**21202012006**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN TIM PENGUJI .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>PERYATAAN BEBAS DARI PLAGIARISME .....</b>	<b>iv</b>
<b>NOTA DINAS PEMBIMBING .....</b>	<b>v</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>viii</b>
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiii</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian .....	7
D. Kajian Pustaka .....	8
E. Kerangka Teori .....	11
F. Metode Penelitian .....	21
G. Sistematika Pembahasan .....	26
<b>BAB II: PROFIL IBRAHIM DAN PENGANUT PAGANISME .....</b>	<b>27</b>
A. Profil Ibrahim .....	27
B. Penganut Paganisme .....	39
<b>BAB III: KOMUNIKASI PERSUASIF ARGUMENTATIF PERSPEKTIF</b> <b>ALQURAN STUDI TERHADAP DIALOG IBRAHIM DENGAN</b> <b>PENGANUT PAGANISME .....</b>	<b>43</b>

A. Komunikasi Persuasif Perspektif Alquran .....	44
1. Komunikasi .....	45
2. Persuasif .....	48
3. Argumentatif .....	52
4. Gaya Bahasa Komunikasi Alquran .....	55
5. Asas Komunikasi Alquran .....	67
6. Komunikasi Persuasif Argumentatif Alquran .....	75
B. Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran Tentang Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme .....	103
1. Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme .....	103
2. Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran dari Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme .....	112
<b>BAB IV: PENUTUP</b> .....	<b>153</b>
<b>A. Kesimpulan</b> .....	<b>153</b>
<b>B. Saran</b> .....	<b>154</b>
<b>Daftar Pustaka</b> .....	<b>155</b>

STATE ISLAMIC UNIVERSITY  
SUNAN KALIJAGA  
YOGYAKARTA

## DAFTAR TABEL

- Tabel 3.1      Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran, 98.  
Tabel 3.2      Komunikasi Persuasif Argumentatif dari Dialog Ibrahim, 143.



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Para pakar telah merumuskan definisi komunikasi dengan caranya masing-masing, antara lain Thayer telah menyatakan 25 pengertian komunikasi yang berbeda satu sama lainnya, Stappers menemukan 34 definisi.<sup>1</sup> Definisi Komunikasi terus berkembang dan bervariasi. Kemudian definisi tersebut disempurnakan oleh Harold D. Laswell dengan definisi “Siapa mengatakan apa, melalui apa, kepada siapa dan apa pengaruhnya.”<sup>2</sup>

Terdapat banyak kegiatan komunikasi yang terjadi dalam aktivitas sosial yang menerapkan metode persuasi, seperti para tokoh agama dalam berdakwah, tokoh politisi, para pengusaha, pedagang dan lain lain. Tokoh pelopor riset persuasi dan perubahan pada sikap, Carl Hovland (1912-1961) memberikan definisi persuasi sebagai “persuasion is any instane in wich an active attempt is made to change a person’s mind” (persuasi adalah komunikasi intensional dengan pendekatan satu arah di mana sumber berusaha memengaruhi penerima. Persuasi juga diartikan

---

<sup>1</sup> Alo Liliweri, *Komunikasi Antarpribadi*, (Bandung: Citra Aditiya Bakti, 1997), 4. dan Hasrullah, *Beragam Perspektif Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2014, cet. ke-2), 1.

<sup>2</sup> Dalam catatan Dance dan Larson dalam Miller sampai pada tahun 1976 sudah terdapat 126 definisi komunikasi. Definisi yang bervariasi muncul tersebut dibuat oleh para pakar yang memiliki latar belakang disiplin ilmu berbeda-beda. Terdapat definisi komunikasi yang muncul dari perspektif sosiologi, ekonomi, budaya, *engineering*, bahkan dari perspektif ilmu politik. Meskipun definisi tersebut bervariasi, pada dasarnya definisi-definisi yang ada tidak terlepas dari substansi komunikasi itu sendiri. Diantara semua definisi yang ada, terdapat definisi yang populer dalam ilmu komunikasi, yaitu oleh Aristoteles. Ia menekankan definisi komunikasi dengan arti “siapa mengatakan apa dan kepada siapa”. Hafied Cangara, *Komunikasi Politik Konsep, Teori dan Strategi*, (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2009), 18-19.

sebagai agitasi (ajakan), kampanye dan propaganda. Upaya dalam rangka memengaruhi dan mengubah pendapat, sikap dan tingkah laku seseorang atau kelompok telah dirumuskan oleh para peneliti terdahulu dengan teori yang disebut persuasi. Kajian persuasi pada Perang Dunia II telah dilakukan dalam bentuk propaganda. Propaganda memiliki tujuan agar mampu mengubah cara pandang masyarakat untuk memahami diri sendiri dan lingkungan kemasyarakatan mereka. Media yang digunakan dalam membantu kesuksesan propganda pada tahun 1930 adalah menggunakan radio dan televisi. Pada saat itu, media televisi dan radio diyakini ampuh dalam melaksanakan persuasi dalam bentuk propaganda.<sup>3</sup>

Para pakar komunikasi memberikan penekanan bahwa persuasi merupakan kegiatan psikologis (*tradisi behavioristik*). Penekanan yang dilakukan para pakar komunikasi tersebut agar membedakan kegiatan persuasi dengan koersi. Dalam segi tujuan persuasi dan koersi memiliki kesamaan agar merubah sikap, pendapat atau perilaku seseorang, namun persuasif dilakukan dengan cara halus, luwes dan berperikemanusiaan, sedangkan koersi dalam pelaksanaannya mengandung sanksi atau ancaman. Efek dari kegiatan koersi memang akan terjadi perubahan pendapat, sikap dan perilaku, akan tetapi dengan perasaan yang terpaksa dikarenakan ada ancaman yang membuat perasaan tenang dan senang bahkan akan ada muncul rasa benci dan dendam. Berbanding terbalik dengan kegiatan persuasi yang akan menghasilkan kesadaran dengan rasa kerelaan serta perasaan tenang dan senang.<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup>Inge Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, (Jakarta: Indeks, 2015), 88.

<sup>4</sup> Ahmad Rizali Fahmi, "Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme" dalam *Innovative: Journal Of Social Science Research*, Vol.3, No.1, 2023, 13.

Upaya dalam rangka mengajak dan mengubah sikap seseorang atau kelompok dalam Islam disebut dengan istilah *amar ma'ruf* dan *nahi munkar*. Pelaksanaan *amar ma'ruf* dan *nahi munkar* kemudian dalam kajian kelimuan disebut dengan dakwah, yakni usaha untuk mengajak mad'u agar meyakini, mengimani dan mengamalkan ajaran Agama Islam. Dakwah dalam praktisnya sangat terikat dan terkoneksi dengan proses komunikasi, dimana seorang dai sebagai komunikator dan mad'u sebagai komunikan.<sup>5</sup> komunikasi dalam dakwah dapat dikatakan berhasil apabila mad'u dapat bertindak sesuai yang dikehendaki da'i yaitu mengaktualisasikan perintah Allah dan meninggalkan larangan-Nya.<sup>6</sup> M. Quraish Shihab memberikan rambu-rambu dalam berkomunikasi, jika komunikan ingin pesan yang hendak disampaikan tepat sasaran, dan bisa tersebar secara luas maka ia harus menghindari lokasi yang bisa menghalangi penyebaran pesan tersebut. Langkah selanjutnya yang mesti diperhatikan adalah mengemas pesan sebaik mungkin, pesan disampaikan dengan penuh simpatik dan berwibawa sehingga pesan tersebut menempati tempat yang layak di hati lawan bicara atau penerima pesan.<sup>7</sup>

Keberhasilan dakwah berbanding lurus dengan keberhasilan komunikasi yang diterapkan. Salah satu bentuk perhatian besar Islam terhadap komunikasi adalah Islam memberikan penjelasan tentang kaidah dan etikanya. Terdapat banyak redaksi kalimat dalam Alquran yang berkaitan dengan komunikasi. Terdapat kurang

---

<sup>5</sup> Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah* (Bandung: PT Remaja Rosdakrya, 2010), 24.

<sup>6</sup> Nurhidayat Muh. Said, "Metode Dakwah: Studi AlQur'an Surah An-Nahl ayat 125", *Jurnal Dakwah Tablighi* Vol. 16, No. 1, Juni 2015, 78.

<sup>7</sup> M. Quraish Shihab, *Mukjizat al-Qur'an Ditinjau dari Aspek Kebahasaan, Isyarat Ilmiah, dan Pemberitaan Ghaib* edisi ke-2, Bandung: Mizan, 2014, 110.

lebih 120 sikap komunikasi dengan menggunakan sekitar seribu ayat Al-Qur'an, atau sekitar seperenam dari kandungannya. Alquran menyebut term *qala* dan berbagai macam derivasinya; *qala, yaqulu, qul, yaquluna*, untuk menunjukkan beberapa bentuk komunikasi. Selain itu, redaksi komunikasi dalam Alquran juga dapat ditemukan dengan beberapa term, seperti *al-hiwar, al-jadal, al-mira dan al-mahajjah*. Berdasarkan hal ini, dapat diambil kesimpulan bahwa Islam adalah agama komunikasi.<sup>8</sup>

Kemampuan seseorang dapat berkomunikasi dengan baik merupakan keistimewaan yang diberikan Allah kepadanya.<sup>9</sup> Salah satu kemampuan yang dimiliki oleh para nabi adalah berkomunikasi dengan baik. Berkomunikasi dengan cara yang tepat memudahkan mereka untuk menjalin hubungan yang harmonis dengan kaumnya serta memudahkan mereka untuk melakukan dakwah di tengah perbedaan sifat dan karakter dari masing-masing kaum. Salah satu keberhasilan dakwah para nabi adalah dengan menerapkan komunikasi yang bersifat membujuk megajak dan merayu yang dikenal dengan istilah persuasif,<sup>10</sup> Selain itu juga menerapkan komunikasi yang bersifat menunjukkan serangkaian fakta dan bukti sedemikian rupa yang disebut dengan kemampuan argumentasi.

Semakin banyak fakta disajikan, semakin kuat pula pembuktian paham yang disampaikan oleh da'i dan cara menyajikan fakta secara terstruktur memerlukan

---

<sup>8</sup> Muhammad Hanafi, *Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi berbasis Agama* (Ciputat: Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Qur'an, t.t), 87.

<sup>9</sup> Afrizal El Adzim Syahputra, "Proses Berpikir Nabi Ibrahim as. Melalui Dialog dengan Tuhan dalam Al-Qur'an," *Jurnal Hermeneutik: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, Vol. 14, No. 1, 167.

<sup>10</sup> Soemirat, Soleh dan Elvino Ardianto. *Dasar-dasar Public Relations*. (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017),7.

teknik, oleh karena itu menjadi penting bagi da'i maupun da'iyah memiliki pengetahuan teknik-teknik argumentasi sebagai salah satu cara penyampaian pesan dakwah yang baik.<sup>11</sup> Diantara komunikasi persuasif argumentatif yang terdapat dalam Alquran adalah pada dialog antara Nabi Ibrahim dan para penganut paganisme. Dalam dialog tersebut, terjadi adu argumentasi tentang hakikat Tuhan sebenarnya yang harus disembah dan diagungkan.

Penelitian ini perlu dilakukan, karena mengingat keberadaan Alquranyang shâlih li kulli zamân dan shâlih li kulli makân perlu terus diungkap salah satunya dalam sudut pandang komunikasi. Alquran telah menjabarkan secara luas disertai contoh cara berkomunikasi sepanjang sejarah. Pendekatan komunikasi persuasive komunikatif qurani menjadi harapan solusi untuk menyelesaikan berbagai persoalan komunikasi yang marak terjadi. Tentu kajian ini tidak bermaksud membatalkan atau menggagalkan teori-teori persuasi yang telah dilakukan oleh para ahli terdahulu, namun penelitian ini ingin mendukung dan mengembangkan teori-teori komunikasi persuasif yang telah ada. Integrasi ilmu harus diwujudkan di berbagai disiplin ilmu pengetahuan. Melalui penelitian ini penulis akan mengintegrasikan Ilmu Komunikasi dengan kajian Ilmu-Ilmu Alquran sehingga akan lahir konsep baru terkait komunikasi persuasif komunikatif qurani, karena tidak dapat dipungkiri komunikasi persuasif yang tidak ditopang dengan nilai-nilai qurani akan melahirkan penipuan, pemerasan dan tindakan kezaliman kepada masyarakat yang terpedaya dengan tipu daya atau ajakan serta seruan yang

---

<sup>11</sup> Soufi Wiranti, Mawehda. "Teknik Argumentasi Husein Ja'far Al-Hadar Dalam Diskusi Ketaatan Pada Orang Tua Bersama Tretan Muslim". *Jurnal Pemikiran dan Kebudayaan Islam* Vol. 30 No. 2 Juli 2021, 136.

disampaikan oleh pihak-pihak yang memersuasi. Terakhir penulis mencoba untuk mengisi kekosongan dan aspek yang seakan terabaikan di kalangan ulama Alqurantentang komunikasi persuasif argumentatif dengan dan lebih membuminya pesan-pesan Alqurandengan menawarkan model komunikasi persuasif komunikatif qurani.

### **B. Rumusan Masalah**

Tesis ini secara substansi ini ingin mngungkapkan pesan alquran dalam berkomunikasi secara persuasive argumentatif. Maka yang menjadi rumusan masalah dijabarkan menjadi pertanyaan rinci sebagai berikut:

1. Bagaimana komunikasi persuasif argumentatif perspektif Alquran?
2. Bagaimana komunikasi persuasif argumentatif perspektif alquran tentang dialog Ibrahim dengan penganut paganisme?

### **C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian**

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk mengetahui rumusan komunikasi persuasif argumentatif dari segi dunia akademik dan khususnya dari sisi kajian Alquran.
  - b. Untuk mengetahui dan memformulasikan komunikasi persuasif argumentative yang diterapkan Nabi Ibrahim ketika berdialog dengan penganut paganisme.
2. Kegunaan Penelitian
  - a. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu berdaya guna dan manfaat sebagai wahana pemikiran dan tambahan wawasan serta khazanah pengetahuan bagi para akademisi

yang membutuhkan rujukan terkhusus bagi jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam dalam kajian komunikasi persuasive argumentative perspektif alquran.

b. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis penelitian ini adalah agar dapat menginspirasi masyarakat luas untuk dapat bijak melakukan komunikasi terutama dalam melakukan Upaya persuasi yang dibarengi argumentasi. Kepada para dai diharapkan dengan penelitian ini mampu menjadi acuan dalam melakukan kegiatan dakwahnya dengan mengemas komunikasinya secara santun, moderat dan tetap sesuai dengan etika qurani. Bagi para pendidik seperti guru pada setiap jenjang pendidikan, penelitian ini diharapkan mampu menjadi inspirasi ketika mengemas materi dan dalam menyampaikan materi tersebut dilakukan dengan cara yang lebih efektif dan efisien. Bagi para *public figure* atau tokoh politik, penelitian ini diharapkan bisa menjadi panduan dalam mengemas komunikasinya terutama ketika berkomunikasi dalam media. Sehingga pada nantinya kajian komunikasi persuasive argumentative dalam kajian alquran semakin dikenal dan dapat dipraktikkan secara tepat oleh masyarakat luas.

**D. Kajian Pustaka**

Hasil penelusuran sumber terhadap kajian penelitian Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran tidak ditemukan kajian yang sama persis dengan penelitian yang akan penulis lakukan. Beberapa penelitian yang terkait telah banyak dilakukan baik berupa penelitian disertasi, tesis, dan jurnal sebagai berikut:

1. Disertasi yang ditulis oleh Jufri Hasani Z dengan judul Komunikasi Persuasif Perspektif Alquran (Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy).<sup>12</sup> Disertasi ini menjelaskan tentang komunikasi persuasif perspektif Alquran. Hasil penelitian disertasi tersebut menjelaskan bahwa komunikasi persuasif perspektif Alquran menggunakan bahasa yang singkat, padat dan akomodatif dengan mengintegrasikan antara dimensi spritual, logika, dan emosional. Disertasi ini mendukung teori Compliance Gaining oleh Gerald Marwell dan David Schmitt tentang 16 strategi kepatuhan.<sup>13</sup> Disertasi ini juga menemukan perbedaan gaya komunikasi persuasif makkiy dan madaniy. Terdapat kesamaan dengan penelitian yang penulis lakukan dari segi persuasif namun, persuasif yang penulis fokuskan adalah persuasif dengan diperkuat elemen argumentatif. Perbedaan lainnya adalah dalam cakupan surah yang difokuskan, disertasi Jufri Hasani Z mengarah kepada surah surah *Makkiyyah dan Madaniyyah* dengan melihat perbedaannya, sedangkan penelitian yang penulis lakukan fokus kepada ayat ayat yang terkoneksi dengan tema komunikasi persuasive dan argumentatif Nabi Ibrahim dengan penganut paganisme.
2. Disertasi yang ditulis oleh Nasor dengan judul “Komunikasi Persuasif Nabi Muhammad SAW dalam Mewujudkan Masyarakat Madani”.<sup>14</sup> Disertasi yang ditulis oleh Nasor ini mengkaji secara sistematis tentang bahasan komunikasi

---

<sup>12</sup> Jufri Hasani Z, Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur'an (Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy. *Disertasi*, Jakarta: Program Pascasarjana Institut PTIQ, 2021

<sup>13</sup> Justin P. Borowsky, “Navigating The Paradox: An Examination of Compliance Gaining and Relational Development In Hostage Incidents”, *Disertasi*, Denver: University of Denver , 2013, 25.

<sup>14</sup> Nasor, “Komunikasi Persuasif Nabi Muhammad SAW dalam Mewujudkan Masyarakat Madani”. *Disertasi*, Jakarta: Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah, 2007

persuasif yang diimplementasikan Nabi Muhammad saw dalam mewujudkan masyarakat madani pada periode Madinah. Penelitian yang penulis lakukan berbeda dengan penelitian Nasor karena penulis tidak hanya mengkaji komunikasi persuasif tetapi mencakup komunikasi argumentatif. Penulis dalam penelitian ini menjadikan Nabi Ibrahim sebagai figur yang dicontohkan Alquran dalam mengemas komunikasi persuasive argumentatif, sedangkan Nasor menjadikan Nabi Muhammad sebagai figur dalam mengemas komunikasi persuasif.

3. Disertasi yang ditulis oleh Andi Hadiyanto dengan judul “Repetisi Alquran (Analisis Struktur Genetik Terhadap Kisah Ibrahim dalam Surah Makkiyyah dan Madaniyyah).<sup>15</sup> Penelitian yang dilakukan membahas secara panjang dan lebar tentang salah satu pola komunikasi yang sering ditampilkan dalam Alquran, yaitu kisah. Andi Hadiyanto dalam penelitiannya membahas tema besar, diantaranya : a. Makkiyyah dan Madaniyyah; b. Kisah tentang sastra dalam kajian Alquran; c. Variasi model pengutaraan kisah Nabi Ibrahim. Penelitian yang penulis lakukan berbeda dengan penelitian Andi Hadiyanto, dalam aspek kajian penulis memfokuskan tentang kajian komunikasi persuasive dan argumentatif yang diperankan oleh Nabi Ibrahim sementara fokus penelitian Andi Hadiyanto merumuskan permasalahan terkait kontribusi konteks situasional dan konteks tatanan bahasa pada surah *makkiyyah dan madaniyyah*

---

<sup>15</sup> Andi Hadiyanto, “Repetisi Kisah Alquran (Analisis Struktur Genetik Terhadap Kisah Ibrahim dalam Surat Makkiyyah dan Madaniyyah)”. Disertasi, Jakarta: Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah, 2010,

dari segi variasi maksud, tujuan dan tipologi dalam penyusunan kontruksi kisah Nabi Ibrahim yang terdapat dalam Alquran.

4. Jurnal yang ditulis oleh Mary Z. Khan dengan judul “*Strategic Communication with the Islamic World*”.<sup>16</sup> Dalam jurnal tersebut Marty Z. Khan menjelaskan bahwa dalam beberapa waktu belakangan ini telah terjadi beberapa aksi terror yang dilancarkan oleh beberapa kelompok garis keras dalam Islam di berbagai belahan dunia yang harus diatasi dan diselesaikan dengan pendekatan persuasi. Penggunaan senjata tersebut akan berdampak pada citra Islam yang harusnya dikenal dengan *rahmatan lil’alamin* dan bahkan akan memperburuk hubungan umat muslim dengan non-muslim. Dalam jurnal memang membahas tentang pendekatan persuasi, hanya saja tidak ada nuansa qurani yang dimunculkan.
5. Jurnal yang ditulis oleh Muhammad Dwi Triyono dan Efrizal El Adzim Syahputra dengan judul Dialog Argumentatif Nabi Ibrahim dan Raja Namrud dalam Perspektif Alquran.<sup>17</sup> Dalam artikel ini dijelaskan tentang model dialog argumentative yang bertitikpusat pada adu argumentasi dari kedua belah pihak antara Nabi Ibrahim dengan Raja Namrud sebagaimana yang tertera dalam Alquran Surah Al-Baqarah ayat 258. Penggunaan gaya komunikasi yang diterapkan Nabi Ibrahim mampu memenangkan adu argumentasi dengan Namrud tentang Tuhan yang harusnya disembah dan diagungkan. Gaya komunikasi yang diterapkan oleh Ibrahim tersebut dengan menerapkan

---

<sup>16</sup> Marty Z. Khan, “Strategic Communication with the Islamic World Connections”, dalam *The Quarterly Journal ; Garmisch Partenkirchen* vol.11, Iss.3.2012

<sup>17</sup> Muhammad Dwi Toriyono dan Afrizal Al Adzim Syahputra, “Dialog Argumentatif Nabi Ibrahim dan Raja Namrud dalam Perspektif Al-Quran”, *Jurnal al-Dhikra: Jurnal Studi Quran da Hadis*, Vol.3, No.2, 2021.

pendekatan persuasi. Penelitian oleh Muhammad Dwi Triyono dan Efrizal El Adzim Syahputra sudah menjelaskan tentang persuasi dan dengan nuansa qurani serta juga memakai Ibrahim sebagai *role model* pada penelitian ini, namun hanya terfokus kepada Namrud tidak sampai umat Ibrahim secara keseluruhan. Selain itu pula, kajian di atas hanya terpusat pada elemen persuasi namun tidak dimunculkan secara eksplisit tentang elemen argumentasi.

### **E. Kerangka Teori**

Kajian teori merupakan informasi atau uraian tentang teori yang akan digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian kualitatif teori berfungsi sebagai alat bantu dalam memahami atau menafsirkan realitas sosial yang akan diteliti. Penulis dalam penelitian ini akan menggunakan beberapa teori sebagai pijakan yaitu:

#### **1. Teori Komunikasi Persuasi**

Komunikasi persuasif secara spesifik menurut ringkasan Burgon dan Huffner terhadap beberapa pendapat pakar komunikasi persuasi adalah sebagai berikut; Pertama, proses komunikasi yang memiliki tujuan untuk mempengaruhi pemikiran dan pendapat komunikan agar sesuai dengan pemikiran yang dikehendaki komunikator. Kedua, proses komunikasi yang mengajak dan membujuk komunikan yang bertujuan untuk mengubah keyakinan, sikap dan pendapat selaras dengan keinginan komunikator erta tanpa adanya paksaan.<sup>18</sup> Seorang komunikator yang baik dituntut untuk mengerti tujuan dan cara menggapai tujuan dari komunikasi yang dilakukan. Terdapat kesamaan dari segi tujuan antara

---

<sup>18</sup> Herdian Maulana, Gumgum Gumelar, Psikologi Komunikasi dan Persuasi ( Jakarta : Akademia Permata 2013), 7.

persuasive dan koersi, yaitu dalam rangka mengubah pendapat, sikap, atau perilaku namun dalam penerapan caranya terdapat perbedaan. Persuasi diterapkan dengan cara halus, rapi, luwes, bersifat manusiawi. Sementara koersi dalam penerapannya mengandung sanksi dan ancaman. Efek dari kegiatan koersi memang terjadi perubahan pendapat, sikap dan perilaku tetapi dengan perasaan terpaksa karena ada ancaman yang membuat perasaan menjadi tidak tenang dan senang bahkan rasa benci dan dendam. Berbanding terbalik dengan persuasi yang menghasilkan kesadaran dengan rasa kerelaan serta perasaan tenang dan senang.

Usaha seorang komunikator agar menghasilkan komunikasi yang maksimal maka harus memperhatikan prinsip-prinsip persuasif. Graves dan Bowman mengemukakan terdapat beberapa pendekatan yang harus dijalani seorang komunikator *persuader* yaitu:

- a. Penyesuaian gagasan yang diberikan dengan sikap komunikator, karena sikap yang dibentuk dengan pendidikan dan pengalaman seorang komunikator memiliki pengaruh kuat dalam menerima pesan persuasive.
- b. Persuasi selayaknya mampu menumbuhkan keinginan. Hal ini dikarenakan seorang komunikator selalu cenderung dalam mempercayai apa yang diinginkannya.
- c. *Persuader* selayaknya mampu menumbuhkan perhatian. Komunikator tentu tidak akan mendengarkan atau membaca sesuatu yang bersifat jemu atau jika perhatiannya sedang teralihkan dan tertarik pada hal-hal lain.
- d. *Persuader* selayaknya mampu memberikan penjelasan dengan sebaik mungkin agar komunikator terhindar dari *miss-informed*. Komunikator yang *miss-informed*

dan berikap masa bodoh berpeluang berubah menjadi orang yang berprasangka buruk. Dalam pemberian penjelasan dan keterangan yang sifatnya rumit maka selayaknya dengan penjelasan yang sesederhana mungkin.

- e. *Persuader* selayaknya mampu menyajikan kenyataan dan alasan-alasan yang logis untuk memperkuat suatu kesimpulan.
- f. *Persuader* selayaknya pandai dalam menjawab pertanyaan, pernyataan dan penentangan serta penolakan. Pemikiran seorang komunikan yang sudah tertambat pada suatu gagasan atau informasi yang berlawanan dengan *persuader* akan mengabaikan informasi dan permasalahan yang diberikan.
- g. *Persuader* selayaknya mampu memikat hati pihak yang bersifat masa bodoh, ragu, atau bahkan yang menentang sekalipun.
- h. *Persuader* selayaknya mampu menggerakkan komunikan untuk bersikap dan bertingkah laku sesuai seperti yang diharapkan. Hal ini terjadi ketika komunikan sudah terpengaruh dan meyakini hal-hal yang diberikan.<sup>19</sup>

## 2. Teori Komunikasi Argumentatif

Argumentasi adalah bentuk retorika yang dalam pelaksanaannya berusaha memengaruhi pendapat dan sikap orang lain dengan tujuan agar mereka percaya dan bertindak sesuai dengan kehendak pembicara dengan cara menyatakan dan menyajikan fakta dan data secara terstruktur dan sistematis sebagai landasan kebenaran pendapatnya.<sup>20</sup> Dasar dari teknik argumentasi adalah berpikir secara

<sup>19</sup> Roudhonah, *Ilmu Komunikasi*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), 190-191.

<sup>20</sup> Gorys Keraf, *Argumentasi dan Narasi* (Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), 4.

kritis dan logis serta harus didasari dengan fakta-fakta yang logis.<sup>21</sup> Argumentasi juga bertitik tolak pada penalaran. Penalaran merupakan sebuah proses berpikir dengan usaha menghubungkan fakta-fakta yang telah diketahui menuju kepada kesimpulan yang logis.<sup>22</sup>

Argumentatif atau argumentasi berdasarkan pengertian dari Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berkaitan dengan kepandaian seseorang untuk mempengaruhi sikap dan pendapat orang lain.<sup>23</sup> Argumentatif ialah bentuk retorika untuk mempengaruhi pendapat dan sikap komunikan agar percaya dan bertindak sesuai kehendak komunikator dengan memberikan fakta terstruktur dan sistematis sebagai bukti kebenaran pendapatnya.<sup>24</sup>

Argumentasi yang kuat harus mengandung lima ciri-ciri. Lima ciri-ciri tersebut antara lain:

- a. Klaim (claim),
- b. Bukti afirmatif (setuju) dan bukti kontradiktif (bantahan),
- c. Garansi/justifikasi (warrant),
- d. Kompromi (concessions),
- e. Sumber aset (reservations).

Berdasarkan pemaparan yang disampaikan di atas, dapat disimpulkan bahwa argumentasi memiliki ciri-ciri sebagai berikut. Pertama, terdapat

---

<sup>21</sup> Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 5.

<sup>22</sup> Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 9.

<sup>23</sup> Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, "KBBI Daring", (<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/metode>, diakses 27 September 2023)

<sup>24</sup> Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 108.

pernyataan atas suatu pendapat. Kedua, menyertakan alasan untuk meyakinkan orang lain mengenai pendapat yang disampaikan. Ketiga, mengandung bukti kebenaran berupa data dan fakta pendukung yang relevan. Keempat, analisis yang dilakukan berdasarkan data dan fakta yang disampaikan. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa argumentasi berpijak pada bukti yang berasal dari data dan fakta yang dihubungkan oleh nalar seseorang sehingga menjadi satu kesatuan proposisi.<sup>25</sup> Jadi komunikasi persuasif argumentatif ialah proses komunikasi yang bersifat bujukan dengan tanpa adanya paksaan dan dengan data serta fakta terkait apa yang disampaikan oleh komunikator dan dengan penggunaan bahasa yang baik dan tepat.

### 3. Teori Retorika

Teori retorika adalah teori persuasi tertua, dirumuskan oleh Plato (lahir sekitar tahun 429 sM), kemudian dikembangkan oleh muridnya bernama Aristoteles (lahir sekitar tahun 385 sM).<sup>26</sup> Melalui pemikirannya yang dituangkan dalam buku berjudul *De Arte Rhetorica*, Aristoteles menyatakan ada tiga cara memengaruhi manusia. yaitu: (1) *ethos*, di mana pembicara memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian yang terpercaya, dan status terhormat; (2) *phatos*, pembicara harus menyentuh hati khalayak yaitu perasaan emosi, harapan, dan kebencian, dan kasih sayang (*emotional appeals*); dan (3) *logos*, yang meliputi argumentasi, rasionalisasi, wacana dan bahasa yang jelas.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 109.

<sup>26</sup> Sejarah dan perkembangan teori retorika secara luas dijelaskan dalam Johann C de Wet, *The art of persuasive communication*, Cape Town: Juta and Company (Pty) Ltd, 2017, 29-35.

<sup>27</sup> Inge Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, (Jakarta : Indeks, 2018), 87-88.

Teori retorika berguna untuk mengetahui sejarah perkembangan komunikasi persuasif. Karena pada masa Aristoteles dan beberapa masa sesudahnya, kemampuan untuk membujuk dan mengajak serta meyakinkan orang lain dengan retorika sangat dibutuhkan. Hanya saja teori ini tidak diambil secara utuh, tetapi ada bagian-bagian tertentu yang bisa dimanfaatkan seperti seni dalam berbicara, karena dalam ajaran Islam, usaha apapun yang dilakukan harus sesuai dengan aturan Alquran seperti memperhatikan akhlak, kejujuran, menghindari pemaksaan dan lain sebagainya. Alquran adalah kalam Allah yang mampu menyentuh hati, sehingga tidak mengherankan banyak dalam catatan sejarah orang masuk Islam karena sentuhan keindahan bacaan Alquran. Alquran memiliki kekuatan yang sangat luar biasa dalam memengaruhi perasaan manusia, dan dari segi logos, Alquran bukanlah kitab mistis yang harus diterima begitu saja, pesan-pesannya yang tidak bisa dicerna akal manusia, tetapi wajib dijalankan secara suka atau tidak.

Alquran sarat dengan dalil-dalil aqliyah yang bisa dikaji secara ilmu pengetahuan. Argumennya kuat, jelas dan gamblang. Istilah logos dalam kajian Islam lebih dikenal dengan kata burhâni. Komunikator yang handal dan memiliki kapabilitas serta wibawa yang tinggi, aspek sentuhan jiwa dan argumentatif dengan mengaitkan kepada nilai-nilai qurani sehingga retorika yang dikenal selama ini tidak sekedar usaha untuk mempengaruhi orang lain dengan menghalalkan segala cara, tetapi retorika yang dilakukan dengan penuh kejujuran sesuai dengan ajaran Alquran.

#### 4. *Elaborated Likelihood Model (ELM)*

Teori ini dipelopori oleh Richard E. Petty dan Jhon T. Cacioppo (1986). Menurut teori ini, kegiatan persuasi akan berhasil apabila pesan yang disampaikan disusun sedemikian rupa sehingga mengandung informasi-informasi detail dan kompleks, argumentasi rasional, dan dilengkapi bukti yang kuat.<sup>28</sup> Aspek penyajian informasi yang jelas dan rinci serta dilengkapi argumentasi yang rasional merupakan karakter dari bahasa Alquran. Jika komunikator mengabaikan aspek ini maka tentu pesannya tidak akan sampai atau setidaknya menjadi kurang maksimal. Ketika menyampaikan perintah atau larangan harus disertai dengan alasan yang masuk akal, bukan atas dasar kepatuhan dan paksaan semata. Memang, di dalam Alquran ditemukan ayat-ayat yang menurut ulama hanya bisa diimani tanpa perlu dirasionalkan, namun jumlahnya sangat sedikit. Larangan untuk memikirkan ayat-ayat yang di luar jangkauan pemikiran manusia bertujuan agar manusia tidak terbebani karena keterbatasan kemampuan otak manusia sendiri. Setiap komunikator dalam hal ini juga harus bijak untuk mengkomunikasikan hal-hal yang di luar jangkauan otak kepada audiennya karena meskipun yang disampaikan merupakan sebuah kebenaran tetapi jika tidak bisa dipahami oleh lawan bicara dengan baik maka kebenaran itu akan dianggap sebuah kebohongan.

#### 5. Teori Burhani

Untuk mendapatkan hasil penelitian, penulis tidak terlepas dari epistemologi pengetahuan Islam. Salah satunya adalah epistemologi burhânî, berbeda dengan

---

<sup>28</sup> Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, 31.

epistemologi bayânî dan „irfânî, yang masih berkaitan dengan teks kitab suci. Burhânî sama sekali tidak mendasarkan diri pada teks, juga tidak pada pengalaman. Burhânî menyadarkan diri kepada kekuatan rasio, akal, yang dilakukan lewat dalil-dalil logika. Perbandingan ketiga epistemologi ini, seperti dijelaskan al-Jâbirî , bayânî menghasilkan pengetahuan lewat analogis non fisik atau kepada yang asal, „irfânî menghasilkan pengetahuan lewat proses penyatuan ruhani kepada Tuhan dengan penyatuan universal, burhânî menghasilkan pengetahuan melalui prinsip-prinsip logika atas pengetahuan sebelumnya yang telah diyakini kebenarannya, dengan demikian, sumber pengetahuan burhânî adalah rasio. Rasio inilah yang dengan dalil-dalil logika, memberikan penilaian dan keputusan terhadap informasi-informasi yang masuk lewat panca indera, yang dikenal dengan istilah tasawwur dan tasdîq. Tasawwur adalah proses pembentukan konsep berdasarkan data-data dari indera, sedang tasdîq adalah proses pembuktian terhadap kebenaran konsep tersebut.<sup>29</sup>

Afifi Fauzi Abbas mempertegas bahwa al-Jâbirî menawarkan tiga pendekatan (bayânî, burhânî, dan irfânî) untuk studi keislaman. Pendekatan bayânî merupakan studi filosofis terhadap sistem bangunan pengetahuan yang menempatkan teks (wahyu) sebagai suatu kebenaran mutlak. Pendekatan burhânî berpola dari nalar burhânî, bermula dari proses abstraksi yang bersifat ta„aqqulî terhadap realitas. Sedangkan pendekatan „irfânî adalah pemahaman yang bertumpu pada pengalaman batin dan intuisi (dzawq, qalb, wijdân, bashîrah). Jika masing-

---

<sup>29</sup> Muhammad `Âbid Al-Jâbiri, *Binyat al-Aql al-'Arabiyy Dirasat Tahliliyat Naqdiyat li Nizham al-Ma'rifat fi ats-Tsaqafat al-'Arabiyyah*, (Beirût: Bait an-Nahdhah, 2009), 383-384.

masing dibiarkan berjalan sendiri-sendiri (paralel), nilai manfaat yang dapat diraih akan sangat minim, demikian pula, jika dibiarkan hubungan antara yang satu dengan yang lainnya bersifat linear, maka hanya memunculkan yang satu lebih unggul dari yang lainnya.<sup>30</sup>

Untuk memahami Islam secara benar dan integratif setidaknya dapat dilakukan melalui beberapa tahapan. Pertama, Islam harus dipelajari dari sumbernya yang asli yakni Alqurandan Sunnah. Untuk ini, pendekatan bayânî menjadi sangat signifikan. Kekeliruan memahami Islam dapat terjadi karena orang hanya mengenal Islam dari sebagian ulama yang telah jauh dari bimbingan Alqurandan Sunnah. Atau kekeliruan dapat juga terjadi karena orang amat terikat dengan kitab-kitab fikih atau paham tasawuf yang lahir dari pendekatan „irfânî yang sebagian telah tercampur dengan bid‘ah dan khurafat. Hal demikian dapat menimbulkan sinkritisme, bercampur aduknya ibadah dan kepercayaan umat dengan hal-hal yang tidak jelas dasar dan sumbernya dalam Islam. Untuk menghindari hal tersebut maka Islam harus digali dari sumbernya yang asli, yakni Alqurandan Sunnah yang sah.

Kedua, Islam harus dipelajari secara integral tidak secara parsial, tekstual, atau kontekstual, akan tetapi dengan membangun pemahaman yang integratif dari pendekatan bayânî, burhânî, dan „irfânî. Artinya Islam dipelajari secara menyeluruh sebagai suatu kesatuan yang bulat, tidak sepotong-sepotong atau sebagian-sebagian. Apabila Islam dipelajari secara parsial, apalagi bukan yang menjadi

---

<sup>30</sup> Afifi Fauzi Abbas, “Integrasi Pendekatan Bayânî, Burhânî, dan „Irfânî dalam Ijtihad Muhammadiyah”, dalam *Ahkam*, Vol. XII No.1 Januari 2012, 51.

pokok ajarannya, hal ini biasanya mengundang khilâfiyyah dan dapat menimbulkan perpecahan umat. Akibat lain dari pendekatan parsial dapat menimbulkan sikap skeptis (ragu, bimbang) terhadap Islam. Untuk menghindari bahaya pendekatan seperti itu, maka Islam harus dipelajari secara menyeluruh, utuh, bulat, dan integratif, terutama yang pokok-pokok dan prinsip-prinsip dasarnya.

Untuk dapat memahami Islam secara integratif diperlukan kelengkapan yang cukup, antara lain:

- a. Sifatnya intelektual, artinya untuk dapat memahami agama atau fenomena agama secara menyeluruh, diperlukan informasi yang cukup.
- b. Seseorang yang ingin memahami Islam secara integral harus sudah memiliki kondisi emosional yang cukup matang.
- c. Yang bersangkutan memiliki kemauan yang konstruktif.
- d. Berdasarkan pengalaman. Maksudnya, adanya kontak positif dengan pelbagai aspek kehidupan yang ada hubungannya dengan ajaran Islam.

Ketiga, wawasan studi Islam dapat dilakukan melalui wacana intelektual Islam yang telah ditulis oleh ulama-ulama dan cendekiawan Islam yang salah satunya lahir dari pendekatan burhânî. Karena manusia menangkap kenyataan dengan cara tertentu, ia juga membicarakannya dengan cara tertentu pula. Dalam bahasa asing disebut discourse, yang kadang juga diterjemahkan dengan diskursus, terutama wacana intelektual Islam abad klasik dan modern, yang pendekatannya

lahir dari perpaduan ilmu yang mendalam terhadap Alqurandan Sunnah Rasul serta praktik dan pengalaman keberagaman yang sarat tantangan.<sup>31</sup>

## F. Metode Penelitian

### 1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian kepustakaan (library research) dengan menggunakan metode analisis deskriptif, yaitu dengan mengumpulkan data, menyusun atau mengklarifikasi, menyusun dan menginterpretasinya. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif.<sup>32</sup>

### 2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis wacana Teun A. Van Dijk sebagai upaya untuk mengupas dan meneliti teks scene-scene dialog. Berdasarkan pemilihan objeknya, peneliti bermaksud menganalisis wacana melalui struktur teks. Kemudian, pendekatan lainnya yang digunakan pada tesis ini adalah dengan pendekatan Sejarah dan Bahasa (sosiohistoris dan sosiolinguistik). Peneliti menggunakan pendekatan sosiohistoris dengan alasan untuk melakukan kajian model implementasi komunikasi persuasive argumentative yang diterapkan Nabi Ibrahim tidak terlepas dari aspek bahasan sejarah yang mencakup di mana peristiwa itu terjadi, kapan, apa sebab dan siapa saja yang terlibat dalam peristiwa tersebut yang berkaitan erat dengan dengan sosial kemasyarakatan.<sup>33</sup> Mengetahui sosiokultural masyarakat ketika peristiwa terjadi adalah sebuah keharusan dalam

<sup>31</sup> Abbas, "Integrasi Pendekatan", 55.

<sup>32</sup> Abdul. Chaer, *Linguistik Umum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2007), 9

<sup>33</sup> Syarifuddin, "Pendekatan Historis dalam Pengkajian Pendidikan Islam", dalam *Jurnal Ilmiah "Kreatif"* Vol. XII. No. 2 Juli 2015.

tafsir karena secara faktual terdapat ayat-ayat Alquran yang diturunkan berkaitan dengan kasus atau peristiwa tertentu.<sup>34</sup> Pendekatan sociolinguistik juga digunakan dengan tujuan menganalisis penggunaan redaksi kata dan bahasa pada suatu masyarakat agar komunikasi dapat berjalan dengan baik.

Pendekatan lainnya yang juga diterapkan adalah dengan metode tafsir tematik Alquran . Yang dimaksud dengan tafsir tematik/*maudhu'i* adalah bentuk penafsiran dengan mengumpulkan ayat ayat Alquran yang bertujuan sama ; sama-sama membahas satu topik, kemudian disusun berdasarkan waktu turunnya ayat dan memperhatikan latar belakang turunnya ayat, selanjutnya diberi komentar, penjelasan, dan uraian dalam berbagai pokok kandungan ayat.<sup>35</sup>

### 3. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian ini adalah kisah dialog Nabi Ibrahim As dan para penganut paganisme yang tertera dalam Alquran surah al Anbiya ayat 51 sampai ayat 67. Sedangkan objek penelitian pada penelitian ini adalah komunikasi persuasive argumentative yang diterapkan Alquran dan Nabi Ibrahim sebagai *role model* Alquran dalam pengimplementasi komunikasi persuasive argumentative tersebut.

### 4. Data dan Sumber Data

---

<sup>34</sup> Abd. Muin Salim, *Metodologi Ilmu Tafsir*, Yogyakarta: Teras, 2010, 87.

<sup>35</sup> 'Abd. Al-Hay Al-Farmawii, *Metode Tafsir Mawdu'i* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996), 52.

a. Data Primer

Sumber data primer yang digunakan adalah ayat Alquran baik, kemudian ayat-ayat tersebut ditafsirkan dengan merujuk kepada kitab-kitab tafsir Alqurandari tafsir klasik, modern dan kontemporer. Sedangkan untuk redaksi hadis, penulis mengutamakan pengutipan dari *Kutub at-Tis'ah*.

b. Data Sekunder

Sumber data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini, berfungsi sebagai bahan referensi penting dan untuk memperluas cakupan wawasan pembahasan permasalahan dalam tesis. Data sekunder terdiri dari karya-karya penelitian ilmiah terdahulu yang relevan, antara lain berupa buku-buku ilmiah yang membahas kajian tentang komunikasi persuasive argumentatif dari berbagai sudut pandang/perspektif.

c. Teknik Pengumpulan Data

Data-data dalam penelitian ini diperoleh melalui riset kepustakaan/library research. Data yang dihimpun terdiri atas ayat-ayat AlQuran dan bahan-bahan tertulis yang telah dipublikasikan dalam bentuk buku, jurnal, maupun sumber lain, termasuk dari internet yang terkait dengan penelitian. Untuk pemilahan ayat tentang dialog Ibrahim dengan penganut paganisme penulis menggunakan tafsir klasik, modern dan kontemporer yang terfokus pada surah al Anbiya ayat 51 sampai ayat 67.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Hasil penelitian tentang Komunikasi Persuasif Argumentatif Persepektif Alquran Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Komunikasi persuasif argumentatif perspektif Alquran merupakan satu bentuk komunikasi dalam rangka mengajak, membujuk dan mempengaruhi orang lain atau pihak lain yang disertai data dan fakta terkait apa yang disampaikan oleh komunikator dan dengan penggunaan bahasa yang baik dan tepat yang berpedoman pada nilai-nilai Alquran. Unsur persuasif argumentatif perspektif Alquran tersaji dalam bentuk; pesan lugas dan menggugah jiwa, ungkapan yang meyakinkan dan diksi yang indah, penggunaan kata sumpah, penggunaan dalil kauniyyah, pemaparan kisah, prinsip hukum memudahkan dan meringakan, dan hikmah, mauizah hasanah, mujadalah bil ma'ruf.
2. Komunikasi persuasif argumentatif yang diterapkan Ibrahim dalam mengajak penganut paganisme adalah dengan perencanaan dan pentahapan yang rapi, pemilihan dan penggunaan retorika yang tepat, tokoh yang berpengetahuan luas dan status terhormat, Penggunaan bahasa yang jelas dan argumentasi rasioal, serta pemaparan dan penalaran yang mengandung informasi-informasi detail dan kompleks, argumentasi rasional, dan dilengkapi bukti yang kuat dan tepat.

## B. Saran

1. Pemaknaan Alquran dengan tinjauan keilmuan komunikasi agar terus dikembangkan dengan mempertimbangkan konteks dan dengan tanpa mengabaikan teks.
2. Komunikasi persuasif argumentatif dengan tinjauan Alquran masih banyak ditemukan dalam Alquran yang sangat memungkinkan memunculkan penemuan-penemuan baru terkait gaya komunikasi qur'ani.
3. Penelitian dengan pendekatan sosiohistoris dan sosiolinguistik perlu dikembangkan dalam tinjauan komunikasi yang bisa membuat perkembangan dalam keilmuan komunikasi.
4. Penelitian yang dilakukan pada tesis ini masih bisa dilanjutkan dalam rangka mengungkap makna persuasif argumentatif dari sudut pandang efek yang diterima dan model komunikasi yang diterapkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- 'Alimi, Ibnu Muhammad. *Menyingkap Rahasia Mukjizat Al-Qur'an*, Sidoarjo: Mashun, 2008.
- Abbas, Afifi Fauzi. "Integrasi Pendekatan Bayânî, Burhânî, dan „Irfânî dalam Ijtihad Muhammadiyah", *Ahkam*, Vol. XII No.1 Januari 2012.
- Abdillah, Ameera Mahmood. "The Persuasive Image of Ibn al-Roumi (I Cried You Did Not Leave Your Mind Addict)", *Jurnal Fakultas alTarbiyyah al-Asâsiyah li al-„Ulûm al-Tarbawiyah wa al-Insâniyyah*, Nomor 42 tahun 2019.
- Aidid, Rizem. *Ibrahimm Nabi Kekasih Allah*. Yogyakarta: Saufa, 2015'
- al- Qatthan, Manna' Khlalil. *Mabahits fi „Ulum al-Qur'an*. Kairo: Maktabah Wahbah, t.th.
- al-Alamaiy, Zahir 'Awad. *Manahij Al-Jadal Fi Al-Qur'an Al-Karim*. t.tp: t.p., t.t. Al-Farmawii, 'Abd. Al-Hay. *Metode TafsirMawdhu'I*, Jakarta: Raja Grafindo Persada,1996.
- Ali, Atabik *Kamus Inggris Indonesia Arab Edisi Lengkap*, Yogyakarta: Multi Karya Grafika, 2003.
- Al-Jâbiri, Muhammad `Âbid. *Binyat al-Aql al-'Arabiy Dirasat Tahliliyat Naqdiyât li Nizham al-Ma'rifat fi ats-Tsaqafat al-'Arabiyyah*, Beirût: Bait an-Nahdhah, 2009.
- Al-Maraghi, Ahmad Mushtafa. *Tafsir Al-Maraghi*, Terj. Hery Noer Aly, K.Anshori Umar Sitanggal dan Bahrûn Abubakar Semarang:Tohaputra,1989.
- Al-Mujahid, A. Thoha, dan A. Attho`illah Fathoni Alkhalil, *Kamus Akbar Bahasa Arab (Indonesia-Arab)*, Jakarta: Gema Insani, 2013.
- Al-Qurthubi, *Al-Jami' li Ahkaam Al-Qur'an*, Terj. Amir Hamzah Jakarta: Pustaka Azzam,2008.
- Al-Yamâniy, Baha ad-Dîn al-Husainiy. *al-Kaun fi al-Qur'an al-Karîm, Isyarat „Ilmiyyah Tad'u ila al-Îmân*, Beirût: Dâr al-Nafâis, 2008.
- Amrullah, Abdul Malik Abdul Karim *Tafsir Al-Azhar Juz 17*, Jakarta: Pustaka Panjimas, 1992.

- Ar-Rifa'I, Muhammad Nasib. *Taisiru al-Aliyyil Qadir lil Ikhtishari Tafsir Ibnu Katsir Jilid 3*, Terj.Syihabuddin, Jakarta: Gema Insani, 2012.
- Ath-Thabari, Abu Ja'far Muhammad bin Jarir *Tafsir Ath-Thabari Jilid 18*, Terj. Ahsan Askan, Jakarta: Pustaka Azzam, 2009.
- Az-Zuhaili, Wahbah *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, Terj.Mubtadi dkk Jakarta: Gema Insani,2013
- Badan Litbang dan Diklat Kementrian Agama RI, *Tafsir Ilmi Fenomena Kejiwaan Manusia dalam Perspektif Al-Qur'an dan Sains*, Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf Al-Qur'an, 2016.
- Biber, Douglas dkk. *Longman Dictionary of Contemporary English*, Cet. ke-4. Harlow: Pearson Education Limited, 2001.
- Borowsky, Justin P. "Navigating The Paradox: An Examination of Compliance Gaining and Relational Development In Hostage Incidents", *Disertasi*. Denver :University of Denver , 2013.
- Cangara, Hafied. *Komunikasi Politik Konsep, Teori dan Strategi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2009.
- Chaedar, Alwasilah. *Pokoknya Menulis; Cara Baru Menulis dengan Metode Kolaborasi*, Bandung: PT. Kiblat Utama Buku,2005.
- Cindy Mutia Annur "Jumlah Pengguna Internet Global Tembus 5 Miliar Orang pada Oktober 2022" dalam <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/23/jumlah-pengguna-internet-global-tembus-5-miliar-orang-pada-oktober-2022>. Diakses pada 27 Februari 2023.
- Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi Ketiga*. Cet. Ke-4, Jakarta: Balai Pustaka, 2007.
- Djalal, Abdul. *Ulumul Qur'an*, Surabaya: Dunia Ilmu, 2000.
- Djoenaesih, Sunarjo. *Komunikasi Persuasi dan Retorika*. Yogyakarta :Yogyakarta Liberty, 1983.
- Echols, John M. dan Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, cet.ke-29. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2007.

- Efendy, Onong Uchayana. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*,. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2017.
- \_\_\_\_\_, Onong Uchjana. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008.
- Endarmoko, Eko. *Tesaurus Bahasa Indonesia*, ed. Ke-2. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2016.
- Fahmi, Ahmad Rizali. “Komunikasi Persuasif Argumentatif Perspektif Alquran Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme” *Innovative: Journal Of Social Sciense Research*, Vol.3, No.1, 2023,
- Fialová, Jitka dan Jan Havlíček, “Perception Of Emotion-Related Body Odours In Humans”, *Anthropologie* L/1 2012.
- Firdaus dan Meirison, “Hakikat Majaz dalam Al-Qur‘an dan Sunnah”, *Jurnal Kajian dan Pengembangan Umat*, Vol. 1, No. 1, 2018.
- Hadiyanto, Andi. “Repetisi Kisah Al-Qur‘an (Analisis Struktur Genetik Terhadap Kisah Ibrahim dalam Surat Makkiyah dan Madaniyyah)”. *Disertasi*, Jakarta: Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah.
- Hamijoyo, Santoso S. *Komunikasi Partisipaton, Pemikiran dalam Implementasi Komunikasi dalam Pengembangan Masyarakat*. Bandung: Humaniora, 2005.
- Hanafi, Muchlis M. *Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi Berbasis Agama*. Ciputat : Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Quran, 2013.
- Harahap, Iqbal. *Ibrahim As Bapak Semua Agama*, Tangerang: Lantera Hati, 201
- Harvey, Graham *What Do Pagans Believe?*. Granta Books, 2007.
- Hasrullah. *Beragam Perspektif Ilmu Komunikasi*, Cet. Ke-2. Jakarta: Prenadamedia Group, 2014.
- Hutagalung, Inge. *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, Jakarta: Indeks, 2018.
- Ilaihi, Wahyu. *Komunikasi Dakwah*. Bandung: PT Remaja Rosdakrya, 2010.
- Izzan, Ahmad. *Ulumul Qur ‘an* ed. revisi. Bandung: Tafakur, 2013.
- Katsir, Ibnu *Qashas Al-Anbiya*, Terj. Dudi Rosyadi dengan judul *Kisah Para Nabi*, Jakarta: Pustaka Al-Kautsar, 2013.

- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, “KBBI Daring”,  
(<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/metode>, diakses 27 September 2023)
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, “KBBI Daring”,  
(<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/teknik>, diakses 17 September 2023)
- Keraf, Gorys. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Khan, Marty Z. “Strategic Communication with the Islamic World Connections”,  
*“The Quarterly Journal ; Garmisch Partenkirchen* vol.11, Iss.3.2012
- Lajnah Pentashihan Mushaf al-Qur’an Badan LITBANG dan DIKLAT  
Kementerian Agama RI, *Tafsir Ilmi Penciptaan Manusia dalam  
Perspektif Al-Qur’an dan Sains*, Jakarta: Lajnah Pentashihan Mushaf al-  
Qur’an, 2010.
- Liliweri, Alo. *Komunikasi Antarpribadi*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 1997.
- Mashad, Dhurorudin. *Mutiara Hikmah Kisah 25 Rasul*, Jakarta: Erlangga, 2002.
- Maulana, Herdian dan Gungum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*.  
Jakarta: Akademia Permata 2013.
- Mawla, Muhammad Ahmad Jadul dkk, *Qashash Al-Quran*, Terj. Abdurrahman  
Assegaf. Jakarta: Zaman, 2009.
- Mera, Michell Patricia García “Effects of Persuasive Communication on Intention  
to Save Energy: Punishing and Rewarding Messages”. *Tesis*, New York:  
Rochester Institute of Technology, 2015.
- Miles, dkk. *Qualitative Data Analysis A Sourcebook of New Methods*. Sage  
Publications, 2014.
- Mubarok, Achmad. *Psikologi Dakwah*, Jakarta: Pustaka Firdaus, 2008.
- Mufid, Muhammad. *Etika dan Filsafat Komunikasi*, cet. ke-3. Jakarta: Kencana  
Prenada Media Grop, 2012.
- Munir, M. *Metode Dakwah*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Muslimah, “Etika Komunikasi dalam Perspektif Islam”, *Sosial Budaya* Vol. 13, No.  
2, Desember 2016.

- Nasor, “Komunikasi Persuasif Nabi Muhammad SAW dalam Mewujudkan Masyarakat Madani”. *Disertasi*, Jakarta: Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah, 2007
- Nida, Fatma Laili Khoirun “Persuasi dalam Media Komunikasi Massa”, *At-Tabsyir, Jurnal Komunikasi Penyiaran Islam*, Volume 2, Nomor 2, Juli-Desember 2014.
- Nursito. *Membina Kemampuan Berbahasa: Panduan ke Arah Kemahiran Berbahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 1999.
- Nurwahdi, “Redaksi Kinayah dalam Al-Qur’an”, *Jurnal Ulunnuha*, Volume 6, Nomor 1, Maret 2017.
- Perloff, Richard M. *The Dynamics of Persuasion Communication and Attitudes in the 21st Century*. London: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers 2003.
- Quthub, Sayyid. *Indahnya Al-Qur’an Berkisah*, diterjemahkan oleh Fathurrahman Abdul Hamid dari judul: *at-Tashwiirul Faniy fil Qur'an*, Jakarta: Gema Insani Press, 2004.
- Rachid, Nidal Mazahem dan Ibrâhîm Awaïd Harth, “The Level of Persuasive Writing Among The Student of Arabic Language Departement at Anbar University”, *Journal of Tikrit University for Humanities* Volume 4 Nomor 26 tahun 2019.
- Ridwan, “Peminjaman Kata (isti’arah) dalam Al-Qur’an (Kajian Susastra dalam Al-Qur’an)”, *el-Harakah*, Vol. 9, No. 3, September-Desember 2007.
- Roudhonah. *Ilmu Komunikasi*. Depok: Rajawali Pers, 2019.
- Said, Nurhidayat Muh. “Metode Dakwah: Studi AlQur’an Surah An-Nahl ayat 125”. *Jurnal Dakwah Tablighi* Vol. 16, No. 1, Juni 2015.
- Salim, Abd. Muin. *Metodologi Ilmu Tafsir*, Yogyakarta: Teras, 2010.
- Saputra, Wahidin. *Pengantar Ilmu dakwah*. Jakarta: Raja Gafindo Persada, 2012.
- Schimmel, Annemarie. *And Muhammad, is His Messenger The Veneration of The Prophet in Islamic Piety*. The University of North Carolina Pres: Chapel Hill and London, 1985.

- Shalihi, Falih Abdullah. "From an Esthetic Perception to a persuasive Perception: Joseph is Amodal", *Jurnal Filsafat, Linguistik, dan Ilmu Sosial*, Nomor 34 tahun 2019.
- Sherif, Faruq. *Al-Qur'an Menurut Al-Qur'an*, diterjemahkan oleh M. H. Assagaf dan Nur Hidayah dari Judul *A. Guide to The Contents of The Qur'an*, Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2001.
- Shihab, M. Quraish. *Kaidah Tafsir: Syarat, Ketentuan, dan Aturan yang Patut Anda Ketahui dalam Memahami al-Quran*. Tangerang: Lentera Hati, 2013.
- \_\_\_\_\_. *Mukjizat al-Qur'an Ditinjau dari Aspek Kebahasaan, Isyarat Ilmiah, dan Pemberitaan Ghaib*, ed. ke-2, Bandung: Mizan, 2014.
- \_\_\_\_\_. *Tafsir al-Misbah Pesan, Kesan dan Keserasian Al-Qur'an*. Jakarta: Lentera Hati, 2002).
- \_\_\_\_\_. *Wawasan Al-Quran: Tafsir Tematik atas Pelbagai Persoalan Umat*, Cet. I, Ed. ke-2. Bandung: PT Mizan Pustaka, 2013.
- Sihab M. Quraish dkk., *Sejarah Ulûm al-Qurân*, Jakarta: Pustaka, 2013.
- Sobur, Alex. *Ensiklopedia Komunikasi J-O*, Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2014..
- Soemirat, Soleh dan Asep Suryana. *Komunikasi Persuasif*, cet. ke-13. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka Kemenristek, 2018,
- Soemirat, Soleh dan Elvino Ardianto. *Dasar-dasar Public Relations*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2017
- Suherman dkk. *Industry 4.0 Vs Society 5.0*, Jawa Tengah: CV Pena Persada, 2020.
- Syahputra, Afrizal El Adzim. "Proses Berpikir Nabi Ibrahim as. Melalui Dialog dengan Tuhan dalam Al-Qur'an," *Jurnal Hermeneutik: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, Vol. 14, No. 1. Juni 2020.
- Syarifuddin, "Pendekatan Historis dalam Pengkajian Pendidikan Islam", *Jurnal Ilmiah "Kreatif"* Vol. XII. No. 2 Juli 2015.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, cet. ke-4. Jakarta: Balai Pustaka, 1990,

- Toriyono, Muhammad Dwi dan Afrizal Al Adzim Syahputra, “Dialog Argumentatif Nabi Ibrahim dan Raja Namrud dalam Perspektif Al-Quran”, *Jurnal al-Dhikra: Jurnal Studi Quran da Hadis*, Vol.3, No.2, 2021.
- Wehr, Hans. *A Dictionary of Modern Written Arabic (Arabic-English)*, ed. ke-4. Wiesbaden: Otto Harrassowitz, 1997.
- Wet, Johann C de. *The art of persuasive communication*, Cape Town: Juta and Company (Pty) Ltd, 2017.
- Wiranti, Soufi dan Mawehda. “Teknik Argumentasi Ja’far Al-Haddar dalam Diskusi Ketaatan pada Orang Tua Bersama Tretan Muslim”. *Jurnal Pemikiran dan Kebudayaan Islam* Vol 30, No.2, 2021.
- Yaqub, Ali Mustafa. *Sejarah dan Metode Dakwah Nabi*, Pejaten Barat: Pustaka Firdaus, 2000.
- Yusuf, Kadar M. *Studi Al-Qur’an*, Jakarta: Amzah, 2009.
- Z, Jufri Hasani. *Komunikasi Persuasif Perspektif Al-Qur’an (Studi Komparatif Makkiy dan Madaniy. Disertasi*, Jakarta: Program Pascasarjana Institut PTIQ, 2021