

**EMPAT USLUB DAKWAH RASULULLAH SAW
DITINJAU DARI PSIKOLOGI KOMUNIKASI**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah
Institut Agama Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta**

**Untuk memenuhi sebagian syarat-syarat
guna memperoleh Gelar Sarjana Strata Satu Agama
dalam Ilmu Dakwah**

oleh :

FERDY SURYA

95211879

**STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

**KOMUNIKASI PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA**

2000

NOTA DINAS

Hal : Skripsi Sdr.
Ferdy Surya
Lamp. : 6 eksamplar

Kepada Yth.
Bapak Dekan Fakultas
Dakwah IAIN Sunan Kalijaga
Yogyakarta
di Yogyakarta

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Kami selaku pembimbing skripsi saudara :

Nama : Ferdy Surya
NIM : 95211879
Jurusan : Komunikasi Penyiaran Islam
Fakultas : Dakwah

Dengan judul "EMPAT USLUB DAKWAH RASULULLAH SAW
DITINJAU DARI PSIKOLOGI KOMUNIKASI"

Setelah meneliti dan memeriksa serta memberikan pengarahan
seperlunya, dengan ini kami ajukan skripsi tersebut kepada Fakultas Dakwah
IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk di Munaqasahkan.

Demikian besar harapan kami, agar dapat menjadi maklum dan kami
ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Yogyakarta, Oktober 2000


Pembimbing
Drs. Akhmad Rifai, M. Phil
NIP. 150 228 371

PENGESAHAN

Skripsi berjudul

EMPAT USLUB DAKWAH RASULULLAH SAW DITINJAU DARI PSIKOLOGI KOMUNIKASI

Yang dipersiapkan dan disusun oleh


Ferdy Surya
NIM. 95211879

Telah dimunaqasyahkan di depan sidang munaqasyah
Pada tanggal 6 Nopember 2000
Telah memenuhi syarat untuk diterima
Sidang Dewan Munaqasyah

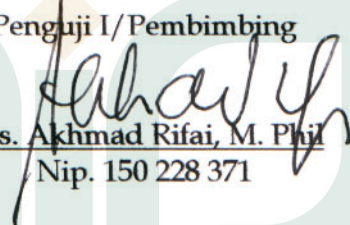
Ketua Sidang


Drs. H. Sukriyanto AR, M. Hum
Nip. 150 088 689

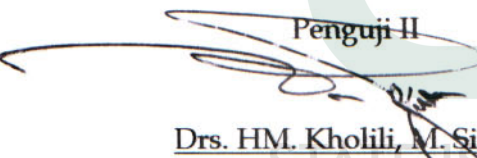
Sekretaris Sidang


Drs. Hamdan Daulay, M. Si
Nip. 150 269 255

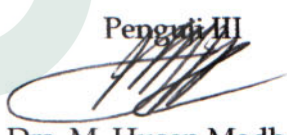
Penguji I/Pembimbing


Drs. Akhmad Rifai, M. Phil
Nip. 150 228 371

Penguji II



Drs. HM. Kholili, M. Si
Nip. 150 222 294

Penguji III


Drs. M. Husen Madhal
Nip. 150 179 408

Yogyakarta, 6 Nopember 2000
IAIN Sunan Kalijaga
Fakultas Dakwah
Dekan




Drs. H. Sukriyanto, AR, M. Hum
Nip. 150 088 689

MOTTO

Manusia yang hebat bukanlah yang bisa berbuat sesuatu yang bertentangan dengan hukum-hukum Alam, namun manusia yang hebat adalah yang mampu melakukan hal yang bertentangan dengan tuntutan hawa nafsunya yang tercela.*



* Syekh M. Nafis Bin Idris Al Banjaric, *Permata yang Indah (Ad-durunnafi's)*, Alih bahasa K.H. Haderanie H.N, (CV. AMIN Surabaya Cetakan. I), hal. 218). (Dengan bahasa yang disempurnakan).

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan buat :

Yang Tercinta dan tersayang

Ayahanda H. Juanan Raden

Ibunda Hj. Cut Wardah

Abang Bob Wardhana (bang Bob)

Abang Adrian (bang Yan)

Adik Rachmad Mulyana (dek Aan)

Adik Munawar (dek Mun)

Sahabat-sahabat Almamater IAIN Sunan Kalijaga

Saudara-saudara seiman dan seagama dimana saja kalian berada

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, hanya dengan pertolongan dan limpahan rahmat Allah SWT, penyusunan skripsi yang sederhana ini dapat penulis selesaikan. Shalawat dan salam senantiasa dilimpahkan kepada junjungan Nabi besar Rasulullah SAW yang telah mengerahkan seluruh potensi hidup, jiwa dan raganya dan mengorbankan keluarga sahabat, berikut harta bendanya demi menegakkan kalimat Tauhid di muka bumi. Juga rahmat dan kaih sayang Allah SWT senantiasa dicurahkan kepada keluarganya, sahabat-sahabat dan seluruh kaum muslimin dan muslimat di mana saja berada.

Skripsi ini berjudul : EMPAT USLUB DAKWAH RASULULLAH SAW DITINJAU DARI PSIKOLOGI KOMUNIKASI, penelitian ini mengupas dan mengkaji uslub-uslub dakwah Rasulullah melalui deskripsi analisis yang obyektif dan komprehensif dari sudut pandang disiplin psikologi komunikasi. Penyusunan skripsi ini menjadi tugas akhir Akademik kami pada Fakultas Dakwah, IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta untuk memperoleh gelar kesarjanaan dalam ilmu dakwah.

Selama proses penulisan skripsi ini, penulis banyak mendapat bantuan dari berbagai pihak, baik itu secara moril maupun material, untuk itu dalam

kesepakatan ini, penulis tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada yang terhormat :

1. Bapak Dekan Fakultas Dakwah Institut Agama Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah berkenan merestui penulisan skripsi ini.
2. Bapak Drs. Akhmad Rfai, M.Phil selaku pembimbing yang telah mengarahkan dan memberikan bimbingan dalam penulisan skripsi ini dengan penuh keterbukaan dan keikhlasan.
3. Bapak/ibu Dosen dan karyawan Fakultas Dakwah Institut Agama Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah banyak membantu hingga kami dapat menyelesaikan studi ini.
4. Unit Perpustakaan Pusat Institut Agama Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah memberikan dukungan yang besar terhadap penyelesaian skripsi ini.
5. Ayah dan Bunda yang senantiasa memberikan dukungan moral dan spiritual, sehingga dapat memotivasi saya untuk segera menyelesaikan skripsi ini.
6. Abang dan Adik saya yang juga banyak memberikan dorongan semangat untuk segera menyelesaikan studi.
7. Nasrul, yang telah meluangkan sebagian besar waktunya untuk membantu pengetikan skripsi ini hingga tuntas.

8. Namik, dengan tulus hati menyediakan fasilitas komputer dan tempat yang menunjang pengetikan skripsi.
9. Sahabat-sahabat saya yang ikut andil memberi dukungan dalam menyelesaikan skripsi.

Penulisan berharap semoga apa yang telah mereka berikan memperoleh imbalan yang lebih dari Allah SWT, dan besar harapan skripsi ini bermanfaat bagi penulis dan pembaca pada umumnya.

Amin Ya Rabbal Aalamini.

Yogyakarta, Oktober 2000

Penyusun



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN NOTA DINAS	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN MOTTO	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
 BAB I : PENDAHULUAN	 1
A. Penegasan Judul	1
B. Latar Belakang Masalah	5
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Kegunaan Penelitian	8
F. Kerangka Teoritik	8
G. Metode Penelitian	22
H. Sistematika Pembahasan	24
 BAB II : GAMBARAN UMUM EMPAT USLUB DAKWAH	
RASULULLAH SAW	26
A. Sekilas Pandang Kehidupan Rasulullah SAW	26
B. Uslub Ta'liful Qulub	28
C. Uslub Silaturahmi	32
D. Uslub Muhadatsah	34

E. Uslub Tabsyir wa Tanzir	36
BAB III : ANALISIS PSIKOLOGI KOMUNIKASI TERHADAP	
EMPAT USLUB DAKWAH RASULULLAH SAW	41
A. Analisis Psikologi Komunikator Terhadap	
Uslub Ta'liful Qulub	41
B. Analisis Komunikasi Interpersonal Terhadap	
Uslub Silaturrahim	48
C. Analisis Psikologi Pesan Terhadap Uslub Muhadatsah.....	53
D. Analisis Psikologi Pesan Terhadap Uslub Tabsyir wa Tanzir.	58
BAB IV : PENUTUP	68
A. Kesimpulan	68
B. Saran-saran	69
C. Kata Penutup	70
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
 YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Untuk menghindari kesalahpahaman dan kekeliruan dalam memahami penelitian ini, maka penyusun akan menjelaskan dan menguraikan beberapa istilah yang digunakan dalam judul penulisan skripsi.

Empat Uslub Dakwah

Uslub berasal dari bahasa Arab *al-usluubu*, jamaknya *asaaliibu*, padanannya *at-thariiqa* yang berarti jalan, cara, metode,¹ A. W Munawwir dalam kamus Al-Munawwir menulis *Al-Usluubu*, jamaknya *asaalibu* sepadan dengan *at-thariiqa*, *al-kaifiyyah* yang berarti jalan, cara metode.²

Dakwah mengandung pengertian sebagai suatu kegiatan, ajakan baik dalam bentuk tulisan, lisan, tingkah laku dan sebagainya yang dilakukan secara sadar dan berencana dalam usaha mempengaruhi orang lain baik secara individual maupun secara kelompok supaya timbul dalam dirinya suatu pengertian, kesadaran, sikap penghayatan serta pengamalan terhadap ajaran agama sebagai message yang disampaikan kepadanya tanpa ada

¹ Louis Ma'luf, *Al-Munjid*, Cet. 26, (Beirut : Darul Masyiriq, 1986), hlm. 343.

² A. W. Munawwir, *Al-Munawwir*, Cet. 1, (Yogyakarta : UPBBIK, 1984), hlm. 691.

unsur-unsur paksaan.³ Berdasarkan pengertian di atas dapat dirumuskan pengertian uslub dakwah sebagai cara untuk menyampaikan ajaran Islam baik dalam bentuk lisan dan tulisan yang dilakukan secara sadar dan berencana dalam usaha untuk mempengaruhi orang lain baik secara individual maupun kelompok agar timbul dalam dirinya suatu pengertian, kesadaran dan sikap terhadap ajaran agama yang disampaikan tanpa adanya unsur paksaan.

Dalam penelitian ini peneliti hanya mengambil empat dari beragam cara yang digunakan *Rasulullah* dalam berdakwah, selain untuk mempersempit masalah juga karena empat uslub dakwah itu merupakan cara yang paling asasi dari semua uslub dakwah *Rasulullah*,⁴ keempat uslub dakwah itu adalah :

1. Ta'liful Qulub : perilaku yang terjaga, tutur kata yang lembut dan lurus.⁵
(uslub ini digunakan *Rasulullah* ketika berinteraksi dengan manusia).
2. Silaturrahim : gerak yang dilakukan *Rasulullah* dari kediamannya menuju ke tempat-tempat manusia.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

³ H. M. Arifin, *Psikologi Dakwah, Suatu pengantar studi cet. 'II*, 1993, (Jakarta : Bumi Aksara), hal. 6.

⁴ Jum'ah bin Abdul Aziz, *Fiqh Dakwah*, hal.. 63, 155, 323, 333.

⁵ Rabi Hadi Al Madkhali, *Manhaj Dakwah Para Nabi*, alih bahasa Abu Fahmi, Cet. I, (Jakarta : Gema Insani Press, 1992), hal.. 12.

3. Muhadatsah : percakapan antar pribadi (individual conference)⁶ yang mengandung pencerahan yang dilakukan *Rasulullah* untuk membangkitkan kesadaran akal dan hati manusia kepada Islam.
4. Tabsyir wa Tanzir : kabar yang diberikan *Rasulullah* kepada manusia mengenai keselamatan dan penderitaan hidup di dunia sebagai konsekuensi ketaatan dan kekufuran mereka terhadap seruan dakwah. Teknik ini juga dikenal dengan teknik ganjaran (*pay off technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan.

Teknik ini sering dipertentangkan dengan teknik “pembangkitan rasa takut” (*fear arousing*) yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk.

Jadi kalau *pay off technique* menjanjikan ganjaran (*rewarding*), *fear arousing technique* menunjukkan hukuman (*punishment*)⁷

Jadi yang dimaksud empat uslub dakwah dalam pengertian ini adalah uslub ta’liful qulub, uslub silaturrahim, uslub muhadatsah, dan uslub tabsyir wa tanzir yang digunakan *Rasulullah* dalam menyampaikan ajaran Islam kepada umat manusia.

⁶ Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, Cet. I, (Surabaya : Al-Ikhlash, 1983), hal. 144.

⁷ Onong Uchyana Effendi, *Dinamika Komunikasi*, Cet. III, (Bandung : Remaja Rosda Karya, 1993), hal. 23.

Rasulullah SAW

Rasul artinya menurut bahasa utusan atau orang yang dikirim untuk suatu tugas. Menurut istilah agama, ialah seseorang yang menerima wahyu dari Tuhan berkenaan dengan syariat agama dan disuruh menyampaikan kepada orang banyak.⁸

Rasulullah : orang yang diutus Allah untuk menyebarluaskan wahyu kepada umatnya.⁹ Adapun Rasulullah yang dimaksud disini adalah Nabi Muhammad SAW.

Psikologi Komunikasi

Psikologi komunikasi adalah disiplin ilmu yang menganalisa semua komponen yang terlibat dalam proses komunikasi. Pada diri komunikan psikologi komunikasi memberikan karakteristik manusia komunikan serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi perilaku komunikasinya, pada komunikator, psikologi melacak sifat-sifatnya dan bertanya, apa yang menyebabkan suatu sumber komunikasi berhasil mempengaruhi orang lain sementara sumber komunikasi yang lain tidak ? psikologi juga tertarik pada komunikasi antar individu bagaimana pesan dari seorang individu yang lain, psikologi bahkan meneliti lambang-

⁸ H. Fachruddin HS, *Ensiklopedia Al-Qur'an*, Cet. I, (Jakarta : Rineka Cipta, 1992), hal. 199.

⁹ Moh. E. Hasim, *Kamus Istilah Islam*, Cet. I, (Bandung : Pustaka Bandung, 1987), hal. 127.

lambang yang disampaikan dan pengaruh lambang-lambang terhadap perilaku manusia.¹⁰

Ditinjau dari psikologi komunikasi yang dimaksud disini adalah penggunaan teori psikologi komunikator untuk menganalisa uslub ta'liful qulub, teori komunikasi interpersonal untuk menganalisa uslub silaturrahim, teori psikologi pesan untuk menganalisa uslub muhadatsah, serta menganalisa uslub tabsyir wa tanzir.

Jadi tegasnya yang dimaksud dengan judul empat uslub dakwah *Rasulullah* ditinjau dari psikologi komunikasi adalah penggunaan teori psikologi komunikator untuk menganalisa uslub ta'liful qulub, teori komunikasi interpersonal untuk menganalisa uslub silaturrahim, teori psikologi pesan untuk menganalisa uslub muhadatsah, serta menganalisa uslub tabsyir wa tanzir, yang digunakan Nabi Muhammad SAW dalam menyampaikan ajaran Islam kepada umat manusia.

B. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk paling sempurna diantara ciptaan Allah SWT dimuka bumi. Puncak kesempurnaan yang dimiliki *khalifatullah* ini adalah akal yang dapat digunakan untuk berpikir.

¹⁰ Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi*, Cet. 10, (Bandung : Remaja Rosda Karya, 1996), hlm.. 4-5.

Kemampuan dan cara berpikir manusia bertambah maju seiring dengan berkembangnya peradaban. Perkembangan cara berpikir ini terjadi secara dinamis, dari masyarakat primitif yang hidup dari berburu, dan tinggal di goa-goa hingga masyarakat modern abad ke-21, yang telah mampu melakukan perjalanan luar angkasa.

Kemampuan dan cara berpikir dinamis telah menciptakan perubahan dalam pelbagai aspek kehidupan manusia. Walaupun demikian ada sebagian manusia terjebak dalam dinamika berpikir ini. Mereka menganggap seluruh aspek kehidupan harus mengikuti perkembangan zaman termasuk perihal agama, khususnya dibidang dakwah. Ada yang mengklaim keefektifan dakwah dengan televisi, radio, majalah, internet dan alat komunikasi massa lainnya. Cara-cara tersebut tidak seluruhnya salah, tetapi mampukah menjamin keberhasilan dakwah ?

Dalam hal perkembangan teknologi manusia memang harus melihat kedepan. Mengikuti negara-negara yang telah maju dan mapan dari segi materi. Namun, dalam merealisasikan ajaran agama terutama dalam menerapkan cara berdakwah, contoh sempurna terdapat pada generasi-generasi terdahulu khususnya para nabi dan rasul.

Para nabi dan rasul dalam menyebarkan Islam mengadakan hubungan dengan masyarakat (interaksi sosial) tempat mereka diutus, yang diwujudkan dalam bentuk komunikasi verbal dan non verbal ketika menyampaikan pesan-pesan dakwah.

Aktivitas komunikasi memiliki dua aspek penting, aspek eksternal dan aspek internal. Aspek eksternal merupakan peristiwa komunikasi yang dapat diamati secara kongkrit, sedangkan aspek internal keadaan yang terjadi dibalik peristiwa komunikasi dan bersifat psikologis.

Berangkat dari hal di atas penyusun tertarik untuk mengangkat penelitian tentang dakwah *Rasulullah SAW*, yang menggunakan empat uslub paling asasi dalam berdakwah yaitu : ta'liful qulub, silaturrahim, muhadatsah, tabsyir wa tanzir dan menganalisa keempat uslub tersebut dari sudut pandang psikologi komunikasi.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Siapa *Rasulullah SAW* ?
2. Bagaimanakah *Rasulullah SAW* menerapkan empat uslub dalam berdakwah ?
3. Bagaimanakah keempat uslub dakwah *Rasulullah SAW* ditinjau dari Psikologi Komunikasi?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan

1. Mengungkap sebagian fenomena komunikasi di balik empat uslub yang digunakan *Rasulullah* dalam berdakwah.

2. Menguraikan dimensi-dimensi psikologi komunikasi dari dakwah Rasulullah SAW.

E. Kegunaan Penelitian

1. Memberi kontribusi pemikiran kepada masyarakat pada umumnya dan mahasiswa fakultas Dakwah jurusan KPI pada khususnya dalam upaya memahami uslub dakwah *Rasulullah* secara ilmiah.
2. Sebagai landasan bagi penelitian-penelitian dakwah kenabian di masa yang akan datang.

F. Kerangka Teoritik

Untuk memberi kemudahan memahami pokok-pokok permasalahan yang berkaitan dengan penelitian, penulis menguraikan teori-teori yang melandasinya sebagai berikut :

1. Uslub Dakwah

Uslub berasal dari bahasa Arab *al-usluubu*, jamaknya *asaaliibu*, padanannya *at-thariiqu* yang berarti jalan, cara, metode¹¹, A. W Munawwir dalam kamus *Al-Munawwir* menulis *Al-Usluubu*, jamaknya *asaalibu* sepadan dengan *at-thariiq*, *al-kaifiyyah* yang berarti jalan, cara metode¹². Dakwah mengandung pengertian sebagai suatu kegiatan,

¹¹ Louis Ma'luf, *Al-Munjid*, Cet. 26, (Beirut : Darul Masyiriq, 1986), hlm. 343.

¹² A. W Munawwir, *Al-Munawwir*, Cet. 1, (Yogyakarta : UPBBIK, 1984), hlm. 691.

ajakan baik dalam bentuk tulisan, tingkah laku dan sebagainya yang dilakukan secara sadar dan berencana dalam usaha mempengaruhi orang lain baik secara individual maupun secara kelompok supaya timbul dalam dirinya suatu pengertian, kesadaran, sikap penghayatan serta pengamalan terhadap ajaran agama sebagai message yang disampaikan kepadanya tanpa ada unsur-unsur paksaan.¹³ Berdasarkan pengertian di atas dapat dirumuskan pengertian uslub dakwah sebagai cara untuk menyampaikan ajaran Islam baik dalam bentuk lisan dan tulisan yang dilakukan secara sadar dan berencana dalam usaha untuk mempengaruhi orang lain baik secara individual maupun kelompok agar timbul dalam dirinya suatu pengertian, kesadaran dan sikap terhadap ajaran agama yang disampaikan tanpa adanya unsur paksaan. “pengertian metode dakwah dalam arti luas mencakup strategi, taktik dan teknik dakwah.”¹⁴

Nasruddin Rozak dalam bukunya metodologi dakwah memberi pengertian: cara-cara memanggil atau mengajak manusia kepada Islam untuk taat dan patuh kepada Allah dan Rasul-Nya baik ia merupakan individu maupun ia merupakan kelompok dan masyarakat.¹⁵

¹³ H. M. Arifin, *Psikologi Dakwah Suatu Pengantar Studi*, (Jakarta : Bulan Bintang, t.t.), hal. 17.

¹⁴ H. Endang Saifuddin Anshori, MA, *Wawasan Islam*, (Jakarta : Rajawali, 1986), hal. 191.

¹⁵ *Metodologi Dakwah*, (Semarang : Toha Putra, 1976), hal.. 2.

Disamping pengertian metode dakwah di atas ada juga pendapat lain, yaitu pendapat KI MA. Machfoeld bahwa metode dakwah adalah “suatu cara tertentu terpikir sebaik-baiknya untuk mencapai tujuan dakwah”, sehingga dengan demikian, pengertian metode (uslub) dakwah lebih mengarah kepada hal-hal praktis, kaitannya dengan hal ini praktek dakwah dan bukan pada hal yang bersifat teoritis karena metode dakwah berbeda dengan metodologi dakwah, karena metodologi dakwah lebih bersifat teoritis namun metode dakwah merupakan kajian metodologi dakwah.¹⁶

Secara garis besar metode dakwah dapat dibedakan menjadi dua bagian yaitu metode bil-yad dan metode bil-lisan.¹⁷

Berikut penulis sertakan penjelasannya sebagai berikut :

a. Metode bil-yad adalah :

Cara kerja mengupayakan terwujudnya ajaran Islam dalam kehidupan pribadi dan sosial dengan mengikuti cara dan prosedur kerja, potensi manusia berupa hati, pikiran, dan tangan (fisik) yang nampak dalam keutuhan kegiatan operasional.¹⁸

¹⁶ Filsafat Dakwah, *Ilmu Dakwah Dan Penerapannya*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1975), hal. 181..

¹⁷ *Ibid*, hal. 33.

¹⁸ *Ibid*, hal. 36.

Dalam pengertian metode bil-yad di atas, dapat dimengerti bahwa metode dakwah bil-yad merupakan keutuhan kerja manusia yang tidak hanya berupa hasil pemikiran (konsep) dan pembicaraan lisan belaka, namun sampai pada tindakan yang nampak untuk mewujudkan ajaran Islam dalam kehidupan manusia baik ia merupakan pribadi (individu) maupun sosial, jadi metode (uslub) dakwah bil-yad lebih berorientasi pada upaya mempengaruhi manusia dengan amal perbuatan nyata yang dapat dilihat atau dirasakan oleh sasaran penerima dakwah secara langsung. Uslub yang dimasukkan dalam kelompok ini yaitu : uslub ta'liful qulub dan uslub silaturrahim.

b. Metode bil-lisan

Yang dimaksud dengan uslub (cara) bil-lisan adalah : suatu cara yang mengikuti sifat dan prosedur potensi lisan dalam mengutarakan cita-cita, keyakinan, pandangan dan pendapat.

Memperhatikan definisi metode (uslub) bil-lisan seperti di atas, nampaknya masih sangat umum, oleh karena itu penulis jelaskan hubungannya dengan kegiatan dakwah yaitu "suatu cara kerja dalam melaksanakan kegiatan dakwah dengan mengikuti sifat dan prosedur potensi lisan dalam mengutarakan nilai-nilai ajaran Islam tersebut

agar sasaran dakwahnya mendapat kejelasan, sehingga tujuan dakwah dapat tercapai.

Dari keterangan di atas, maka jelaslah bahwa kegiatan dakwah dengan menggunakan uslub bil-lisan dalam operasional atau cara kerjanya hanya mengikuti sifat dan prosedur potensi lisan dalam usaha mencapai tujuan dakwah, oleh karena itu kelancaran dalam berbicara dalam hal ini menjadi sangat penting.

Setelah memperhatikan definisi konsep uslub bil-lisan serta ciri khasnya, maka ada beberapa uslub (cara) dakwah yang dapat dimasukkan ke dalam kelompok tersebut, yaitu : uslub muhadatsah dan uslub tabsyir wa tanzir.

2. Jiwa Beragama Manusia

Jiwa itu adalah suatu bilangan yang dikenal manusia dari kecakapan dan tenaga pendorongnya dan juga merupakan suatu sumber yang tidak menyerupai zat atau wadag kasar, tetapi keberadaannya dikenal dari hasil bekerja dan pekerjaannya.¹⁹

Aspek yang menjadi perhatian dalam landasan teori ini adalah kejiwaan manusia yang mendorong kepada perilaku keagamaan. Berikut penulis sertakan beberapa pendapat tokoh aliran psikologi modern tentang jiwa keagamaan yang terdapat dalam diri manusia :

¹⁹ S. Monowito, *Masalah Jiwa Astanabuku*, ABEDE (Semarang : t.t.).

- a. Behaviorisme (Aliran Perilaku), yang diilhami John Broadus Watson dan digerakkan B.F Skinner berpendapat bahwa perilaku keagamaan, sebagaimana perilaku lain merupakan akibat dari proses tanggapan fisiologis lain merupakan akibat dari proses tanggapan fisiologis manusia.

Skinner menambahkan perilaku manusia pada umumnya dapat dijelaskan berdasarkan teori pengkondisian operan (*Operant Conditioning*). Manusia berbuat sesuatu dalam lingkungannya untuk mendatangkan akibat-akibat, baik untuk mendatangkan pemenuhan kebutuhan atau menghindari datangnya hukuman atau pengalaman yang tidak nyaman. Segala tindakan manusia dapat dimengerti dalam kerangka pemikiran itu.

Oleh karena itu perilaku keagamaan, sebagaimana perilaku lain merupakan ungkapan manusia dengan pengkondisian operan, belajar hidup di dunia yang dikuasai oleh hukum ganjaran dan hukuman.

- b. Humanistik, dalam hal ini mengambil pandangan salah satu tokohnya; Abraham Maslow yang berpendapat bahwasanya semua manusia memiliki perjuangan atau kecenderungan yang dibawa sejak lahir untuk mengaktualisasikan diri. Kita didorong oleh kebutuhan-kebutuhan universal sejak lahir.

Prasyarat untuk mencapai aktualisasi diri adalah memuaskan empat kebutuhan yaitu : kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan memiliki cinta, dan kebutuhan akan penghargaan.

Pendekatan Humanistik mengakui eksistensi agama. Maslow sendiri dalam teorinya mengemukakan konsep metamotivasi yang di luar kelima *hierarchy of needs* yang pernah dia kemukakan. *Mystical* atau *peak experience* adalah bagian dari *metamotivation* yang menggambarkan pengalaman keagamaan. Pada kondisi ini merasakan adanya pengalaman keagamaan yang sangat dalam. Pribadi (*self*) lepas dari realitas fisik dan menyatukan dengan kekuatan transendental (*self is lost and trancedental*). Di mata Maslow level ini adalah bagian dari kesempurnaan manusia.²⁰

3. Psikologi Komunikasi

- Pengertian

(Komunikasi 1) Penyampaian perubahan energi dari satu tempat ke tempat yang lain seperti dalam sistem saraf atau penyampaian gelombang-gelombang suara. 2) Penyampaian atau

²⁰ Dr. Jamaluddin Ancok dan Fuad Nashori Suroso, *Psikologi Islam*, Cet. II, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995), hal.. 72-75.

penerimaan signal atau pesan oleh organisme. 3) Pesan yang disampaikan. 4) (Teori Komunikasi). Proses yang dilakukan satu sistem untuk mempengaruhi sistem yang lain melalui pengaturan signal-signal yang disampaikan. 5) (K. Lewin). Pengaruh satu wilayah persona pada wilayah persona yang lain sehingga perubahan dalam satu wilayah menimbulkan perubahan yang berkaitan pada wilayah lain. 6) Pesan pasien kepada pemberi terapi dalam psikoterapi.²¹

- Ruang Lingkup Psikologi Komunikasi

Psikologi tidak hanya mengulas komunikasi di antara neuron. Psikologi mencoba menganalisa seluruh komponen yang terlibat dalam proses komunikasi. Pada diri komunikasi, psikologi memerikan karakteristik manusia komunikan serta faktor-faktor internal maupun eksternal yang mempengaruhi perilaku komunikasinya. Pada komunikator, psikologi melacak sifat-sifatnya dan bertanya : Apa yang menyebabkan satu sumber komunikasi berhasil dalam mempengaruhi orang lain, sementara sumber komunikasi yang lain tidak ?

²¹ Drs. Jalaluddin Rakhmat, M.Sc, *Psikologi Komunikasi*, (Bandung : Rosda Karya, 1996), hal. 4.

Psikologi juga tertarik pada komunikasi di antara individu : bagaimana pesan dari seorang individu menjadi stimulus yang menimbulkan respons pada individu yang lain. Psikologi bahkan meneliti lambang-lambang yang disampaikan. Psikologi meneliti proses mengungkapkan pikiran menjadi lambang, bentuk-bentuk lambang, dan pengaruh lambang terhadap perilaku manusia. Penelitian ini melahirkan ilmu blasteran antara psikologi dan linguistik, psikolinguistik.

Pada saat pesan sampai pada diri komunikator, psikologi melihat ke dalam proses penerimaan pesan, menganalisa faktor-faktor personal dan situasional yang mempengaruhinya, dan menjelaskan berbagai corak komunikasi ketika sendirian atau dalam kelompok.²²

- Ciri pendekatan Psikologi Komunikasi

Pendekatan Psikologi pada Komunikasi

Fisher menyebut empat ciri pendekatan psikologi pada komunikasi : penerimaan stimuli secara indrawi (*sensory reception of stimuli*), proses yang mengantari stimuli dan respons (*internal mediation of stimuli*), prediksi respons (*prediction of response*), dan peneguhan respons (*reinforcement of response*).

²² *Ibid*, hal. 5.

Pendekatan Psikologi Komunikasi pada Peristiwa Komunikasi

Pertama, ia menyingkirkan semua sikap memihak dan semua usaha menilai secara normatif (mana yang benar, mana yang salah). Ia akan mencari *prinsip-prinsip* umum yang menjelaskan pendekatan di atas. Prinsip itu dinyatakan dengan rumus : Bila X, maka Y. Bila terjadi keadaan tertentu, maka timbul perilaku tertentu. .

Kedua, ketika merumuskan prinsip-prinsip umum, psikolog komunikasi harus menguraikan terjadi menjadi satuan-satuan kecil untuk dianalisa.

Ketiga, psikolog komunikasi berusaha memahami peristiwa komunikasi dengan menganalisa keadaan internal (*internal state*). "suasana batiniah" individu. Bila sosiolog memusatkan perhatian pada struktur sosial yang mempengaruhi tingkah laku; ahli bahasa pada tata bahasa, tata kalimat, dan makna kata; biolog pada komposisi fisik dan organis manusia; maka psikolog pada perasaan, motif, atau cara individu mendefinisikan situasi yang dihadapinya.²³

- Penggunaan Psikologi Komunikasi

Bagaimana tanda-tanda komunikasi yang efektif ? Komunikasi yang efektif – menurut Stewart L. Tubbs dan Sykvia Moss – paling

²³ *Ibid*, hal. 11-12.

tidak menimbulkan lima hal : pengertian, kesenangan, pengaruh pada sikap, hubungan yang makin baik, dan tindakan.

- Pengertian

Pengertian artinya penerimaan yang cermat dari isi stimuli seperti yang dimaksud oleh komunikator.

- Kesenangan

Tidak semua komunikasi ditujukan untuk menyampaikan informasi dan membentuk pengertian. Ketika kita mengucapkan "Selamat pagi, apa kabar ?", kita tidak bermaksud mencari keterangan.

- Mempengaruhi Sikap

Dalam berkomunikasi kita menghabiskan sebagian besar waktu untuk melakukan persuasi antar pribadi. Dalam pertemuan antarpribadi sehari-hari kita berusaha mengubah sikap dan perilaku orang lain, Contoh : khatib ingin membangkitkan sikap beragama dan mendorong jemaah beribadah lebih baik. Komunikasi persuasif memerlukan pemahaman tentang faktor-faktor pada diri komunikator, dan kesan yang menimbulkan efek pada komunike. Contoh : ketika seorang da'i ingin mengajak manusia ke jalan Islam maka yang dilakukannya adalah menyentuh jiwa keagamaan di dalam diri manusia, dan menguatkannya sedemikian rupa

hingga ia tergugah kesadarannya kepada kebenaran Islam hal ini berkaitan langsung dengan *mystical/peak experience* (pengalaman puncak/mistis) yang dikemukakan Maslow dari aliran Humanistik tentang pengalaman keagamaan manusia.

- Hubungan Sosial yang baik

Komunikasi juga ditujukan untuk menumbuhkan hubungan sosial yang baik. Manusia adalah makhluk sosial yang tidak tahan hidup sendiri. Kita ingin berhubungan dengan orang lain secara positif.

- Tindakan

Persuasi juga ditujukan untuk melahirkan tindakan yang dikehendaki. Komunikasi untuk menimbulkan pengertian memang sukar, tetapi lebih sukar lagi mempengaruhi sikap. Jauh lebih sukar lagi mendorong orang bertindak.²⁴

Untuk mendorong manusia agar manusia berbuat sebagaimana yang kita kehendaki, maka kita perlu mengetahui faktor personal yang menggerakkan manusia kepada suatu perubahan, dan ini menunjuk kepada faktor sosiopsikologis yang diklasifikasikan ke dalam tiga komponen : komponen afektif, komponen kognitif dan komponen konatif.²⁵ Komponen-

²⁴ *Ibid*, hal. 13-16.

²⁵ Drs. Jalaluddin Rakhmat, M.Sc, *Psikologi Komunikasi*, hal. 37.

komponen tersebut mengandung pemenuhan kebutuhan-kebutuhan tertentu manusia seperti yang diungkap B.F Skinner yaitu kebutuhan akan ganjaran dan menghindari pengalaman yang tidak baik (hukuman).

Psikologi Komunikator

Dimensi-dimensi Ethos

Faktor-faktor yang mempengaruhi efektifitas komunikator terdiri dari kredibilitas, atraksi dan kekuasaan.

Ketiga dimensi ini berhubungan dengan jenis pengaruh sosial yang ditimbulkannya. Menurut Herbert C. Kelman pengaruh komunikasi kita kepada orang lain berupa tiga hal : internalisasi (internalization), identifikasi (identification), dan ketundukan (compliance).²⁶

Kredibilitas

Kredibilitas adalah seperangkat persepsi komunike tentang sifat-sifat komunikator. Dalam definisi ini terkandung dua hal : (1) kredibilitas adalah persepsi komunike, jadi tidak inheren dalam diri komunikator, (2) kredibilitas berkenaan dengan sifat-sifat komunikator (komponen-komponen kredibilitas).²⁷

²⁶ Jalaluddin Rakhmat, *Ibid*, hal. 256. Lihat juga Herbert C. Kelman, *Procesess Of Opinion Changes Communication and Public Opinion*, RO Carlson, Editor, New York, Praeger Publishers, 1975.

²⁷ Jalaluddin Rakhmat, *Ibid*, hal. 257.

Komunikasi Interpersonal

(tiga aspek teoritis komunikasi interpersonal yang menegaskan perbedaan teknis dari komunikasi massa)

1. Mendorong belajar yang efektif.
2. Umpan balik (feed back).
3. Proporsi hubungan dan isi.

Psikologi Pesan

Organisasi pesan

Ada enam macam organisasi pesan : deduktif, induktif, kronologis, spasial, dan topikal.

Imbauan pesan (Messages Appeals)

Imbauan rasional

Imbauan rasional artinya meyakinkan orang lain dengan pendekatan logis atau penyajian bukti-bukti.

Imbauan emosional

Imbauan emosional artinya menggunakan pernyataan-pernyataan atau bahasa yang menyentuh emosi komunika.

Imbauan takut

Imbauan takut artinya imbauan yang menggunakan pesan yang mencemaskan, mengancam atau meresahkan.

Imbauan ganjaran

Imbauan ganjaran artinya menggunakan rujukan yang menjanjikan komunika sesuatu yang mereka perlukan atau yang mereka inginkan.

Imbauan motivasional

Imbauan motivasional artinya menggunakan imbauan motif (motive appeals) yang menyentuh kondisi intern dalam diri manusia.²⁸

G. Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penelitian kepustakaan kegiatannya dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai literatur, baik dari perpustakaan maupun tempat lain.²⁹

Metode Pendekatan

Pendekatan disipliner yaitu melihat masalah dari sudut disiplin ilmu tertentu,³⁰ dalam melaksanakan penelitian ini penyusun melihat empat uslub dakwah *Rasulullah* dan menganalisisnya semata-mata dari sudut pandang psikologi komunikasi.

Sumber Data

Adapun data-data yang penulis himpun disini bersumber pada literatur-literatur berikut ini :

Ar-Rasul (Said Hawwa)

²⁸ Jalaluddin Rakhmat, *Ibid*, hal. 298-300.

²⁹ Hermawan Wasito, *Pengantar Metodologi Penelitian*, Cet. I, (Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 1997), hal. 10.

³⁰ Komaruddin, *Metode Penulisan Skripsi dan Tesis*, Cet. VI, (Bandung: Angkasa, 1986).

Fiqh Dakwah (Jum'ah bin Abdul Azis)

Manhaj haraki dalam Sirah Nabawi (Syaiikh Munir Muhammad Ghadhban)

Sirah Sahabat (Muhammad Yusuf al-Kandahlawy).

Sedangkan untuk teori-teori psikologi komunikasi bersumber pada literatur-literatur yang berikut :

Psikologi Komunikasi (Jalaluddin Rakhmat)

Komunikasi Antar Manusia (Joseph Devito)

Psikologi Sosial (David O. Sears dkk).

Penentuan Obyek Penelitian

Obyek kajian dalam penulisan ini adalah berupa uslub (cara) dakwah Rasulullah yang berupa akhlaq, menemui manusia, hujjah dan janji ancaman yang digunakan Rasulullah dalam menyebarkan nilai-nilai Islam kepada komunitas masyarakat waktu itu.

Analisa Data

Analisa data yaitu : “mengorganisasikan dan mengolah data menurut sistematika yang baik, sehingga data itu dapat berbicara”.³¹ Dalam penulisan skripsi ini penulis menggunakan metode analisa data “deskriptif analitis” yaitu suatu metode yang digunakan untuk

³¹ Koentjaraningrat (Ed), *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, (Jakarta : Gramedia, 1976), hal. 63.

menyusun, menganalisa dan mengimplementasikan terhadap data yang telah terkumpul.

Selanjutnya setelah menganalisa data yang telah penulis peroleh secara kualitatif, maka penulis berusaha menginterpretasikan, artinya penulis mencari makna dan implikasi yang lebih luas dari hasil-hasil penelitian yang ada hubungannya dengan pokok permasalahan penelitian tersebut.

H. Sistematika Pembahasan

Untuk memperjelas penulisan skripsi, penyusun menguraikan sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I Merupakan proyeksi tentang kegiatan penelitian membuat pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, telaah pustaka, kerangka teoritik, metode penelitian diakhiri dengan sistematika pembahasan.

BAB II Bagian ini merupakan deskripsi umum mengenai empat uslub dakwah *Rasulullah*, sekilas pandang kehidupan *Rasulullah*.

BAB III Bab ini merupakan inti dari keseluruhan penulisan skripsi; di sini empat uslub dakwah *Rasulullah* akan dibahas dan dianalisa satu persatu menjadi empat sub pembahasan teori-teori psikologi komunikasi akan digunakan untuk menganalisa akhlaq, menemui manusia, hujjah dan janji dan ancaman,

semua akan dikupas agar dapat diketahui fenomena psikologis di balik peristiwa komunikasi dakwah yang dilakukan *Rasulullah*.

BAB IV Bab ini merupakan bab terakhir dalam penulisan skripsi ini, yang memuat kesimpulan dan saran berikut dengan seluruh lampirannya.



BAB IV

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Dari seluruh rangkaian uraian yang telah dikemukakan, maka penulis dapat menyimpulkan keseluruhan hal tersebut dalam beberapa point substansi berikut ini :

1. Kredibilitas Rasulullah merupakan daya persuasi dakwah paling asasi seperti fondasi pendukung bangunan kredibilitas membuat obyek dakwah menerima pesan dakwah sebelum Rasulullah menyampaikannya.
2. Dakwah yang dilakukan Rasulullah dengan cara silaturahmi (melakukan gerak aktif ke tempat-tempat mereka), memberikan peluang yang besar bagi Rasulullah untuk menstimuli ragam dimensi manusia baik fisik maupun psikis (mental) suatu hal yang tidak dapat dicapai oleh media. Hal ini sekaligus menjadi prasyarat terciptanya komunikasi dakwah persuasif serta menjadikan uslub ini lebih manusiawi.
3. Hujjah dakwah Rasulullah senantiasa menstimulasi 2 faktor penggerak seluruh perilaku manusia yang paling mendasar yaitu : faktor kognitif (akal) dan afeksi (perasaan) atau disebut juga emosi.

4. Memahami dan membangkitkan kebutuhan-kebutuhan dasar dalam diri manusia adalah kunci psikologis yang digunakan Rasulullah dalam mengaplikasikan uslub tabsyir wa tanzir.

B. SARAN-SARAN

1. Kepada Fakultas Dakwah

Mata kuliah psikologi komunikasi hendaklah dipegang oleh orang yang berkompeten dan dalam pengajaran psikologi komunikasi untuk lebih banyak melakukan pendekatan praktis dalam memahami teori-teori sehingga membuka wawasan mahasiswa akan aspek aplikatif teoritis.

2. Kepada Civitas Akademika

Sejarah Islam kaya akan contoh-contoh perjalanan dakwah generasi-generasi terbaik. Sudah seharusnya hal ini mendapatkan perhatian yang lebih besar, menggunakan pelbagai disiplin ilmu sosial yang representatif untuk melihat ragam dakwah yang dilakukan pasti akan memberikan banyak sudut pandang baru dan membuka wawasan.

C. KATA PENUTUP

Alhamdulillah, puji dan syukur penulis panjatkan hanya ke hadirat Allah SWT, Tuhan yang keluasan ilmu-Nya tak bertepi, rahmat dan karunia-Nya tak terbilang Ampunan-Nya memenuhi langit dan bumi. Dia yang telah memberikan kekuatan dan kemampuan bagi penulis hingga mampu menyelesaikan skripsi ini.

Penulis telah mengerahkan segala usaha untuk dapat menyelesaikan segala usaha untuk dapat menyelesaikan dan menyempurnakan skripsi, walaupun demikian kekurangan dan kesalahan tetap ada, oleh karena itu dengan senang hati penulis membuka diri terhadap kritik dan saran dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat terutama bagi penulis sendiri dan akhirnya kepada Allahlah penulis kembalikan segala sesuatu dengan memohon cinta, petunjuk, perlindungan dan ampunan-Nya, semoga Allah senantiasa menaungi kita dalam Rahmat-Nya. Amin.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz, Jum'ah, *Fiqh Dakwah*, alih bahasa oleh Abd. Salam Masykur, Cet. I, Solo : Citra Islami Press, 1997.
- Abdul Kholiq, Abdurrahman, *Metode dan Strategi Dakwah Islam*, alih bahasa oleh Marsuni Sasaki dan Mustahap Hasbullah, Cet. I, Jakarta : Pustaka Al-Kautsar, 1996.
- Al-Kandahlawy, Muhammad Yusuf, *Sirah Sahabat*, alih bahasa Kathur Suhardi. Cet I, Jakarta : Pustaka Al-Kautsar, 1998.
- Al-Madkhali, Rabi Hadi, *Manhaj Dakwah Para Nabi*, alih bahasa oleh Abu Fahmi, Cet. I, Jakarta : Gema Insani Press, 1992.
- Ancok, Jamaludin dan Fuad Nasori Suroso, *Psikologi Islam*. Cet II, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1995.
- Andersen, K.E. *Introduction to Communication Theory and Practice*, Menio Park, CA, Cummings Publishing Company, 1972.
- Anshori, Endang Saifuddin, *Wawasan Islam*, Jakarta: Rajawali, 1996.
- Arifin, HM, *Psikologi Dakwah*, Suatu Pengantar Studi, Cet. II, Jakarta : Bumi Aksara, 1993.
- Aristoteles, *Rhetoric and Poetics*, New York : Random House, 1954.
- Atkinson, L. Rita, dkk, *Pengantar Psikologi*, alih bahasa Nurjannah Taufik, Cet. III, Jakarta : Erlangga, 1996.
- Devito, A. Joseph. *Komunikasi Antar Manusia*, alih bahasa Agus Maulana, Cet. I, Jakarta : Professional Books, 1997.
- Ghadbhan, Munir Muhammad, *Manhaj Haraki dalam Sirah Nabawi*, Juz III, alih bahasa Abdul Kadir Mahdamy. Cet II, Solo : Pustaka Mantiq, 1996.
- Goble G, Frank, *Mazhab ketiga Psikologi Humanistik Abraham Maslow*, alih bahasa A. Supratinya, Cet. II, Yogyakarta : Kanisius, 1987.

- Goleman Daniel, *Kecerdasan Emosional*, alih bahasa, T. Hermaya. Cet V, Jakarta: Gramedia, 1997.
- H.S. Fachruddin, *Ensiklopedia Al-Qur'an*, Jilid II M-2. Cet I, Jakarta : Rineka Cipta, 1992.
- Hasim, Mohammad E, *Kamus Istilah Islam*. Cet I, Bandung : Pustaka, 1997.
- Hawwa, Said, *Ar-Rasul*, alih bahasa Kathur Suhardi. Cet IV, Solo : Pustaka Mantiq, 1993.
- Hovland, CI, Janis, IL & Kelly, HH, *Communication and Persuation*, New Heaven, Conn, Yale University Press, 1953.
- Ishlahi, Amin Ahsan, *Metode Dakwah Menuju Jalan Allah*, alih bahasa oleh Drs. Mudzakir AS dan Drs. Mulyana Syarief AS, Cet. I, Jakarta : Litera Antar Nusa, 1985.
- Kelman, HC, *Processes Of Opinion Changes Communication and Public Opinion*, R.O. Carlson (Editor), New York : Praeger Publishers, 1975.
- Kincaid, Lawrence & Wilbur Schramm, *Asas-asas Komunikasi Antar Manusia*, alih bahasa Agus Setiadi, Cet. VII, Jakarta : LP3S kerjasama dengan EWCI, 1987.
- Koentjaraningrat (Ed), *Metode-Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia, 1976.
- Komaruddin, *Metode Penulisan Skripsi dan Tesis*, cet. VI, Bandung : Angkasa, 1986.
- Ma'luf, Louis, *Al-Munjid*, Cet. XXVI, Beirut : Darul Masyriq, 1986.
- Machfoeld, KI MA, *Filsafat Dakwah*, Ilmu Dakwah dan Penerapannya, Jakarta : Bulan Bintang, 1975.
- Malik, Deddy Jamaluddin & Yosol Iriantara (Editor), *Komunikasi Persuasif*, Cet. I, Bandung : Remaja Rosda Karya, 1994.
- Maslow, Abraham, *Motivasi dan Kepribadian*, alih bahasa Nurul Imam. Cet IV, Jakarta : Pustaka Binaman Pressindo, 1993.
- Monroe, A, *Principles and Types of Speech*, New Jersey : Scott, Foresman and Co., 1962.

Munawwir, A.W, *Al-Munawwir*, Cet. I, Yogyakarta : UPBBIK, 1984.

Nasution, Harun, dkk., (Editor), *Ensiklopedi Al-Qur'an*, Jilid 3, Jakarta: Departemen Agama, 1993.

O, Sears David dkk, *Psikologi Sosial*, alih bahasa Michael Adryanto & Savitri Soekrisno. Cet III, Jakarta : Erlangga, 1994.

Rakhmat, Jalaluddin, *Psikologi Komunikasi*, Cet. X, Bandung : Remaja Rosdakarya, 1996.

Rozak, Nasrudin, *Metodologi Dakwah*, Semarang : Toha Putra 1976.

S. Monowito, *Masalah Jiwa*, Astanabuku, ABEDE, Semarang : tt.

Sardar, Ziauddin, *Tantangan Islam Abad 21*, alih bahasa A.E. Priyono, Ilyas Hasan, Cet. V, Bandung : Mizan, 1993.

Syukir, Asmuni, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, Cet. I, Surabaya : Al-Ikhlas, 1983.

Tubbs, Stewart L & Sylvia Moss, *Human Communication*, alih bahasa Deddy Mulyana & Gembira Sari, Cet. I, Bandung : Remaja Rosda Karya, 1996.

Uchyana Effendi, Onong, *Dinamika Komunikasi*, Cet. III, Bandung : Remaja Rosda Karya, 1993.

_____, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, Cet. XI, Bandung : Remaja Rosda Karya, 1998.

Wasito Hermawan, *Pengantar Metodologi Penelitian*. Cet I, Jakarta : Gramedia.

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA