



**Teknik Persuasif Ustaz Jefri Halim, Lc., M.A.  
dalam Berdakwah**

**Dicky Riofani<sup>1</sup>, M. Nur Mustafa<sup>1</sup>, Charlina<sup>1</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, FKIP Universitas Riau  
E-mail: [rioefani.dicky@gmail.com](mailto:rioefani.dicky@gmail.com)

**Info Artikel:**

Diterima 23 Mei 2021  
Disetujui 5 Agustus 2021  
Dipublikasikan 23 Desember 2021

**Alamat:**

Ruang Jurnal Pendidikan Bahasa  
dan Sastra Indonesia,  
Gedung H FKIP Unri, Kampus  
Bina Widya Panam, Pekanbaru,  
Riau, 29253  
E-mail: [redaksijtuah@gmail.com](mailto:redaksijtuah@gmail.com)

**Abstract**

The research aims to provide a description of the persuasive techniques used by Ustaz Jefri Halim, Lc., M.A. in da'wah. This research is a qualitative descriptive study. The object of this study is the persuasive speech of Ustaz Jefri Halim, Lc., M.A. The research data were obtained using the note-taking technique and documentation of three thematic study videos of Ustaz Jefri Halim, Lc., MA. The data analysis technique used is spiral data analysis technique. The results of the study were in the form of a classification of persuasive techniques in preaching. Based on data analysis it is known that the persuasive technique used by Ustaz Jefri Halim, Lc., MA. are: (1) association techniques, (2) integration techniques, (3) reward techniques, (4) structuring techniques, (5) direct persuasive techniques, (6) indirect persuasive techniques, (7) persuasive techniques using majas, (8) persuasive techniques using references or references, (9) persuasive techniques using criteria, (10) persuasive techniques using analogies, (11) persuasive techniques using causation. The most commonly found utterances are found in the integration technique of 89 utterances.

**Keyword:** *persuasive speech, persuasive technique*

**Abstrak**

Penelitian bertujuan untuk memberikan deskripsi mengenai teknik persuasif yang digunakan Ustaz Jefri Halim, Lc., M.A. dalam berdakwah. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Objek penelitian ini adalah tuturan persuasif Ustaz Jefri Halim, Lc., M.A. Data penelitian diperoleh dengan menggunakan teknik simak-catat dan dokumentasi tiga video kajian tematik Ustaz Jefri Halim, Lc., MA. Teknik analisis data yang dilakukan adalah teknik analisis data spiral. Hasil penelitian berupa klasifikasi teknik persuasif dalam berdakwah. Berdasarkan analisis data diketahui bahwa teknik persuasif yang digunakan oleh Ustaz Jefri Halim, Lc., MA. ialah: (1) teknik asosiasi, (2) teknik integrasi, (3) teknik ganjaran, (4) teknik tataan, (5) teknik persuasif secara langsung, (6) teknik persuasif secara tidak langsung, (7) teknik persuasif dengan menggunakan majas, (8) teknik persuasif dengan menggunakan acuan atau referensi, (9) teknik persuasif dengan menggunakan kriteria, (10) teknik persuasif dengan menggunakan analogi, (11) teknik persuasif dengan menggunakan sebab akibat. Tuturan yang paling banyak ditemukan terdapat pada teknik integrasi sebanyak 89 tuturan.

**Kata kunci:** *tuturan persuasif, teknik persuasif*

## 1. Pendahuluan

Persuasif berdasarkan prinsipnya merupakan upaya dalam berinteraksi antar manusia dengan tujuan kedua belah pihak sepakat untuk melakukan sesuatu. Keterampilan penutur dalam meyakinkan mitra tuturnya memiliki pengaruh terhadap keberhasilan persuasif. Oleh karena itu di dalam persuasif terdapat beberapa teknik yang digunakan oleh penutur dalam meyakinkan mitra tutur. Teknik persuasif yang digunakan dalam komunikasi akan membawa penutur kepada tujuan persuasif yakni meyakinkan mitra tutur atas ucapan yang disampaikan.

Salah satu bentuk komunikasi yang berkaitan dengan komunikasi persuasif ialah berdakwah. Baiknya persuasif berpengaruh kepada berhasilnya dakwah yang disampaikan oleh penutur setelah taufik daripada Allah Subhanahu wa taala. Adapun peran persuasif yang dimaksud dalam berdakwah yakni sebagai sebab-sebab komunikasi tersebut dapat diyakini oleh jamaah yang mendengarkan. Misal, ketika pendakwah (da'i) menyampaikan dalil daripada Al-Qur'an maupun hadits daripada nabi shallallahu 'alaihi wa sallam dalam pembahasannya, maka ini sudah termasuk menggunakan persuasif ketika menyampaikan dakwah. Adapun teknik persuasif yang digunakan oleh da'i tersebut yakni teknik menggunakan acuan atau referensi. Teknik ini merupakan poin terpenting ketika seorang da'i menyampaikan dakwahnya karena dalam beragama patokan utamanya adalah dalil/acuan. Kemudian dalil yang disampaikan dalam dakwah haruslah merujuk kepada pemahaman yang benar, yakni pemahaman para salafush sholih. Tidak bisa seseorang dalam beragama berpaham kepada pemahaman masing-masing, karena setiap orang berbeda-beda pemahamannya. Maka dalam segi pemahaman terhadap dalil tentunya juga butuh rujukan/acuan yang benar (valid). Oleh karena itu dalil dan pemahaman yang disampaikan dalam berdakwah membutuhkan acuan/ rujukan yang valid. Acuan/rujukan yang valid tersebut kemudian berpengaruh kepada keyakinan jamaah daripada apa yang ia terima/dengar daripada da'i tersebut dengan izin Allah Subhanahu wa taala.

Penelitian tentang teknik persuasif sudah pernah diteliti sebelumnya, diantaranya oleh Thahira (2015) dalam penelitiannya menemukan enam teknik persuasif, yakni (1) teknik asosiasi, (2) teknik integrasi, (3) teknik ganjaran, (4) teknik ancaman, (5) teknik *red-herring*, dan (6) teknik tataan. Kemudian Misfardi (2016) dalam penelitiannya menemukan delapan teknik persuasif, yakni (1) persuasif secara langsung, (2) persuasif secara tidak langsung, (3) persuasif menggunakan acuan atau referensi, (4) persuasif menggunakan kriteria, (5) persuasif menggunakan hubungan sebab akibat, (6) persuasif menggunakan majas, (7) persuasif menggunakan analogi, dan (8) persuasif menggunakan ancaman. Sari (2018) dalam penelitiannya juga menemukan teknik yang sama dengan Misfardi.

Penelitian ini meneliti tentang penyampaian dakwah Ustaz Jefri Halim, Lc., MA. (JH) *hafidzhahullaah* berdasarkan teknik persuasif yang beliau sampaikan dalam dakwahnya. Adapun alasan penulis memilih beliau –semoga Allah *Azza wa Jall* selalu menjaga beliau–diantaranya karena penulis pernah duduk di majelis beliau tepatnya di masjid Abdurrahman bin Auf. Ketika mendengar penyampaian beliau dalam majelisnya penulis merasa yakin dengan apa yang beliau sampaikan. Beliau dalam majelisnya banyak memaparkan acuan atau referensi dari sumber yang jelas sehingga jamaah terkhusus penulis merasa yakin dengan apa yang disampaikannya.

Effendy (1992) menjelaskan istilah persuasif (persuasion) bersumber dari kata latin yaitu *persuasio*, yang bermakna membujuk, mengajak, atau merayu. Terdapat lima teknik persuasif yang dipaparkan oleh Effendy, yakni (a) teknik asosiasi, (b) teknik integrasi, (c) teknik ganjaran, (d) teknik tataan, dan (e) teknik *red-herring*.

Sukarno (2013) dalam penelitiannya yang berjudul "Retorika Persuasi sebagai Upaya Memengaruhi Jamaah pada Teks Khotbah Jumat", ia mengemukakan beberapa teori yang digunakan dalam melakukan persuasif. Beberapa teori yang dipaparkannya adalah, (a) persuasif secara langsung, (b) persuasif secara tidak langsung, (c) persuasif dengan

menggunakan majas, (d) persuasif dengan menggunakan acuan/referensi, (e) persuasif dengan menggunakan kriteria, (f) persuasif dengan menggunakan analogi, dan (g) persuasif dengan menggunakan hubungan sebab-akibat.

## 2. Metodologi

Penelitian ini bersifat kualitatif. Sumber data yang menjadi objek penelitian ialah rekaman video (audio visual) kajian tematik Ustadz JH yang diunduh melalui chanel youtube Ashiil Tv. Metode yang digunakan pada penelitian kali ini adalah metode deskripsi. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik dokumentasi dan teknik catat. Teknik analisis data yang digunakan adalah teknik analisis data spiral.

## 3. Hasil dan Pembahasan

### Teknik Asosiasi

#### Data 1

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Fiqih Ramadhan pada 26 April 2019. Ustadz JH menjelaskan poin ke lima tentang fiqih puasa yakni tentang perkara-perkara yang membatalkan dan merusak pahala puasa.

##### **Ustadz JH:**

”Di zaman sekarang, para ummahat, faktor-faktor untuk orang melakukan perbuatan maksiat sangat mudah. Dengan jari jemari yang ada pada dirinya dia bisa melakukan perbuatan-perbuatan maksiat. Dengan hape, dengan gadget, dan yang lainnya. Ini dikatakan oleh sebagian orang, itu merupakan pencuri-pencuri di bulan romadhon.”

Pada kutipan data 1 penutur menyampaikan materinya kepada jamaah terkait dengan tema Fiqih Ramadhan. Teknik asosiasi dalam kutipan ceramah yang disampaikan penutur ditandai dengan ”Di zaman sekarang, para ummahat, faktor-faktor untuk orang melakukan perbuatan maksiat sangat mudah...”. Penutur dalam tuturannya juga menggunakan frasa ”zaman sekarang” yang menunjukkan tuturan tersebut menggunakan teknik asosiasi. Kemudian selanjutnya penutur menjelaskan tentang gadget yang menjadi sarana bagi manusia dalam berbuat maksiat.

### Teknik Integrasi

#### Data 2

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Fiqih Ramadhan pada 26 April 2019. Ustadz JH menegaskan bahwa puasa yang dilakukan bukan hanya sekedar rutinitas atau ikut-ikutan.

##### **Ustadz JH:**

”Puasa bukan hanya sebatas rutinitas. Tetapi kita berpuasa itu karena dorongan keimanan yang ada pada diri kita. Camkan dalam hati kita bahwasanya ketika kita berpuasa, motivasi kita adalah perintah Allah Tabaroka wa Taala. Kita berpuasa karena kita beriman kepada Allah. Kita berpuasa karena kita diperintahkan oleh Allah Tabaroka wa Taala. Kalau bukan karena iman, kita ndak akan berpuasa. Kalau bukan karena Allah memerintahkan, kita ndak akan berpuasa.”

Berdasarkan data 2 penutur menyampaikan materinya kepada jamaah terkait dengan tema ”Fiqih Ramadhan” menggunakan teknik integrasi dalam meyakinkan lawan tutur. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan sapaan ”kita” yang digunakan penutur. Bila mengamati tuturan yang diucapkan penutur, maka jelas diketahui bahwa penutur mengatakan bahwa puasa bukan sekedar rutinitas melainkan semata-mara karena perintah Allah Subhanahu wa taala. Penutur dalam tuturannya mengajak jamaah untuk benar-benar melakukan puasa karena beriman kepada Allah Subhanahu wa taala dan karena perintah-Nya, bukan sekedar

ikut-ikutan saja. Penggunaan kata "kita" yang digunakan penutur menjadikan tuturan tersebut tidak hanya ditujukan kepada mitra tutur saja melainkan penutur juga terlibat di dalamnya.

## Teknik Ganjaran

### Data 3

#### Konteks:

Dalam kajian tematik berjudul Fiqih Ramadhan pada 26 April 2019. Ustaz JH menyampaikan hadis nabi *shallaallaahu 'alaihi wassallam* tentang berpuasa di bulan ramadhan.

#### Ustaz JH:

"Nabi *shollallaahu 'alaihi wa sallam* bersabda, *man shooma romadhoona iimanan wahtisaaban ghufirolahu maa taqoddama min dzanbih*. Barangsiapa yang berpuasa pada bulan romadhon, *iimana*, ni dia, sebab dia berpuasa karena panggilan keimanannya. Karena dia beriman kepada Allah *Tabaroka wa Taala* makanya dia berpuasa, Allah yang memerintahkannya. Kemudian yang kedua *wahtisaaban*, mengharapkan pahala dan ampunan daripada Allah *Tabaroka wa Taala*. Nah kalau seseorang berpuasa ini niatnya. Yang pertama karena dia beriman kepada Allah, dorongannya. Yang kedua, dia mengharapkan pahala dan ampunan daripada Allah *Tabaroka wa Taala*. Kalau ini yang dia lakukan, maka nabi mengatakan *ghufirolahu maa taqoddama min dzanbih*, akan diampunkan dosa-dosanya yang telah berlalu."

Berdasarkan data 3 penutur menyampaikan materinya kepada jamaah terkait dengan tema "Fiqih Ramadhan" menggunakan teknik ganjaran dalam meyakinkan lawan tutur. Teknik ganjaran yang digunakan dalam tuturan tersebut ialah *Pay-off technique*. Hal ini dibuktikan dengan tuturan "Kalau ini yang dia lakukan, maka nabi mengatakan *ghufirolahu maa taqoddama min dzanbih*, akan diampunkan dosa-dosanya yang telah berlalu" yang digunakan penutur. Bila mengamati tuturan yang diucapkan penutur, maka diketahui bahwa penutur menjelaskan tentang seseorang yang berpuasa dengan keimanan dan mengharapkan pahala dan ampunan dari Allah Subhanahu wa taala. Penutur dalam tuturannya mengiming-imingkan ampunan dosa-dosa yang telah berlalu dari Allah Subhanahu wa taala berdasarkan hadis Nabi Shallallaahu 'alaihi wassallam bagi orang yang berpuasa dengan dasar keimanan dan pengharapan terhadap pahala dan ampunan dari Allah Subhanahu wa taala.

## Teknik Tataan

### Data 4

#### Konteks:

Dalam kajian tematik berjudul Meneladani Para Sahabat Rasulullah pada 13 Mei 2019. Ustaz JH mengakhiri kajian dengan mengajak jamaah agar memanfaatkan momen di bulan Ramadhan dalam beribadah kepada Allah Subhanahu wa taala, kemudian menutup dengan doa kafaratul majelis.

#### Ustaz JH:

"Mungkin ini untuk tausiyah singkat terkait malam ini. Mudah-mudahan bisa memotivasi untuk diri saya pribadi dan seluruh para jamaah agar kita bisa memanfaatkan setiap momen di *romadhon* ini. Ini masih malam yang ke tujuh, masih ada dua puluh tiga malam lagi. Tidak ada kata terlambat untuk kita memperbaiki. Memperbaiki lebih baik daripada kita rugi selama-lamanya para jamaah! Karena momen ini ndak akan kembali, kita ndak tahu gitu apakah kita akan bertemu dengannya atau tidak. Yang baik daripada Allah *Tabaroka wa Taala*, tidak baik daripada kelemahan diri saya sendiri. Terimakasih atas segala perhatian. Mohon maaf atas segala kekurangan. *Subhaanakallaahumma wa bihamdika asyhadu alla ilaaha illa anta astaghfiruka wa atuubu ilaik. Wassalamualaikum warohmatullaahi wa barokaatuh.*"

Berdasarkan data 4 penutur menyampaikan materinya kepada jamaah terkait dengan tema "Meneladani Para Sahabat Rasulullah" menggunakan teknik tataan dalam meyakinkan lawan tutur. Bila mengamati tuturan yang diucapkan penutur, maka diketahui bahwa penutur

di akhir penyampaiannya menyampaikan penutup. Di akhir penyampaian penutur menyampaikan rasa harap agar materi yang disampaikan dapat memotivasi jamaah dan dirinya pribadi dalam memanfaatkan momen di bulan Ramadan. Kemudian penutur mengajak jamaah agar memperbaiki diri selama masih berada di bulan Ramadan. Lalu penutur menyampaikan bahwa segala kebaikan yang disampaikan dalam materi merupakan kebaikan dari Allah Subhanahu wa taala. Dan kesalahan dalam penyampaian disebabkan karena kelemahan diri penutur. Kemudian setelahnya penutur mengucapkan terimakasih dan mohon maaf kepada mitra tutur. Dan terakhir, penutur menutup penyampainnya dengan doa kafaratul majelis yang ditandai dengan "Subhaanakallaahumma wa bihamdika asyhadu alla ilaaha illa anta astaghfiruka wa atuubu ilaik. Wassalamualaikum warohmatullaahi wa barokaatuh".

### **Teknik Persuasif Secara Langsung**

#### **Data 5**

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Meneladani Para Sahabat Rasulullah pada 13 Mei 2019. Ustaz JH menceritakan kisah para sahabat dalam memanfaatkan beribadah kepada Allah Tabaroka wa Taala di bulan ramadan terkhusus dalam perkara membaca Al-Qur'an. Kemudian beliau mengajak jamaah agar meninggalkan segala hal yang dapat menghalangi diri dari membaca Al-Qur'an terkhusus di bulan ramadan.

##### **Ustaz JH:**

"Ubay bin ka'ab, setiap delapan hari satu kali khatam dan sahabat-sahabat yang lainnya para jamaah. Karena memang Al-Qur'an identik dengan *romadhon*. *Romadhon* identik dengan Al-Qur'an. *Syahrurromadhoonalladzi unzila fiihil quran*, Quran diturunkan pada bulan *romadhon*. *Inna anzalnaahu fii laylatil qodr*, terkhusus di malam *laylatul qodr*. Oleh karenanya tinggalkan para jamaah segala sesuatu yang menghalangi kita daripada membaca Al-Qur'an."

Pada kutipan data 5 penutur mengajak kepada jamaah terkait dengan tema Meneladani Para Sahabat Rasulullah. Tuturan persuasif secara langsung dalam kutipan ceramah yang disampaikan penutur ditandai dengan "...Oleh karenanya tinggalkan para jamaah segala sesuatu yang menghalangi kita daripada membaca Al-Qur'an...". Dengan tuturan perintah bermodus seperti kata "tinggalkan" dapat diketahui bahwa tuturan tersebut merupakan tuturan menggunakan teknik persuasif secara langsung. Kemudian dengan disertai kata 'kita' menjadikan perintah yang dituturkan bersifat mengajak. Penutur mengajak jamaah untuk meninggalkan segala hal yang tidak bermanfaat dalam bulan ramadhan. Sebelum menyampaikan ajakan, penutur menjelaskan tentang amalan membaca Al-Quran sebagai amalan khusus di bulan ramadan. Maka, penutur mengajak mitra tutur agar memperbanyak baca Al-Quran serta meninggalkan hal-hal yang tidak bermanfaat.

### **Teknik Persuasif Secara Tidak Langsung**

#### **Data 6**

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Bencana Antara Ujian dan Hukuman pada 13 Oktober 2018. Ustaz JH menjelaskan tentang musibah sebagai ujian bagi orang-orang yang beriman.

##### **Ustaz JH:**

"Di sinilah butuh keimanan yang kokoh, pondasi yang kuat ketika musibah-musibah tersebut melanda, ketika iman seseorang kokoh terpatri di jiwanya, maka itu akan semakin menambah keimanannya kepada Allah *Tabaroka wa Taala*. Bukan dia mengatakan "kenapa Allah menimpakan musibah kepada kami sedangkan kami orang-orang beriman?" bukan! Karena kita hamba kepada Allah *Tabaroka wa Taala*, semakin tinggi iman seseorang semakin tunduk, taat dia kepada apapun yang Allah takdirkan kepada dirinya, semakin menambah keimanannya kepada Allah *Tabaroka wa Taala*."

Berdasarkan konteks pada kutipan data 6 penutur menjelaskan kepada jamaah terkait dengan tema ” Bencana Antara Ujian dan Hukuman” bahwa orang-orang yang beriman akan tunduk dan taat terhadap takdir yang Allah Subhanahu wa taala sudah tetapkan untuknya. Penutur menggunakan teknik persuasif secara tidak langsung. Tuturan tersebut ditandai dengan penggunaan tuturan bermodus deklaratif. Fungsi ujaran pada modus deklaratif umumnya berisikan pernyataan. Namun berdasarkan konteksnya, modus deklaratif dapat ditafsirkan sebagai ajakan atau tindak tutur tidak langsung. Tuturan tersebut ditandai dengan ” Bukan dia mengatakan ”kenapa Allah menimpakan musibah kepada kami sedangkan kami orang-orang beriman?” bukan! Karena kita hamba kepada Allah *Tabaroka wa Taala*, semakin tinggi iman seseorang semakin tunduk, taat dia kepada apapun yang Allah takdirkan kepada dirinya, semakin menambah keimanannya kepada Allah *Tabaroka wa Taala...*”. Berdasarkan konteks, penutur menjelaskan keadaan atau sikap orang-orang beriman ketika ditimpa musibah. Penutur menjelaskan bahwa orang beriman ketika ditimpa musibah kepadanya akan semakin tunduk, taat, dan bertambah keimanannya karena ia sadar bahwa dirinya adalah hamba. Maka, penutur secara tidak langsung mengajak jamaah agar tidak terlalu banyak mengeluh atas musibah yang ditimpa, akan tetapi semakin menambah keimanan, kesabaran, dan ketaatan kepada Allah Subhanahu wa taala.

### **Teknik Persuasif Menggunakan Majas**

#### **Data 7**

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Meneladani Para Sahabat Rasulullah pada 13 Mei 2019. Ustaz JH menjelaskan bahwa faktor utama seseorang dapat beribadah kepada Allah *Tabaroka wa Taala* ialah karena taufiq yang telah diberikan Allah *Tabaroka wa Taala*.

##### **Ustaz JH:**

”Oleh karenanya betul seperti dikatakan Syaikhul Islam Ibnu Taimiyyah, ketika seorang hamba diberikan nikmat bertemu dengan musim-musim ibadah maka seorang hamba tersebut butuh kepada bantuan, pertolongan, inayah daripada Allah *Tabaroka wa Taala*.”

Pada kutipan data 7 penutur mengajak kepada jamaah terkait dengan tema ”Meneladani Para Sahabat Rasulullah”. Penutur menegaskan tuturannya dengan menggunakan majas penegasan yakni; majas tautologi. Majas tautologi yaitu majas yang menggunakan kata-kata bersinonim sebagai bentuk penegasan. Dalam tuturan ini ditandai dengan ”bantuan, pertolongan, inayah”. Penutur menggunakan kata-kata bersinonim untuk menegaskan sesuatu yang benar-benar dibutuhkan seorang hamba dalam memperoleh nikmat ketika bertemu musim-musim ibadah seperti ramadan. Maka, dalam tuturan tersebut penutur menegaskan bahwa seseorang yang ingin mendapatkan kenikmatan beribadah benar-benar membutuhkan pertolongan dari Allah Subhanahu wa taala.

### **Teknik Persuasif Menggunakan Referensi**

#### **Data 8**

##### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Fiqih Ramadhan pada 26 April 2019. Dalam pembahasan poin pertama, Ustaz JH menyampaikan dalil dari QS. Al-Baqarah ayat 183.

##### **Ustaz JH:**

”Para ummahat yang dimuliakan oleh Allah *Tabaroka wa Taala*, untuk fiqih *romadhon* kita mulai poin yang pertama tentang hukum puasa *romadhon*. Seperti yang kita ketahui berdasarkan kepada *Al-quran* surah *Al-baqarah* ayat seratus delapan puluh tiga, Allah mengatakan ”*yaa ayyuhalladziina aamanu kutiba ‘alaikumushshiyam kama kutiba ‘alalladziina min qoblikum la’allakum tattaqun*”. Wahai orang-orang yang beriman, *kutiba ‘alaikumushshiyam*, telah diwajibkan atas kalian berpuasa, *kama kutiba ‘alalladziina min*

*qoblikum*, sebagaimana yang diwajibkan kepada orang-orang sebelum kalian. *La'allakum tattaqun*, semoga kalian menjadi orang-orang yang bertaqwa.”

Dalam kutipan data 8 penutur menyampaikan ceramahnya kepada jamaah terkait dengan tema ”Fiqih Ramadan” tentang hukum puasa di bulan ramadan. Tuturan yang disampaikan oleh penutur pada kutipan ceramah tersebut merupakan tuturan dengan menggunakan teknik menggunakan acuan atau referensi yang ditandai dengan ” Seperti yang kita ketahui berdasarkan kepada Al-Quran surah Al-Baqarah ayat seratus delapan puluh tiga, Allah mengatakan ”yaa ayyuhalladziina aamanu kutiba ‘alaikumushshiyam kama kutiba ‘alalladziina min qoblikum la'allakum tattaqun’”. Penutur menggunakan acuan atau referensi dari Al-Quran surah Al-Baqarah ayat 183 untuk meyakinkan jamaah tentang pembahasan pada poin pertama yakni tentang hukum puasa ramadan.

## **Teknik Persuasif Menggunakan Kriteria**

### **Data 9**

#### **Konteks:**

Dalam kajian tematik berjudul Meneladani Para Sahabat Rasulullah pada 13 Mei 2019. Ustaz JH menceritakan kisah Umar bin Khattab *Rodhiyallahu ‘anhu* yang menginfakkan kebun kurmanya karena terluput dari salat ashar berjamaah.

#### **Ustaz JH:**

”Lihat para sahabat nabi *shollallaahu ‘alaihi wa sallam!* Umar ibn khattab *rodhiyallaahu ‘anh*, beliau dikatakan oleh anaknya Abdullah bin Umar, *khoroja umar yauman ila haa’idlah*, suatu ketika Umar ibn Khattab pergi ke *ha’id*. *Ha’id* ni kalau dalam bahasa kitanya dinding, tapi di sini adalah *bustan*, kebun korma. *Fa roj’a*, kemudian dia pulang ke rumahnya, *wa qod shollannaas al’ashr*, ternyata orang sudah sholat *asar*. Jadi Umar pergi ke kebunnya, ketika beliau pulang orang sudah sholat *asar* ni, berjamaah. *Fa qoola* Umar, Umar mengatakan *Inna lillaahi wa inna ilaihi roji’un*. Pernah ndak kita seperti itu para jamaah? Mungkin di antara kita ketika ndak sempat sholat *asar*, ah nanti ada lagi tu. Umar langsung mengucapkan *Inna lillaahi wa inna ilaihi roji’un*. Oh ni ada orang meninggal kayaknya ni. Karena beliau merasa rugi para jamaah! Kemudian beliau mengatakan *fataksni shoolatul ‘ashr fil jamaa’ah*, aku sudah luput untuk melaksanakan sholat *asar* berjamaah. Itu yang membuat beliau mengucapkan *Inna lillaahi wa inna ilaihi roji’un. Kalimatuttarji*. ini musibah! Kemudian beliau mengatakan, spontan para jamaah, ”*usyhiidukum*”, beliau mengatakan kepada orang-orang yang ada ketika itu aku bersaksi kepada kalian, *annahaa iti haadza*, sesungguhnya bahwasanya kebunku ini *‘alal masaakin shodaqoh*, aku sedekahkan untuk orang-orang miskin.”

Dari kutipan data 9 penutur memberikan kriteria berupa kisah kepada jamaah terkait dengan tema ” Meneladani Para Sahabat Rasulullah”. Dalam hal ini, penutur menggunakan teknik persuasif menggunakan kriteria. Persuasif dengan menggunakan kriteria ditandai dengan ”Lihat para sahabat nabi *shollallaahu ‘alaihi wa sallam!* Umar ibn khattab *rodhiyallaahu ‘anh*, beliau dikatakan oleh anaknya Abdullah bin Umar, *khoroja umar yauman ila haa’idlah*, suatu ketika Umar ibn Khattab pergi ke *ha’id*. .... Kemudian beliau mengatakan, spontan para jamaah, ”*usyhiidukum*”, beliau mengatakan kepada orang-orang yang ada ketika itu aku bersaksi kepada kalian, *annahaa iti haadza*, sesungguhnya bahwasanya kebunku ini *‘alal masaakin shodaqoh*, aku sedekahkan untuk orang-orang miskin.” Penutur menyampaikan kisah Umar bin Khattab *Radhiyallaahu ‘anhu* yang menyedekahkan kebun kurmanya kepada orang-orang miskin karena terluput dari salat ashar berjamaah. Kisah ini diriwayatkan oleh anaknya, Abdullah bin Umar *Rodhiyallaahu ‘Anhu*. Kisah tersebut dijadikan juga sebagai acuan yang berkaitan dengan pembahasan yakni tentang kesedihan para sahabat *Radhiyallaahu ‘anhum* ketika terluput dari kesempatan beribadah.

## Teknik Persuasif Menggunakan Analogi

### Data 10

#### Konteks:

Dalam kajian tematik berjudul Fiqih Ramadhan pada 26 April 2019. Ustaz JH menjelaskan poin ke dua yaitu tentang niat.

#### Ustaz JH:

”Seperti yang sering kita dengar daripada sebagian saudara-saudara kita ketika mereka berpuasa mereka mengatakan *nawaitu shouma ghodin*, ini tidak ada tuntunannya daripada nabi *shollallaahu ‘alaihi wa sallam*. Kenapa demikian? Karena niat tempatnya hati. Contohnya para ummahat, ketika kita mendengar azan maka kita akan berwudhu. Setelah berwudhu kita akan memakai pakaian untuk salat, semua gerakan-gerakan itu, itulah niat. Karena anggota tubuh kita ketika dia bergerak, itu digerakkan oleh hati.”

Dari kutipan data 10 penutur memberikan analogi dalam ceramahnya terhadap jamaah terkait dengan tema ”Fiqih Ramadan”. Tuturan penganalogian yang ditandai dengan ”Karena niat tempatnya hati. Contohnya para ummahat, ketika kita mendengar azan maka kita akan berwudhu. Setelah berwudhu kita akan memakai pakaian untuk salat, semua gerakan-gerakan itu, itulah niat. Karena anggota tubuh kita ketika dia bergerak, itu digerakkan oleh hati”. Tuturan ini menjelaskan bahwa penutur menganalogikan ”niat” dengan gerakan-gerakan ketika seseorang akan melakukan salat yakni berwudhu, kemudian memakai pakaian untuk salat, dan seterusnya. Dalam tuturan tersebut penutur menganalogikan niat dengan sesuatu yang berkaitan. Niat yang dimaksud oleh penutur ialah gerakan-gerakan yang muncul disebabkan oleh hati. Sehingga pada tuturan ini penutur menganalogikan gerakan-gerakan tersebut dengan gerakan-gerakan ketika seseorang hendak melaksanakan salat.

## Teknik Persuasif Menggunakan Sebab Akibat

### Data 11

#### Konteks:

Dalam kajian tematik berjudul Bencana Antara Ujian dan Hukuman pada 13 Oktober 2018. Ustaz JH menjelaskan sebab ditimpakannya musibah ke permukaan bumi.

#### Ustaz JH:

”Ini dalil-dalil yang sangat jelas menggambarkan kepada kita bahwasanya perbuatan-perbuatan dosa, maksiat yang telah kita lakukan itulah yang menyebabkan terjadinya bencana-bencana di permukaan bumi ini. Bukan karena faktor alam, bukan karena bumi tidak bersahabat, tapi karena perbuatan-perbuatan dosa.”

Berdasarkan konteks dan kutipan data 11 penutur memberikan pernyataan kepada jamaah terkait dengan tema ”Bencana Antara Ujian dan Hukuman”. Tuturan yang disampaikan merupakan tuturan yang menggunakan hubungan sebab akibat yang ditandai dengan ”Ini dalil-dalil yang sangat jelas menggambarkan kepada kita bahwasanya perbuatan-perbuatan dosa, maksiat yang telah kita lakukan itulah yang menyebabkan terjadinya bencana-bencana di permukaan bumi ini...”. Dalam tuturan tersebut juga terdapat kata ”menyebabkan” yang menjadikan tuturan tersebut sebagai tuturan yang menggunakan sebab akibat. Tuturan ini digunakan oleh penutur untuk meyakinkan jamaah bahwa perbuatan dosa dan maksiat yang dilakukan oleh manusia sebagai sebab terjadinya bencana di permukaan bumi. Tuturan ini juga dikuatkan oleh penyampaian dalil-dalil dari al-Quran dan hadis Nabi Shallallaahu ‘alaihi wassallam sebelumnya.

## 4. Simpulan

Berdasarkan tujuan dan hasil analisis penelitian dapat disimpulkan bahwa Ustaz JH dalam ceramahnya ditemukan sebelas teknik persuasif berdasarkan sumber data yang diteliti. Teknik tuturan persuasif yang digunakan antaralain; teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, teknik persuasif secara langsung, teknik persuasif secara tidak



langsung, teknik persuasif menggunakan majas, teknik persuasif menggunakan acuan atau referensi, teknik persuasif menggunakan kriteria, teknik persuasif menggunakan analogi, dan teknik persuasif menggunakan sebab akibat.

Rincian data yang ditemukan dalam penelitian ini yakni sepuluh data teknik asosiasi, delapan puluh sembilan data teknik integrasi, dua puluh lima data teknik ganjaran, tujuh puluh data teknik tataan, dua puluh data teknik persuasif secara langsung, enam puluh tiga data teknik persuasif secara tidak langsung, lima puluh dua data persuasif menggunakan majas, enam puluh tiga data teknik menggunakan acuan atau referensi, sepuluh data teknik persuasif menggunakan kriteria, enam data persuasif menggunakan analogi, dan enam puluh tiga data teknik persuasif menggunakan sebab akibat.

### **Daftar Pustaka**

- Effendy, O., U. (1992). *Dinamika Komunikasi*. Cetakan pertama. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Misfardi. (2016). Tuturan Persuasif Ustadz Fikri MZ dalam Ceramah Islam. *JOM Unri*, 3 (2), 1-13.
- Sari, R. (2018). Tuturan Persuasif dalam Ceramah Ustadz Yusuf Mansyur. *JOM Unri*, 5 (1), 1-12.
- Sukarno. (2013). Retorika Persuasi sebagai Upaya Memengaruhi Jamaah pada Teks Khotbah Jumat. *Humaniora*, 25 (2), 215-227.
- Thahira, K. (2015). Tuturan Persuasif Mario Teguh dalam Acara Mario Teguh Golden Ways di Metro TV: Analisis Pragmatik. *JOM Unri*, 2 (2), 1-15.