



Hubungan Interpersonal Sebagai Metode Dakwah: Karakteristik dan Mekanismenya

Fitri Mujiанти

STID Al-Hadid Surabaya
fitrimujiанти308@gmail.com

Abstrak: Komunikasi dakwah bertujuan tidak sekedar menyampaikan ajaran Islam secara informatif, melainkan terciptanya perubahan perilaku sesuai ajaran Islam. Proses komunikasi dakwah perlu dilakukan secara efektif. Salah satu faktor yang mempengaruhi efektifitas tersebut adalah metode dakwah. Hubungan interpersonal bisa digunakan sebagai metode dakwah yang mampu menjamin tercapainya tujuan dakwah. Hal ini dikarenakan hubungan interpersonal memiliki karakteristik yang bisa mempermudah da'i untuk membuat mad'u merubah perilakunya sesuai ajaran islam. Selama ini, belum ditemukan kajian konseptual yang membahas tentang hubungan interpersonal sebagai metode dakwah. Kajian metode dakwah cenderung bersifat teoritis yang menjelaskan tentang konsep metode dakwah serta penerapannya dalam kasus yang spesifik.. Secara Untuk itu, Kajian ini membahas tentang hubungan interpersonal sebagai metode dakwah secara konseptual spesifik membahas tentang karakteristik hubungan interpersonal dan mekanismenya sebagai metode dakwah. Kajian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis deskripsi konseptual berdasarkan studi pustaka. Data-data yang digunakan berasal dari buku, website terpercaya, dan jurnal yang kemudian dianalisis secara induktif. Kajian ini menghasilkan suatu pemahaman konseptual bahwa Hubungan interpersonal dapat difungsikan sebagai metode dakwah karena melalui karakteristik hubungan yang baik (keterbukaan, empati, kepercayaan, dukungan, kesetaraan, dan kedekatan emosional) serta proses interaksi yang berkelanjutan, pesan dakwah lebih mudah diterima, dipahami, dihayati, dan diwujudkan dalam perubahan perilaku mad'u sesuai dengan ajaran Islam.

Kata kunci: Komunikasi dakwah, Metode dakwah, Hubungan interpersonal

Abstract: Interpersonal Relationships as a Method of Da'wah: A Theoretical Study of Its Characteristics and Mechanisms. The purpose of Islamic da'wah communication is not merely to convey Islamic teachings informatively, but also to create behavioral changes in accordance with Islamic teachings. The da'wah communication process must be carried out effectively. One factor influencing this effectiveness is the da'wah method. Interpersonal relationships can be used as a da'wah method that can ensure the achievement of da'wah goals. This is because interpersonal relationships have characteristics that can facilitate da'i (preachers) in encouraging their followers to change their behavior in accordance with Islamic teachings. To date, there has been no conceptual study discussing interpersonal relationships as a da'wah method. Studies of da'wah methods tend to be theoretical, explaining the concept of da'wah methods and their application in specific cases. Therefore, this study discusses interpersonal relationships as a da'wah method conceptually. Specifically, it discusses the characteristics of interpersonal relationships and their mechanisms as a da'wah method. This study uses a qualitative approach with a conceptual description based on literature review. The data used comes from books, trusted websites, and journals, which are then analyzed inductively. This study yields a conceptual understanding that interpersonal relationships can function as a method of da'wah because through the characteristics of good relationships

(openness, empathy, trust, support, equality, and emotional closeness) and a continuous process of interaction, da'wah messages are more easily accepted, understood, internalized, and manifested in behavioral changes among mad'u in accordance with Islamic teachings.

Keywords: Da'wah communication, Da'wah methods, Interpersonal relationships

Pendahuluan

Komunikasi dakwah merupakan suatu proses penyampaian pesan atau materi dakwah dari komunikator dakwah (da'i) kepada komunikan dakwah (mad'u) dengan menggunakan metode yang tepat melalui media tertentu dan memiliki tujuan akhir yaitu merubah perilaku manusia agar senantiasa menjalankan perintah Allah dan menjauhi laranganNya.¹ Dalam konteks dakwah, komunikasi dianggap suatu hal yang memiliki peranan penting. Oleh karena itu, sukses gagalnya dakwah ditentukan oleh proses komunikasi yang dilakukan oleh seorang da'i.²

Proses komunikasi dakwah yang dilakukan oleh seorang da'i perlu dilakukan secara efektif agar tujuan dakwah bisa tercapai.³ Komunikasi dakwah yang efektif bisa dilihat dari beberapa aspek, diantaranya 1) adanya keterbukaan antara da'i dengan mad'u. 2) adanya kondisi yang saling mendukung antara da'i dengan mad'u. 3) adanya sikap positif yang timbul antara da'i

dengan mad'u. 4) adanya empati antara da'i dengan mad'u. 5) adanya kesetaraan antara da'i dengan mad'u.⁴

Efektifitas komunikasi dakwah salah satunya dipengaruhi oleh metode yang digunakan.⁵ Untuk itu, perlu kiranya da'i mempertimbangkan aspek metode dalam dakwahnya. Pemilihan metode dakwah ternyata tidak hanya berpengaruh terhadap meningkatnya efektifitas dakwah, melainkan juga bisa meminimalisir bahkan menghilangkan hambatan-hambatan yang terjadi dalam proses komunikasi dakwah. Untuk itu, penggunaan metode dakwah perlu mempertimbangkan aspek manusia agar persoalan-persoalan yang dialami dalam proses dakwah bisa teratasi dengan baik.⁶

Hubungan interpersonal atau yang biasanya dikenal dengan hubungan antar pribadi adalah suatu bentuk relasi sosial antar individu yang bersifat personal dan berkelanjutan. Dalam proses komunikasi yang efektif, hubungan interpersonal

¹ Maimunah Maimunah dan Lucky Prihartanto, "Bahasa Tubuh Percaya Diri dalam Komunikasi Dakwah," *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 2, no. 1 (2024): 24, <https://doi.org/10.55372/bilhikmahjkpi.v2i1.20>.

² Tata Sukayat, "Da'wah Communication in the Contemporary Era: Implementing Da'wah Ethics on Social Media," *Jurnal Ilmu Dakwah* 43, no. 2 (2023): 379, <https://doi.org/10.21580/jid.v43.2.18465>.

³ Slamet Slamet, "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif," *Jurnal Dakwah* 10, no. 2 (2009): 186, <https://doi.org/10.14421/jd.2009.10204>.

⁴ Agus Sudiansyah, "Efektivitas Komunikasi Dakwah Di Pesantren MQ dalam Merubah Akhlak Santri," *Communicatus: Jurnal Ilmu komunikasi* 1, no. 2 (2017): 146, <https://doi.org/10.15575/cjik.v1i2.4842>.

⁵ Sri Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)," *Jurnal Ilmu Dakwah* 38, no. 1 (2018): 168, <https://doi.org/10.21580/jid.v38.1.3975>.

⁶ Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)," 168.

menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan bahkan bisa dianggap sebagai salah satu indikator efektifitas komunikasi.⁷ Pada konteks dakwah yang juga merupakan realitas komunikasi, hubungan interpersonal bisa dijadikan sebagai suatu metode yang mampu menghantarkan pesan dakwah secara efektif kepada mad'u. Hal ini disebabkan karena didalam hubungan interpersonal terdapat unsur keterbukaan, penerimaan, kepercayaan, kedekatan emosional dan empati yang bisa mempermudah da'i dalam menyampaikan pesan dakwah kepada mad'u sehingga tercipta perubahan perilaku sebagaimana yang diharapkan dalam komunikasi dakwah.

Komunikai dakwah dengan menggunakan hubungan interpersonal pernah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW pada saat melakukan dakwah untuk pertama kalinya. Dalam proses memperkenalkan agama islam, beliau melakukan dakwahnya secara sembunyi-sembunyi kepada keluarga dan sahabat terdekatnya seperti Siti Khadijah, Ali bin Abu thalib, serta Abu Bakar as Shiddiq.⁸ Dalam praktik

kehidupan sehari-hari kita sering menjumpai orang tua yang mengajarkan nilai-nilai Islam kepada anaknya dengan cara-cara kekeluargaan, seorang guru yang mengajarkan agama kepada muridnya melalui interaksi yang berkelanjutan, sahabat yang saling mengingatkan dalam kebaikan serta tokoh-tokoh agama Islam di lingkungan kita yang menasihati warga karena kedekatannya. Fenomena-fenomena tersebut merupakan suatu hal yang menunjukkan bahwa hubungan interpersonal memiliki pengaruh atau peran yang penting dalam proses penyampaian nilai-nilai islam.

Selama ini belum ditemukan kajian yang mengkonseptualisasikan hubungan interpersonal sebagai metode dakwah. Kajian mengenai metode dakwah kecenderungan meliputi dua hal yaitu pertama, kajian tentang konsep metode dakwah menurut Al-Qur'an,⁹ Hadist,¹⁰ pandangan ilmuwan,¹¹ serta tafsir.¹² Kedua, kajian yang berkaitan dengan penerapan metode dakwah dalam suatu konteks masalah.¹³ Kajian-kajian tersebut tidak membahas secara khusus tentang

⁷ Slamet, "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif," 2009, 186-89.

⁸ Ibnu Fikri, "Implementasi Teori Komunikasi Dalam Dakwah," *At-Taqaddum*, 2011, 80, <https://doi.org/10.21580/at.v3i1.302>.

⁹ Muttaqin Muttaqin, "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an: Studi Komparatif Penafsiran Ayat-Ayat Dakwah Dalam Kitab Tafsir Al-Azhar Karya Hamka Dan Kitab Tafsir An-Nûr Karya Hasbi Ash-Shidieqy," *Al Karima: Jurnal Studi Ilmu Al Quran Dan Tafsir* 1, no. 2 (2017): 1-16, <https://doi.org/10.58438/alkarima.v1i2.33>.

¹⁰ Muhammad Diak Udin, "Metode Dakwah Perspektif Hadist," *Jurnal Kopis: Kajian Penelitian Dan Pemikiran Komunikasi Penyiaran Islam* 1, no. 2 (2019): 94-111, <https://doi.org/10.33367/kpi.v1i2.1050>.

¹¹ Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)."

¹² Rully Nurul Fajri dan Salma Fauziyyah, *Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an (Studi Komparatif Tafsir Al-Misbah Dan Tafsir Al-Azhar) | JIIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*, t.t., diakses 23 Juli 2026, <https://www.jiip.stkipyapisdompu.ac.id/jiip/index.php/JIIP/article/view/3336>.

¹³ M. Nasor dan Eva Rodiah Nur, "Metode Dakwah Dalam Membina Keluarga Sakinah (Studi Pada Kelompok Pengajian di Kecamatan Jati Agung Kabupaten Lampung Selatan)," *ASAS* 11, no. 01 (2019): 1-23, <https://doi.org/10.24042/asas.v11i01.4639>; Yuda Sastra Janata dkk., "Metode Dakwah Guru Tahfidz dalam Membina Akhlak Santri di Rumah Tahfidz al-Qur'an Habibah Tapan," *Journal of Da'wah* 1,

hubungan interpersonal sebagai metode dakwah terutama dalam perspektif konseptual. Untuk itu, kajian ini menjadi penting untuk mengisi kekosongan ruang konseptual terkait kajian dakwah melalui pendekatan yang berbeda, yaitu pendekatan interpersonal.

Dari perspektif akademik, kajian ini juga berusaha menghubungkan antara tiga teori yang berbeda, yaitu teori tentang komunikasi dakwah, teori tentang metode dakwah, dan teori tentang hubungan interpersonal. Teori hubungan interpersonal dapat membantu menjelaskan bahwa komunikasi dakwah tidak hanya sekedar penyampaian pesan dakwah, melainkan juga bisa menimbulkan suatu relasi interpersonal antara da'i dengan mad'u yang bisa difungsikan sebagai suatu metode untuk internalisasi pesan dakwah sehingga tercipta suatu pemahaman, penghayatan, perubahan sikap dan perilaku sesuai dengan ajaran islam.

Dari uraian diatas, fokus kajian ini hendak membahas tentang bagaimana hubungan interpersonal dapat berfungsi sebagai metode dakwah. Secara teknis, kajian ini memaparkan tentang dua hal yaitu karakteristik hubungan interpersonal yang mendukung efektifitas komunikasi dakwah dan bagaimana mekanisme hubungan interpersonal sebagai metode dakwah. Dari pemaparan tersebut, penelitian ini bisa digunakan sebagai landasan konseptual bagi para praktisi dakwah dalam merancang pendekatan komunikasi

dakwah yang efektif sesuai dengan kebutuhan.

Metode

Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian *library research* yang bersifat konseptual. Metode ini dipilih karena data-data yang dikumpulkan tidak berupa fakta-fakta lapangan melainkan berupa hasil kajian-kajian teoritis dalam bentuk tulisan yang bisa didapatkan melalui perpustakaan. Kajian ini bertujuan untuk membangun suatu pemahaman yang bersifat teoritis tentang hubungan interpersonal sebagai metode dakwah melalui eksplorasi literatur yang ada.

Sumber data dalam kajian ini berupa buku, website terpercaya dan jurnal terkait konsep tentang komunikasi dakwah, metode dakwah dan hubungan interpersonal. Sumber buku yang digunakan adalah buku dengan judul Psikologi sosial yang ditulis oleh Tri Dayakisni, Psikologi Komunikasi yang ditulis oleh Jalaluddin Rakhmat dan Buku yang berjudul *The Interpersonal Communication Book* yang ditulis oleh Joseph A. Devito. Ketiga buku tersebut adalah buku yang membahas tentang psikologi dan komunikasi, namun juga banyak mengulas tentang hubungan interpersonal sebagai indikator efektifitas komunikasi. Sumber Website adalah quran.nu.or.id yang berisi Al Qur'an dan terjemahannya yang digunakan untuk mencari informasi terkait metode dakwah. Sedangkan sumber jurnal yaitu jurnal-

jurnal yang membahas tentang Komunikasi dakwah, metode dakwah secara konseptual seperti: (1) Jurnal dengan judul efektifitas komunikasi dalam dakwah persuasif yang ditulis oleh Slamet. (2) Jurnal dengan judul efektifitas teori komunikasi dalam dakwah yang ditulis oleh Ibnu Fikri. (3) jurnal dengan judul kontribusi ilmu komunikasi pada ilmu dakwah yang ditulis oleh Fikri Nurul Fauzi. (4) Jurnal dengan judul metode dakwah dalam Al-Qur'an yang ditulis oleh faridah, dkk. (5) Jurnal yang berjudul Metode Dakwah dalam Al-Qur'an (Studi Komparatif Tafsir Al-Misbah dan Tafsir Al-Azhar) yang ditulis oleh Rully Nurul Fajri dan Salma Fauziyyah. (6) Jurnal yang berjudul Metode Dakwah dalam Al-Qur'an: Studi Komparatif Penafsiran Ayat-Ayat Dakwah dalam Kitab Tafsir Al-Azhar Karya Hamka dan Kitab Tafsir An-Nûr Karya Hasbi Ash-Shidieqy yang ditulis oleh Muttaqin. (7) Jurnal dengan judul metode dakwah Islam dalam perspektif Al-Qur'an yang ditulis oleh Nihayatul Husna. (8) Jurnal yang berjudul Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI) yang ditulis oleh Sri Maullasari. (9) Jurnal yang berjudul teori penetrasi sosial dan hubungan interpersonal yang ditulis oleh Ristiana Kadarsih. (10) Jurnal dengan judul komunikasi dakwah Rasulullah Saw. terhadap keluarga yang ditulis oleh Dayang Sakini Mohd Kadri, dkk. (11) Jurnal dengan judul Nabi Muhammad Saw. Sebagai Komunikator Komunikasi Islam yang ditulis oleh Muhammad Husni.

Data yang terkumpul, kemudian dilakukan klasifikasi dan analisis secara bertahap yaitu pertama mengidentifikasi variabel utama yang terdapat pada teori

komunikasi dakwah, metode dakwah, dan hubungan interpersonal. Kedua, mengidentifikasi karakteristik tiap-tiap variabel utama. Ketiga, menganalisis hubungan antara karakteristik pada tiap variabel. Keempat, menyimpulkan bagaimana karakteristik hubungan interpersonal sebagai metode dakwah serta prosesnya sebagai metode dakwah. Dengan proses tersebut, diharapkan kajian ini dapat menghasilkan suatu pemahaman yang utuh mengenai hubungan interpersonal sebagai metode dakwah.

Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai beberapa hal yaitu pertama, penulis akan menjelaskan tentang variabel dan karakteristik yang melekat pada teori komunikasi dakwah, metode dakwah, dan hubungan interpersonal. Kedua, penulis akan memaparkan tentang karakteristik hubungan interpersonal sebagai metode dakwah dan mekanisme hubungan interpersonal sebagai metode dakwah. Pembahasan tersebut merupakan hasil dari proses analisis dengan menghubungkan antar karakteristik tiap variabel yang terdapat pada konsep komunikasi dakwah, metode dakwah, dan hubungan interpersonal.

Komunikasi Dakwah

Berdasar asal kata, dakwah berasal dari bahasa Arab yaitu *da'a-yad'u-da'watan* yang berarti memanggil, mengajak, menyeru, atau mengundang. Dalam terminologi kajian Islam, dakwah dipahami sebagai aktivitas mengajak manusia kepada jalan Allah serta melarang manusia pada kemungkaran, melalui penyampaian

ajaran Islam dengan cara yang baik sehingga tercipta perubahan kondisi yang diharapkan sesuai dengan ajaran Islam atau sesuai dengan perintah Allah.¹⁴

Dakwah dan komunikasi merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan walaupun keduanya berbeda. Ibarat mata uang yang memiliki dua sisi yang berbeda, namun keduanya tetap dibutuhkan. Aktivitas dakwah dianggap sebagai aktifitas yang memiliki kesamaan dengan aktifitas komunikasi walaupun keduanya juga memiliki perbedaan. Dalam konteks komunikasi, dakwah merupakan proses penyampaian pesan yang bertujuan memengaruhi pemahaman, sikap, dan perilaku penerima pesan yaitu mad'u. Oleh karena itu, dakwah dapat dipahami sebagai bentuk komunikasi yang berorientasi pada perubahan sosial maupun individual. Dengan kata lain, dakwah tidak hanya menyampaikan informasi keagamaan, tetapi juga berusaha membentuk kesadaran, keyakinan, dan perilaku manusia dalam menjalankan agamanya.¹⁵

Unsur-unsur yang terkandung dalam dakwah juga memiliki kesamaan dengan unsur-unsur yang terkandung dalam komunikasi pada umumnya walaupun secara karakteristik berbeda. Dalam komunikasi, terdapat unsur komunikator, komunikan, pesan, media, metode, dan efek yang timbulkan dari aktifitas komunikasi. Sedangkan dalam dakwah,

terdapat Da'i yang merupakan seseorang yang menyampaikan pesan dakwah, terdapat mad'u yaitu seseorang atau kelompok yang menerima pesan dakwah, terdapat pesan dakwah yaitu sesuatu yang berupa ajaran Islam dan disampaikan oleh da'i kepada mad'u, media dakwah yaitu sarana yang digunakan untuk menghantarkan pesan dakwah kepada mad'u, metode dakwah yaitu cara-cara yang digunakan dalam menyampaikan pesan, dan efek dakwah yaitu dampak-dampak yang ditimbulkan dari aktifitas komunikasi dakwah.

Proses komunikasi dakwah yang dilakukan oleh seorang da'i perlu dilakukan secara efektif agar tujuan dakwah bisa tercapai.¹⁶ Komunikasi dakwah yang efektif bisa dilihat dari beberapa aspek, diantaranya: (1) adanya keterbukaan antara da'i dengan mad'u; (2) adanya kondisi yang saling mendukung antara da'i dengan mad'u; (3) adanya sikap positif yang timbul antara da'i dengan mad'u; (4) adanya empati antara da'i dengan mad'u; (5) adanya kesetaraan antara da'i dengan mad'u.¹⁷ Hal tersebut menunjukkan bahwa efektifitas komunikasi dakwah tidak hanya dilihat dari sejauh mana pesan diterima dan dipahami oleh mad'u. Oleh karena itu, untuk mewujudkan suatu komunikasi yang dakwah yang efektif, perlu memperhatikan aspek relasi antara da'i dengan mad'u karena hal tersebut

¹⁴ Zainal Azman, "Dakwah Bagi Generasi Milenial Melalui Media Sosial," *Jurnal Khobar: Komunikasi Dan Penyiaran Islam* 3, no. 2 (2021): 199, <https://doi.org/10.37092/khabar.v3i2.350>.

¹⁵ Hamdan Daulay dan Evi Septiani T. H., "Komunikasi dan Dakwah: Strategi Komunikasi dalam Penguatan Wawasan keislaman Remaja," *Kalijaga Journal of*

Communication 2, no. 1 (2020): 19, <https://doi.org/10.14421/kjc.21.02.2020>.

¹⁶ Slamet, "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif," 2009, 186.

¹⁷ Sudiansyah, "Efektivitas Komunikasi Dakwah Di Pesantren MQ dalam Merubah Akhlak Santri," 146.

dianggap penting untuk mewujudkan suatu kredibilitas seorang da'i.¹⁸

Dalam praktiknya, komunikasi dakwah perlu dilakukan secara *bil hikmah* yaitu kemampuan da'i dalam memilih dan menyelaraskan teknik komunikasi dakwah terhadap kondisi mad'u secara objektif serta menyampaikan pesan dakwah dengan argumentasi yang logis dan bahasa yang komunikatif agar pesan dengan mudah diterima dengan baik sehingga terciptanya suatu pemahaman, penghayatan, dan perubahan perilaku sesuai ajaran islam. Untuk itu, Penyampaian komunikasi dakwah secara *bil hikmah* menjadi suatu prinsip dari komunikasi dakwah.¹⁹ Prinsip tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan suatu komunikasi dakwah tidak hanya bergantung pada pesan dakwah saja, melainkan juga dibutuhkan suatu kualitas interaksi yang dibangun oleh da'i dengan mad'u. Kualitas interaksi yang baik mampu membuat mad'u menerima pesan dakwah dengan baik.

Metode dakwah

Secara etimologi kata metode berasal dari bahasa yunani yaitu *methodos*. Kata tersebut merupakan suatu kombinasi dari kata *meta* yang berarti melalui dan *hodos*

yang berarti jalan.²⁰ Sedangkan dalam beberapa bahasa seperti dalam bahasa inggris metode dikenal dengan kata *method* yang berarti cara, dalam bahasa jerman kata tersebut berarti *methodicay* yang berarti jalan, sedangkan dalam bahasa arab disebut dengan *thariq*.²¹ Menurut Moh. Ali Aziz metode dakwah adalah cara-cara yang dilalui oleh seorang da'i atau pendakwah dalam menyampaikan materi dakwah.²² Beberapa pendapat menyatakan bahwa, metode dakwah merupakan serangkaian cara yang sistematis yang digunakan oleh seorang da'i atau pendakwah dalam menyampaikan materi dakwah.²³ Dari penjelasan diatas, metode dakwah bukanlah sekedar cara yang digunakan oleh da'i dalam menyampaikan pesan dakwah, melainkan cara tersebut memiliki sifat-sifat yang menjamin pesan dakwah tersampaikan dengan baik yaitu terdiri dari berbagai langkah-langkah atau upaya yang sistematis atau terhubung untuk mencapai suatu tujuan dakwah.

Dalam proses komunikasi dakwah, metode dakwah memiliki peran yang penting karena metode dakwah menjadi salah satu variabel yang berpengaruh terhadap keberhasilan penyampaian pesan dakwah kepada mad'u.²⁴ Oleh

¹⁸ Achmad Al Farisi, "Kredibilitas Dai: Studi Kasus Dakwah Gus Baha," *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 3, no. 1 (2025): 1–18, <https://doi.org/10.55372/bilhikmahjkpi.v3i1.49>.

¹⁹ Hasan Bastomi, "Dakwah Bi Al-Hikmah Sebagai Pola Pengembangan Sosial Keagamaan Masyarakat," *Jurnal Ilmu Dakwah* 36, no. 2 (2016): 335, <https://doi.org/10.21580/jid.v36.2.1776>.

²⁰ Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)," 167.

²¹ Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)," 167.

²² Faridah Faridah dkk., "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an," *Jurnal Al-Mubarak: Jurnal Kajian Al-Qur'an Dan Tafsir* 6, no. 2 (2021): 161, <https://doi.org/10.47435/al-mubarak.v6i2.740>.

²³ Maullasari, "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)," 167.

²⁴ Fikri Nurul Fauzi dan Eka Octalia Indah, "Kontribusi Ilmu Komunikasi Pada Ilmu Dakwah," *Ath-Thariq: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi* 5, no. 1 (2021): 71–83, https://doi.org/10.32332/ath_thariq.v5i1.2998;

Slamet Slamet, "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif," *Jurnal Dakwah* 10, no. 2 (2009): 179–93, <https://doi.org/10.14421/jd.2009.10204>.

karena itu, penggunaan metode dakwah yang tepat akan menjamin pesan dakwah tersampaikan dengan baik sesuai dengan tujuan dakwah. Penggunaan metode dakwah yang tepat juga mampu meningkatkan efektifitas komunikasi dakwah.²⁵ Dengan begitu, pesan dakwah yang berfungsi untuk mengajak manusia agar mentaati perintah Allah dapat tercapai secara optimal. Dengan demikian, metode dakwah sesungguhnya tidak hanya sekedar berisi tentang bagaimana teknik penyampaian pesan dakwah tetapi juga sebagai suatu hal yang berfungsi untuk meningkatkan penerimaan dan keberhasilan proses dakwah.

Dalam keilmuan Islam, terdapat berbagai penerapan metode dakwah yakni metode dakwah diterapkan melalui *hikmah*, *mau'idzah hasanah* dan *mujdah billati hiya ahsan* sebagaimana yang tertuang dalam Q.S. An-Nahl ayat 125.²⁶ *"Serulah (manusia) ke jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik serta debatlah mereka dengan cara yang lebih baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang paling tahu siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dia (pula) yang paling tahu siapa yang mendapat petunjuk".*

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dakwah perlu dilakukan dengan cara yang *hikmah*, yaitu cara-cara yang arif, yang selalu menyesuaikan kondisi dan situasi mad'u.²⁷ Selain berdakwah dengan hikmah, juga

diperlukan berdakwah dengan metode *Mau'idza hasanah*. Menurut Hamka, kalimat tersebut berarti suatu pengajaran yang baik. Pengajaran yang baik bisa berupa banyak hal seperti nasihat, pendidikan atau tuntunan. Sedangkan menurut Quraish Shihab, *Mauidzah* adalah uraian yang menyentuh hati atau nasihat yang menyentuh hati yang mengantarkan manusia pada kebaikan Islam.²⁸ Terakhir, metode *Mujadalah billati hiya ahsan* artinya berdebat, namun secara substansi bukan pada perdebatannya, melainkan pada proses dialog atau tukar pikiran yang perlu dilakukan dengan tutur kata yang baik.²⁹

Hubungan Interpersonal

Konsep mengenai hubungan interpersonal banyak dibahas dalam kajian psikologi sosial. Hubungan interpersonal merupakan suatu interaksi yang dilakukan oleh antar individu yang bersifat diadik (dua orang) ataupun kelompok kecil.³⁰ Hubungan ini bisa berlangsung secara singkat maupun berkelanjutan atau jangka panjang dan erat.³¹

Dalam kajian ilmu komunikasi menjelaskan bahwa efektifitas suatu komunikasi bisa ditandai dengan adanya hubungan interpersonal yang baik.³² Hal tersebut menjelaskan bahwa kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh seseorang tidak hanya sekedar menyampaikan

²⁵ Slamet, "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif," 2009.

²⁶ Awaludin Pimay dan Fania Mutiara Savitri, "Dinamika Dakwah Islam Di Era Modern," *Jurnal Ilmu Dakwah* 41, no. 1 (2021): 46, <https://doi.org/10.21580/jid.v41.1.7847>.

²⁷ Pimay dan Savitri, "Dinamika Dakwah Islam Di Era Modern," 47.

²⁸ Faridah dkk., "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an," 167.

²⁹ Faridah dkk., "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an," 168.

³⁰ Tri Dayakisni dan Hudaniah, *Psikologi Sosial* (UMM Press, 2012), 116.

³¹ Dayakisni, *Psikologi Sosial*, 116.

³² Jalaluddin Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, Cetakan kedua puluh sembilan, November 2013, ed. oleh Tjun Surjaman (Penerbit PT Remaja Rosdakarya, 2013), 117.

pesan, melainkan juga menentukan kadar hubungan interpersonal. Sebagai contoh "Sebutkan nama kamu!", "Siapa nama anda?", "Bolehkah saya tahu siapa nama anda?", "Sudi kiranya Bapak berkenan menyebutkan nama bapak?", bahwa kalimat-kalimat tersebut bukanlah sekadar menyampaikan isi, tetapi juga mendefinisikan suatu relasi yang terbentuk antara komunikator dengan komunikan.³³

Dalam kajian komunikasi interpersonal, hubungan interpersonal dipahami sebagai proses dinamis yang berkembang melalui tahapan-tahapan tertentu. Hubungan tidak terbentuk secara instan, melainkan melalui proses interaksi yang berkelanjutan hingga menghasilkan kepercayaan, kedekatan, dan komitmen. Salah satu teori yang banyak digunakan untuk menjelaskan proses dan perkembangan hubungan interpersonal adalah Social Penetration Theory.³⁴ Teori ini menjelaskan bahwa hubungan berkembang melalui peningkatan keluasan dan kedalaman komunikasi. Pada tahap awal, individu hanya berbagi informasi yang bersifat umum. Seiring berkembangnya hubungan, komunikasi menjadi lebih mendalam dan menyentuh aspek-aspek yang lebih personal.

Proses atau tahapan hubungan interpersonal dapat diringkas menjadi beberapa tahap diantaranya tahap pembentukan hubungan, tahap peneguhan hubungan, tahap pemutusan hubungan.³⁵ Pertama, tahap pembentukan hubungan ditandai dengan

adanya proses pengenalan. Dalam pengenalan, individu akan saling mengungkapkan diri dan saling menilik dengan begitu akan diketahui persamaan-persamaan maupun kecocokan antar individu hingga tercipta suatu kesan. Kedua, proses peneguhan interpersonal ditandai dengan adanya kondisi yang akrab. Kondisi akrab ini akan muncul perasaan yang nyaman atau perasaan lainnya yang bersifat positif. Ada berbagai respon yang melingkupi kondisi akrab seperti respon penerimaan dan respon suportif atau mendukung. Semakin tinggi tingkat keakraban, semakin tinggi keterbukaan yang pada akhirnya akan melahirkan suatu kepercayaan dan ikatan yang semakin erat. Sedangkan tahapan terakhir yaitu tahap pemutusan hubungan merupakan suatu tahap dimana hubungan berakhir. Pengakhiran hubungan bisa dipengaruhi oleh beberapa hal salah satunya konflik.³⁶

Dalam kajian ilmu psikologi komunikasi, terdapat beberapa karakteristik yang terkandung dalam suatu hubungan interpersonal diantaranya adalah keterbukaan, empati, kepercayaan, sikap mendukung, kesetaraan, dan kedekatan emosional.³⁷

Karakteristik Hubungan Intepersonal Sebagai Metode Dakwah

Bagian ini akan membahas tentang bagaimana karakteristik hubungan interpersonal sebagai metode dakwah. proses yang digunakan dalam menganalisis karakteristik tersebut adalah

³³ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 117.

³⁴ Dayakisni, *Psikologi Sosial*, 117.

³⁵ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 122-27.

³⁶ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 127.

³⁷ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 127-35.

dengan cara menghubungkan antara karakteristik metode dakwah dengan karakteristik hubungan interpersonal yang kemudian diperoleh suatu hasil sebagai berikut.

Pertama, keterbukaan (*Openness*). Keterbukaan merupakan salah satu karakteristik hubungan interpersonal. Keterbukaan merujuk pada kesediaan

individu untuk berbagi informasi, pengalaman, pemikiran, dan perasaan dengan pihak lain secara jujur dan proporsional. Keterbukaan atau sikap terbuka memiliki pengaruh yang besar dalam menumbuhkan suatu komunikasi yang efektif. Untuk memahami sikap terbuka, kita bisa membedakan dengan sikap tertutup.³⁸

Tabel 1 – Perbandingan antara sikap terbuka dengan sikap tertutup

Sikap terbuka	Sikap tertutup
Menilai pesan secara objektif	Menilai pesan berdasarkan motif pribadi
Membedakan dengan mudah, melihat nuansa	Berpikir simplistik/ hitam putih/ tanpa nuansa
Berorientasi pada isi	Lebih banyak bersandar pada sumber pesan daripada isi pesan
Mencari informasi dari berbagai sumber	Mencari informasi tentang kepercayaan orang lain dari sumbernya sendiri
Lebih bersifat profesional dan bersedia mengubah kepercayaannya	Secara kaku mempertahankan dan memegang teguh sistem kepercayaannya
Mencari pengertian pesan yang tidak sesuai dengan rangkaian kepercayaannya	Menolak, mengabaikan, mendistoris, dan menolak pesan yang tidak konsisten dengan sistem kepercayaannya

Dalam konteks dakwah, keterbukaan memiliki peran yang sangat penting karena memungkinkan terjadinya komunikasi yang lebih mendalam antara da'i dengan mad'u. Dengan adanya keterbukaan, mad'u akan merasa nyaman untuk menyampaikan pertanyaan, keraguan, atau permasalahan yang dihadapinya. Selain itu mad'u akan lebih mudah menerima bimbingan dan arahan dari da'i. Sebaliknya, komunikasi yang tertutup sering kali menyebabkan pesan dakwah hanya diterima pada tingkat

permukaan tanpa menghasilkan pemahaman yang mendalam.

Keterbukaan juga memungkinkan da'i memahami kondisi aktual mad'u sehingga pesan yang disampaikan menjadi lebih relevan dengan kondisi mad'u. dengan keterbukaan, mad'u akan membuka berbagai data yang dia miliki terkait pesan dakwah sehingga da'i dapat dengan mudah mengidentifikasi permasalahan atau kondisi aktual mad'u yang kemudian bisa digunakan sebagai input untuk menyusun pesan dakwah yang relevan

³⁸ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 134.

atau yang tidak bertentangan dengan prinsip *bil hikmah, mauidzatin hasanah, dan billati hiya ahsan*. Dakwah yang relevan dengan kebutuhan penerima pesan cenderung lebih efektif dibandingkan dakwah yang disampaikan secara umum tanpa mempertimbangkan konteks sosial dan psikologis audiens.

Selain itu, keterbukaan menciptakan suasana komunikasi yang dialogis. Dalam suasana seperti ini, dakwah tidak dipahami sebagai proses satu arah yang terkesan menggurui, melainkan sebagai proses transformasi berbagi pengetahuan dan pengalaman yang dilakukan secara aktif. Hal tersebut meningkatkan peluang bagi da'i untuk melakukan internalisasi nilai-nilai Islam kepada mad'u.

Sikap keterbukaan pernah dicontohkan oleh Rasulullah Saw. pada saat berdakwah kepada istri-istrinya. Ketika istri-istri beliau sedang mengalami persoalan, beliau memberikan kesempatan untuk membuka dialog untuk menyelesaikan masalah dengan penuh pengertian dan menggunakan kata-kata yang sopan, dengan begitu Rasulullah SAW. dapat dengan mudah memberikan nasihat-nasihat yang sesuai dengan perintah Allah.³⁹

Kedua, empati (*empathy*). Empati dianggap sebagai faktor kedua setelah keterbukaan, karena empati dianggap sebagai suatu kemampuan yang bisa menumbuhkan sikap percaya diri pada orang lain.⁴⁰ Empati merupakan kemampuan untuk

memahami kondisi, perasaan, dan perspektif orang lain. Dalam hubungan interpersonal, empati memungkinkan seseorang memahami suatu persoalan yang dialami oleh komunikan dari sudut pandang komunikan tanpa kehilangan identitas dirinya sendiri.

Kemampuan empati berbeda dengan kemampuan simpati. Simpati merupakan suatu kemampuan untuk menempatkan diri secara imajinatif pada posisi orang lain.⁴¹ Bila kita melihat seseorang menangis karena kehilangan pekerjaannya, kita akan membayangkan bagaimana perasaan kita jika berada pada suatu situasi yang sama. Dengan begitu, kita beranggapan memiliki perasaan yang sama dengan orang yang kehilangan pekerjaan tersebut. Dalam kemampuan empati, komunikator tidak sedang berimajinasi untuk menempatkan posisinya sebagaimana yang dialami oleh komunikan, melainkan komunikator berusaha untuk melihat seperti yang orang lain lihat, merasakan seperti yang orang lain rasakan, dan memahami seperti yang orang lain pahami. Dengan penjelasan tersebut, kemampuan empati sangat membutuhkan suatu kecerdasan emosional dan intelektual.⁴²

Dalam aktivitas dakwah, empati memiliki posisi yang sangat penting karena dakwah pada dasarnya berhubungan dengan manusia yang memiliki latar belakang dan pengalaman hidup yang berbeda-beda. Da'i yang mampu menunjukkan empati

³⁹ Dayang Sakini Mohd Kadri dkk., "Komunikasi Dakwah Rasulullah SAW Terhadap Keluarga: Komunikasi Dakwah Rasulullah SAW Terhadap Keluarga," *International Journal of Islam and*

Contemporary Affairs 4, no. 2 (2024): 15, <https://doi.org/10.61465/jurnalyadim.v4.214>.

⁴⁰ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 130.

⁴¹ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 130.

⁴² Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 131.

akan lebih mudah membangun hubungan yang baik dengan mad'u.

Empati membantu da'i memahami kebutuhan, kesulitan, dan tantangan yang dihadapi oleh penerima pesan atau mad'u. Dengan empati yang baik, da'i tidak akan mudah melakukan penilaian yang bersifat subjektif terhadap kondisi yang dialami oleh mad'u. Dengan begitu, pesan dakwah dapat disampaikan dengan pendekatan yang lebih manusiawi dan tidak menghakimi. Sebaliknya, dakwah yang mengabaikan empati sering kali menimbulkan resistensi karena dianggap tidak memahami kondisi yang sedang dihadapi oleh mad'u.

Dari perspektif psikologi komunikasi, individu cenderung lebih menerima pengaruh dari orang yang dianggap memahami dirinya. Oleh karena itu, empati berfungsi sebagai suatu alat yang bisa digunakan untuk memperkuat pesan dakwah sehingga bisa diterima oleh mad'u dengan mudah.

Dalam dakwahnya, Rasulullah SAW. selalu menunjukkan perilaku-perilaku yang empati seperti mendengarkan perkataan mad'u dengan penuh perhatian, memahami perasaan mad'u dengan sesuai dengan kondisinya, memberikan solusi berdasarkan kebutuhan mad'u seperti memberikan keringanan dalam menjalankan ibadah tertentu bagi mereka yang memiliki kondisi khusus.⁴³ Sikap empati yang dicontohkan oleh nabi Muhammad SAW. adalah suatu teladan

yang luar biasa yang bisa diterapkan dalam proses dakwah karena sikap tersebut bisa menginspirasi banyak orang untuk mengikutinya, bukan hanya karena materi dakwahnya tapi juga karena sikap yang yang dicerminkan oleh da'i.

Ketiga, Kepercayaan (*trust*). Kepercayaan merupakan fondasi utama dalam setiap hubungan interpersonal. Tanpa kepercayaan, komunikasi akan sulit berkembang menjadi hubungan yang erat, berkelanjutan, dan bermakna. Dalam ilmu psikologi komunikasi, kepercayaan dianggap sebagai suatu sikap yang menentukan efektivitas komunikasi.⁴⁴ Kepercayaan diartikan sebagai suatu sikap mengandalkan orang lain untuk mencapai tujuan yang dikehendaki, dengan asumsi pencapaian yang tidak pasti dan dalam situasi yang beresiko.⁴⁵

Berdasarkan asumsi mengenai kepercayaan tersebut, terdapat beberapa hal yang terkandung dalam kepercayaan yaitu pertama, adanya situasi yang menimbulkan resiko. Kedua, orang yang percaya kepada orang lain itu berarti menyadari akibat-akibat yang dialami ketika bergantung pada orang lain atau bisa dikatakan orang tersebut telah menerima konsekuensi. Ketiga, orang yang percaya kepada orang lain itu berarti orang tersebut telah yakin bahwa perilaku orang lain akan berakibat baik bagi dirinya.

Jika kepercayaan dianggap sebagai faktor penentu komunikasi yang efektif, maka dalam komunikasi dakwah, kepercayaan

⁴³ Muhammad Husni dkk., "Nabi Muhammad SAW Sebagai Komunikator Komunikasi Islam," *EDU-RILIGIA: Jurnal Ilmu Pendidikan Islam dan Keagamaan*

9, no. 1 (2025): 60–64, <https://doi.org/10.47006/er.v9i1.23322>.

⁴⁴ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 128.

⁴⁵ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 128.

berpotensi memiliki peran yang sangat menentukan pencapaian tujuan dakwah. Hal tersebut dikarenakan penerimaan terhadap pesan dakwah sering kali dipengaruhi oleh persepsi terhadap sumber pesan atau da'i. Oleh karena itu, dengan adanya kepercayaan Individu lebih mudah menerima nasihat, arahan, dan ajakan dari orang yang mereka percaya dibandingkan dari orang yang tidak memiliki ikatan kepercayaan dengan mereka.

Membangun kepercayaan tentunya bukan hal yang mudah. Kepercayaan dibangun melalui konsistensi perilaku, integritas moral, kompetensi, dan pengalaman interaksi yang positif secara berkelanjutan. Hal inilah yang dapat membuat orang lain rela menjalankan instruksi atau rela menerima solusi dari orang yang dipercaya.

Dalam konteks dakwah, kredibilitas da'i menjadi faktor penting dalam pembentukan kepercayaan. Ketika mad'u melihat kesesuaian atau kejujuran antara ucapan dan tindakan da'i, tingkat kepercayaan akan meningkat sehingga pesan dakwah lebih mudah diterima. Tingkat kepercayaan mad'u kepada da'i bisa hilang jika ada pertentangan atas kejujurannya atau sudah tidak ada kejujuran yang disampaikan oleh da'i.

Rasulullah SAW telah memberikan contoh tentang kejujuran dalam proses hubungan interpersonal sebagai cara yang digunakan saat berdakwah di keluarga. Bahkan dalam bercandapun beliau berkata jujur. Dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh al-

Tarmizi dalam al-Syama'il al-Muhammadiyah menjelaskan bahwa ada seorang wanita tua yang meminta do'a kepada beliau agar wanita tersebut ditempatkan di Surga. Lalu Rasulullah Saw. mengatakan tidak ada orang tua di Surga nanti. Lantas, menangislah wanita tersebut dan kemudian Rasulullah SAW tertawa dan mengatakan bahwa di dalam Surga, semua yang tua akan menjadi muda.⁴⁶ Kejujuran yang terus diterapkan oleh Rasulullah SAW menjadikan beliau dikenal dengan sebutan al-Amin. Karena hal tersebutlah, keluarga Rasulullah sangat mudah menerima ajaran-ajaran Islam yang disampaikan oleh beliau hingga mengamalkannya.

Kepercayaan juga berfungsi mengurangi ketidakpastian dalam komunikasi. Individu yang percaya kepada komunikator cenderung tidak terlalu defensif terhadap pesan yang diterima. Kondisi ini membuka kesempatan bagi proses penerimaan pesan dakwah secara terbuka, argumentatif, reflektif dan internalisasi pesan dakwah yang menjadi tujuan komunikasi dakwah.

Keempat, Sikap Mendukung (*Supportiveness*). Hubungan interpersonal yang efektif juga ditandai oleh adanya dukungan emosional dan sosial. Dukungan tersebut menciptakan suasana yang aman dan nyaman bagi individu untuk berkomunikasi secara terbuka.

Sikap suportif atau sikap mendukung merupakan sikap yang berfungsi untuk mengurangi sikap defensif dalam suatu komunikasi.⁴⁷ Sikap defensif muncul jika seseorang tidak menerima, tidak jujur, dan

⁴⁶ Kadri dkk., "Komunikasi Dakwah Rasulullah Saw Terhadap Keluarga," 10.

⁴⁷ Rakhmat, *Psikologi komunikasi*, 132.

tidak empati terhadap lawan bicaranya. Oleh karena itu, sikap difensif akan membuat komunikasi menjadi gagal karena seseorang yang difensif akan cenderung melindungi dirinya ketimbang memahami pesan yang disampaikan oleh orang lain. Hal tersebut akan berbeda jika individu bersifat suportif.

Dalam dakwah, sikap mendukung dapat diwujudkan melalui berbagai hal seperti perhatian, penghargaan, motivasi, dan pendampingan yang diberikan kepada mad'u. Dakwah yang didukung oleh hubungan yang suportif lebih memungkinkan terjadinya perubahan perilaku karena individu merasa mendapatkan bantuan dalam proses perubahan tersebut.

Sering kita menjumpai perilaku keagamaan tidak dapat dibentuk hanya melalui penyampaian informasi saja. Mad'u sering kali membutuhkan dukungan sosial untuk mempertahankan komitmen terhadap nilai-nilai yang telah diterimanya. Dalam konteks ini, hubungan interpersonal berfungsi sebagai metode yang tidak hanya menyampaikan pesan, tetapi juga memberikan dukungan bagi implementasi pesan tersebut.

Sebagaimana tujuan dakwah yang telah dipaparkan sebelumnya, bahwa dakwah tidak hanya sebatas penyampaian informasi tentang ajaran Islam semata. Dakwah harus sampai bisa merubah orang lain agar bisa menjalankan perintah Allah dan menjauhi larangannya. Alamiahnya, perubahan perilaku tentunya tidaklah mudah, apalagi jika perilaku tersebut sudah menjadi suatu kebiasaan. Banyak konsekuensi-konsekuensi yang perlu

ditanggung oleh mad'u ketika mereka hendak merubah perilaku mereka. Dalam situasi inilah, mereka butuh suatu dukungan agar mereka bisa konsisten merubah perilaku mereka sesuai ajaran islam. Dukungan yang bisa diberikan oleh da'i dapat berupa motivasi, solusi, serta bimbingan-bimbingan yang menjamin mad'u untuk terus bersabar dalam proses perubahannya.

Kelima, kesetaraan (*equality*). Kesetaraan merujuk pada pengakuan bahwa setiap individu memiliki nilai dan martabat yang sama sebagai manusia. Dalam hubungan interpersonal yang sehat, komunikasi berlangsung secara dialogis dan tidak didominasi oleh salah satu pihak. Setiap personal memiliki hak yang sama untuk berpendapat dan tidak mengedepankan aspek senioritas. Dengan adanya sikap yang seperti ini, setiap pihak akan saling menghargai dan memperlakukan lawan bicara sebagai seseorang yang memiliki kedudukan yang sama atau tidak ada diskriminasi serta tidak ada pengakuan mana yang lebih tinggi dan rendah.

Dalam komunikasi dakwah, prinsip kesetaraan penting untuk menghindari pendekatan yang bersifat otoriter dan atau senioritas. Meskipun da'i memiliki pengetahuan keagamaan yang lebih tinggi atau lebih luas dibandingkan mad'u, proses komunikasi tetap perlu menghargai pengalaman, pemikiran, dan pendapat mad'u. Dengan adanya sikap yang setara, da'i akan dianggap sebagai seseorang yang menyampaikan pesan dengan rendah hati, saling hormat menghormati dan tidak merendahkan.

Kesetaraan mendorong terbentuknya proses komunikasi yang aktif. Mad'u tidak hanya menjadi objek dakwah, tetapi juga menjadi subjek yang aktif dalam proses pertukaran makna dari materi dakwah. Kondisi tersebut mendukung tercapainya tujuan komunikasi karena penerima pesan atau mad'u merasa dilibatkan dalam proses pemahaman, penghayatan dan perubahan perilaku. Selain itu, sikap setara bisa mengurangi sikap penolakan mad'u terhadap da'i dengan begitu akan muncul keterbukaan dan penerimaan dengan berbagai pesan dakwah yang disampaikan oleh da'i.

Keenam, kedekatan emosional (*emotional closeness*). Kedekatan emosional merupakan hasil dari interaksi yang berlangsung secara berkelanjutan. Kedekatan tersebut menciptakan ikatan emosi yang membuat antar individu saling bergantung satu sama lain. Dalam hubungan interpersonal, kedekatan emosional dapat diartikan sebagai kedekatan batin. Kondisi ini ditandai dengan adanya rasa saling percaya, empati, saling perhatian, keterbukaan, dan saling memahami.

Dalam proses komunikasi, kedekatan emosional dianggap mampu meningkatkan kualitas hubungan antar individu. Kedekatan emosional juga dianggap bisa mempermudah individu dalam menyampaikan dan menerima pesan serta mengurangi kesalahpahaman. Selain itu, kedekatan emosional juga mampu memberikan rasa aman karena dibangun atas dasar kepercayaan. Hal ini akan membantu mempermudah dalam menyelesaikan masalah atau

konflik yang terjadi antar individu dalam hubungan interpersonal.

Dalam dakwah, kedekatan emosional memperbesar peluang penerimaan pesan karena da'i cenderung lebih memperhatikan dan menghargai pandangan mad'u yang memiliki hubungan dekat dengannya. Oleh sebab itu, keluarga, sahabat, dan tokoh yang dekat secara emosional sering kali memiliki pengaruh dakwah yang lebih besar dibandingkan komunikator yang tidak memiliki hubungan interpersonal dengan penerima pesan.

Kedekatan emosional juga mempermudah proses pembinaan yang berkelanjutan. Dakwah tidak berhenti pada penyampaian pesan, tetapi berlanjut pada proses pendampingan dan penguatan nilai hingga terbentuk suatu perubahan perilaku yang diharapkan. Kedekatan emosional mampu membuat pesan lebih terasa menyentuh, dengan demikian pesan yang disampaikan akan lebih mudah diterima, diinternalisasi, dan diamalkan.

Mekanisme Hubungan Interpersonal Sebagai Metode Dakwah

Mekanisme hubungan interpersonal sebagai metode dakwah terbagi menjadi tiga tahap yaitu tahap pembentukan hubungan interpersonal, tahap peneguhan, dan tahap pemutusan hubungan interpersonal. Secara rinci sebagai berikut.

Pertama, tahap pembentukan hubungan. Pada tahap pembentukan hubungan, hubungan interpersonal berperan sangat penting karena berfungsi sebagai metode

dakwah yang menentukan keberhasilan proses komunikasi pada tahap-tahap berikutnya yaitu tahap peneguhan. Tahap ini merupakan fase awal ketika da'i dan mad'u mulai saling bertemu atau bertatap muka, kemudian mengenal, membangun persepsi untuk menciptakan kesan pertama yang positif.

Pada tahap ini, kesan yang dibangun tidak boleh dilepaskan dari asumsi komunikator sebagai da'i sehingga kesan yang terbangun tetap harus linear dengan nilai-nilai Islam. Da'i tidak boleh dikesankan sebagai orang berkebalikan dengan statusnya sebagai da'i karena itu akan mempersulit penerimaan mad'u terhadap da'i. Untuk itu, sangat penting sekali da'i memiliki kepribadian yang baik, sikap dan perilaku yang baik sesuai dengan ajaran Islam.

Dalam konteks dakwah, da'i tidak hanya berperan sebagai penyampai pesan keagamaan, tetapi juga sebagai seseorang yang berupaya memahami karakteristik mad'u seperti latar belakangnya, cara berpikirnya, sikap terhadap orang baru, hambatan-hambatan perilaku, kondisi terkini dan lain sebagainya yang dianggap berpengaruh terhadap proses penerimaan. Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan perlu mengedepankan sikap yang ramah, terbuka, empati, menghargai, serta mengedepankan kesetaraan dalam berkomunikasi atau berinteraksi.

Walaupun hubungan interpersonal yang dibangun bersifat disengaja atau tidak alamiah, da'i juga perlu memiliki niat yang tulus dan menunjukkan ketulusannya, kesediaan untuk mendengarkan, dan

kemampuan empati atau menempatkan diri pada sudut pandang mad'u agar tercipta rasa nyaman dan aman pada tahap awal berkomunikasi. Melalui interaksi yang hangat dan tidak menghakimi atau setara, mad'u akan merasa dihargai sebagai lawan bicara, bukan sekadar objek dakwah yang harus menerima pesan secara sepihak. Kondisi tersebut menjadi awal yang sangat penting untuk menumbuhkan kepercayaan (*trust*) dan kedekatan emosional yang akan memperkuat penerimaan terhadap pesan-pesan dakwah yang disampaikan.

Selain itu, pada tahap pembentukan hubungan, da'i juga perlu memperhatikan penggunaan bahasa yang santun. Bahasa yang santun bisa ditunjukkan melalui pemilihan penampilan, diksi, gaya bahasa, gaya komunikasi, nada bicara dan sebagainya. Tidak hanya bahasa, pesan yang disampaikan juga didasarkan pada pemilihan topik yang relevan dengan pengalaman hidup mad'u, serta kemampuan menyesuaikan proses komunikasi dengan situasi dan kondisi yang dihadapi. Dengan demikian, proses dakwah tidak berlangsung secara formal dan kaku, melainkan hadir sebagai interaksi interpersonal yang saling memahami, dialogis dan saling menghargai.

Keberhasilan tahap pembentukan hubungan ini akan menjadi fondasi bagi berkembangnya hubungan yang lebih kuat pada tahap selanjutnya, karena semakin baik kualitas hubungan yang dibangun sejak awal, semakin besar pula peluang pesan dakwah untuk dipahami, diterima, dan diinternalisasi dalam kehidupan mad'u

Kedua, tahap peneguhan hubungan. Pada tahap peneguhan hubungan, hubungan interpersonal yang telah terbentuk mulai dipelihara dan diperkuat agar tercipta ikatan yang lebih stabil dan bermakna antara da'i dan mad'u. Jika pada tahap sebelumnya fokus utama terletak pada upaya membangun kepercayaan dan kedekatan awal, maka pada tahap ini perhatian diarahkan pada bagaimana hubungan tersebut dapat dipertahankan melalui interaksi yang konsisten, saling mendukung, dan berkelanjutan. Dalam prosesnya memang membutuhkan waktu lebih dari sekali pertemuan.

Dalam konteks dakwah, da'i perlu menunjukkan komitmen melalui sikap yang selaras antara ucapan dan tindakan secara terus menerus, sehingga mad'u melihat adanya keteladanan (*uswatun hasanah*) dalam diri da'i. Konsistensi perilaku ini penting karena kepercayaan yang telah terbentuk dapat menguat ketika mad'u merasakan bahwa pesan dakwah yang disampaikan benar-benar tercermin dalam kehidupan sehari-hari da'i.

Sebagaimana yang telah dijelaskan pada pembahasan karakteristik hubungan interpersonal pada bagian sebelumnya, kejujuran menjadi hal yang penting dalam membentuk kepercayaan. Untuk itu, keteladanan yang dilakukan oleh da'i perlu dilakukan secara jujur dan terbuka agar terhindari dari hal-hal yang berpotensi mengecewakan mad'u jika da'i berperilaku tidak sesuai dengan yang ditampilkan sebelumnya.

Selain itu, peneguhan hubungan ditandai dengan meningkatnya keterbukaan, rasa saling percaya, dan kedekatan emosional.

Meningkatnya aspek tersebut akan menciptakan interaksi yang lebih intensif sehingga mad'u akan lebih menyampaikan data-data mengenai dirinya secara lebih mendalam sebagaimana yang telah dijelaskan pada teori penetrasi sosial. Tidak hanya itu, mad'u juga akan menjadikan da'i sebagai rujukan dalam proses penyelesaian masalah sebagai konsekuensi atas kepercayaan yang telah terbentuk.

Untuk itu dalam kondisi ini, da'i tidak hanya hadir ketika menyampaikan nasihat, tetapi juga menunjukkan kepedulian terhadap kondisi, permasalahan, dan perkembangan mad'u. Bentuk kepedulian tersebut dapat diwujudkan melalui komunikasi yang intens, pemberian dukungan moral, pendampingan untuk melakukan perubahan perilaku sesuai dengan ajaran Islam, serta kesediaan untuk mendengarkan berbagai pengalaman maupun kesulitan yang dihadapi mad'u. Interaksi yang demikian akan membuat mad'u merasa dihargai, diterima, dan mad'u akan merasa memiliki tempat yang nyaman dan aman untuk berdiskusi tanpa rasa takut salah dan dihakimi.

Dalam suasana hubungan yang erat, proses dakwah tidak lagi dipahami sebagai penyampaian pesan secara satu arah, melainkan sebagai proses yang bersifat dialogis sehingga memungkinkan terjadinya pertukaran gagasan, klarifikasi pemahaman, dan internalisasi bersama terhadap nilai-nilai Islam hingga pembelajaran untuk menjadi individu yang menjalankan perintah Allah.

Pada tahap ini, da'i juga perlu mengelola berbagai perbedaan pendapat, latar belakang, maupun tingkat pemahaman keagamaan secara bijaksana. Hal ini dikarenakan, semakin erat hubungan yang terjalin, otomatis pembicaraan akan semakin beragam dan mendalam. Untuk itu, kemampuan untuk bersikap sabar, toleran, serta menghormati dan menghargai proses perubahan yang dialami mad'u menjadi faktor penting dalam menjaga keberlangsungan hubungan.

Tidak semua mad'u dapat menerima dan mengamalkan pesan dakwah dalam waktu yang singkat. Oleh karena itu, da'i perlu memberikan waktu bagi mad'u untuk belajar merubah perilakunya sesuai dengan kesiapan dan kesanggupannya. Da'i tidak perlu terburu-buru dalam proses perubahan perilaku. Da'i juga perlu menjaga hubungan interpersonal agar tetap kuat, dengan begitu pesan-pesan dakwah akan lebih mudah dipahami, diterima, dihayati secara mendalam sehingga bisa mempercepat atau mempermudah proses perubahan perilaku.

Dengan demikian, tahap peneguhan hubungan merupakan fase penting dalam menjadikan dakwah sebagai proses pendampingan atau pembinaan yang berkesinambungan, sehingga tujuan dakwah tidak hanya berhenti pada penyampaian informasi keagamaan, tetapi juga mendorong terbentuknya perubahan sikap dan perilaku yang lebih kuat dan konsisten.

Ketiga, tahap pemutusan hubungan. Pada tahap pemutusan hubungan, hubungan

interpersonal yang sebelumnya terjalin antara da'i dan mad'u mengalami pengakhiran atau berkurangnya intensitas interaksi karena sebab-sebab tertentu.

Dalam konteks dakwah, pemutusan hubungan tidak selalu diartikan sebagai berakhirnya hubungan karena konflik atau kegagalan komunikasi, tetapi dapat terjadi secara alamiah akibat perubahan situasi seperti berpindahnya lingkungan sosial, selesainya proses pendampingan, perbedaan kebutuhan, maupun berakhirnya tujuan tertentu yang melatarbelakangi hubungan tersebut atau disebabkan karena kematian. Oleh karena itu, tahap ini perlu dipahami sebagai bagian yang wajar dalam dinamika hubungan interpersonal yang tetap harus dikelola dengan baik dan tetap berlandaskan pada nilai-nilai islam.

Dalam prosesnya, da'i tetap dituntut untuk menjaga sikap santun, menghormati pilihan mad'u, serta menghindari tindakan yang dapat menimbulkan kekecewaan, permusuhan, atau prasangka negatif. Apabila mad'u belum dapat menerima pesan dakwah atau memilih jalan yang berbeda, da'i tidak sepatutnya memaksakan kehendak, menyalahkan, atau memutus silaturahmi dengan cara yang tidak baik. Sebaliknya, da'i perlu menunjukkan kedewasaan sikap dengan tetap mendoakan kebaikan, menjaga komunikasi secara proporsional, serta meninggalkan kesan positif melalui ucapan dan perbuatan yang penuh penghargaan. Sikap ini sejalan dengan prinsip dakwah yang menekankan penyampaian ajaran dengan hikmah, nasihat yang baik, dan dialog yang santun.

Tahap pemutusan hubungan juga dapat menjadi ruang refleksi bagi da'i untuk mengevaluasi proses dakwah yang telah dilakukan, baik terkait pendekatan komunikasi, efektivitas cara dalam berkomunikasi, maupun dinamika hubungan yang terbentuk. Evaluasi tersebut penting sebagai bahan pembelajaran untuk meningkatkan kualitas interaksi dakwah pada kesempatan berikutnya.

Dengan demikian, pemutusan hubungan bukanlah akhir dari proses komunikasi dakwah seorang da'i, melainkan bagian dari proses interpersonal yang tetap mengedepankan penghormatan terhadap martabat manusia, menjaga tali silaturahmi, dan membuka peluang terjalannya kembali hubungan yang lebih baik di masa mendatang. Melalui pengelolaan tahap ini secara bijaksana, dakwah tetap mencerminkan nilai-nilai hikmah, kebijaksanaan, dan penghargaan terhadap kebebasan mad'u dalam menerima serta menghayati pesan-pesan keagamaan.

Simpulan

Hubungan interpersonal dapat difungsikan sebagai metode dakwah yang berlandaskan pada interaksi sosial sebagai cara utama dalam penyampaian pesan dakwah, penerimaan, internalisasi

hingga pembentukan perilaku yang sesuai dengan ajaran Islam. Melalui hubungan yang terjalin secara berkelanjutan, dakwah tidak hanya berfungsi menyampaikan informasi keagamaan, tetapi juga membangun pemahaman serta mendorong perubahan perilaku mad'u sesuai dengan nilai-nilai Islam. Secara konseptual, hubungan interpersonal sebagai metode dakwah mencakup dua komponen utama, yaitu karakteristik hubungan interpersonal yang ternyata bisa mendukung aktifitas dakwah serta proses hubungan interpersonal secara bertahap bisa menciptakan suatu perubahan perilaku yang lurus dengan tujuan dakwah.

Karakteristik hubungan interpersonal meliputi keterbukaan, empati, kepercayaan, dukungan, kesetaraan, dan kedekatan emosional yang menentukan efektivitas komunikasi antara da'i dan mad'u. Proses hubungan berlangsung melalui tahapan pembentukan, peneguhan, hingga pemutusan hubungan sebagai rangkaian interaksi yang dinamis dan berkelanjutan. Melalui proses tersebut, dakwah diharapkan menghasilkan perubahan pada aspek kognitif, afektif, dan konatif, sehingga mad'u tidak hanya memahami ajaran Islam, tetapi juga memiliki sikap dan perilaku yang selaras dengan nilai-nilai yang disampaikan.

Bibliografi

- Azman, Zainal. "Dakwah Bagi Generasi Milenial Melalui Media Sosial." *Jurnal Khabar: Komunikasi Dan Penyiaran Islam* 3, no. 2 (2021): 197–209. <https://doi.org/10.37092/khabar.v3i2.350>.
- Bastomi, Hasan. "Dakwah Bi Al-Hikmah Sebagai Pola Pengembangan Sosial Keagamaan Masyarakat." *Jurnal Ilmu Dakwah* 36, no. 2 (2016). <https://doi.org/10.21580/jid.v36.2.1776>.
- Daulay, Hamdan, dan Evi Septiani T. H. "Komunikasi dan Dakwah: Strategi Komunikasi dalam Penguatan Wawasan keislaman Remaja." *Kalijaga Journal of Communication* 2, no. 1 (2020): 17–32. <https://doi.org/10.14421/kjc.21.02.2020>.
- Dayakisni, Tri, dan Hudaniah. *Psikologi Sosial*. UMM Press, 2012.
- Fajri, Rully Nurul, dan Salma Fauziyyah. *Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an (Studi Komparatif Tafsir Al-Misbah Dan Tafsir Al-Azhar)* | *JlIP - Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan*. t.t. Diakses 23 Juli 2026. <https://www.jiip.stkipyapisdompu.ac.id/jiip/index.php/JlIP/article/view/3336>.
- Faridah, Faridah, Siar Ni'mah, dan Kusnadi Kusnadi. "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an." *Jurnal Al-Mubarak: Jurnal Kajian Al-Qur'an Dan Tafsir* 6, no. 2 (2021): 159–71. <https://doi.org/10.47435/al-mubarak.v6i2.740>.
- Farisi, Achmad Al. "Kredibilitas Dai: Studi Kasus Dakwah Gus Baha." *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 3, no. 1 (2025): 1–18. <https://doi.org/10.55372/bilhikmahjkpi.v3i1.49>.
- Fauzi, Fikri Nurul, dan Eka Octalia Indah. "Kontribusi Ilmu Komunikasi Pada Ilmu Dakwah." *Ath-Thariq: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi* 5, no. 1 (2021): 71–83. https://doi.org/10.32332/ath_thariq.v5i1.2998.
- Fikri, Ibnu. "Implementasi Teori Komunikasi Dalam Dakwah." *At-Taqqaddum*, 2011, 76–87. <https://doi.org/10.21580/at.v3i1.302>.
- Husni, Muhammad, Abdullah Abdullah, dan Ahmad Tamrin Sikumbang. "Nabi Muhammad SAW Sebagai Komunikator Komunikasi Islam." *EDU-RILIGIA: Jurnal Ilmu Pendidikan Islam dan Keagamaan* 9, no. 1 (2025). <https://doi.org/10.47006/er.v9i1.23322>.
- Janata, Yuda Sastra, Fauzi Fauzi, dan Ivan Sunata. "Metode Dakwah Guru Tahfidz dalam Membina Akhlak Santri di Rumah Tahfidz al-Qur'an Habibah Tapan." *Journal of Da'wah* 1, no. 1 (2022): 42–53. <https://doi.org/10.32939/jd.v1i1.1291>.
- Kadri, Dayang Sakini Mohd, A'dawiyah Ismail, dan Khazri Osman. "Komunikasi Dakwah Rasulullah SAW Terhadap Keluarga: Komunikasi Dakwah Rasulullah SAW Terhadap Keluarga." *International Journal of Islam and Contemporary Affairs* 4, no. 2 (2024): 1–21. <https://doi.org/10.61465/jurnalyadim.v4.214>.
- Maimunah, Maimunah, dan Lucky Prihartanto. "Bahasa Tubuh Percaya Diri dalam Komunikasi Dakwah." *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 2, no. 1 (2024): 23–42. <https://doi.org/10.55372/bilhikmahjkpi.v2i1.20>.
- Maullasari, Sri. "Metode Dakwah Menurut Jalaluddin Rakhmat Dan Implementasinya Dalam Bimbingan Dan Konseling Islam (BKI)." *Jurnal Ilmu Dakwah* 38, no. 1 (2018): 162–88. <https://doi.org/10.21580/jid.v38.1.3975>.
- Muttaqin, Muttaqin. "Metode Dakwah Dalam Al-Qur'an: Studi Komparatif Penafsiran Ayat-Ayat Dakwah Dalam Kitab Tafsir Al-Azhar Karya Hamka Dan Kitab Tafsir An-Nûr Karya Hasbi Ash-Shidieqy." *Al Karima: Jurnal Studi Ilmu Al Quran Dan Tafsir* 1, no. 2 (2017): 1–16. <https://doi.org/10.58438/alkarima.v1i2.33>.

- Nasor, M., dan Eva Rodiah Nur. "Metode Dakwah Dalam Membina Keluarga Sakinah (Studi Pada Kelompok Pengajian di Kecamatan Jati Agung Kabupaten Lampung Selatan)." *ASAS* 11, no. 01 (2019): 1–23. <https://doi.org/10.24042/asas.v11i01.4639>.
- Pimay, Awaludin, dan Fania Mutiara Savitri. "Dinamika Dakwah Islam Di Era Modern." *Jurnal Ilmu Dakwah* 41, no. 1 (2021): 43–55. <https://doi.org/10.21580/jid.v41.1.7847>.
- Rakhmat, Jalaluddin. *Psikologi komunikasi*. Cetakan kedua puluh sembilan, November 2013. Disunting oleh Tjun Surjaman. Penerbit PT Remaja Rosdakarya, 2013.
- Slamet, Slamet. "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif." *Jurnal Dakwah* 10, no. 2 (2009): 179–93. <https://doi.org/10.14421/jd.2009.10204>.
- Slamet, Slamet. "Efektifitas Komunikasi Dalam Dakwah Persuasif." *Jurnal Dakwah* 10, no. 2 (2009): 179–93. <https://doi.org/10.14421/jd.2009.10204>.
- Sudiansyah, Agus. "Efektivitas Komunikasi Dakwah Di Pesantren MQ dalam Merubah Akhlak Santri." *Communicatus: Jurnal Ilmu komunikasi* 1, no. 2 (2017): 139–54. <https://doi.org/10.15575/cjik.v1i2.4842>.
- Sukayat, Tata. "Da'wah Communication in the Contemporary Era: Implementing Da'wah Ethics on Social Media." *Jurnal Ilmu Dakwah* 43, no. 2 (2023): 375–90. <https://doi.org/10.21580/jid.v43.2.18465>.
- Udin, Muhammad Diak. "Metode Dakwah Perspektif Hadist." *Jurnal Kopis: Kajian Penelitian Dan Pemikiran Komunikasi Penyiaran Islam* 1, no. 2 (2019): 94–111. <https://doi.org/10.33367/kpi.v1i2.1050>.

