



Komunikasi Persuasi Dakwah dalam Pidato Abu Bakar pada Peristiwa Saqifah Bani Saidah

Friska Syahidatul Fatikhah

STID Al-Hadid, Surabaya

friska.fatikhah05@gmail.com

Abstrak: Peristiwa Saqifah Bani Saidah menjadi hal yang menarik untuk dikaji. Sebab peristiwa tersebut tidak hanya fenomena perebutan kekuasaan saja, tetapi juga termasuk ke dalam fenomena dakwah. Yaitu dalam pidatonya, Abu Bakar juga menyampaikan pesan-pesan mengenai kebaikan untuk umat muslim. Karena dari adanya pertikaian di peristiwa Saqifah tersebut, berpotensi menyebabkan perpecahan umat Islam. Bahkan kaum Anshar sangat menginginkan untuk memegang kepemimpinan Islam. Jika Muhajirin tidak sepakat, Anshar rela Islam terpecah menjadi dua golongan. Yaitu kelompok yang dipimpin Muhajirin dan kelompok yang dipimpin Anshar. Namun Abu Bakar berusaha mencegah perpecahan tersebut melalui pidatonya yang menggunakan teknik komunikasi persuasi. Hingga akhirnya Abu Bakar berhasil mengubah pendapat Anshar dan membuat mereka mau memberikan baiat setia kepadanya. Studi ini bertujuan untuk mengetahui teknik komunikasi persuasi dakwah yang digunakan Abu Bakar dalam pidatonya di Saqifah Bani Saidah. Pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode dokumentasi. Hasil studi ini adalah pada pidato Abu Bakar, ia menggunakan kombinasi teknik asosiasi dan keadaan, teknik koincidental, kombinasi teknik say it with flowers dan pay-off, kombinasi teknik koincidental dan otoritas, dan terakhir menggunakan kombinasi teknik integrasi dan icing.

Kata Kunci: Teknik Persuasi Dakwah, Abu Bakar, Saqifah Bani Saidah

Abstract: Persuasion Communication of Dakwah in Abu Bakar Speech at Saqifah Bani Saidah Incident. The Saqifah Bani Saidah incident is an interesting thing to study. Because this incident is not only a phenomenon of power struggle, but is also included in the phenomenon of da'wah. Namely, in his speech, Abu Bakar also conveyed messages about goodness for Muslims. Because of the conflict at the Saqifah incident, it has the potential to cause division in the Muslim community. Even the Ansar really wanted to assume Islamic leadership. If the Muhajirin did not agree, the Ansar were willing to split Islam into two groups. Namely the group led by the Muhajirin and the group led by the Ansar. However, Abu Bakar tried to prevent the split through his speech which used persuasion communication techniques. Until finally Abu Bakar succeeded in changing the Ansar's opinion and making them want to pledge allegiance to him. This study aims to determine the da'wah persuasion communication techniques used by Abu Bakar in his speech at Saqifah Bani Saidah. The approach taken is a descriptive qualitative approach with documentation methods. The results of this study are that in Abu Bakar's speech, he used a combination of association and circumstance techniques, coincidence techniques, a combination of say it with flowers and pay-off techniques, a combination of coincidence and authority techniques, and finally used a combination of integration and icing techniques.

Keywords: Da'wah Persuasion Techniques, Abu Bakar, Saqifah Bani Saidah

Pendahuluan

Komunikasi dakwah merupakan proses penyampaian pesan berdasarkan Al-Qur`an dan hadis kepada seseorang atau sekelompok orang lainnya, dengan menggunakan simbol-simbol kebahasaan baik bahasa verbal maupun nonverbal. Hal itu bertujuan untuk mengubah pemikiran, sikap dan perilaku seseorang agar sesuai dengan ajaran Islam, baik secara langsung ataupun melalui media.¹

Prinsip komunikasi dakwah sudah diatur dalam Al-Qur`an. Yaitu seperti yang tercantum dalam surat An-Nahl (16) ayat 125 yang artinya: *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.*² Ayat tersebut menyampaikan bahwa berdakwah harus dilakukan dengan cara yang baik, bukan dengan paksaan atau kekerasan. Salah satu cara yang baik dalam berdakwah adalah dengan menggunakan komunikasi persuasi. Sebab komunikasi persuasi adalah teknik komunikasi untuk mengajak seseorang dengan bujukan secara halus, agar seseorang tersebut mau melakukan perintah komunikator atas dasar kesadarannya sendiri. Sehingga komunikasi persuasi menjadi hal yang sangat penting dalam berdakwah dan dapat menunjang kesuksesan dakwah seorang *da`i*.

Berdakwah dengan persuasi adalah hal yang mudah untuk dilakukan. Akan tetapi, hal yang sulit dalam berdakwah adalah ketika sedari awal *mad`u* sudah memiliki pandangan yang berbeda dan memiliki asumsi negatif tentang *da`i*. Seperti pada beberapa kasus yang terdapat di media cetak dan elektronik, bahwa seorang *da`i* terkenal sekalipun dapat gagal ketika berdakwah pada *mad`u* yang berbeda pendapat dengan *da`i*. Hal tersebut menunjukkan begitu sulitnya berdakwah ketika adanya perbedaan pandangan. Oleh karena itu, dibutuhkan keahlian yang tinggi untuk bisa mengubah pandangan *mad`u* dari negatif menjadi positif.³

Namun dalam sejarah Islam, ada fenomena *da`i* yang berhasil berdakwah dengan menerapkan komunikasi persuasi ketika ada situasi perbedaan pendapat. Yaitu seperti Abu Bakar Ash-Shiddiq yang berpidato pada peristiwa Saqifah Bani Saidah. Pada saat itu Abu Bakar dihadapkan dengan situasi pertentangan pendapat antara kaum Muhajirin dengan Anshar yang saling memperebutkan kepemimpinan Islam setelah Rasul wafat. Peristiwa itu hampir menyebabkan Islam terpecah menjadi dua golongan. Namun, saat itu Abu Bakar menerapkan komunikasi persuasi dan berhasil membuat Anshar mau mengikuti pendapatnya.

Selain itu, peristiwa di saqifah tersebut tidak hanya sebatas krisis politik,

¹ Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010), 26.

² Agus Hidayatulloh dan dkk, *ALJAMIL: Al-Qur`an Tajwid Warna, Terjemah Perkata, Terjemah Inggris* (Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2012), 281.

³ Yudi Asmara Harianto, "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain," *Jurnal Lentera* 21 No. 1 (Maret 2022): 2.

melainkan juga menimbulkan krisis keagamaan. Sebab dari pertentangan tersebut, dapat segera meluas dan menyebabkan berbagai suku lain di Jazirah Arab mengeluarkan diri dari Islam. Sehingga dampaknya adalah organisasi dan dakwah Islam nantinya akan mengalami kemunduran.⁴ Selain itu menurut Yulianto, komunikasi politik dapat dikatakan sebagai realitas dakwah. Asalkan pesan yang disampaikan adalah perintah untuk melakukan *amar ma`ruf nahi munkar*. Dan dakwah juga dapat dilakukan di berbagai bidang kehidupan termasuk bidang politik, tidak hanya pada satu aspek kehidupan saja.⁵ Sehingga pidato Abu Bakar dalam peristiwa Saqifah tersebut termasuk ke dalam komunikasi dakwah. Sebab Abu Bakar juga menyampaikan pesan-pesan mengenai kebaikan kepada kaum Anshar. Peristiwa Saqifah Bani Saidah tersebut bermula dari wafatnya Rasulullah pada tanggal 12 Rabi`ul Awal tahun 11 Hijriah (6 Juni 632 M). Saat itu jenazah Rasul belum juga dikebumikan, akan tetapi dari kalangan Anshar sudah berkumpul di Saqifah dan membicarakan siapakah yang akan menjadi pemimpin Islam setelah Rasul wafat. Mereka tidak hanya mendiskusikan, tetapi juga menginginkan pemimpin pengganti Rasul berasal dari kalangannya. Mereka juga telah mengusulkan Sa`ad bin Ubadah untuk menjadi pemimpin sepeninggal Rasul. Jika

Muhajirin menolak, mereka juga mengusulkan dari kalangan mereka seorang *amir* dan dari Muhajirin juga seorang *amir*.⁶

Situasi di Saqifah tersebut cukup panas, karena kaum Muhajirin dan Anshar sama-sama saling mengutarakan pendapatnya bahwa merekalah yang lebih berhak atas kepemimpinan Islam setelah Rasul wafat. Dan jika mereka tetap bersikeras memegang teguh pendapatnya, maka dapat diprediksi akan terjadi banyak pemberontakan sehingga Islam menjadi terpecah belah.⁷ Namun hebatnya perpecahan umat Islam saat itu tidak terjadi. Padahal kondisi budaya kesukuan di Arab pun masih sangat kuat saat itu. Sehingga umat muslim bisa sangat mudah terpecah belah jika Abu Bakar tidak tepat dalam berkomunikasi. Akan tetapi, Abu Bakar mampu mencegah perpecahan tersebut dengan sikap yang bijaksana. Sehingga dari pidato Abu Bakar tersebut, dapat berhasil membuat Anshar mau menerima dan memberikan baiat setianya kepada Abu Bakar.⁸

Hal yang menarik untuk dikaji adalah bagaimana bisa Abu Bakar mampu meredam pertikaian yang begitu sengit tersebut. Apalagi biasanya jarang ada komunikasi yang konteksnya sama. Yaitu serumit dengan situasi yang dialami Abu Bakar, namun akhirnya komunikator

⁴ Dedy Pradesa, "Konflik dan Resolusinya antara Anshar dan Muhajirin dalam Peristiwa Saqifah Banu Saidah," *Jurnal Kajian & Pengembangan Manajemen Dakwah* 05 No.01 (2015): 105.

⁵ Hendra Bagus Yulianto, "Nalar Kemanusiaan Dalam Retorika Dakwah: Studi Retorika Tri Rismaharini Dalam Penutupan Eks Lokalisasi Dolly," *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 01, No.01 (2023): 81.

⁶ Muhammad Husain Haekal, *Abu Bakar As-Siddiq* (Jakarta: PT. Pustaka Litera AntarNusa, 2008), 33-34.

⁷ Haekal, 37.

⁸ Yudi Asmara Harianto, "Kredibilitas Abu Bakar Ash-Shiddiq dalam Meredam Perpecahan Umat Islam Pada Peristiwa Saqifah Bani Saidah," *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 05 No.01 (Juni 2023): 70.

tersebut berhasil memengaruhi komunikannya. Dalam hal ini, pada mulanya Anshar bersikeras ingin memegang kepemimpinan Islam, namun akhirnya luluh dan mau menerima Abu Bakar sebagai pemimpin Islam. Hal itu dikarenakan dalam pidato Abu Bakar tersebut terdapat pesan-pesan ajakan, bujukan, dan rayuan untuk memengaruhi Anshar. Itulah yang menjadi fokus studi ini, yaitu teknik-teknik komunikasi persuasi apa saja yang digunakan oleh Abu Bakar hingga mampu membuat kaum Anshar menerima bahkan mau memberikan baiat setia kepadanya.

Studi ini termasuk dalam jenis penelitian kualitatif dengan metode studi dokumen. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan melalui analisis mendalam terhadap fenomena, aktivitas sosial, sikap, cara berpikir seseorang, dan sebagainya yang kemudian hasilnya dideskripsikan dalam bentuk naratif.⁹ Kemudian menurut Corbin dan Strauss dalam Morrisan, menyampaikan bahwa studi dokumen mengharuskan pemeriksaan dan penafsiran data untuk menghasilkan makna, pemahaman, dan mengembangkan pengetahuan empiris.¹⁰ Fokus yang dikaji dalam studi ini adalah pesan-pesan verbal dalam pidato Abu Bakar di Saqifah yang terdapat dalam buku Muhammad Husain Haekal yang berjudul *Abu Bakar As-Siddiq*.

Studi ini menjadi penting karena tulisan-tulisan sebelumnya yang berhubungan dengan peristiwa Saqifah Bani Saidah belum ada yang mengkaji tentang teknik komunikasi persuasi Abu Bakar. Dan studi terkait peristiwa Saqifah sebelumnya seperti yang sudah dilakukan oleh Harianto yang berjudul, *Kredibilitas Abu Bakar Ash-Shiddiq dalam Meredam Perpecahan Umat Islam Pada Peristiwa Saqifah Bani Saidah*.¹¹ Kajian tersebut tidak meneliti tentang komunikasi persuasi. Melainkan hasilnya didapatkan bahwa Abu Bakar mampu membangun kredibilitas *ethos*, *pathos*, dan *logos*. Sehingga Anshar memandang Abu Bakar sebagai figur yang baik untuk menjadi pemimpin Islam.

Kemudian studi yang dilakukan oleh Pahlevi dan Amin yang berjudul, *Pendidikan Dinamika Demokrasi dalam Peristiwa Sukse di Saqifah Bani Saidah dan Peralihan Kepemimpinan Khulafa` Ar-Rasyidin*.¹² Hasil studi tersebut menyatakan bahwa peristiwa Saqifah, merupakan forum diskusi politik secara modern. Dan studi tersebut juga tidak mengkaji tentang teknik persuasi dakwahnya Abu Bakar. Kemudian studi lain dilakukan oleh Pradesa yang berjudul, *Konflik dan Resolusinya Antara Anshar dan Muhajirin dalam Peristiwa Saqifah Bani Saidah*.¹³ Fokus studi yang dilakukan oleh Pradesa adalah bukan pada teknik komunikasi persuasinya. Melainkan mengenai tahapan-tahapan terjadinya konflik di Saqifah hingga resolusi konflik yang

⁹ Mestika Zed, *Metode Penelitian Kepustakaan* (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2017), 2.

¹⁰ Morissan, *Riset Kualitatif* (Jakarta: Kencana, 2017), 108.

¹¹ Harianto, "Kredibilitas Abu Bakar Ash-Shiddiq dalam Meredam Perpecahan Umat Islam Pada Peristiwa Saqifah Bani Saidah."

¹² Hafizh Syah Reza Pahlevi dan Nasihun Amin, "Pendidikan Dinamika Demokrasi dalam Peristiwa Sukse di Saqifah Bani Saidah dan Peralihan Kepemimpinan Khulafa` Ar-Rasyidin," *Jurnal Tarbawi* 06 No. 02 (2021).

¹³ Pradesa, "Konflik dan Resolusinya antara Anshar dan Muhajirin dalam Peristiwa Saqifah Banu Saidah."

dihasilkan. Sehingga studi ini bertujuan untuk mengisi kekosongan pada studi tentang peristiwa Saqifah yang sudah ada sebelum-sebelumnya.

Komunikasi Persuasi Dakwah

Komunikasi sudah banyak didefinisikan oleh para ahli. Salah satunya didefinisikan oleh Harold Laswell yang menyatakan bahwa *"Who says in with channel to whom with what effect."* Artinya adalah komunikasi merupakan kegiatan penyampaian pesan dari pengirim pesan kepada penerima pesan untuk dapat menghasilkan efek tertentu. Dan dapat dilakukan secara langsung ataupun melalui media tertentu.¹⁴ Sedangkan definisi dakwah secara prinsip juga merupakan usaha yang dilakukan melalui lisan, atau tulisan dengan tujuan untuk menghimbau, mendorong, mengajak manusia agar mengimani dan menaati perintah Allah Swt. sesuai dengan akidah, syariat, dan akhlak Islam.¹⁵

Komunikasi dan dakwah memiliki kesamaan dalam unsur-unsurnya. Yaitu dalam komunikasi, seorang pengirim pesan disebut komunikator, sedangkan pada dakwah disebut *da'i*. Penerima pesan dalam komunikasi disebut komunikan, sedangkan *mad'u* adalah sebutan dalam dakwah. Pada unsur efek memiliki kesamaan yaitu aspek kognisi, afeksi, konasi, dan psikomotor. Namun,

dalam dakwah efeknya spesifik untuk mengajak *mad'u* menerima Islam secara menyeluruh. Sedangkan pada komunikasi, efek yang timbul bersifat umum, tidak selalu berdimensi agama. Sehingga dakwah juga termasuk ke dalam bagian dari komunikasi¹⁶

Sebagaimana surat An-Nahl ayat 125, dakwah Islam harus dilakukan dengan cara yang baik tanpa paksaan. Cara yang baik tersebut adalah dengan komunikasi persuasi. Menurut kamus ilmu komunikasi, komunikasi persuasi prinsipnya adalah sebuah proses memengaruhi pikiran, sikap, dan perilaku seseorang melalui pendekatan psikologis dengan tujuan untuk membuat komunikan bertindak seolah-olah atas kehendak mereka sendiri.¹⁷ Upaya pendekatan psikologis tersebut bisa dilakukan dengan cara mengajak, meyakinkan, memuji, merayu, memberikan janji, dan sebagainya sampai komunikan tersebut sadar dan mau melakukan perintah komunikator secara sukarela.¹⁸ Ciri-ciri pesan yang termasuk pesan persuasi adalah terdapat pesan-pesan dorongan dan juga ajakan dengan partikel kata yang lebih halus dari kata perintah seperti ayo, mari, tolong, cobalah, sebaiknya, dan sebagainya.¹⁹

Dalam komunikasi persuasi juga terdapat unsur-unsur komunikasinya. Menurut Sumirat dan Suryana, unsur-unsur komunikasi persuasi adalah: *Pertama,*

¹⁴ Mohammad Zamroni, *Filsafat Komunikasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 5.

¹⁵ Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah* (Jakarta: Kencana, 2017), 11.

¹⁶ Harianto, "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain," 5.

¹⁷ Jalaludin Rakhmat, *Psikologi Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008), 14.

¹⁸ Harianto, "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain," 5.

¹⁹ Yudi Asmara Harianto, "Mendefinisikan Ulang Komunikasi Persuasi," *OSF Preprints*, 2022.

persuader. *Persuader* merupakan orang atau sekelompok orang yang mengirimkan pesan verbal maupun non verbal yang bertujuan untuk memengaruhi pendapat, sikap, dan juga perilaku orang lain. *Kedua, persuadee*. *Persuadee* adalah orang yang menerima pesan atau yang menjadi tujuan dari pesan yang disampaikan oleh *persuader*. *Ketiga*, adalah persepsi. Persepsi adalah sebuah proses pemaknaan *persuadee* atas data-data yang disampaikan oleh *persuader*.

Keempat, pesan persuasi. Pesan persuasi merupakan suatu informasi dalam bentuk verbal dan non verbal untuk mengubah pikiran dan tindakan *persuadee* sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan *persuader*. *Kelima*, media atau saluran persuasi. Saluran persuasi adalah perantara *persuader* saat menyampaikan pesan persuasi kepada *persuadee*. *Keenam*, umpan balik dan efek. Menurut Sastropoetro, umpan balik adalah sebuah reaksi yang muncul dari *persuadee* atas pesan yang disampaikan *persuader*. Sedangkan efek adalah kondisi perubahan yang terjadi pada diri *persuadee* diakibatkan oleh pesan yang sudah diterimanya melalui proses komunikasi.²⁰

Kemudian, dakwah dan persuasi keduanya memiliki irisan yang sama meskipun hakikat keduanya berbeda. Perbedaannya, persuasi hanya merupakan teknik komunikasi. Sedangkan dakwah cakupannya lebih luas lagi yaitu merupakan proses dalam mengajak

seseorang untuk menjalankan syariat Islam. Namun unsur-unsur komunikasi persuasi sering dijadikan sebagai dasar kegiatan berdakwah. Seperti konsep dakwah yang disampaikan dalam Surat An-Nahl ayat 125 sebelumnya. Sehingga dari segi tujuan, keduanya sama-sama ingin mengajak seseorang agar orang tersebut mau melakukan sesuatu yang diharapkan komunikator atas kesadarannya sendiri. Hanya saja dalam dakwah tujuannya lebih spesifik lagi. Yaitu bertujuan untuk mengajak *mad'u* agar mau mengimani dan menjalankan ajaran Islam atas kesadarannya sendiri.²¹

Teknik Komunikasi Persuasi

Istilah teknik berasal dari bahasa Yunani yaitu *technikos* yang artinya adalah keterampilan atau keahlian. Sehingga teknik komunikasi persuasi merupakan cara-cara penyampaian pesan komunikasi yang menyesuaikan dengan kondisi fisik dan psikologis *persuadee* agar bisa memengaruhi pikiran, sikap, dan perilaku *persuadee* sehingga mereka mau melakukan perintah *persuader* atas kesadarannya sendiri.²²

Berikut ini adalah teknik komunikasi persuasi menurut Onong Uchjana Effendy.²³ *Pertama*, teknik Asosiasi. Yaitu menurut Effendy, teknik asosiasi adalah sebuah teknik mengemas pesan persuasi dengan cara mengaitkannya pada seorang tokoh yang terkenal atau peristiwa aktual

²⁰ Lutfi Alvian Widiyanto, "Teknik Persuasi Bung Tomo Pada Pidato 10 November 1945 di Surabaya," *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 01, No. 01 (2019): 125–26.

²¹ Aziz, *Ilmu Dakwah*, 91.

²² Kelaut Dia dan Sri Wahyuni, "Teknik Komunikasi Persuasi Buya Yahya Pada Ceramah 'Apa dan Bagaimana Hijrah itu?'," *Jurnal Realita* 19 No. 1 (Juni 2021): 70.

²³ Onong Uchjana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004), 22–25.

yang bisa menarik perhatian orang banyak. Contoh sederhananya ketika ada komunikator yang hendak mengajak komunikannya untuk membeli baju. Kemudian komunikator tersebut mengajak dengan cara mengaitkannya dengan situasi aktual bahwa baju tersebut sedang marak digunakan oleh para artis.

Teknik Integrasi. Merupakan kemampuan *persuader* dalam mempersuasi yang dilakukan dengan cara menyatukan diri secara komunikatif melalui pesan verbal dan non verbal dengan *persuadee*. Sehingga *persuader* tampak senasib sepenanggungan dengan *persuadee*. Contoh teknik integrasi adalah penggunaan diksi “kita” bukan “saya” atau “kami” dalam berkomunikasi. Sebab kata “kita” berarti merujuk pada *persuader* dan *persuadee*. Dan maknanya adalah *persuader* bukan memperjuangkan kepentingan dirinya sendiri, melainkan memperjuangkan kepentingan *persuadee* juga.

Teknik *pay-off* atau *fear arousing*. Teknik *pay-off* dilakukan dengan cara menjanjikan harapan atau memberikan iming-iming berupa *reward* yang menggembirakan perasaannya *persuadee* jika ia mau mengikuti perintah *persuader*. Menurut Onong, teknik *pay-off* ini memiliki kekuatan untuk menumbuhkan gairah emosional. Sebab secara fitrah manusia menginginkan *reward*. Sehingga ia cenderung menyukai ketika diberi iming-iming kebahagiaan. Sedangkan teknik *fear arousing* adalah kebalikan dari teknik *pay-*

off. Yaitu suatu teknik persuasi dengan cara membangkitkan rasa takut dengan menyampaikan hal-hal buruk dan hukuman jika *persuadee* tidak mau mengikuti perintah *persuader*.

Teknik tataan. Tataan merupakan terjemahan dari *icing*. Istilah *icing* berasal dari kata *to ice*, yang berarti menghias kue setelah dibakar dengan lapisan gula berwarna-warni. Sehingga kue yang awalnya biasa-biasa saja menjadi lebih indah dan dapat memikat perhatian siapa pun yang melihatnya. Dengan demikian, teknik *icing* adalah upaya menyusun pesan persuasi sedemikian rupa dengan imbauan emosional (*emotional appeal*), agar pesan persuasi menjadi lebih menarik dan dapat menggerakkan *persuadee*. Penerapan teknik *icing* tersebut, dilakukan dengan menggunakan gaya bahasa, pantun, peribahasa, lagu, *quotes* menarik, ataupun diksi-diksi yang indah agar dapat membuat komunikan terpuakau.²⁴

Teknik *red-herring*. Teknik *red-herring* adalah sebuah seni yang dimiliki komunikator untuk mendapatkan kemenangan dalam komunikasi dengan cara menghindari argumentasi yang lemah dan selanjutnya mengalihkannya sedikit demi sedikit ke dalam hal yang dikuasainya untuk dapat menyerang lawan. Sehingga teknik *red-herring* ini dilakukan hanya saat *persuader* sudah dalam posisi yang terdesak.

Kemudian teknik persuasi di luar dari teori Onong yang digunakan dalam studi ini

²⁴ Harianto, “Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain,” 8.

adalah: *pertama*, teknik keadaan. Teknik keadaan merupakan teori dari Gorys Keraf. Teknik keadaan adalah sebuah teknik untuk memengaruhi seseorang dengan menyampaikan alasan berupa keadaan yang terpaksa dan tidak ada pilihan selainnya.²⁵ Contohnya adalah ketika ada seseorang yang ditilang oleh polisi karena menerobos lampu merah. Kemudian orang tersebut memengaruhi polisi dengan menyampaikan bahwa dirinya terpaksa menerobos lampu merah karena harus mengantarkan saudaranya yang sakit parah ke rumah sakit.

Kedua, teknik *koinsidental*. Merupakan teori dari Gary Cronkhite. Teknik *koinsidental* merupakan teknik persuasi dengan cara membandingkan aspek yang dimiliki oleh obyek yang ditawarkan dengan aspek yang dimiliki oleh obyek lain agar dapat memengaruhi *persuadee*.²⁶ Contohnya seperti yang biasa dilakukan oleh penjual *handphone*. Yaitu biasanya penjual *handphone* membandingkan kelebihan dari spesifikasi *handphone* yang ditawarkan dengan spesifikasi *handphone* yang selainnya. Agar pembeli mau membeli *handphone* yang ditawarkan tersebut.

Ketiga, teknik *autoritas*. Merupakan teknik dari teori Gorys Keraf. Yaitu merupakan teknik untuk meyakinkan seseorang dengan cara menggunakan otoritas atau menyandarkannya pada pendapat atau perkataan dari tokoh yang terkenal dan yang telah diakui keahliannya.²⁷ Contohnya seperti saat mengajak

masyarakat Indonesia untuk taat protokol kesehatan di masa pandemi dengan menyampaikan pernyataan dari WHO atau dokter yang dianggap kredibel.

Keempat, teknik *say it with flowers*. Merupakan teknik persuasi dari teori William S. Howell. Teknik *say it with flowers* tersebut, dilakukan dengan cara memberikan pujian atau sanjungan kepada *persuadee* mengenai kelebihan secara obyektif dan proporsional untuk dapat mengambil hatinya. Dan agar ia mau mengikuti pesan yang disampaikan oleh *persuader*.²⁸ Dalam dakwah contohnya ketika ada jemaah yang datang kajian paling awal, maka seorang *da'i* bisa memuji semangat dan sifat rajin dari jemaah tersebut untuk bisa mengambil hati jemaahnya. Sebab dengan pujian yang tulus, jemaah akan merasa senang dan merasa dihargai. Sehingga nantinya mereka juga akan memberikan penghargaan yang setara kepada *da'inya*.²⁹

Pidato Abu Bakar

1). Kondisi Pra Pidato Abu Bakar

Rasulullah Saw. wafat pada hari Senin tanggal 12 Rabiul Awal tahun 11 Hijriyah. Sebelum wafat, Rasul mengalami sakit yang cukup begitu parah hingga akhirnya beliau tidak bisa mengimami salat jemaah. Wafatnya Rasul pun menimbulkan kedukaan yang begitu mendalam bagi umat Islam. Banyak pula sahabat yang

²⁵ Gorys Keraf, *Argumentasi dan Narasi* (Jakarta: PT. Gramedia, 1991), 111.

²⁶ Lina Masruroh, *Komunikasi Persuasi dalam Dakwah Konteks Indonesia* (Kelintang Baru: Scopindo Media Pustaka, 2021), 42.

²⁷ Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 115.

²⁸ Dia dan Wahyuni, "Teknik Komunikasi Persuasi Buya Yahya Pada Ceramah 'Apa dan Bagaimana Hijrah itu?'" 74.

²⁹ Harianto, "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain," 9.

merasa terguncang atas wafatnya Rasul. Kemudian para sahabat baru tersadarkan atas wafatnya Rasul ketika Abu Bakar menyampaikan surat Ali-Imran ayat 144. Bahwa Muhammad hanyalah seorang Rasul yang dapat meninggal dunia layaknya rasul-rasul terdahulu lainnya. Siapa yang menyembah Muhammad, ia telah tiada. Namun siapa yang menyembah Allah, sesungguhnya Allah abadi tak pernah mati.³⁰

Saat itu, jenazah Rasul belum juga dikebumikan, namun kaum Anshar sudah berkumpul di Saqifah Bani Saidah dan mendiskusikan siapakah yang layak menjadi pemimpin setelah Rasul wafat. Bahkan mereka juga telah menyerahkan kepemimpinan Islam kepada Sa'ad bin Ubadah. Mereka sangat berambisi untuk memegang kepemimpinan Islam. Jika Muhajirin menolak pendapat Anshar, mereka rela umat Islam terpecah menjadi dua golongan. Yaitu mereka mengusulkan dari Anshar seorang *amir* dan dari Muhajirin juga seorang *amir*. Kemudian berita tentang Anshar di Saqifah telah sampai kepada Umar dan sahabat Muhajirin selainnya. Akhirnya langsung saja Umar, Abu Bakar, dan Abu Ubaidah segera berangkat menuju Saqifah.³¹

2). Kondisi Saat Pidato Abu Bakar

Setelah sampainya tiga sahabat Rasul di Saqifah, situasi di Saqifah semakin memanas karena terjadinya perdebatan di antara perwakilan Muhajirin dengan khalayak Anshar. Saat itu, Umar ingin sekali memulai pembicaraan kepada Anshar. Namun Abu Bakar langsung

mencegah Umar. Sebab Abu Bakar khawatir kepribadian Umar yang keras dan intonasi bicaranya yang tinggi justru akan semakin mengeruhkan suasana. Sehingga Abu Bakarlah yang pertama kali memulai pembicaraan. Karena beliau dikenal sebagai orang yang bijaksana dan lemah lembut. Abu Bakar mulai berdiri, pertamanya ia menyampaikan puji syukur kepada Allah dan risalah tauhid yang dibawa Rasul.

Kemudian ia berkata:

.... Orang-orang Arab berat sekali untuk meninggalkan agama nenek moyang mereka. Kaum Muhajirin yang mula-mula dari masyarakat Nabi sendiri telah mendapat karunia Allah, mereka percaya kepadanya, beriman kepadanya, senasib seperjuangan dengan menanggung segala macam penderitaan, yang datangnya justru dari masyarakat mereka sendiri. Mereka didustakan, ditolak, dan dimusuhi. Mereka tak merasa gentar, meskipun jumlah mereka kecil, menghadapi kebencian dan permusuhan lawan yang begitu besar. Mereka itulah yang telah lebih dulu menyembah Allah di muka bumi, beriman kepada Allah dan kepada Rasul-Nya. Mereka itu termasuk sahabat-sahabatnya dan keluarganya. Sepeninggal Nabi, merekalah orang-orang yang paling berhak memegang pimpinan ini. Tak ada orang yang akan menentang kecuali orang yang zalim. Dan kalian, Saudara-saudara Anshar! Siapa yang akan membantah jasa kalian dalam agama, serta sambutanmu yang mula-mula yang begitu besar artinya dalam Islam. Allah telah memilih kamu sebagai pembela (Anshar) agama dan

³⁰ Musthafa Murad, *Kisah Hidup Abu Bakar As-Siddiq* (Jakarta: Zaman, 2012).

³¹ Haekal, *Abu Bakar As-Siddiq*, 33–34.

*Rasul-Nya. Ke tempat kalian inilah ia hijrah, dan dari kalangan kalian ini pula sebagian besar istri-istri dan para sahabat-sahabatnya. Posisi itu hanya ada pada kamu sekalian setelah kami. Karena itu, kami adalah para amir dan Tuan-tuan para wazir. Kami tidak akan meninggalkan Tuan-tuan dalam musyawarah dan tak akan memutuskan sesuatu tanpa melibatkan Tuan-tuan.*³²

Perkataan Abu Bakar tersebut merupakan perkataan yang sangat bijaksana dengan pertimbangan yang matang. Dari ucapan Abu Bakar tersebut, tampaknya berhasil menyentuh hati kaum Anshar, terutama dari kalangan Aus. Dan mereka pasti akan puas karena itu merupakan keputusan yang sangat adil. Akan tetapi, rupanya masih ada saja orang Anshar yang merasa keberatan. Hingga akhirnya ia berdiri dan menyanggah perkataan Abu Bakar, "Kemudian daripada itu, kami adalah Ansharullah dan pasukan Islam, dan kalian dari kalangan Muhajirin sekelompok kecil dari kami, yang datang ke mari mewakili golongan Tuan-tuan. Tetapi ternyata sekarang Tuan-tuan mau mengambil hak kami secara paksa."³³ Mendengar hal itu, Abu Bakar merasa tidak senang. Tetapi ia tetap meresponsnya dengan tenang, yaitu:

Saudara-saudara! Kami dari Muhajirin orang yang pertama menerima Islam. Keturunan kami adalah orang yang baik-baik, keluarga kami terpandang, kedudukan kami baik pula. Di kalangan Arab kamilah yang banyak memberikan keturunan, dan kami sangat sayang kepada Rasulullah. Kami sudah memeluk Islam sebelum Tuan-tuan. Di dalam Al-

Qur`an juga kami didahulukan dari Tuan-tuan. Seperti dalam firman Allah yaitu: Pelopor-pelopor pertama dari Muhajirin dan Ansar, dan yang mengikuti mereka dalam segala perbuatan yang baik. (Qur`an, 9. 100)

*Jadi kami Muhajirin dan Tuan-tuan adalah Anshar. Saudara-saudara kami seagama, bersama-sama menghadapi rampasan perang dan penolong-penolong kami dalam menghadapi musuh. Apa yang telah Tuan-tuan katakan, bahwa segala kebaikan ada pada Tuan-tuan ini sudah ada pada tempatnya. Dari segenap penghuni bumi ini Tuan-tuanlah yang patut dipuji. Tetapi dalam hal ini orang-orang Arab itu hanya mengenal lingkungan Quraisy. Jadi dari pihak kami para amir dan dari pihak Tuan-tuan para wazir!*³⁴

Menurut Haekal, kalimat terakhir tersebut diulang-ulang oleh Abu Bakar sebagai penegasan.

3). Kondisi Pasca Pidato Abu Bakar

Setelah Abu Bakar berpidato, kaum Anshar tampak sudah mulai menerima pendapat Abu Bakar. Namun Hubab bin Al-Munzir langsung berdiri dan memprovokasi orang-orang Anshar, "Saudara-saudara Ansar! Kita harus memperjuangkan hak kita. Jangan sampai pendapat kita berubah. Tidak ada yang boleh menentang pendapat kita. Jika mereka menolak, maka dari kami seorang amir dan dari Tuan-tuan seorang amir!" Kemudian Umar yang sedari tadi diam, akhirnya tidak tahan lagi untuk berbicara. Ia berkata, "Hah! Tidak boleh ada dua kemudi dalam satu perahu.

³² Haekal, 38-39.

³³ Haekal, 40.

³⁴ Haekal, 40-41.

Orang-orang Arab akan menolak kalian sebagai pemimpin, karena Nabinya bukan berasal dari kalangan kalian. Alasan dan kewenangan kami sudah jelas yaitu kami adalah sebagai sahabat dan kerabat dekatnya. Tidak ada yang bisa menentang kecuali orang-orang yang hendak berbuat kebatilan, dosa, dan mencari malapetaka!" Namun Hubab tidak mau kalah dan menjawab lagi, *"Saudara-saudara Anshar, tetaplah memegang teguh pendapat kalian dan jangan mendengarkan perkataan mereka. Sebab nantinya kalian akan kehilangan hak kalian. Jika mereka menolak, kita usir mereka dari negeri ini, dan kita ambil kekuasaan itu dari mereka. Demi Allah, jika perlu kita akan mulai peperangan."* Kemudian Umar membalas, *"Semoga Allah yang memerangi kamu."* Namun Hubab semakin panas dan berkata, *"Bukan aku, tapi kamulah yang akan diperangi."* Suasana saat itu benar-benar sangat panas sebab Hubab berbicara sambil menghunus pedangnya.³⁵

Kemudian Abu Ubaidah bin Jarrah pun ikut berbicara, *"Hai Ansar! Kalianlah orang yang pertama kali membantu dan mendukung kami, dan sekarang janganlah kalian menjadi orang yang pertama kali juga dalam melakukan perubahan."* Setelah itu dilanjut dengan pemimpin Khazraj yang bernama Basyir bin Abu An-Nu`man, *"Kita telah mendapatkan tempat yang utama dalam perang melawan kaum musyrik. Kita juga merupakan orang yang pertama kali menyambut agama Islam. Tujuan kita hanyalah mendapatkan rida Allah serta ketaatan kita terhadap Nabi kita. Tidaklah benar jika kita menyombongkan diri dan mengharap balasan duniawi. Biarlah Allah*

*yang akan memberikan balasan kepada kita semua. Nabi Muhammad Saw. memang berasal dari Quraisy, maka merekalah yang lebih berhak atas kepemimpinan Islam. Demi Allah janganlah kita dilihat Allah karena berselisih masalah ini. Takutlah kalian kepada Allah dan jangan berselisih dengan mereka."*³⁶

Melihat pertikaian mulai mereda, dan kaum Anshar tampak sepakat dengan pernyataan Basyir. Kemudian Abu Bakar berkata kembali, *"Di sampingku ada Umar dan juga Abu Ubaidah. Berikan baiat kalian pada salah satu di antara mereka yang kalian sukai."* Namun perkataan Abu Bakar menimbulkan kegaduhan kembali. Sebab khalayak Saqifah tidak sepakat dengan dua pilihan tersebut karena sama-sama masih memiliki kekurangan. Tetapi Umar tidak membiarkan kondisi yang tenang menjadi panas kembali. Umar langsung membaiai Abu Bakar sambil berkata, *"Abu Bakar, bukanlah Rasul menyuruhmu untuk menggantikan Rasul menjadi imam saat beliau berhalangan? Kami akan berjanji setia pada orang yang paling disukai Rasulullah di antara kita semua."*

Kemudian Abu Ubaidah menyusul memberikan baiat. Dan setelah itu, Basyir seorang pemimpin Khazraj dan juga Usaid seorang pemimpin Aus, melakukan baiat juga ke Abu Bakar. Karena kedua pimpinan mereka memberikan baiatnya, maka orang-orang Aus dan Khazraj pun melakukan hal yang sama. Sehingga perpecahan yang sudah di depan mata tersebut, tidak terjadi. Dan Anshar yang tadinya bersikeras terhadap pendapatnya, akhirnya luluh mau menerima dan

³⁵ Haekal, 41-42.

³⁶ Haekal, 42-43.

memberikan baiat setianya kepada Abu Bakar.³⁷

Teknik Persuasi Dakwah Abu Bakar pada Peristiwa Saqifah

Setelah datangnya tiga sahabat Rasul di Saqifah, mulai terjadi perdebatan antara Muhajirin dan Anshar sehingga membuat kondisi di Saqifah Bani Saidah memanas. Mereka sama-sama ingin memegang kepemimpinan Islam setelah Rasul wafat. Muhajirin berpendapat bahwa merekalah yang lebih berhak menjadi pemimpin karena mereka merupakan keluarga Nabi dan lebih dulu masuk Islam dibandingkan Anshar. Begitu pun Anshar yang berpendapat bahwa mereka yang lebih berhak menjadi pemimpin karena mereka adalah orang yang pertama kali menolong dan membantu Rasul saat hijrah ke Madinah.

Menghadapi kondisi tersebut, Abu Bakar bisa saja langsung menyampaikan secara *to the point* bahwa Muhajirin lebih berhak menjadi pemimpin karena Muhajirin merupakan sahabat dan keluarga Nabi. Tentu tidak sulit bagi Abu Bakar menyampaikan hal itu, karena Abu Bakar sudah memiliki kredibilitas yang baik di mata kaum Muslimin. Kemudian Abu Bakar juga bisa saja mempersilahkan Umar bin Khattab untuk berbicara pertama kali. Namun saat itu justru Abu Bakar mencegah Umar untuk mengawali pembicaraan. Sebab ia khawatir sikap Umar yang keras akan semakin mengeruhkan suasana. Apalagi saat itu situasinya tidak mungkin diselesaikan

dengan kekerasan. Jika Anshar dibalas dengan kekerasan, maka akan terjadi perpecahan umat Islam. Sehingga Abu Bakarlah yang memulai berbicara kepada Anshar. Ia memulai pidatonya dengan mengucapkan puji syukur kepada Allah dan risalah tauhid yang dibawa Rasulullah. *Pertama*, setelah Abu Bakar mengucapkan puji syukur dan risalah tauhid, pesan yang pertama kali disampaikan adalah tentang kondisi aktual masyarakat Arab dan dinamika dakwah kaum Muhajirin terlebih dahulu:

".... Orang-orang Arab berat sekali untuk meninggalkan agama nenek moyang mereka. Kaum Muhajirin yang mula-mula dari masyarakat Nabi sendiri telah mendapat karunia Allah, mereka percaya kepadanya, beriman kepadanya, senasib seperjuangan dengan menanggung segala macam penderitaan, yang datangnya justru dari masyarakat mereka sendiri. Mereka didustakan, ditolak, dan dimusuhi. Mereka tak merasa gentar, meskipun jumlah mereka kecil, menghadapi kebencian dan permusuhan lawan yang begitu besar."³⁸

Pesan tersebut termasuk ke dalam pesan persuasi. Sebab ciri-ciri pesan persuasi adalah terdapat dorongan yang mendukung ajakan komunikator agar komunikan mau melakukan perintah dari komunikator. Dalam hal ini, informasi mengenai kondisi aktual masyarakat Arab dan dinamika dakwah yang dialami Muhajirin bukan hanya sebatas pesan informasi saja. Melainkan pesan tersebut ditujukan untuk mendorong Anshar agar mereka mau mengikuti pendapat dari Abu Bakar. Selain itu, ciri-ciri pesan persuasi

³⁷ Haekal, 43–44.

³⁸ Haekal, 38–39.

juga terdapat pesan ajakannya. Namun yang menarik dari pidato Abu Bakar adalah pesan ajakannya disampaikan secara implisit. Yaitu pesan mengenai kondisi aktual masyarakat Arab dan juga keadaan dinamika dakwah yang dialami Muhajirin tersebut, bertujuan untuk menyadarkan Anshar bahwa Muhajirin lebih berkualitas dibandingkan Anshar. Dan secara implisit juga hendak mengajak Anshar agar mau menerima Muhajirin sebagai pemimpin Islam sepeninggal Rasul.

Kemudian jika dianalisis teknik persuasinya, pesan tersebut termasuk ke dalam kombinasi teknik persuasi asosiasi dan keadaan. Yaitu saat Abu Bakar menyampaikan kondisi aktual masyarakat Arab disebut sebagai teknik asosiasi. Teknik asosiasi merupakan teknik yang dilakukan dengan cara mengaitkan pesan kepada obyek atau tokoh terkenal yang dapat menarik perhatian banyak orang. Dalam hal ini Abu Bakar mengaitkan pesannya pada kondisi aktual masyarakat Arab saat itu yang berat sekali meninggalkan agama nenek moyang mereka. Sehingga dengan memanfaatkan kondisi aktual tersebut, harapannya Anshar akan muncul perhatian dan tertarik untuk mendengarkan pesan yang disampaikan Abu Bakar.

Sebab jika teknik asosiasi digunakan di awal pembicaraan, maka nantinya dapat menarik perhatian yang besar dari komunikan. Dan pesan dakwah yang dikaitkan dengan kondisi aktual tersebut akan lebih mudah dipahami oleh

komunikan. Sehingga tujuan dakwah pun akan tercapai.³⁹ Tetapi, Abu Bakar akan gagal jika ia tidak mengaitkan pesannya dengan kondisi aktual masyarakat Arab saat itu. Sebab jika begitu, pesan Abu Bakar tersebut menjadi tidak menarik. Sehingga Anshar akan langsung menolak dan tidak mau mendengarkan pidato dari Abu Bakar.

Selain itu, jika dianalisis lebih jauh, pesan mengenai kondisi aktual masyarakat Arab tersebut tidak hanya untuk menarik perhatian khalayak Saqifah saja. Melainkan juga bertujuan untuk menyadarkan kembali kaum Anshar. Bahwa masyarakat Arab saat itu sangat sulit sekali meninggalkan agama nenek moyang mereka. Mereka juga hidup bersuku-suku dan kesukuan mereka sangat kuat. Sehingga dengan pesan tersebut, harapannya Anshar menyadari bahwa masyarakat Arab akan sangat sulit sekali menerima pemimpin yang berasal dari luar kalangannya sendiri.

Kemudian setelah menyampaikan kondisi aktual masyarakat Arab, selanjutnya Abu Bakar menyampaikan dinamika dakwah kaum Muhajirin. Pesan mengenai dinamika dakwah Muhajirin tersebut termasuk ke dalam teknik keadaan. Teknik keadaan adalah teknik yang dilakukan dengan cara menyampaikan kondisi terpaksa dan tidak ada pilihan selainnya saat melakukan sesuatu untuk membenarkan tindakannya tersebut. Namun teknik keadaan yang digunakan Abu Bakar bukan menyampaikan kondisi

³⁹ Dia dan Wahyuni, "Teknik Komunikasi Persuasi Buya Yahya Pada Ceramah 'Apa dan Bagaimana Hijrah itu?'," 77.

terpaksa untuk membenarkan tindakannya. Melainkan menyampaikan keadaan terkait dinamika dakwah yang dialami Muhajirin saat berdakwah di Arab. Sehingga secara prinsip, pesan tersebut tetap termasuk ke dalam teknik keadaan. Sebab Abu Bakar tetap menggunakan alasan keadaan agar ajakannya dapat diterima oleh Anshar. Namun, teknik keadaan tersebut berbeda dengan definisi teknik keadaan teori Gorys Keraf yang hanya menggunakan keadaan terpaksa saja.

Pesan keadaan atau kondisi dinamika dakwah Muhajirin tersebut, disampaikan dalam rangka membuktikan bahwa Muhajirin memiliki kualitas yang tidak diragukan lagi. Sebab pada saat Rasul berdakwah, Muhajirinlah yang pertama kali mengimani ajaran Islam. Bahkan semua kalangan Anshar juga telah mengetahui bahwa Muhajirinlah yang lebih dulu masuk Islam. Kemudian Muhajirin juga ikut berdakwah bersama Rasul di Arab. Dalam berdakwah, mereka ditolak, dimusuhi, didustakan, bahkan dianiaya. Namun mereka tidak merasa takut dan tidak sedikit pun menurunkan kualitas keimanan mereka.

Sehingga hal itu menunjukkan bahwa Muhajirin lebih berkualitas dan lebih berhak memegang kepemimpinan Islam. Kemudian dengan disampaikannya perjuangan Muhajirin yang begitu besar dalam berdakwah, harapannya juga dapat menarik simpati dan perhatian kaum Anshar. Sehingga ketika Anshar sudah sadar dan simpati, nantinya secara perlahan-lahan Anshar akan menerima

dan menyepakati pemimpin Islam pengganti Rasul adalah berasal dari kalangan Muhajirin.

Kedua, Abu Bakar menyampaikan keunggulan Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam dibandingkan Anshar yaitu, "Mereka itulah yang telah lebih dulu menyembah Allah di muka bumi, beriman kepada Allah dan kepada Rasul-Nya. Mereka itu termasuk sahabat-sahabatnya dan keluarganya. Sepeninggal Nabi, merekalah orang-orang yang paling berhak memegang pimpinan ini."⁴⁰

Pesan tersebut termasuk ke dalam pesan persuasi karena terdapat dorongan dan ajakannya. Bentuk dorongannya adalah saat Abu Bakar menyampaikan informasi mengenai Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam. Sehingga pesan mengenai Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam tersebut bukan sebatas informasi belaka. Melainkan ditujukan untuk membuktikan bahwa Muhajirin lebih berkualitas dibanding Anshar dari segi siapakah yang lebih dulu masuk Islam. Kemudian bentuk ajakannya adalah ajakan untuk menyepakati pendapat Abu Bakar bahwa Muhajirin yang lebih layak menjadi pemimpin Islam. Hal itu bisa dilihat dari kalimat terakhir yang disampaikan Abu Bakar yaitu, *"Sepeninggal Nabi, merekalah orang-orang yang paling berhak memegang kepemimpinan ini"*. Kalimat tersebut merupakan ajakan secara halus yang lebih halus dari kalimat perintah. Dan secara implisit, tujuannya adalah untuk mengajak Anshar agar menerima Muhajirin sebagai pemimpin sepeninggal Rasul.

⁴⁰ Haikal, *Abu Bakar As-Siddiq*, 39.

Kemudian pesan mengenai Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam tersebut, termasuk ke dalam teknik *koincidental* atau perbandingan. Teknik *koincidental* adalah teknik persuasi dengan cara membandingkan aspek yang dimiliki oleh obyek yang ditawarkan dengan aspek yang dimiliki oleh obyek lain agar dapat memengaruhi *persuadee*. Dalam hal ini ketika Abu Bakar menyampaikan Muhajirin lebih dulu masuk Islam, tujuannya adalah untuk membandingkan kualitas kecepatan keislaman antara Muhajirin dengan Anshar. Perbandingan tersebut diorientasikan untuk lebih meyakinkan Anshar bahwa Muhajirin lebih pantas memegang kepemimpinan Islam sepeninggal Rasul.

Jika dilihat dari segi situasinya. Situasi di Saqifah saat itu adalah Anshar sangat berambisi untuk memegang kepemimpinan Islam karena mereka merasa lebih berhak. Maka jika ada situasi tersebut, respons yang tepat adalah dengan menyampaikan keunggulan yang dimiliki oleh kaum Muhajirin juga. Dengan menyampaikan keunggulan Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam dan merekalah yang termasuk sahabat dan keluarga Nabi, akan membuat Anshar tersadarkan. Sebab semua kalangan Anshar pasti sudah mengetahui bahwa Nabi Muhammad berasal dari Quraisy, dan Muhajirin juga merupakan orang Quraisy. Sehingga seberapa besar jasa Anshar terhadap Islam, fakta bahwa Anshar bukanlah kerabat suku Nabi Muhammad dilahirkan merupakan fakta yang tidak bisa dibantah. Oleh karena itu, informasi mengenai keunggulan Muhajirin tersebut

sebagai perbandingan kualitas, agar nantinya Anshar mau menerima dan sepakat bahwa Muhajirinlah yang lebih pantas menjadi pemimpin Islam.

Ketiga, setelah itu Abu Bakar melanjutkan pidatonya dengan memuji dan memberikan janji kepada Anshar, yaitu:

*Dan kalian, Saudara-saudara Anshar! Siapa yang akan membantah jasa kalian dalam agama, serta sambutanmu yang mula-mula yang begitu besar artinya dalam Islam. Allah telah memilih kamu sebagai pembela (Anshar) agama dan Rasul-Nya. Ke tempat kalian inilah ia hijrah, dan dari kalangan kalian ini pula sebagian besar istri-istri dan para sahabat-sahabatnya. Posisi itu hanya ada pada kamu sekalian setelah kami. Karena itu, kami adalah para amir dan Tuan-tuan para wazir. Kami tidak akan meninggalkan Tuan-tuan dalam musyawarah dan tak akan memutuskan sesuatu tanpa melibatkan Tuan-tuan.*⁴¹

Pesan tersebut termasuk ke dalam pesan persuasi. Dikarenakan dalam pesan tersebut juga terdapat dorongan dan juga ajakannya. Bentuk dorongan yang pertama adalah berupa pujian secara proporsional kepada Anshar. Memuji hal-hal baik atau kelebihan yang dimiliki komunikan merupakan cara yang halus dalam memengaruhi seseorang. Sebab dengan memuji, secara psikologis komunikan tersebut akan merasa senang. Hal itu sesuai dengan fitrah manusia yang suka dipuji. Selain itu, dengan memuji efeknya dapat mendekatkan jarak komunikan dengan komunikator. Sehingga komunikan akan lebih mudah

⁴¹ Haekal, 38-39.

mengambil hati komunikan dan akan lebih mudah mengajaknya untuk mengikuti pesan yang disampaikan.⁴²

Bentuk dorongan yang kedua adalah dengan memberikan janji kepada Anshar. Yaitu jika Muhajirin yang menjadi pemimpin, nantinya Muhajirin tidak akan meninggalkan Anshar dalam musyawarah atau dalam pengambilan keputusan apa pun. Memberikan janji merupakan bentuk dorongan, sebab efeknya adalah pesan tersebut menjadi lebih menarik dan dapat mendorong komunikan untuk mengikuti ajakan yang disampaikan komunikator.⁴³ Kemudian ajakan dalam pesan tersebut disampaikan dalam kalimat, "Karena itu, kami adalah para *amir* dan Tuan-tuan para *wazir*". Hal yang menarik dalam ajakan tersebut adalah bukan berupa kata seperti ayo, mari, sebaiknya, dan sebagainya. Melainkan ajakan tersebut berupa kesimpulan akhir dari pernyataan Abu Bakar yang sebelumnya. Kesimpulan tersebut bermaksud untuk mengajak Anshar agar mau menerima Muhajirinlah yang menjadi *amir* dan Anshar sebagai *wazir*.

Kemudian pesan memuji dan memberikan janji kepada Anshar termasuk ke dalam kombinasi teknik *say it with flowers* dan *pay-off*. Teknik *say it with flowers* adalah teknik dengan cara memberikan pujian atau sanjungan kepada *persuadee* mengenai kelebihanannya secara obyektif dan proporsional agar dapat mengambil hatinya. Sehingga mereka mau mengikuti pesan yang disampaikan oleh *persuader*.

Dalam hal ini Abu Bakar tidak mengingkari jasa-jasa Anshar terhadap Islam. Melainkan ia mengakui dan memuji jasa-jasa Anshar tersebut. Bahkan Abu Bakar juga menyampaikan secara jelas bahwa Allah telah memilih Anshar sebagai pembela Rasul dan agama Islam. Pujian tersebut dilakukan untuk bisa mengambil hati Anshar, agar Anshar mau menyepakati pendapat yang disampaikan Abu Bakar.

Apalagi saat itu tidak bisa menggunakan cara-cara kekerasan. Sebab situasi di Saqifah sedang sangat memanas bahkan hampir menyebabkan perpecahan umat. Maka, sikap yang tepat adalah dengan memuji Anshar terlebih dahulu. Karena jika tetap memaksakan berkomunikasi dalam kondisi emosi, maka akan sangat sulit mencapai titik temu. Oleh karena itu, dengan memuji efeknya dapat menurunkan kadar emosi negatif yang sedang dirasakan oleh Anshar. Sebab dengan pujian, secara alamiah dalam diri Anshar akan muncul emosi positif atau rasa senang. Sehingga kadar emosi negatif dalam diri Anshar pun akan menurun. Selain itu, dengan memuji juga dapat mendekatkan jarak psikologis antara Abu Bakar dengan Anshar. Sehingga akan memudahkan Abu Bakar dalam mengambil hati Anshar dan memengaruhi Anshar untuk menyepakati pendapat yang disampaikannya.

Kemudian setelah Abu Bakar memuji Anshar, selanjutnya Abu Bakar juga memberikan janji kepada Anshar dan itu

⁴² Harianto, "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain," 12.

⁴³ Dia dan Wahyuni, "Teknik Komunikasi Persuasi Buya Yahya Pada Ceramah 'Apa dan Bagaimana Hijrah itu?'," 78.

termasuk ke dalam teknik *pay-off*. Teknik *pay-off* adalah teknik yang dilakukan dengan cara menjanjikan harapan atau memberikan iming-iming berupa *reward* yang menggembirakan perasaan *persuadee* jika ia mau mengikuti perintah *persuader*. Dalam hal ini Abu Bakar memberikan janji bahwa Muhajirin tidak akan meninggalkan Anshar dalam musyawarah atau dalam pengambilan keputusan apa pun. Hal itu dikarenakan Abu Bakar tidak mau pihak Muhajirin memegang kekuasaan sendiri tanpa melibatkan Anshar. Apalagi Anshar juga sudah sangat berjasa terhadap Rasul dan agama Islam. Sehingga pihak Muhajirin menginginkan Anshar sebagai *wazir* (pendamping), dan mengajak mereka untuk bekerja sama meskipun saat itu ada kaum yang jumlahnya lebih banyak dan lebih kuat. Akan tetapi, Abu Bakar lebih memilih Anshar dalam bagian kepemimpinan karena kedudukan mereka yang lebih dulu beriman dan mendukung Rasulullah.⁴⁴

Kemudian, dilihat dari situasinya saat itu Anshar sangat berambisi untuk memegang kepemimpinan Islam sepeninggal Rasul. Bahkan mereka juga rela jika umat Islam terpecah menjadi dua golongan yang masing-masing memiliki pemimpinnya sendiri. Akhirnya jika Abu Bakar hanya menyampaikan pendapatnya saja tanpa diberikan penjelasan terkait manfaat yang akan didapatkan Anshar, maka jelas Anshar tidak akan mau menerima pendapat Abu Bakar. Sehingga penggunaan teknik *pay-off* atau memberikan janji menjadi tepat. Karena dengan memberikan janji atau *reward*,

secara psikologis seseorang akan merasa senang dan akan lebih tertarik untuk mengikuti pesan yang disampaikan komunikator. Dalam hal ini dengan memberikan janji, akhirnya Anshar luluh dan mau menerima pendapat Abu Bakar.

Kombinasi beberapa teknik persuasi dakwah yang digunakan Abu Bakar tersebut berhasil memengaruhi kaum Anshar. Hal itu dapat dilihat dari adanya suku Aus dan Khazraj yang tampak menerima pendapat Abu Bakar. Bahkan mereka juga merasa puas dengan pesan yang disampaikan Abu Bakar. Karena pendapat Abu Bakar tersebut dipandang sudah sangat adil. Meski sebagian khalayak Saqifah sudah menerima, tetapi masih ada respons negatif dari salah orang Anshar yang masih berambisi memegang kepemimpinan Islam. Ia berkata yang pada intinya adalah Anshar termasuk pasukan Allah. Sedangkan Muhajirin hanyalah kelompok kecil, tapi sekarang Muhajirin datang hanya ingin mengambil hak Anshar secara paksa. Saat itu Abu Bakar memang tidak senang, namun Abu Bakar mampu meresponsnya dengan bijaksana, yaitu:

Saudara-saudara! Kami dari Muhajirin orang yang pertama menerima Islam. Keturunan kami adalah orang yang baik-baik, keluarga kami terpandang, kedudukan kami baik pula. Di kalangan Arab kamilah yang banyak memberikan keturunan, dan kami sangat sayang kepada Rasulullah. Kami sudah memeluk Islam sebelum Tuan-tuan. Di dalam Al-Qur`an juga kami didahulukan dari Tuan-tuan. Seperti dalam firman Allah yaitu: Pelopor-pelopor pertama dari Muhajirin dan Ansar, dan yang mengikuti mereka

⁴⁴ Haekal, *Abu Bakar As-Siddiq*, 39.

*dalam segala perbuatan yang baik.
(Qur`an, 9. 100)*

Keempat, Abu Bakar menyampaikan keunggulan-keunggulan Muhajirin dan disertai dengan ayat Al-Qur`an. Pesan tersebut termasuk ke dalam teknik persuasi. Karena terdapat dorongan dan ajakannya. Bentuk dorongan yang pertama adalah berupa informasi mengenai keunggulan Muhajirin yang dilihat dari berbagai aspek. Dan bentuk dorongan yang kedua adalah berupa ayat Al-Qur`an surat At-Taubah ayat 100. Akhirnya informasi mengenai keunggulan Muhajirin dari berbagai aspek dan dilengkapi dengan surat At-Taubah ayat 100 tersebut bukan sekedar informasi belaka. Apalagi Al-Qur`an bersumber langsung dari Allah dan kebenarannya bersifat mutlak. Sehingga dengan begitu dapat mendorong Anshar untuk menerima pendapat Abu Bakar.

Jika dianalisis teknik persuasinya, pesan tersebut termasuk ke dalam kombinasi teknik persuasi *koincidental* dan *otoritas*. Yaitu pesan mengenai keunggulan-keunggulan Muhajirin termasuk ke dalam teknik *koincidental*. Teknik *koincidental* adalah teknik yang dilakukan dengan cara membandingkan kualitas yang dimiliki oleh obyek yang ditawarkan dengan yang dimiliki oleh obyek lain. Dalam hal ini, Abu Bakar menyampaikan keunggulan-keunggulan Muhajirin dari berbagai aspek dalam rangka membandingkan kualitas yang dimiliki Muhajirin dan Anshar. Dengan teknik *koincidental* tersebut, Abu Bakar hendak menunjukkan bahwa Muhajirin lebih berkualitas dan lebih

pantas menjadi pemimpin Islam dibandingkan Anshar. Sebab keunggulan-keunggulan Muhajirin yang disampaikan tersebut hanya dimiliki oleh Muhajirin. Sedangkan Anshar tidak memiliki keunggulan seperti itu. Apalagi saat itu situasinya adalah adanya respons negatif dari salah satu kaum Anshar yang masih berambisi untuk memegang kepemimpinan Islam. Sehingga teknik *koincidental* ini tepat digunakan pada situasi tersebut untuk tetap bisa memengaruhi kaum Anshar agar mau bersepakat dengan pendapat Abu Bakar.

Kemudian Abu Bakar tidak hanya menyampaikan keunggulan-keunggulan Muhajirin saja. Tetapi ia juga menyertakan bukti dari Al-Qur`an surat At-Taubah ayat 100. Hal itu termasuk ke dalam teknik *otoritas*. Teknik *otoritas* adalah teknik untuk meyakinkan seseorang dengan menggunakan otoritas atau didasarkan pada pendapat dari seseorang yang terkenal dan yang telah diakui keahliannya. Sebenarnya teknik *otoritas* bukan merupakan teknik persuasi. Melainkan termasuk ke dalam teknik argumentasi. Namun menurut Gorys Keraf, cara dalam mempersuasi juga bisa dilakukan dengan cara menyertakan argumentasi atau bukti-bukti kredibel. Hal itu disebabkan fakta atau bukti termasuk dalam faktor keberhasilan persuasi agar dapat menumbuhkan kepercayaan dalam diri komunikan.⁴⁵

Teknik *otoritas* yang digunakan Abu Bakar adalah dengan menyampaikan landasan dari Al-Qur`an untuk membuktikan pernyataannya terkait keunggulan-

⁴⁵ Keraf, *Argumentasi dan Narasi*, 118.

keunggulan Muhajirin tersebut. Ayat Al-Qur`an tersebut merupakan bukti yang sangat kredibel. Sebab Al-Qur`an merupakan wahyu dari Allah dan sebagai otoritas tertinggi dalam agama Islam. Sehingga kaum Anshar pasti akan langsung percaya pada sesuatu yang disandarkan pada ayat Al-Qur`an.

Terlebih saat itu, situasi di Saqifah semakin memanas karena adanya respons negatif dari salah satu orang Anshar. Maka, dalam menanggapi respons tersebut, Abu Bakar menyampaikan bukti yang telak dari Al-Qur`an. Dan akan jadi keterlaluhan, jika Anshar masih menentang pesan yang sudah didasarkan pada Al-Qur`an. Sebab Al-Qur`an merupakan wahyu Allah dan kebenarannya bersifat mutlak serta tidak bisa dibantah. Sehingga dengan bukti dari Al-Qur`an bahwa Muhajirin yang disebut lebih dulu daripada Anshar, harapannya Anshar bisa menerima dan sepakat dengan pendapat Abu Bakar.

Kelima, setelah itu Abu Bakar menyampaikan pesan tentang kesamaan antara Muhajirin dengan Anshar dan juga kesimpulan dari pernyataannya yang diucapkan berulang-ulang yaitu:

Jadi kami Muhajirin dan Tuan-tuan adalah Anshar. Saudara-saudara kami seagama, bersama-sama menghadapi rampasan perang dan penolong-penolong kami dalam menghadapi musuh. Apa yang telah Tuan-tuan katakan, bahwa segala kebaikan ada pada Tuan-tuan ini sudah ada pada tempatnya. Dari segenap penghuni bumi ini Tuan-tuanlah yang patut dipuji. Tetapi dalam hal ini orang-orang Arab itu hanya

*mengenal lingkungan Kuraisy. Jadi dari pihak kami para amir dan dari pihak Tuan-tuan para wazir!*⁴⁶

Pesan tersebut termasuk ke dalam pesan persuasi. Karena dalam pesan tersebut terdapat dorongan dan ajakannya. Bentuk dorongannya adalah berupa informasi kesamaan antara Muhajirin dengan Anshar. Sebab dengan menyampaikan kesamaan, efeknya dapat mendekatkan jarak psikologis antara Abu Bakar dengan Anshar. Sehingga nantinya Anshar akan terdorong untuk menerima dan mengikuti ajakan yang disampaikan Abu Bakar. Yaitu ajakan untuk menerima pendapat Abu Bakar bahwa Muhajirinlah yang pantas menjadi *amir* sedangkan Anshar sebagai *wazir*.

Namun yang menjadi menarik adalah kalimat ajakan tersebut tidak disampaikan dengan kata-kata ajakan yang tegas. Melainkan hanya menyampaikan kesimpulan dari pernyataannya yang diucapkan secara berulang-ulang saja. Kemudian kalimat ajakan itu juga diakhiri dengan tanda seru yang bermakna untuk menegaskan kalimat tersebut.

Kemudian jika dianalisis teknik persuasinya, pesan tersebut termasuk ke dalam teknik persuasi kombinasi antara teknik integrasi dan juga tataan atau *icing*. Pada saat Abu Bakar menyampaikan kesamaan antara Muhajirin dengan Anshar itu termasuk ke dalam teknik integrasi. Teknik integrasi adalah teknik yang dilakukan dengan cara menyatukan diri secara komunikatif dengan *persuadee* melalui pesan verbal dan non verbal.

⁴⁶ Haekal, *Abu Bakar As-Siddiq*, 40–41.

Sehingga antara *persuader* tampak senasib sepenanggungan dengan *persuadee*. Dalam hal ini, kesamaan nasib yang dibangun oleh Abu Bakar adalah dengan cara menyampaikan kesamaan bahwa Muhajirin dan Anshar adalah sama-sama saling bersaudara, seagama, dan saling bekerja sama dalam menghadapi musuh. Sehingga pesan tersebut juga bermakna meskipun Abu Bakar sebagai komunikator berasal dari Muhajirin, namun sebenarnya masih ada kesamaan antara Muhajirin dengan Anshar.

Kemudian Abu Bakar juga menggunakan diksi *kita* dalam pesannya. Dengan menggunakan diksi *kita* menunjukkan bahwa kondisi yang dialami Muhajirin dengan Anshar adalah sama. Sebab diksi *kita* merujuk pada diri Abu Bakar dan juga Anshar. Kemudian saat itu, konteksnya Abu Bakar masih menanggapi respons negatif dari salah satu orang Anshar dengan menyampaikan keunggulan-keunggulan Muhajirin. Akhirnya agar tidak terkesan membanggakan Muhajirin saja, maka Abu Bakar juga menyampaikan kesamaan antara Muhajirin dan Anshar. Oleh karena itu, teknik integrasi ini menjadi tepat. Sebab dengan menggunakan teknik integrasi, dapat mendekatkan jarak psikologis antara Abu Bakar dengan Anshar. Selain itu, efeknya juga Anshar tidak akan merasa seperti dinasihati atau digurui.

Kemudian setelah membangun kesamaan, Abu Bakar juga menyampaikan pesan ajakannya secara berulang-ulang. Dan itu termasuk ke dalam teknik tataan atau *icing*. Teknik *icing* adalah upaya menyusun pesan persuasi sedemikian rupa dengan

imbauan emosional agar pesan persuasi menjadi lebih menarik dan dapat memengaruhi *persuadee*. Dalam hal ini, Abu Bakar menggunakan gaya bahasa repetisi untuk menyampaikan kalimat ajakannya. Yaitu Abu Bakar mengulang-ulang kalimat "Jadi dari pihak kami para *amir* dan dari pihak Tuan-tuan para *wazir*!" sebanyak tiga kali. Meskipun tidak ada kata-kata ajakan secara eksplisit seperti ayolah, marilah, sebaiknya, dan sebagainya, namun dengan gaya bahasa repetisi tersebut bermakna sebagai penegasan terhadap pesan yang disampaikan Abu Bakar. Dengan begitu, harapannya Anshar menyadari bahwa Abu Bakar sangat serius menyampaikan pesan ajakan tersebut. Sehingga nantinya Anshar dapat terpengaruh dan mau menerima pendapat atau ajakan dari Abu Bakar.

Kemudian penerapan teknik *icing* yang lain adalah Abu Bakar menyebut pihak Anshar dengan kata ganti tuan-tuan. Sebutan tuan-tuan adalah sebutan untuk Anshar yang diperhalus. Sehingga dapat menjadikan pesan yang disampaikan Abu Bakar tampak lebih indah dan sopan. Selain itu, sebutan tuan-tuan untuk Anshar adalah sebagai bentuk penghargaan dan penghormatan Abu Bakar kepada Anshar. Sebab bagaimanapun Anshar juga telah berjasa terhadap dakwah Islam. Sehingga dengan menggunakan sebutan tuan-tuan, Anshar akan merasa lebih dihargai. Dan akhirnya dapat membuat mereka luluh serta mau menerima pendapat Abu Bakar.

Kesimpulan

Setelah melakukan analisis pesan pidato Abu Bakar di Saqifah Bani Saidah, didapatkan temuan bahwa Abu Bakar menggunakan beberapa kombinasi teknik persuasi dakwah untuk mengajak Anshar pada tujuan yang sama. Yaitu tujuan untuk menyepakati pendapat Abu Bakar bahwa Muhajirinlah seorang *amir* dan Anshar sebagai *wazir*. Hal yang menarik dari pesan persuasi Abu Bakar tersebut adalah adanya kalimat pernyataan yang disampaikan secara berulang-ulang, bukan kalimat seruan yang biasa digunakan dalam komunikasi persuasi.

Teknik komunikasi persuasi yang dilakukan Abu Bakar ada beberapa teknik. *Pertama*, Abu Bakar menggunakan kombinasi teknik asosiasi dan keadaan. Yaitu dengan menyampaikan kondisi aktual masyarakat Arab yang berat sekali meninggalkan agama nenek moyang mereka dan juga keadaan dinamika dakwah yang dialami Muhajirin. Namun teknik keadaan yang digunakan Abu Bakar berbeda dari teori Gorys Keraf. Karena bukan menyampaikan keadaan terpaksa. *Kedua*, menggunakan teknik *koincidental*. Yaitu dengan menyampaikan Muhajirin yang lebih dulu masuk Islam daripada Anshar untuk bahan perbandingan.

Ketiga, menggunakan kombinasi teknik *say it with flowers* dan *pay-off*. Yaitu Abu Bakar memuji jasa Anshar terhadap Islam secara proporsional dan memberi janji atau *reward* kepada Anshar jika mereka mau menerima ajakan Abu Bakar. *Keempat*, kombinasi teknik *koincidental* dan *autoritas*. Dalam hal ini adalah Abu Bakar menyampaikan perbandingan kualitas dari

berbagai aspek yang dimiliki Muhajirin dan disertai dengan bukti dari ayat Al-Qur`an yang merupakan otoritas tertinggi dalam agama Islam. *Kelima*, kombinasi teknik integrasi dan *icing*. Yaitu Abu Bakar membangun kesamaan nasib dengan menyampaikan kesamaan antara Muhajirin dengan Anshar. Dan teknik *icing* pada saat Abu Bakar menggunakan gaya bahasa repetisi serta kata ganti tuan-tuan untuk menyebut Anshar.

Dari kombinasi berbagai teknik persuasi tersebut, berhasil membuat Anshar menerima ajakan Abu Bakar dan akhirnya mereka juga mau memberikan baiat setianya kepada Abu Bakar. Sehingga untuk melakukan persuasi, tidak cukup jika menggunakan teknik persuasi dari satu ilmunan saja. Tetapi pada situasi yang kompleks, diperlukan kombinasi teknik persuasi dari berbagai ilmunan agar dapat mencapai tujuan dakwah yang diharapkan.

Bibliografi

- Aziz, Moh. Ali. *Ilmu Dakwah*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Dia, Kelaut, dan Sri Wahyuni. "Teknik Komunikasi Persuasi Buya Yahya Pada Ceramah 'Apa dan Bagaimana Hijrah itu?'" *Jurnal Realita* 19 No. 1 (Juni 2021).
- Effendy, Onong Uchjana. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2004.
- Haekal, Muhammad Husain. *Abu Bakar As-Siddiq*. Jakarta: PT. Pustaka Litera AntarNusa, 2008.
- Hariato, Yudi Asmara. "Kredibilitas Abu Bakar Ash-Shiddiq dalam Meredam Perpecahan Umat Islam Pada Peristiwa Saqifah Bani Saidah." *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 05 No.01 (Juni 2023).
- . "Men definisikan Ulang Komunikasi Persuasi." *OSF Preprints*, 2022.
- . "Teknik Persuasi Nabi Muhammad Kepada Kaum Anshar dalam Pembagian Ghanimah Perang Hunain." *Jurnal Lentera* 21 No. 1 (Maret 2022).
- Hidayatulloh, Agus, dan dkk. *ALJAMIL: Al-Qur`an Tajwid Warna, Terjemah Perkata, Terjemah Inggris*. Bekasi: Cipta Bagus Segara, 2012.
- Ilaihi, Wahyu. *Komunikasi Dakwah*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2010.
- Keraf, Gorys. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: PT. Gramedia, 1991.
- Masruroh, Lina. *Komunikasi Persuasi dalam Dakwah Konteks Indonesia*. Kelintang Baru: Scopindo Media Pustaka, 2021.
- Morissan. *Riset Kualitatif*. Jakarta: Kencana, 2017.
- Murad, Musthafa. *Kisah Hidup Abu Bakar As-Siddiq*. Jakarta: Zaman, 2012.
- Pahlevi, Hafizh Syah Reza, dan Nasihun Amin. "Pendidikan Dinamika Demokrasi dalam Peristiwa Sukesi di Saqifah Bani Saidah dan Peralihan Kepemimpinan Khulafa` Ar-Rasyidin." *Jurnal Tarbawi* 06 No. 02 (2021).
- Pradesa, Dedy. "Konflik dan Resolusinya antara Anshar dan Muhajirin dalam Peristiwa Saqifah Banu Saidah." *Jurnal Kajian & Pengembangan Manajemen Dakwah* 05 No.01 (2015).
- Rakhmat, Jalaludin. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2008.
- Widianto, Lutfi Alvian. "Teknik Persuasi Bung Tomo Pada Pidato 10 November 1945 di Surabaya." *INTELEKSIA - Jurnal Pengembangan Ilmu Dakwah* 01, No. 01 (2019).
- Yulianto, Hendra Bagus. "Nalar Kemanusiaan Dalam Retorika Dakwah: Studi Retorika Tri Rismaharini Dalam Penutupan Eks Lokalisasi Dolly." *Bil Hikmah: Jurnal Komunikasi dan Penyiaran Islam* 01, No.01 (2023).
- Zamroni, Mohammad. *Filsafat Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009.
- Zed, Mestika. *Metode Penelitian Kepustakaan*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2017.