

Urgensi Interpersonal Skill Dalam Dakwah Persuasif

Halimatus Sakdiah

Fakultas Dakwah dan Komunikasi, IAIN Antasari

As social beings, each individual will always interact with others. Dakwah is one form of social interaction. It required the ability to understand, respond, get to know other people and convey the desired message and purpose. Interpersonal skills are basic skills that should be owned by individuals so that interactions can go smoothly, including the implementation of dakwah. Interpersonal skills help preachers to understand and respect other people, which in turn can lead to success in the implementation of persuasive dakwah. This paper specifically explores the importance of interpersonal skills for a preacher in the implementation of persuasive dakwah.

Keywords: interpersonal skills, persuasive dakwah

Sebagai makhluk sosial, setiap individu akan senantiasa berinteraksi dengan individu lainnya. Dakwah merupakan salah satu bentuk kegiatan interaksi sosial. Untuk itu diperlukan kemampuan memahami, merespon, mengenal orang lain dan menyampaikan pesan dan maksud yang diinginkan. Interpersonal skill merupakan keterampilan dasar yang harus dimiliki individu agar interaksi dapat berjalan lancar, termasuk dalam pelaksanaan dakwah. Keterampilan interpersonal membantu da'i dalam memahami dan menghargai orang lain, yang pada akhirnya dapat membawa kesuksesan dalam pelaksanaan dakwah persuasif. Tulisan ini secara khusus mengupas tentang pentingnya interpersonal skill bagi seorang da'i dalam pelaksanaan dakwah persuasif.

Kata kunci: interpersonal skill, dakwah persuasif

Dakwah dalam implementasinya baik dan benar. Seorang da'i merupakan kegiatan sadar manusia memberikan pencerahan dan baik secara perorangan maupun penyadaran akan keberadaan manusia kelompok dalam rangka menegakkan sebagai hamba Allah yang memiliki ajaran Islam dan mencapai ridha Allah tugas untuk mengabdikan kepada Allah Swt. Kegiatan dakwah apapun sesuai dengan aturanNya. konteksnya akan dibutuhkan umat Da'i ibarat seorang guide atau manusia untuk mewujudkan kesalehan pemandu terhadap orang-orang yang umat. Oleh karenanya kegiatan dakwah ingin mendapat keselamatan hidup tidak hanya sebagai proses dunia dan akhirat. Ia adalah petunjuk penyampaian ajaran Islam, akan tetapi jalan yang harus mengerti dan juga melahirkan kesadaran masyarakat memahami terlebih dahulu mana jalan untuk menegakkan tauhid, yang boleh dilalui dan yang tidak boleh menumbuhkan persaudaraan, keadilan, dilalui oleh seorang muslim, sebelum ia dan menciptakan masyarakat yang memberi petunjuk jalan kepada orang Islami. Disinilah tugas seorang da'i yaitu lain (Enjang & Alyudin, 2009: 74). Oleh mengajak dan memotivasi umat untuk karenanya peran da'i sangat penting melaksanakan ajaran agama dengan dalam dakwah persuasif.

Dalam pelaksanaan dakwah persuasif, seorang da'i perlu menjalin hubungan yang baik dengan mad'u, agar ajakan yang disampaikan dapat dengan mudah diterima oleh masyarakat. Apabila hubungan da'i dan mad'u semakin meningkat, ketertarikan, sikap positif dan kesadaran masyarakat mengikuti ajaran Islam juga meningkat, ini merupakan indikator keberhasilan da'i dalam melakukan dakwah persuasif.

Ini berarti bahwa keberhasilan kegiatan dakwah persuasif ditentukan sebagian besar oleh da'i. Oleh karena itu dalam pelaksanaan dakwah persuasif seorang da'i hendaknya memiliki kredibilitas yang tinggi. Seorang da'i yang memiliki kredibilitas yang tinggi adalah seorang da'i yang mempunyai kompetensi dibidangnya. Tidak hanya memiliki pengetahuan yang luas tentang Islam dan kepribadian yang mulia, seorang da'i juga perlu memiliki skill lainnya dalam pelaksanaan dakwah, termasuk kemampuan interpersonal yang baik, agar memudahkan da'i dalam mengadakan pendekatan kepada objek dakwah.

Konsep Interpersonal skill

Konsep interpersonal skill awalnya dikembangkan oleh Howard Gardner sebagai bagian dari *multiple intelligence* yang terdiri atas *linguistic, logical mathematical, spatial, bodily kinesthetic, musical, interpersonal dan intrapersonal*. (Gardner, 1999: 67).

Menurut Hayes (2002: 5) interpersonal skill adalah *goal-directed behaviour* yang digunakan dalam interaksi tatap muka, yang efektif dalam mewujudkan keadaan yang diinginkan.

Adapun Rungapadiachy (1999: 193) mengatakan bahwa interpersonal skill dapat didefinisikan sebagai suatu keterampilan yang diperlukan untuk berkomunikasi secara efektif dengan seseorang atau kelompok orang.

Sedangkan taksonomi keterampilan interpersonal menurut Carpenter & Wisecarver, 2004 dan Klein et al., 2006 (dalam Lievens & Sackett, 2012: 461) dibedakan menjadi dua metadimensi, yaitu: 1) membangun dan memelihara hubungan (misalnya; memberikan bantuan dan dukungan kepada orang lain), dan 2) komunikasi atau pertukaran informasi (misalnya; memberikan informasi).

Sementara itu, Daniel Goleman mengemukakan bahwa kemampuan interpersonal juga termasuk bagian dari *emotional intelligence*. Goleman menyatakan ada lima konstruk kecerdasan emosional; yaitu kesadaran diri, mengelola emosi, motivasi diri, empati dan membina hubungan. Kemampuan interpersonal atau membina hubungan adalah kemampuan untuk menjalin hubungan dengan orang lain. Kemampuan ini meliputi kemampuan berempati, berkomunikasi dan mempengaruhi orang lain, merundingkan pemecahan masalah, memimpin dan mengorganisasikan kelompok, membina dan menjalin hubungan, dan kemampuan bekerjasama. Istilah kemampuan interpersonal juga termasuk dalam soft skill, yaitu kemampuan mengatasi konflik, negosiasi, dan kerjasama yang penting dimiliki oleh setiap profesi dan jabatan (Goleman, 1995: 91)

Keterampilan interpersonal juga merupakan keterampilan yang

menyangkut kepekaan sosial, membangun hubungan, bekerja sama dengan orang lain, mendengarkan, dan komunikasi (Lievens & Sackett, 2012: 460). Sementara itu, Buhrmester, et al. (1988: 992) mengidentifikasi ada lima domain interpersonal skill, yaitu: (a) mampu menjalin hubungan dan interaksi, (b) asertif terhadap hak-hak pribadi dan ketidaksenangan dengan orang lain, (c) penyikapan diri tentang informasi pribadi, (d) memberikan dukungan secara emosional dan nasehat kepada orang lain, dan (e) mampu menyelesaikan konflik antar pribadi yang terjadi. Lebih lanjut Rubin, et al. (2002: 445) mengemukakan bahwa ada empat dimensi interpersonal skill, yaitu kemampuan komunikasi lisan, pengambilan keputusan, bekerjasama dengan kelompok dan mempunyai inisiatif.

Keterampilan interpersonal juga didefinisikan sebagai keterampilan untuk mengenali dan merespon secara layak perasaan, sikap dan perilaku, motivasi serta keinginan orang lain. Kemampuan membangun hubungan yang harmonis dengan memahami dan merespon manusia atau orang lain merupakan bagian dari keterampilan interpersonal (Lestari (Ed), 2007: 2).

Dari beberapa definisi yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa interpersonal skill adalah kemampuan yang dimiliki seseorang dalam berkomunikasi dan mempengaruhi orang lain, berempati dan memecahkan masalah, memimpin dan mengorganisasikan kelompok, membina dan menjalin hubungan, dan kemampuan bekerjasama dengan orang lain. Di samping itu seseorang yang

memiliki kemampuan interpersonal skill juga harus memiliki kemampuan memahami orang lain, kemampuan memotivasi, melakukan negosiasi, kemampuan berbicara di depan umum, dan kemampuan membangun hubungan baik dengan orang lain.

Pengertian Dakwah Persuasif

Untuk memahami pengertian dakwah persuasif, sebelumnya akan diuraikan terlebih dahulu tentang pengertian dakwah dan persuasif.

1. Pengertian Dakwah

Menurut bahasa kata dakwah berasal dari bahasa Arab dari kata *da'a - yad'u - da'watan*, yang berarti memanggil, mengundang, menyeru, mengajak, dan menjamu (Yunus: 1973: 127). Menurut istilah ini cukup banyak dikemukakan oleh para ahli, diantaranya adalah Adnan Harahap memberikan pengertian dakwah adalah suatu usaha merubah sikap dan tingkah laku orang dengan jalan menyampaikan informasi tentang ajaran Islam, dan menciptakan kondisi serta situasi yang diharapkan dapat mempengaruhi sasaran dakwah, sehingga terjadi perubahan ke arah sikap dan tingkah laku positif menurut norma-norma agama (Harahap, 1980: 15).

Serupa dengan pendapat di atas, Arifin mengemukakan pengertian dakwah adalah suatu kegiatan ajakan baik dalam bentuk lisan, tulisan, tingkah laku dan sebagainya yang dilakukan secara sadar dan berencana dalam usaha mempengaruhi orang lain baik secara individu maupun kelompok agar supaya timbul dalam dirinya suatu

pengertian, kesadaran, sikap penghayatan serta mengalami terhadap ajaran agama tanpa adanya unsur-unsur paksaan (Arifin, 2000: 6).

Selanjutnya Kusnawan dkk., menegaskan bahwa pada intinya arti dakwah adalah segala aktivitas dan kegiatan mengajak orang untuk berubah dari suatu situasi yang mengandung nilai bukan islami kepada nilai yang islami (Kusnawan, dkk., 2009: 15-16). Dengan demikian aktivitas dakwah pada hakikatnya merupakan suatu proses mengadakan perubahan sikap dan perilaku seseorang sesuai dengan al-Qur'an, dan sunnah Nabi Muhammad Saw.

2. Pengertian Persuasif

Persuasi (*Persuasion*) dalam bahasa Latin adalah *persuasion*, kata kerjanya adalah *persuadere*, yang berarti membujuk, mengajak atau merayu (Effendy, 2004: 21). Persuasif adalah usaha pengubahan sikap individu dengan memasukkan ide, pikiran, pendapat, dan bahkan fakta baru lewat pesan-pesan komunikatif (Azwar: 1997: 61).

Adapun menurut Susanto (1988: 17) istilah persuasif bukanlah merupakan suatu tindakan membujuk seseorang atau suatu kelompok untuk menerima pendapat dan melakukannya, melainkan suatu teknik untuk mempengaruhi manusia dengan menggunakan (memanfaatkan) data dan fakta psikologis maupun sosiologis dari komunikasi.

Lebih lanjut Devito (1997: 447) mengemukakan bahwa keberhasilan dalam mengukuhkan atau mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam

mengajak pendengar untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasi. Empat prinsip persuasi yang utama adalah:

- a. Prinsip pemaparan selektif (*Selective Exposure Principle*). Para pendengar/khalayak mengikut "hukum pemaparan selektif". Hukum ini setidaknya memiliki dua bagian.
 - 1) Pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan, dan perilaku mereka.
 - 2) Pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai, dan perilaku mereka yang sekarang.
- b. Prinsip partisipasi khalayak. Persuasi akan paling berhasil bila khalayak berpartisipasi secara aktif dalam presentasi. Implikasinya, persuasi adalah proses transaksional. Proses ini melibatkan baik pembicara maupun pendengar.
- c. Prinsip Inokulasi. Persis seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun system kekebalan, menyajikan kontra-argumen dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka.
- d. Prinsip besaran perubahan. Makin besar dan makin penting perubahan yang ingin dihasilkan atas diri khalayak, makin sukar

tugasnya. Manusia berubah secara berangsur. Persuasi, karenanya paling efektif bila diarahkan untuk melakukan perubahan kecil dan dilakukan untuk periode waktu yang cukup lama.

3. Pengertian Dakwah Persuasif

Dakwah persuasif adalah proses mempengaruhi mad'u dengan pendekatan psikologis, sehingga mad'u mengikuti ajakan da'i tetapi merasa melakukan sesuatu atas kehendak sendiri (Mubarak, 1999: 161). Dakwah persuasif juga dapat didefinisikan sebagai suatu kegiatan untuk menyebarkan ajaran Islam dengan menggunakan data dan fakta psikologis dari mad'u, sehingga mereka menemukan kebenaran dan kesadaran yang menjadikan sikap dan tingkah lakunya terpengaruh dan terarah untuk menerima serta melaksanakan ajaran-ajaran Islam (Slamet, 2009: 181).

Lebih lanjut dakwah persuasif dapat dipahami sebagai dakwah yang menekankan dan berbasis kepada kekuatan moral atau akhlak mulia. Dakwah persuasif yaitu dakwah yang menekankan pada keteladanan dan keluhuran budi pekerti. (Ismail, Senin 24 September 2012. Dakwah Persuasif, Republika, No 250).

Menurut Effendy (2004: 22-24), formula AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan dakwah persuasif. Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif, yaitu A = Attention (Perhatian), I = Interest (Minat), D = Desire (Hasrat), D = Decision (Keputusan), A = Action (Kegiatan).

Kondisi psikologis mad'u yang berbeda-beda menyebabkan tingkat pendekatan persuasif dalam berdakwah berbeda-beda juga. Namun untuk mencapai dakwah yang persuasif jelas ada unsur yang mendukungnya. Unsur-unsur yang menyebabkan suatu dakwah itu persuasif atau tidak, dapat berasal dari:

- a. Pribadi da'i, dimana da'i memiliki kualifikasi akademis tentang Islam, memiliki konsistensi antara amal dan ilmunya, santun dan lapang dada, bersifat pemberani, tidak mengharap pemberian orang lain, qana'ah atau kaya hati, kemampuan komunikasi, memiliki ilmu bantu yang relevan, memiliki rasa percaya diri dan rendah hati, tidak kikir ilmu, anggun, selera tinggi, sabar, memiliki nilai lebih.
- b. Materi dakwah yang persuasif. Secara psikologis, bahasa mempunyai peran yang sangat besar dalam mengendalikan perilaku manusia. Cara berkata seseorang, isyarat tertentu, struktur bahasa yang digunakan dapat memberikan maksud tertentu kepada lawan bicara. Dengan memperhatikan psikologi pesan, bahasa dapat digunakan da'i untuk mengatur, menggerakkan dan mengendalikan perilaku masyarakat. Al-quran memberikan istilah pesan yang persuasif dengan kalimat *qaulan baligha* (perkataan yang membekas pada jiwa), *qaulan layyina* (perkataan yang lemah lembut), *qaulan maisura* (perkataan yang ringan), *qaulan karima* (perkataan yang mulia), *qaulan syadida* (perkataan yang benar)

- c. Kondisi psikologis mad'u, dan
 d. Pertemuan dari ketiga unsur 1, 2, dan 3 (Mubarak,1999: 161).

Dengan demikian dakwah persuasif menekankan bahwa aktivitas yang dilakukan dalam bentuk meyakinkan dan menyadarkan mad'u untuk menerima serta melaksanakan pesan-pesan dakwah, bukan memaksa mad'u untuk melaksanakan pesan dakwah. Dakwah persuasif merupakan penyampaian informasi agama melalui proses komunikasi, yang didalamnya ada proses memotivasi dan mempersuasi mad'u supaya menerima pesan dakwah. Dakwah yang dilakukan diharapkan dapat mengarahkan dan membentuk perilaku tertentu.

Oleh karena itu dalam dakwah persuasif, pesan yang disampaikan mengandung usaha mendorong dan mempengaruhi mad'u agar pendapat, sikap dan perilakunya berubah sesuai dengan pesan-pesan yang disampaikan oleh da'i dengan kesadaran sendiri tanpa paksaan. Pada masa sekarang ini, masyarakat membutuhkan dakwah yang lebih sejati, dakwah persuasif, yaitu dakwah yang menekankan pada keteladanan dan keluhuran budi pekerti.

Pentingnya Interpersonal Skill dalam Dakwah Persuasif

Dakwah pada dasarnya merupakan kegiatan interaksi sosial. Dalam proses interaksi itu terdapat tindakan saling mempengaruhi antara da'i dan mad'u. Baik pada dakwah secara *personal approach* atau dakwah *face to face*, maupun *general approach* atau dakwah secara umum, keduanya terjadi proses pengaruh - mempengaruhi, merubah

atau memperbaiki perilaku antara da'i dan mad'u atau sebaliknya.

Demikian juga dalam pelaksanaan dakwah persuasif, menghendaki adanya perubahan keyakinan, sikap dan perilaku mad'u. Dakwah persuasif dilakukan agar dapat memperkuat atau mengubah sikap dan keyakinan penerima pesan, agar mad'u mau melakukan sesuatu sesuai dengan tuntutan agama. Untuk mencapai tujuan dakwah persuasif tersebut, maka perlu memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi dakwah persuasif yaitu; karakteristik da'i dan mad'u, isi pesan, media yang digunakan.

Terkait dengan konteks keterampilan interpersonal, karakteristik da'i menjadi bagian penting dalam pelaksanaan dakwah persuasif. Dalam dakwah persuasif, seorang da'i tidak sekedar berperan sebagai komunikator, melainkan juga sebagai motivator dan contoh teladan dalam kehidupan sehari-hari. Dalam proses dakwah, keberhasilan seorang da'i adalah ketika dia berhasil mengarahkan dan mengajak mad'u untuk melaksanakan ajaran agama Islam, karenanya keberadaan da'i sangat menentukan dalam proses kegiatan dakwah.

Dakwah merupakan penyampaian ajaran-ajaran Islam dari seorang da'i kepada mad'u, yang didalamnya terjadi proses penyampaian pesan. Yang harus diperhatikan oleh da'i adalah teknik penyampaian yang digunakan, karena hal tersebut akan menentukan keefektifan dalam kegiatan dakwah.

Dakwah yang efektif pada dasarnya merupakan kemampuan seseorang menghadirkan diri sedermikian rupa menciptakan relasi bermakna antara

da'i dan mad'u sehingga dapat mempengaruhi mad'u untuk mengikuti pesan-pesan yang disampaikan. Mengusahakan terlaksananya dakwah persuasif perlu bagi da'i. Terlaksananya dakwah yang menyentuh hati mad'u dan menghindari dakwah menyinggung merupakan kebijakan da'i.

Dakwah persuasif membutuhkan skill yang mampu menyentuh perhatian mad'u, salah satunya adalah dengan menguasai keterampilan interpersonal, agar da'i percaya diri berbicara di depan umum, terampil dalam berkomunikasi dan menentukan materi yang sesuai dengan kebutuhan mad'u.

Menurut Ilyas Ismail, dakwah persuasif sekurang-kurangnya memiliki empat criteria. *Pertama*, mengedepankan keteladanan dan contoh atau model yang baik. Di sini, da'i sebagai penyeru ke jalan Allah, tidak mengajak manusia dengan kata-kata (mulutnya), tetapi dengan budi pekerti (akhlaknya). *Kedua*, mengedepankan kebaikan (hasanah) bukan keburukan. Seorang da'i, sepertinya diperintahkan al-quran, tidak boleh membalas keburukan dengan keburukan serupa. "*Dan tidaklah sama kebaikan dan kejahatan. Tolaklah kejahatan itu dengan cara yang lebih baik*". (QS. Fushilat (41): 34). *Ketiga*, menjaga dan memelihara diri dari akhlak tercela. Di sini, seorang da'i berusaha keras agar terhindar dari akhlak tercela "*Orang yang paling sempurna imannya adalah orang yang paling mulia akhlaknya*" demikian sabda Nabi. *Keempat*, menimbulkan pengaruh yang baik. Pengaruh adalah perubahan sikap dan perilaku, seperti dikehendaki Allah dan Rasul. Pengaruh adalah tujuan akhir yang ingin dicapai dari

setiap proses dakwah. Tanpa pengaruh, aktivitas dakwah ibarat raga tanpa nyawa, yakni ramai, bahkan gebyar-gebyar, tetapi nyaris tanpa bekas. (Ismail, Senin 24 September 2012. *Dakwah Persuasif*, Republika, No 250)

Dalam dakwah persuasif, kemampuan keterampilan interpersonal merupakan keterampilan praktis da'i dalam menyampaikan pesan dakwah untuk meyakinkan atau mempengaruhi orang lain. Hal ini berkaitan dengan kompetensi metodologis da'i, yaitu bagaimana ia menggunakan pendekatan dalam menyampaikan pesan-pesan dakwah kepada mad'u.

Keterampilan interpersonal menjadi bagian penting dalam menjamin kualitas da'i. Dengan keterampilan interpersonal yang dimiliki seorang da'i, akan memudahkan berinteraksi dengan mad'u. Da'i menjadi responsif terhadap lingkungan. Dengan memperhatikan dan memahami kebutuhan dasar manusia, dakwah persuasif akan lebih terarah. Hal tersebut bisa dilakukan dengan mengemas bentuk materi, isi materi, cara menyajikan materi dengan memperhatikan pada kebutuhan mad'u

Unsur penting interpersonal skill bagi seorang da'i dalam melaksanakan dakwah persuasif adalah; 1) menghargai mad'u atau komunikasi, 2) perhatian terhadap mad'u baik secara verbal maupun non verbal, 3) menjadi personal yang selalu bersedia hadir untuk mad'u, 4) menyadari pentingnya menjalin hubungan dengan mad'u, 5) bersungguh-sungguh melaksanakan dakwah

Untuk keberhasilan dakwah persuasif, formula AIDDA (*attention, interest, desire, decision, action*) dapat

dijadikan landasan dalam pelaksanaan dakwah. Dimana para da'i dalam kegiatan dakwahnya berusaha membangkitkan perhatian (*attention*) mad'u, lalu menumbuhkan minat mad'u (*interest*), memunculkan hasrat (*desire*) mad'u untuk mengambil keputusan (*decision*) melakukan suatu kegiatan atau tindakan (*action*) sesuai dengan pesan yang disampaikan oleh dai. Semua itu dapat dilakukan melalui komunikasi persuasif.

Selanjutnya beberapa bagian dari interpersonal skill yang dapat dikembangkan dalam menjalin hubungan yang baik antara da'i dan mad'u dalam melaksanakan dakwah persuasif, diantaranya adalah dengan;

- 1) Menghargai orang lain. Buatlah mad'u merasa nyaman ketika mendengarkan ceramah. Hargailah mereka, jika orang lain merasa dihargai, mereka akan memberikan yang terbaik untukmu
- 2) Memberikan perhatian. Ungkapkan ekspresi perhatian dan simpati untuk berbagai situasi. Buat kontak mata, dan tanyakan pendapat mereka sebagai bentuk perhatian.
- 3) Menjadi pendengar aktif. Ketika mad'u bertanya, jadilah pendengar aktif, karena mereka merasa diperhatikan ketika kita benar-benar mendengarkan apa yang mereka katakan,
- 4) Ciptakan lingkungan yang mendorong kerjasama dengan mad'u, dengan mengembangkan sikap sopan santun dan saling menghormati.
- 5) Terampil dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi mad'u. Belajar untuk menjadi mediator yang efektif

6) Senyum dan humor. "*Senyum manismu dihadapan saudaramu adalah shadaqah*" (HR. Tirmidzi). Dengan senyum memancarkan energy positif kepada orang lain, Humor dapat menciptakan suasana yang ceria dan gembira. Richman (2000) berpendapat bahwa humor adalah sesuatu yang menimbulkan kesenangan dan ketertarikan banyak orang. Ross (1999) mengatakan bahwa humor dapat digunakan sebagai alat untuk menarik perhatian,

7) Empati artinya menempatkan diri pada posisi orang lain dan mengerti perasaan orang lain. Mencoba melihat situasi dan merespon dari perspective orang lain. Rasa empati membuat dai dapat menyampaikan pesan yang akan memudahkan penerima pesan menerimanya.

Di samping itu, unsur penting lainnya dalam keterampilan interpersonal adalah kemampuan berkomunikasi. Da'i yang sukses adalah da'i yang memiliki kemampuan berkomunikasi dengan jelas. Pembicaraan yang jelas dan efektif akan menghindari kesalahpahaman pendengar.

Komunikasi dapat berhasil manakala pesan dakwah itu dipahami oleh mad'u dan pesan dakwah itu mudah dipahami manakala disampaikan sesuai dengan cara berpikir dan cara merasa mad'u. Pesan dakwah yang tinggi jika disampaikan secara tidak logis, atau oleh orang yang bicaranya gagap, maka dakwahnya tidak persuasif (Mubarak, 1999: 174-175).

Effendy (2011: 8) menyatakan bahwa tujuan komunikasi adalah; 1)

perubahan sikap (*attitude change*), 2) perubahan pendapat (*opinion change*), 3) perubahan perilaku (*behavior change*) dan 4) perubahan sosial (*social change*). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tujuan komunikasi adalah untuk merubah sikap dan perilaku komunikan sesuai dengan tujuan yang diinginkan komunikator.

Oleh karenanya da'i sebagai komunikator harus berupaya menciptakan proses komunikasi menjadi efektif dengan melakukan berbagai persiapan antara lain; persiapan fisik dan mental, materi yang akan disampaikan, corak komunikasi, media yang digunakan, situasi dan kondisi tempat dakwah dilaksanakan. Semua itu dilakukan agar pesan yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan, situasi dan kondisi mad'u, agar pesan dapat diterima dengan baik, sehingga dakwah persuasif dapat berjalan secara afektif dan efisien.

Dengan interpersonal skill, da'i dapat menyampaikan pesan lebih terarah dan bermakna karena terampil dalam berkomunikasi verbal dan nonverbal sehingga menimbulkan rasa percaya diri dan rasa tenteram (bagi diri sendiri atau pendengar), memperjelas bahasa ujaran dan sekaligus akan menghasilkan dampak positif dalam berinteraksi dengan mad'u. Interpersonal skill juga membantu mengatasi persepsi negatif, karena sebelum bertindak, da'i harus melihat sesuatu dari sudut pandangnya dan dari sudut pandang orang lain, hal ini membuat da'i menjadi lebih empati. Da'i juga dapat menerima pesan dengan baik dengan cara mendengarkan dan memberikan perhatian terhadap

pertanyaan ataupun keluhan mad'u, sehingga memperoleh informasi dan memahami persoalan dalam rangka membangun dan memelihara hubungan dengan mad'u. Da'i yang memiliki kemampuan mendengarkan dengan baik akan memiliki hubungan lebih baik dengan mad'u, dan juga sebaliknya. Disinilah letak urgensi interpersonal skill bagi da'i dalam pelaksanaan dakwah persuasif

Penutup

Interpersonal skill merupakan keterampilan dasar yang harus dimiliki seorang dalam rangka mencapai tujuan yang diinginkan. Bagi seorang da'i keterampilan interpersonal sangat membantu dalam membangun kepercayaan diri dan membangun hubungan positif dengan mad'u, karena dapat da'i memahami karakteristik mad'u, dan membantu da'i dalam menentukan langkah-langkah bijak dalam menyampaikan pesan kepada mad'u, sehingga pesan yang disampaikan da'i akan lebih bermakna dan dapat menggugah perasaan mad'u untuk mengikuti pesan yang disampaikan oleh da'i. Oleh karena itu keterampilan interpersonal mutlak harus dimiliki seorang da'i bila ingin sukses dalam melakukan dakwah persuasif terhadap mad'u.

Referensi

- Arifin, Muhammad. 2000. *Psikologi Dakwah: Suatu Pengantar Studi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Azwar, Saifudin. 1997. *Sikap Manusia dan Pengukurannya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

- Buhrmester, D., Furman W., Wittenberg M. T., Reis H.T. 1988. Five Domains of Interpersonal Competence in Peer Relationships, *Journal of Personality and Social Psychology*, 55 (6): 991-1008
- Devito, Joseph A. 1997. *Komunikasi Antarmanusia*. Edisi Kelima, Jakarta: Professional Bookss
- Effendy, Onong U. 2004. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Effendy, Onong U. 2011. *Komunikasi: Teori dan Praktek*. Bandung: Remaja Rosdakarya
- Enjang dan Alyudin. 2009. *Dasar-dasar Ilmu Dakwah: Pendekatan Filosofis dan Praktis*. Bandung: Widya Padjadjaran.
- Gardner, Howard. 1999. *Frames of Mind the Theory of Multiple Intelligence for 21th Century*. New York: Basic Books
- Goleman, Daniel, 1995. *Emotional Intellegence: Why it Can Matter More than IQ*. New York: Macmillan Publishing Company
- Harahap, Adnan. 1980. *Dakwah Dalam Teori dan Praktek*, Yogyakarta: Sumbangsih.
- Hayes, John. 2002. *Interpersonal skills*. New York: Routledge
- Ismail, Ilyas. Senin 24 September 2012. *Dakwah Persuasif*, *Republika*, No 250.
- Kusnawan, A., Muhtadi, A. S., Safe'i, A. A., Sambas, S., dan Enjang. 2009. *Dimensi Ilmu Dakwah*, Bandung: Widya Padjajaran.
- Lievens, F., and Sackett, P. R., 2012. The Validity of Interpersonal Skills Assessment Via Situational Judgment Test for Predicting Academic Success and Job Performance, *Journal of Applied Psychology*, 97 (2): 460-468
- Mubarak, Ahmad, 1999. *Psikologi Dakwah*, Jakarta: Pustaka Fidaus
- Richman, Joseph. 2000. Humor and Psyche: Psychoanalytic Perspectives. *American Journal of Psychotherapy*. 52: 2 Retrieved on Februari 25, 2014 from the world wide web: <http://www.questia.com/library/journal/1P3-57007294/humor-and-psyche-psychoanalytic-perspectives>
- Ross, A. 1999. *The Language of Humour*. London: Tj. International
- Rubin, R. S., Bommer, W. H., Baldwin, T. T., 2002. Using Extracurricular Activity as an Indicator of Interpersonal Skill: Prudent Evaluation or Recruiting Malpractice?, *Human Resource Management*, 41 (4): 441-454
- Rungapadiachy, D. M., 1999. *Interpersonal Communication and Psychology for Health Care Professionals: Theory and Practice*. Edinburgh: Butterworth-Heinemann
- Lestari, Riri (Ed), 2007. *Interpersonal Skill*, Jakarta: Pusdiklatwas Badan Pengawas Keuangan dan Pembangunan (BPKP)
- Slamet, *Efektivitas Komunikasi dalam Dakwah Persuasif*, *Jurnal Dakwah*, 10 (2): 199-193
- Susanto, Astrid S., 1988. *Komunikasi dalam Teori dan Praktek*, Jakarta: Binacipta
- Wahyuni, Akhtim, 2011. Mengasah Interpersonal Skills Mahasiswa Calon Pendidik, *Pedagogia*, 1 (1): 1-10
- Yunus, Mahmud, 1973. *Kamus Arab-Indonesia*. Jakarta: Yayasan Penyelenggara penterjemah dan penafsir Al-Qur'an.