

**KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS PONDOK DALAM
MENUMBUHKAN NILAI KEDISIPLINAN SANTRI DI PONDOK
PESANTREN AL-ISHLAH DESA TAMBAKMAS KECAMATAN
KEBONSARI KABUPATEN MADIUN**

SKRIPSI



Oleh:

Rizkii Nur Fadila

NIM. 302200151

Pembimbing:

Dr. Muh. Tasrif, M.Ag.

NIP. 197401081999031001

**JURUSAN KOMUNIKASI DAN PENYIARAN ISLAM
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO**

2024

ABSTRAK

Fadila, Rizkii Nur. 2024. *Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun.* **Skripsi.** Jurusan Komunikasi Dan Penyiaran Islam Fakultas Ushuluddin Adab Dan, Dakwah Institut Agama Islam Negeri Ponorogo. Pembimbing Dr. Muh. Tasrif, M.Ag.

Kata Kunci : Komunikasi Persuasif, Strategi, Disiplin.

Pondok pesantren Al-Ishlah adalah sebuah lembaga pendidikan Islam tradisional (salaf) yang bertujuan untuk menyampaikan pengajaran, pemahaman, dan praktik ajaran Islam, dengan moral keagamaan sebagai dasar perilaku sehari-hari. Dalam menghadapi tantangan kurangnya disiplin di antara santri-santrinya, pengurus pondok menggunakan komunikasi persuasif sebagai sarana untuk menegakkan kedisiplinan. Hal ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan pondok yang lebih teratur dan disiplin di Pondok Pesantren Al-Ishlah.

Penelitian ini bertujuan untuk: Menjelaskan strategi komunikasi persuasif pengurus pondok kepada santri dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas, Untuk menganalisis hasil penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas. Penelitian ini menggunakan teori strategi komunikasi persuasif menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rokeach yaitu Strategi Psikodinamika, Strategi Sosiokultural, dan Strategi Manipulasi Pengertian (*The Meaning Construction Strategy*). Metode dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara dan dokumentasi. Setelah data terkumpul kemudian data dianalisis dan diolah dengan cara reduksi data, penyajian data, dan verifikasi/penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini terdapat teori yang relevan dan mendukung rumusan masalah yang diteliti. Pertama, pengurus pondok pesantren Al-Ishlah menerapkan strategi komunikasi persuasif dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santrinya dengan menggunakan tiga pendekatan: pendekatan emosional, pendekatan sosial dan pendekatan strategi manipulasi pengertian dengan menggunakan media pendidikan. Kedua, hasil dari penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok secara terus-menerus dan efektif telah mengakibatkan perubahan positif dalam tingkat disiplin para santri.

LEMBAR PERSETUJUAN

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Rizkii Nur Fadila

NIM : 302200151

Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Judul : Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan
Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa
Tambakmas Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun.

Telah diperiksa dan disetujui untuk diuji dalam ujian munaqasah.

Ponorogo, 29 April 2024

Mengetahui,
Ketua Jurusan



Menyetujui,
Pembimbing

Dr. Muh. Tasrif, M.Ag.
NIP. 197401081999031001



**KEMENTERIAN AGAMA RI
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO
FAKULTAS USHULUDDIN, ADAB DAN DAKWAH**

PENGESAHAN

Nama : Rizkii Nur Fadila
NIM : 302200151
Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam
Fakultas : Ushuluddin Adab dan Dakwah
Judul : Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun.

Skripsi ini telah dipertahankan pada sidang Munaqosah Fakultas Ushuluddin, Adab, dan Dakwah Institut Agama Islam (IAIN) Ponorogo pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 05 Juni 2024

Dan telah diterima sebagai bagian dari persyaratan untuk memperoleh gelar sarjana dalam Komunikasi dan Penyiaran Islam pada:

Hari : Rabu
Tanggal : 05 Juni 2024

Tim Penguji:

1. Ketua Sidang : Kayyis Fithri Ajhuri, M.A.
2. Penguji 1 : Dr. M. Irfan Riyadi, M.Ag.
3. Penguji 2 : Dr. Muh. Tasrif, M.Ag.

Ponorogo, 05 Juni 2024

Mengesahkan
Dean,

Dr. Ahmad Munir, M.Ag
NIP.196806161998031002

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Skripsi atas nama saudara:

Nama : Rizkii Nur Fadila

NIM : 302200151

Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Judul : Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun.

Dengan ini menyatakan naskah skripsi ini telah diperiksa dan di sahkan oleh pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat di akses di etheses.iainponorogo.ac.id.

Ponorogo, 05 Juni 2024

Penulis



Rizkii Nur Fadila
NIM.302200151

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Rizkii Nur Fadila

NIM : 302200151

Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam

Fakultas : Ushuluddin, Adab Dan Dakwah

Dengan ini menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi saya dengan judul “Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas Kecamatan Kebonsari Kabupaten Madiun” merupakan hasil karya saya sendiri, bukan pengambilan alih tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pikiran saya sendiri.

Apabila di kemudian terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil plagiat, maka saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Ponorogo, 29 April 2024

Yang membuat Pernyataan



Rizkii Nur Fadila
NIM : 302200151

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Manusia merupakan makhluk sosial yang tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain dalam memenuhi kebutuhannya. Berbagai macam cara dan upaya dilakukan oleh manusia, dimana salah satunya yaitu komunikasi yang menjadi sarana mutlak keberadaannya, untuk tercapainya segala kebutuhan.¹

Komunikasi adalah sebuah kebutuhan yang dilakukan oleh manusia. Dalam kesehariannya manusia dari lahir sudah dibiasakan dengan komunikasi oleh orang tuanya. Karena komunikasi merupakan hal yang sangat diperlukan oleh manusia dalam memberi maupun menerima pesan. Komunikasi akan menjadi efektif jika pesan yang disampaikan komunikator dapat dipahami oleh penerima pesan (komunikan) dan komunikasi tersebut terjadi timbal balik seperti yang diharapkan oleh komunikator.² Dalam menyampaikan sebuah pesan, komunikasi pastinya membutuhkan strategi agar pesan yang disampaikan dapat diterima oleh komunikan dengan baik. Dengan begitu, Strategi komunikasi sangat berhubungan dengan kaitannya antara tujuan yang hendak dicapai dengan berbagai konsekuensi yang harus diperhitungkan dengan baik, sehingga rencana dengan bagaimana konsekuensi yang dicapai sesuai dengan hasil yang diharapkan dengan kata lain tujuan dari strategi tersebut tersampaikan. Komunikasi persuasif dirasa dapat menjadi cara yang

¹ Yuzrian Zadewa, "Komunikasi Persuasif Dalam Menumbuhkan Motivasi Berwirausaha Pemuda Muslim," (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2018), 24.

² Ilahi Wahyu, *Komunikasi Dakwah* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), 160.

tepat dalam proses memberikan informasi, motivasi dan promosi kepada komunikan. Karena komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi untuk mencapai suatu tujuan, yaitu mempengaruhi sikap, pendapat, dan berperilaku seseorang.³

Suatu lembaga atau organisasi pasti memiliki tujuan yang baik, artinya dibutuhkan gambaran yang layak dikenal baik mengenai lembaga atau organisasi tersebut. Dalam hal ini, suatu lembaga atau organisasi pastinya ada sistem Kepengurusan untuk memberikan aturan dan kegiatan pada anggotanya. Termasuk lembaga Pesantren atau Pondok Pesantren pasti juga tidak luput dengan adanya kepengurusan pondok, mulai dari pengasuh, ketua pondok, sekretaris, bendahara, sampai divisi-divisi yang lain, pasti mempunyai peran dan pasti ikut andil dalam menegakkan kedisiplinan santri.

Pondok pesantren Al-Ishlah berlokasi di Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun. Merupakan lembaga pendidikan Islam yang mengikuti prinsip-prinsip salaf dan berakar pada ajaran Islam sesuai dengan Aqidah *Ahlusunnah Wal Jama'ah*. Fokus kegiatan di pondok pesantren Al-Ishlah mencakup bidang dakwah, pendidikan, dan kegiatan sosial.

Pendidikan di pondok pesantren merupakan sistem pendidikan yang memiliki peran penting dalam membentuk karakter dan nilai-nilai positif pada santri. Salah satu nilai yang sangat ditekankan dalam pendidikan di pondok pesantren adalah kedisiplinan. Kedisiplinan merupakan kunci keberhasilan

³ Sholeh Soemirart *et. al.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 30.

dalam menjalankan aktivitas sehari-hari di pondok pesantren, serta persiapan bagi santri untuk menghadapi kehidupan di masyarakat yang lebih luas.

Di pondok pesantren Al-Ishlah, tradisi pendidikan yang kuat difokuskan pada penguatan nilai-nilai agama. Namun, meskipun demikian, masih ada tantangan dalam menanamkan nilai kedisiplinan kepada santri. Banyaknya santri yang kurang disiplin menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh pengurus pondok. Upaya keras dilakukan oleh pengurus untuk menanamkan karakter disiplin ini dengan harapan agar nilai tersebut tidak hanya terwujud selama santri berada di pondok, tetapi juga terus melekat saat mereka kembali ke masyarakat.⁴

Pada hakikatnya disiplin adalah suatu kondisi yang terbentuk melalui proses dari serangkaian perilaku yang menunjukkan nilai-nilai ketaatan, kepatuhan, keteraturan dan ketertiban. Implementasi kedisiplinan idealnya mencakup segala aspek aktifitas kehidupan manusia, karena satu aspek saja terjadi ketidakdisiplinan maka akan mempengaruhi yang lain.⁵ Salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kedisiplinan santri adalah komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok.

Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, keyakinan, atau perilaku seseorang melalui penggunaan strategi dan teknik persuasif yang efektif.⁶ Pengurus pondok memiliki peran

⁴ Observasi Awal Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas.

⁵ Soegeng Prijodarminto, *Disiplin Kiat Menuju Sukses* (Jakarta: Priadnya Paramita, 2016), 15.

⁶ Nuryati A.E *et. at.*, "Pengaruh komunikasi persuasif, kompetensi, dan kepemimpinan terhadap motivasi," *KINERJA*, 2 (2022), 34.

penting dalam menyampaikan pesan-pesan yang persuasif kepada santri untuk mendorong mereka mematuhi aturan dan norma-norma yang berlaku di pondok pesantren.

Proses komunikasi persuasif memiliki beberapa tahapan yang harus dilewati, yaitu: menarik perhatian, minat, hasrat, keputusan dan aksi atau tindakan.⁷ Metode yang digunakan, seperti pembiasaan, keteladanan, pemberian nasihat, dan penerapan hukuman, bertujuan untuk mengembangkan kedisiplinan di antara santri. Hal ini dilakukan dengan maksud menanamkan kedisiplinan berdasarkan ajaran agama Islam, sehingga menjadi bagian yang melekat dalam perilaku sehari-hari dan aktivitas di pondok pesantren dengan penuh disiplin.

Menghadapi permasalahan tersebut, penulis melihatnya sebagai potensi untuk dilakukan penelitian yang menarik. Fokusnya adalah pada strategi komunikasi persuasif yang diterapkan oleh pengurus pondok pesantren Al-Ishlah untuk meningkatkan nilai kedisiplinan santri. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi masalah tetapi juga menawarkan solusi dalam upaya meningkatkan kedisiplinan di pondok pesantren tersebut.

Berangkat dari pemaparan diatas tersebut, peneliti memiliki ketertarikan untuk menganalisis lebih jauh terkait **“Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun”**.

⁷ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 17.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada paparan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan peneliti di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana strategi komunikasi persuasif pengurus pondok kepada santri dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas?
2. Bagaimana hasil penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah diatas, peneliti bertujuan untuk mengkaji komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di pondok pesantren Al-Ishlah Tambakmas, adapun tujuan khususnya adalah :

1. Untuk menjelaskan strategi komunikasi persuasif pengurus pondok kepada santri dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas.
2. Untuk menganalisis hasil penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas.

D. Kegunaan Penelitian

Dalam melakukan sebuah penelitian diharapkan dapat memberikan kegunaan atau manfaat baik teoritis maupun praktis. Adapun kegunaan dari hasil penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini dapat memberikan tambahan ilmu tentang komunikasi persuasif serta dapat memberikan sumbangsih, memperluas wawasan dalam bidang ilmu komunikasi. Selain itu juga memberikan informasi dan referensi khususnya bagi para mahasiswa komunikasi penyiaran Islam yang mengadakan penelitian yang sama atau sejenisnya.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak pondok Al-Ishlah dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri sebagai langkah awal mencetak generasi Islami yang bernorma baik. Memberikan dorongan dan semangat pengurus pondok khususnya dalam implementasi komunikasi persuasif pada santri untuk menumbuhkan nilai kedisiplinan yang lebih baik lagi dan dapat memajukan generasi santri yang disiplin di pondok Al-Ishlah.

E. Telaah Pustaka

Dalam penyusunan proposal ini, penulis mengkaji beberapa skripsi terdahulu yang memiliki kesamaan baik di judul, teori, maupun objek penelitian. Tujuan pengkajian ini adalah agar mengetahui kesamaan antara

skripsi penulis dengan skripsi terdahulu. Adapun skripsi terdahulu yang memiliki kesamaan dengan skripsi penulis adalah:

Pertama, skripsi yang ditulis Rizki Prasetya, tahun 2019 yang berjudul “Komunikasi Persuasif Untuk Membina Akhlak Santri TPA Dwi Hasanah Kelurahan Kebun Jeruk Kecamatan Tanjung Karang Timur Bandar Lampung”. Mahasiswa dari Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung. Tujuan Penelitian pada skripsi ini adalah untuk mengetahui teknik komunikasi persuasif di TPA Dwi Hasanah Kelurahan Kebun Jeruk Kecamatan Tanjung Karang Timur Bandar Lampung. Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah komunikasi persuasif. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif menggunakan pendekatan deskriptif yaitu penelitian yang semata-mata menggambarkan atau mendeskripsikan situasi dan kejadian tertentu. Kesimpulan dari penelitian tersebut adalah terdapat komunikasi persuasif untuk membina akhlak yang digunakan pada TPA Dwi Hasanah, bahwa tidak ada satu usaha pun yang dapat menyelamatkan kecuali dengan membiasakan berkata-kata baik dan bermanfaat. Sedangkan persamaan dari skripsi ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama menggunakan teori komunikasi persuasif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah subjek dan objek penelitiannya.⁸

Kedua, skripsi yang ditulis Rahman Yazid Alfahri, tahun 2022 yang berjudul “Strategi Komunikasi Persuasif Divisi Humas Pondok Pesantren Husnul Khotimah Dalam Membangun Citra Positif”. Mahasiswa dari Universitas Islam

⁸ Rizki Prasetya, “Komunikasi Persuasif Untuk Membina Akhlak Santri TPA Dwi Hasanah Kelurahan Kebun Jeruk Kecamatan Tanjung Karang Timur Bandar Lampung,” (Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung, 2019).

Negeri Syarif Hidayatullah. Tujuan dari skripsi ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi komunikasi persuasif yang dilakukan divisi Humas Pondok Pesantren Husnul Khotimah dalam membangun citra positif dan langkah apa saja yang dilakukan divisi humas dalam menjalankan strateginya. Teori yang digunakan adalah teori komunikasi persuasif Melvin L. Defleur dan Sandra J-Ball Rokeach. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk mendeskripsikan peristiwa yang terjadi dilapangan, perilaku seseorang serta mengetahui kegiatan tertentu. Kesimpulan dari penelitian adalah divisi Humas Pondok Pesantren Husnul Khotimah melakukan strategi komunikasi secara personal dengan memberikan informasi terkait kepada keluarga besar Pondok Pesantren Husnul Khotimah. Langkah yang dilakukannya adalah memberikan informasi langsung kepada keluarga pondok pesantren melalui media, dan melakukan beberapa hal seperti: melakukan pemeriksaan bagi yang memasuki kawasan pondok pesantren, memberikan asrama khusus untuk santri yang terpapar covid, update perkembangan santri melalui media sosial Pondok Pesantren Husnul Khotimah dan media nasional. selain itu, membuat twibbon dan mengkampanyekan slogan #santribukanlimbah di sosial media juga turut dilakukan sebagai dukungan dan motivasi. Sedangkan persamaan dari skripsi ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama menggunakan teori komunikasi persuasif dan menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah subjek dan objek penelitiannya.⁹

⁹ Rahman Yazid Alfahri, "Strategi Komunikasi Persuasif Divisi Humas Pondok Pesantren Husnul Khotimah Dalam Membangun Citra Positif," (Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2022).

Ketiga, skripsi yang ditulis Rahman Zulfiani Zafitri, tahun 2020 yang berjudul “Strategi Komunikasi Persuasif Pembina Dalam Membentuk Karakter Santri Di Pondok Pesantren DDI Takkalasi”. Mahasiswa dari Institut Agama Islam Parepare. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif pembina dalam membentuk karakter santri di Pondok Pesantren DDI Takkalasi. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi keabsahan data dengan analisis melalui pengumpulan data dan penyajian data. Hasil penelitian dapat dikemukakan bahwa, bentuk karakter santri yang diharapkan sesuai dengan misi Pondok Pesantren DDI Takkalasi yaitu mengantarkan para santri pada kemantapan aqidah, penguasaan ilmu, keluhuran akhlak, kedewasaan bersikap, dan mandiri. Strategi komunikasi persuasif pembinaan karakter santri di Pondok Pesantren DDI Takkalasi ditunjukkan dengan melakukan berbagai metode diantaranya metode integrasi, metode tatanan dan metode ganjaran dalam membina santri guna membentuk karakter santri yang beraqidah, mampu menguasai ilmu, keluhuran akhlaq, kedewasaan bersikap dan mandiri. Sedangkan persamaan dari skripsi ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama menggunakan teori komunikasi persuasif dan menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah subjek dan objek penelitiannya.¹⁰

¹⁰ Rahman Zulfiani Zafitri, “Strategi Komunikasi Persuasif Pembina Dalam Membentuk Karakter Santri Di Pondok Pesantren DDI Takkalasi,” (Skripsi, IAIN Parepare, Sulawesi Selatan, 2020).

Keempat, jurnal karya dari Latifah Nur Faidzah dan Ike Junita Triwardhani, tahun 2023 yang berjudul “Komunikasi Persuasif Pengasuh dalam Menanamkan Nilai-nilai Islam pada Anak di Lingkungan Panti Asuhan”. Mahasiswa dari Universitas Islam Bandung. Jurnal ini ditulis dengan tujuan untuk mengetahui strategi komunikasi persuasif pengasuh dalam menumbuhkan nilai-nilai Islam pada anak di lingkungan panti asuhan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, tinjauan pustaka dan dokumentasi dengan melibatkan pengasuh sebagai informan dalam penelitian ini. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komunikasi persuasif pengasuh melalui pendekatan emosional membantu pengasuh dalam menanamkan nilai-nilai Islam dan menjaga kedisiplinan. Pendekatan emosional yang dilakukan pengasuh meliputi pemahaman terhadap perasaan anak, membimbing anak untuk membedakan antara yang baik dan buruk, bersikap terbuka, setara, menerima, saling menghargai, dan empati. Dengan pendekatan emosional ini, anak-anak merasa nyaman dan menganggap panti asuhan sebagai bagian dari keluarga. Sedangkan persamaan dari jurnal ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama menggunakan teori komunikasi persuasif dan menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah subjek dan objek penelitiannya.¹¹

¹¹ Latifah Nur Faidzah *et. al.*, “Komunikasi Persuasif Pengasuh dalam Menanamkan Nilai-nilai Islam pada Anak di Lingkungan Panti Asuhan,” *Jurnal Studi Komunikasi*, 2 (2023).

Kelima, jurnal karya dari Astri Widya Maya, tahun 2023 yang berjudul “Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)”. Mahasiswa dari Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Komunikasi Persuasif dalam Pembentukan Sikap Mental dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang). Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatih (*persuader*) menggunakan komunikasi persuasif kepada siswa (*persuadee*) dalam pendidikan militer dengan pendekatan personal saat konseling/bimbingan pengasuhan, serta arahan melalui contohnya keteladanan dari pelatih. Pada saat-saat tersebut, pelatih cenderung memosisikan diri sebagai kakak, bapak, saudara atau teman dari siswa. Komunikasi persuasif yang dilakukan akan lebih efektif, karena dapat berjalan dua arah. Kemudian menurut calon anggota tamtama bahwa pendidikan tamtama ini benar-benar bermanfaat dalam membentuk karakter dan mental para anggota apalagi dengan penanaman karakter dan sikap yang diberikan oleh para pelatihnya. Sedangkan persamaan dari jurnal ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah sama-sama menggunakan teori komunikasi persuasif dan menggunakan metode penelitian kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian

ini dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah subjek dan objek penelitiannya.¹²

F. Metode Penelitian

1. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif (*field research*), sehingga data yang dipaparkan dari penelitian ini tidak berupa angka-angka, tetapi berupa uraian kata-kata. Dimana nantinya penelitian akan mendeskripsikan komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun. Pengertian pendekatan kualitatif menurut Bodgan dan Taylor yaitu kualitatif yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.¹³

Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang berusaha menggambarkan atau menjelaskan objek dan subjek yang diteliti.¹⁴

Alasan menggunakan metode deskriptif karena permasalahannya belum jelas. Penggunaan metode kualitatif juga didasarkan pada data yang dikumpulkan adalah berupa kata-kata, gambar atau dokumen. bukan angka-angka, sehingga dalam penelitian nanti terdapat uraian hasil

¹² Astri Widya Maya, "Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)," *Jurnal Studi Ilmu Komunikasi*, 2 (Mei 2023).

¹³ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2000), 34.

¹⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 17.

penelitian akan berisi kutipan-kutipan data untuk memberi gambaran tentang komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun.

2. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini berada di Pondok Pesantren Al-Ishlah, Desa Tambakmas, RT/24, RW/02, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun.

3. Data dan Sumber Data

Pentingnya peranan data dan sumber data sebagai faktor penentu keberhasilan suatu penelitian. Tidak dapat dikatakan suatu penelitian bersifat ilmiah, bila tidak ada data dan sumber data yang dapat dipercaya. Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, dan tindakan selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain.¹⁵

Menurut sumbernya, data penelitian dapat dikelompokkan dalam dua jenis yaitu, data primer dan sekunder. Data primer berasal dari hasil wawancara langsung dengan pengurus Pondok Pesantren Al-Ishlah dan para santri. Sedangkan data sekunder berasal dari dokumen terkait dengan data penelitian di Pondok Pesantren Al-Ishlah seperti profil Pondok Pesantren Al-Ishlah, buku, penelitian terdahulu, bahan pustaka dan lain sebagainya.

¹⁵ Nining Indah Pratiwi, "Penggunaan Media Video Call dalam Teknologi Komunikasi," Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial, 1.2 (Agustus 2017), 211.

4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data terdiri dari tiga metode, yaitu:

1) Teknik Observasi

Teknik observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang disusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses pengamatan dan ingatan.¹⁶ Tujuan penggunaan teknik ini untuk memperoleh data secara obyektif melalui pengamatan secara langsung di lokasi penelitian tentang sesuatu yang berhubungan dengan kepentingan meneliti. Dalam kegiatan observasi ini peneliti memantau situasi objek penelitian untuk mendukung data yang bersifat umum. Dalam proses observasi, peneliti melakukan pengamatan secara langsung ke lapangan yaitu Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas.

2) Teknik Wawancara

Teknik wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil. Wawancara dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur, dan dapat dilakukan melalui tahap tatap muka (*face to face*) maupun dengan menggunakan

¹⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 145.

telepon.¹⁷ Peneliti mengumpulkan data dengan cara mewawancarai langsung kepada pihak-pihak yang bersangkutan terutama yang terkait dengan penelitian ini. Adapun yang peneliti wawancarai yaitu pengurus Pondok Pesantren Al-Ishlah dan para santri.

3) Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi ini bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, profil, peraturan, dan kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar, misalnya foto, gambar hidup, dan lain-lain. Dokumen yang berupa karya seni, yang dapat berupa gambar, film, sebagainya. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.¹⁸ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan dokumen yang berbentuk tulisan, rekaman, dokumen, foto dan gambar.

5. Teknik Analisis Data

Setelah sejumlah data dan keterangan peneliti kumpulkan, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data. Analisis merupakan proses menemukan sebuah kesimpulan penting dari data yang telah terkumpul.

¹⁷ Eko Murdiyanto Metode Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal) (Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UPN “Veteran” Yogyakarta Press, 2020), 54.

¹⁸ *Ibid.*, 57.

Proses analisis adalah proses yang terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu reduksi atau penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.¹⁹ Dalam analisis data meliputi:

1) Reduksi Data

Setelah data terkumpul peneliti melakukan reduksi data yaitu menganalisis data dan memilah hal-hal pokok yang sesuai dengan fokus penelitian. Kesimpulan yang diambil semestinya dapat diuji kebenarannya dan kecocokan sehingga menunjukkan keadaan yang semestinya.²⁰ Dalam penelitian ini peneliti telah memfokuskan penelitian bagaimana komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri. Penelitian ini dilakukan peneliti dengan mengamati serta meninjau kembali hasil wawancara dengan narasumber.

2) Penyajian Data

Dalam penelitian kualitatif, penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, dan sejenisnya.²¹ Setelah melakukan reduksi data yang terkumpul lebih terfokus mengenai komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di ponpes Al-Ishlah. Lebih lanjut data ini disajikan dalam bentuk tulisan yang menggambarkan isi

¹⁹ Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2016), 235.

²⁰ Sirajudin Saleh, *Analisis Data Kualitatif*, (Bandung: Pustaka Ramadan, Juni 2017), 106.

²¹ Ari Dwi Susanto, "Penggunaan Informasi Akuntansi oleh Pelaku Usaha Mikro dalam Pengambilan Keputusan Usaha." *Jurnal Akuntansi* (2020), 4.

dari skripsi nantinya yaitu komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas.

3) Kesimpulan

Langkah ketiga dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang ditemukan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal benar, dan didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan adalah kesimpulan yang sesungguhnya.

6. Keabsahan Data

Pemeriksaan terhadap keabsahan data pada dasarnya, selain digunakan untuk menyanggah balik yang dituduhkan kepada penelitian kualitatif yang mengatakan tidak ilmiah, juga merupakan sebagai unsur yang tidak terpisahkan dari tubuh pengetahuan penelitian kualitatif. Keabsahan data dilakukan untuk membuktikan apakah penelitian yang dilakukan benar-benar merupakan penelitian ilmiah sekaligus untuk menguji data yang diperoleh. Dalam penelitian kualitatif uji keabsahan

data meliputi uji credibility, uji transferability, uji dependability, dan uji confirmability.²²

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan triangulasi teknik. Untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda. Misalnya untuk mengecek data bisa melalui wawancara, observasi, dokumentasi. Bila dengan teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

7. Sistematika Pembahasan

Dalam sistematika pembahasan, peneliti akan menggambarkan alur bahasan yang relevan mengenai penelitian yang akan ditulis. Pembahasan dalam penelitian ini akan dibagi menjadi lima bab.

BAB I: Pendahuluan

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang pendahuluan sebagai pengantar skripsi yang akan dibahas, mulai dari latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

²² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2016), 270.

BAB II: Kajian Teori

Dalam bab ini, menguraikan tentang landasan teori yang digunakan, definisi strategi komunikasi persuasif menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J-Ball Rokeach, definisi strategi komunikasi, definisi strategi komunikasi persuasif, definisi komunikasi, nilai kedisiplinan, dan definisi santri.

BAB III: Hasil Penelitian/Paparan Data

Pada bab ini mejalaskan tentang hasil data temuan penelitian hasil wawancara dan observasi yang dilakukan oleh penulis di Pondok Pesantren Al-Ishlah. Data hasil temuan tersebut terkait dengan komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di pondok pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun.

BAB IV: Pembahasan

Pada bab ini berisi uraian data yang telah dikaitkan dengan latar belakang dan teori terkait data dan temuan tentang komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di pondok pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun.

BAB V: Penutup

Pada bab ini menjadi akhir dari skripsi ini, yang membahas kesimpulan sebagai jawaban atas rumusan masalah pada bab 1 dan data serta temuan yang penulis lakukan dalam penelitian ini, serta saran atas penelitian yang dibahas dan ini menjadi penutup penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI KOMUNIKASI PERSUASIF, STRATEGI KOMUNIKASI PERSUASIF MELVIN L. DEFLEUR DAN SANDRA J- BALL ROKEACH, DAN NILAI KEDISIPLINAN

A. Definisi Komunikasi

1. Definisi Komunikasi

Djajusman Tanadukisimah sebagaimana dikutip oleh Anwar Arifin merumuskan bahwa komunikasi sebagai interaksi sosial melalui pesan. Anwar Arifin juga mendefinisikan komunikasi adalah pesan dan tindakan manusia dalam konteks sosial dengan segala aspeknya. Dengan demikian, komunikasi mencakup semua jenis pesan dan dilakukan oleh manusia tanpa mengenal perbedaan agama, ras, suku, dan bangsa.²³

Menurut Mulyana, komunikasi juga dipahami sebagai suatu bentuk komunikasi interaksi, yaitu komunikasi dengan proses sebab-akibat atau aksi reaksi yang arahnya bergantian. Komunikasi melibatkan komunikator yang menyampaikan pesan, baik verbal maupun nonverbal secara aktif, dinamis, dan timbal balik.²⁴

Dengan beberapa pengertian komunikasi menurut para ahli, dapat disimpulkan bahwa komunikasi sebuah interaksi sosial yang berisikan pesan untuk disampaikan baik verbal maupun nonverbal.

²³ Anwar Arifin, *Dakwah Kontemporer Sebuah Studi Komunikasi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), 39.

²⁴ Syaiful Rohim, *Teori Komunikasi: Perspektif, Ragam, dan Aplikasi* (Jakarta: Rineka Cipta, 2009), 10.

2. Fungsi Komunikasi

Menurut Onong Uchana Effendi terdapat empat fungsi komunikasi, yang diantaranya sebagai berikut:²⁵

- a. Menginformasikan (*To Inform*). Yaitu memberikan informasi kepada masyarakat, memberitahukan kepada masyarakat mengenai peristiwa yang terjadi, ide (pikiran dan tingkah laku orang lain), serta segala sesuatu yang disampaikan oleh orang lain.
- b. Mendidik (*To Educate*). Yaitu komunikasi merupakan sarana pendidikan. Dengan komunikasi, manusia dapat menyampaikan ide dan pikirannya kepada orang lain, sehingga orang lain mendapatkan informasi dan ilmu pengetahuan.
- c. Menghibur (*To Entertain*). Yaitu komunikasi selain berguna untuk menyampaikan komunikasi. Pendidikan dan mempengaruhi juga berfungsi untuk menyampaikan hiburan atau menghibur orang lain.
- d. Mempengaruhi (*To Influence*). Yaitu fungsi mempengaruhi setiap individu yang berkomunikasi, tentunya berusaha saling mempengaruhi jika pikiran komunikan dan lebih jauh lagi berusaha merubah sikap dan tingkah laku komunikan Isesuai dengan yang diharapkan.

²⁵ Onong Uchana Effendy, *Ilmu Komunikasi dan Praktek* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009), 8.

B. Strategi Komunikasi

1. Teori Strategi Komunikasi

Strategi pada hakikatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai suatu tujuan. Namun untuk mencapai tujuan tersebut strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya untuk menunjuk arah saja, melainkan harus menunjukkan bagaimana operasionalnya. Dalam pemilihan strategi suatu strategi dan struktur untuk mengimplementasikannya para manajer harus mempertimbangkan pengaruh lingkungan eksternal terhadap organisasi.

Menurut Onong Uchiana Effendy dalam bukunya yang berjudul *Dinamika Komunikasi* menyatakan bahwa Strategi komunikasi merupakan panduan dari perencanaan komunikasi (*communication planning*) dan manajemen (*management planning*) untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mencapai suatu tujuan tersebut strategi komunikasi harus dapat menunjukan secara taktis bagaimana operasionalnya.²⁶ Dalam arti kata bahwa pendekatan (*approach*) bisa berbeda sewaktu-waktu, bergantung kepada situasi dan kondisi.

Rogers kemudian memberi batasan pengertian strategi komunikasi sebagai suatu rancangan yang dibuat untuk mengubah tingkah laku manusia

²⁶ Onong Uchiana Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 35.

dalam skala yang lebih besar melalui transfer ide-ide baru. Seorang pakar perencanaan komunikasi Middleton juga membuat definisi dengan menyatakan bahwa strategi komunikasi adalah kombinasi terbaik dari semua elemen komunikasi mulai dari komunikator, pesan, saluran, penerima sampai pada pengaruh (efek) yang dirancang untuk mencapai tujuan komunikasi yang optimal.²⁷

2. Langkah-langkah Strategi Komunikasi

Langkah-langkah yang dapat diterapkan, yaitu:²⁸

a. Mengenal Khalayak

Untuk menciptakan strategi komunikasi yang efektif, hal pertama yang harus dilakukan adalah mengenal khalayak. Hal ini dilihat dari tujuan komunikasi, apakah hanya agar komunikan mengetahui sebuah informasi (metode informatif) atau merangsang komunikan agar memberikan tanggapan dan tindakan (metode persuasif). Hal yang perlu dicermati dalam langkah ini adalah kerangka referensi, kondisi serta situasi khalayak.

b. Menyusun Pesan

Setelah komunikator mengenal siapa komunikannya, langkah kedua dalam strategi komunikasi adalah menyusun pesan. Menentukan tema dan materi adalah bagian dari menyusun pesan. Agar dapat

²⁷ Dian Pertiwi, "Strategi Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Jumlah Debitur di PT.BNI (Persero) TBK Kantor Cabang Padang," *Jurnal Online Mahasiswa FISIP UNRI*, 6, (Edisi 1 Januari-Juni, 2019), 6.

²⁸ Aisyah Fitria Hasan et. al., "Strategi Komunikasi Radio dBs 101,9FM Banjarmasin dalam Menarik Partisipasi Pendengar pada Program Request Lagu," *MUTAKALLIMIN: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 4 (1 Mei, 2021), 55.

mempengaruhi khalayak melalui pesan maka komunikator harus mampu menumbuhkan perhatian. Hal ini sesuai dengan *AA procedure* atau *from Attention to Action procedure* yang berarti menumbuhkan perhatian (*Attention*) dan kemudian mendorong khalayak untuk melakukan Tindakan (*Action*) sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

c. Menetapkan Metode

Metode penyampaian dapat dipandang melalui cara pelaksanaannya dan isinya. Menurut cara pelaksanaannya, dapat direalisasikan melalui metode *redundancy (repetition)* dan *canalizing*. Sementara itu, berdasarkan bentuk isinya terbagi menjadi metode informatif, persuasif, dan edukatif.

d. Pemilihan Media Komunikasi

Media komunikasi berkembang dengan pesat dan cepat, khalayak dapat dengan mudah dan secara bebas memilih media yang sesuai kehendak dan dapat memenuhi kebutuhannya. Bukan hal baru, jika proses komunikasi berlangsung menggunakan beberapa media sekaligus, didasari pada tujuan, informasi yang disampaikan dan teknik yang dipakai, karena setiap media memiliki karakteristik, kelebihan dan kelemahan masing-masing, sehingga hal tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal.

C. Komunikasi Persuasif

1. Pengertian Komunikasi Persuasif

Menurut Carl I. Hovlan komunikasi adalah transmisi informasi, gagasan, emosi, keterampilan, dan sebagainya dengan menggunakan simbol- simbol (kata-kata, gambar, figur, dan sebagainya). Sedangkan menurut Miller komunikasi adalah situasi-situasi memungkinkan suatu sumber mentransmisikan suatu pesan kepada seseorang penerima dengan disadari untuk mempengaruhi perilaku penerima.²⁹

Menurut Laswell, komunikasi pada dasarnya merupakan suatu proses yang menjelaskan siapa, mengatakan apa, dengan saluran apa, kepada siapa, dan dengan akibat atau hasil apa. *who? Says what? In which channel? To whom? Withwhat effect?*³⁰

Menurut Roudhonah, komunikasi adalah suatu proses dimana seseorang menyampaikan pesannya, baik dengan lambang bahasa maupun dengan isyarat, gambar, gaya, yang antara keduanya sudah terdapat kesamaan makna sehingga keduanya dapat mengerti apa yang sedang dikomunikasikan. Dengan kata lain, jika lambangnya tidak dimengerti oleh salah satu pihak, maka komunikasinya akan tidak lancar dan tidak komunikatif.³¹

²⁹ Onong Unchiana Effendy, *Dimensi-Dimensi Komunikasi* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015), 35.

³⁰ Roudhonah, *Ilmu Komunikasi* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2019), 23.

³¹ *Ibid.*, 24.

Jonseph A.Devito menjelaskan dalam bukunya tentang umat manusia bahwa persuasif mencakup melakukan hal-hal seperti memberikan ilustrasi dan menyampaikan informasi kepada *audiens* sasaran. Namun tujuan dari trik ini adalah untuk mengubah atau mengubah kenyataan, oleh karena itu penggunaan fakta, bukti, dan teknik motivasi psikologis harus dilakukan dengan sangat hati-hati untuk memaksimalkan efektivitasnya dalam persuasif.³²

Dari penjelasan diatas, setiap ahli mempunyai pokok kekuatan untuk menghasilkan makna yang beragam. Penulis dapat menyimpulkan bahwa komunikasi persuasif adalah cara yang digunakan komunikator untuk membujuk orang lain agar menyampaikan pendapat, gagasan, atau tindakannya dengan cara yang luwes, manusiawi, dan persuasif. Hasil akhir yang diharapkan adalah munculnya kesadaran, keyakinan, serta keinginan untuk berperilaku yang ditunjukkan sesuai oleh komunikator.

2. Tujuan Komunikasi Persuasif

Secara umum tujuan komunikasi persuasif adalah perubahan sikap. Sikap pada dasarnya adalah bagaimana kita menyikapi terhadap sesuatu. Sikap adalah rasa suka atau tidak suka kita atas sesuatu. Menurut Murphy dan Newcomb sikap pada dasarnya adalah suatu cara pandang terhadap sesuatu.³³

³² *Ibid.*, 25.

³³ Eviany Eva, "Komunikasi Persuasif Dalam Mendukung Komitmen," *Emprints* (2019), 64.

Menurut Allport sikap adalah kesiapan mental dan sistem saraf yang di organisasikan melalui pengalaman, menimbulkan pengaruh langsung atau dinamis pada respon-respon seseorang terhadap semua objek dan situasi terkait.

Menurut Kresch, Crutchfield dan Ballachey sikap adalah sebuah system evaluasi positif atau negative yang awet, perasaan-perasaan emosional dan tendensi tindakan pro atau kontra terhadap sebuah objek sosial.³⁴

Sikap sering dianggap memiliki tiga komponen, diantaranya:

- a. Komponen afektif atau perasaan terhadap objek.
- b. Komponen kognitif yaitu keyakinan terhadap sebuah objek.
- c. Komponen perilaku yaitu tindakan terhadap objek.

3. Unsur-unsur Komunikasi Persuasif

Dalam menjalankan komunikasi persuasif, terdapat beberapa unsur yang tidak dapat dipisahkan dari komunikasi persuasif. Karena beberapa unsur tersebut saling berhubungan satu sama lain. Menurut Alfati terdapat enam unsur komunikasi persuasif, diantaranya:³⁵

a. *Persuader*

Persuader adalah seseorang atau sekelompok orang yang menyampaikan pesan dengan tujuan untuk mempengaruhi sikap,

³⁴ *Ibid.*, 65

³⁵ Astri Widya Maya, "Komunikasi Dalam Pembentukan Sikap Mental dan Karakter," *Jurnal Studi Komunikasi*, 2 (Mei 2023), 30.

pendapat dan perilaku orang lain, baik secara verbal maupun nonverbal.

Dalam hal ini *Persuader* adalah penyampai pesan atau komunikator.

b. *Persuadee*

Persuadee adalah orang atau kelompok yang menjadi tujuan pesan itu disampaikan oleh *persuader*, baik secara verbal maupun nonverbal.

Dalam hal ini *Persuadee* adalah komunikan.

c. Pesan

Pesan adalah apa-apa yang diucapkan oleh komunikator, baik dengan ucapan, gerak tubuh, dan nada suara. Pesan yang disampaikan oleh *persuadee* berupa pesan verbal maupun nonverbal.

d. Saluran

Saluran merupakan media atau perantara yang digunakan oleh *persuader* untuk menyampaikan pesan kepada *persuadee*. Saluran dipergunakan oleh komunikator untuk menyampaikan pesan kepada komunikan baik verbal maupun nonverbal.

e. Umpan Balik

Umpan balik merupakan respon atau bentuk reaksi yang datang dari *persuadee* setelah menerima pesan dari *persuader*. Umpan balik berperan penting karena merupakan bentuk evaluasi bagi *persuader* apakah pesan tersebut tersampaikan atau tidak.

f. Efek

Efek komunikasi persuasif adalah perubahan yang terjadi pada diri persuadee sebagai akibat dan diterimanya pesan melalui proses komunikasi.

D. Strategi Komunikasi Persuasif Melvin L. Defleur dan Sandra J-Ball

Rokeach

Strategi komunikasi persuasif melihat bagaimana strategi yang digunakan antara pihak komunikator atau persuader guna mendapat hasil yang baik dalam menarik perhatian, peyakinkan persuadee, dan mengajak mereka untuk ikut sesuai pesan yang disampaikan. Maka sebelum melakukan komunikasi persuasif kepada sasaran, diperlukan strategi operasional taktis yang tepat sesuai sasaran dan kebutuhan.

Menurut Soleh Soemirat dalam bukunya yang berjudul Komunikasi Persuasif menjelaskan strategi komunikasi persuasif menurut Melvin L. Defleur dan Sandra J-ball Rokeach sebagai berikut:³⁶

1. Strategi Psikodinamika

Strategi ini dipusatkan pada faktor emosional atau faktor kognitif. Salah satu asumsi dasarnya bahwa faktor-faktor kognitif berpengaruh besar pada perilaku manusia. Bahwa pesan yang efektif mampu mengubah fungsi psikologis individu dengan berbagai cara, dimana sasaran merespon secara terbuka dengan bentuk perilaku seperti yang diinginkan *persuader*.

³⁶ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 26.

Dengan kata lain, komunikasi persuasif yang efektif terletak pada tentang belajar mengenai hal yang baru, dengan dasar informasi yang diberikan oleh *persuader*. Asumsi tersebut akan mengubah struktur internal psikologis individu, seperti kebutuhan, rasa takut, sikap, dan lain-lain yang hasilnya tampak pada perilaku yang terlihat.³⁷

Pada strategi psikodinamika didasarkan oleh asumsi bahwa ciri-ciri biologis manusia itu merupakan suatu hal yang diwariskan, terdapat sekumpulan faktor lain yang bersifat mendasari bagian dari biologis dan merupakan hasil belajar, seperti pernyataan dan kondisi emosional seseorang.

Strategi persuasif berdasarkan konsep psikodinamika, harus dipusatkan pada faktor emosional dan rasanya sangat tidak mungkin untuk mengubah faktor-faktor biologis dengan pesan persuasif. Hal ini yang mungkin digunakan pesan persuasif untuk pernyataan emosional, seperti marah dan takut.³⁸

Asumsi selanjutnya bahwa faktor kognitif berpengaruh besar terhadap perilaku manusia. Oleh karena itu, faktor kognitif dapat dirubah yang kemudian perilaku dapat berubah.

2. Strategi Sosiokultural

Asumsi pokok dari strategi ini adalah bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh kekuatan luar diri individu. Strategi sosiokultural yang efektif dibutuhkan karena peran persuasif menegaskan terhadap individu

³⁷ *Ibid.*, 27.

³⁸ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 28.

aturan-aturan bagi pelaku sosial atau syarat-syarat kultur untuk bertindak, yang akan mengatur aktivitas, di mana komunikator mencoba untuk memperolehnya atau jika pengertian telah dicapai, tugas berikutnya adalah mendefinisikan kembali syarat tersebut.³⁹

Strategi persuasif sosiokultural mengungkapkan bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh kekuatan luar dari santri. Ini merupakan salah satu strategi yang dipakai oleh tenaga pengajar. Dalam meningkatkan santri yang dipersuasif. Perilaku dari santri yang dipersuasif dipengaruhi oleh faktor lingkungan, seperti lingkungan keluarga, lingkungan masyarakat, lingkungan antar teman ataupun lingkungan kerja. Faktor lingkungan seperti ini harus dapat diperhatikan pemasaran sebelum mempersuasif calon santri yang dipersuasif tersebut. Strategi ini dapat dikatakan referensi, dimana umumnya pemasar memperoleh referensi dari teman atau keluarga.

Faktor lingkungan memang membantu dalam strategi persuasi ini, sebab dengan *persuader* mendekati lingkungan atau orang-orang yang dekat dengan orang yang akan di persuasi. Maka persuasi akan lebih mudah dilakukan.

3. Teori Manipulasi Pengertian/ *The Meaning Construction Strategy*

Berdasarkan pemikiran Defleur dan Rokeach, tampak bahwa yang menjadi asumsi utama strategi *The Meaning Construction* adalah pengetahuan yang dapat mempengaruhi perilaku. Apa yang luput merupakan elaborasi asumsi tentang predisposisi dan proses internal,

³⁹ *Ibid.*, 31.

seperti perubahan sikap, disonasi kognitif, atau kejadian sosial yang rumit dan pengharapan kultural.⁴⁰

Strategi ini berawal dari konsep di mana hubungan pengetahuan dan perilaku dapat dicapai sejauh apa yang dapat diingat. *Persuader* berupaya memberikan pengetahuan mengenai sesuatu kepada orang yang akan di persuasif. Sehingga pengetahuan yang didapat oleh orang yang dipersuasif dari lingkungan sekitar atau berita-berita yang beredar menimbulkan suatu pengertian dalam benak masyarakat bahwa hal tersebutlah yang harus diikuti atau dilakukan, tentunya yang diinginkan oleh *persuader*.

Pada strategi ini *persuader* berupaya untuk memanipulasi makna, untuk mempermudah orang yang dipersuasif dalam memahaminya, *persuader* juga memberikan perumpamaan-perumpamaan terhadap suatu makna. Namun, tidak mengurangi makna dan arti yang sesungguhnya.

E. Nilai Kedisiplinan

1. Pengertian Kedisiplinan

Kedisiplinan dari bahasa Inggris *discipline*, sedangkan dalam bahasa Arab disebut *nidham*. Kata kedisiplinan berasal dari kata dasar disiplin yang mendapat awalan yang mempunyai arti ketaatan (kepatuhan) kepada peraturan (tata tertib dan sebagainya). Sedangkan dalam bahasa Inggris, *discipline* diartikan sebagai pelatihan atau pengaturan, sering menggunakan perangkat hukuman untuk menghasilkan ketaatan terhadap peraturan.⁴¹

⁴⁰ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 37.

⁴¹ Lukman Ali, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 2014), 237.

Secara istilah Keith Davis mengemukakan bahwa disiplin merupakan pengawasan terhadap diri pribadi untuk melaksanakan segala sesuatu yang telah disetujui/diterima sebagai tanggung jawab. Disiplin adalah suatu bentuk pelatihan hidup yang merupakan satu pengalaman dan ketika dipraktekkan, akan menghasilkan kemampuan individu untuk mengendalikan diri mereka sendiri.⁴²

Sedangkan disiplin menurut Soegeng Prijodarminto adalah suatu kondisi yang terbentuk melalui proses dari serangkaian perilaku yang menunjukkan nilai-nilai ketaatan, kepatuhan, kesetiaan, keteraturan dan ketertiban.⁴³

2. Macam-macam Disiplin

Implementasi kedisiplinan idealnya mencakup segala aspek aktifitas kehidupan manusia, karena satu aspek saja terjadi tidak disiplin maka akan mempengaruhi yang lain. Berikut macam-macam disiplin, disiplin dalam belajar, disiplin dalam menaati peraturan, dan disiplin dalam beribadah.

a. Disiplin Dalam Belajar

Proses pembelajaran di pesantren pada umumnya terjadi sepanjang waktu setiap harinya, dari pagi hari hingga tengah malam, tergantung materi yang diajarkan. Aktifitas keseharian di Pesantren biasanya dimulai menjelang subuh dengan persiapan untuk berjamaah shalat subuh bersama-sama. Kemudian dilanjutkan

⁴² RA. Santoso Sastropoetra, *Partisipasi, Persuasi, dan Disiplin dalam Pembangunan Nasional* (Bandung: Penerbit Alumni, 2012), 286.

⁴³ Soegeng Prijodarminto, *Disiplin Kiat Menuju Sukses* (Jakarta: Priadnya Paramita, 2016), 23.

mengaji selesai shalat subuh sampai malam sesuai dengan kelas atau tingkatannya masing-masing, pendidikan semacam ini berpengaruh besar dalam kehidupan para santri.⁴⁴

b. Disiplin Dalam Menaati Peraturan

Di lembaga pendidikan Pesantren, disiplin sangat ditekankan, kemudian untuk menjamin kelancaran dan ketertiban proses pendidikan lembaga Pondok Pesantren biasanya menyusun tata tertib yang berisi peraturan yang harus ditaati oleh seluruh santri. Di samping menaati peraturan Pondok Pesantren, santri juga harus memahami dan menaati pola-pola kebudayaan Pondok Pesantren yang berlaku.

c. Disiplin Dalam Beribadah

Pada dasarnya beribadah kepada Allah SWT merupakan mutlak bagi manusia, meskipun setiap aktifitas manusia bisa untuk beribadah, namun dalam tulisan ini hanya akan dibahas tentang ibadah shalat, karena disamping shalat merupakan pokok pangkal ibadah juga amalan pertama yang akan diperhitungkan di hari kiamat.

3. Unsur-unsur Disiplin

1) Peraturan dan tata tertib

King menyatakan bahwa tata tertib sekolah adalah komponen penting untuk menjaga lingkungan belajar yang aman dan produktif.

⁴⁴ Imam Bawani, *Tradisionalisme dalam Pendidikan Islam* (Surabaya: Al-Ikhlash, 2017), 99.

Lingkungan seperti ini dapat membantu siswa mengembangkan potensinya secara optimal. Siswa dapat belajar dengan giat, penuh perhatian, sungguh-sungguh dan kompetitif dalam pembelajarannya.⁴⁵

2) Norma dan nilai

Interaksi terus menerus antara guru dan murid mengharuskan masing-masing memahami norma-norma kelakuan serta isyarat-isyarat yang melambangkan norma-norma tertentu. Oleh karenanya, di sekolah-sekolah akan menemukan bagaimana murid-murid tidak diperbolehkan bercakap-cakap dalam kelas atau berjalan mondar-mandir sebab hal tersebut jelas mengganggu pelajaran yang sedang berlangsung.

3) Hukuman

Menurut Baudmard dalam Stanley hukuman adalah cara mengendalikan perilaku yang mengganggu. Lebih lanjut dijelaskan bahwa hukuman adalah akibat logis dari kesalahan, siswa akan menerimanya tanpa rasa dendam. Para guru harus selalu menyadari kesesuaian hukuman sebelum memulainya.⁴⁶

4. Tujuan Disiplin

Pada dasarnya untuk mencapai disiplin memerlukan proses belajar, untuk itu diperlukan adanya pelatihan, pembiasaan dan kontrol agar anak dapat menginternalisasikan nilai-nilai yang terkandung dalam pembuatan

⁴⁵ Khairuddin Alfath, "Pendidikan Karakter Disiplin Santri Di Pondok Pesantren Al-Fatah Temboro," *Jurnal Komunikasi dan Pendidikan Islam*, 1 (Juni 2020), 136.

⁴⁶ *Ibid.*, 137.

aturan yang diberlakukan. Dengan adanya penanaman disiplin anak dapat mengontrol perilakunya sendiri dengan acuan nilai-nilai moral yang terinternalisasikan. Anak yang disiplin memiliki keteraturan diri berdasarkan nilai agama, budaya, aturan-aturan pergaulan, pandangan hidup dan sikap hidup yang bermakna bagi dirinya sendiri, masyarakat, bangsa dan negara.⁴⁷

Dengan menanamkan kedisiplinan, dapat membantu anak memperoleh keseimbangan antara kebutuhan untuk berdiri di atas kaki sendiri dan penghargaan terhadap orang lain. Disiplin bukan membatasi ruang gerak anak tetapi usaha untuk memperkenalkan suatu cara atau memberikan pengalaman yang membawa anak pada pemikiran suatu disiplin yang timbul dari dirinya sendiri.

5. Cara Menanamkan Kedisiplinan

Orang-orang yang terbiasa disiplin akan memudahkannya mencapai cita-citanya. Jika belum terbiasa disiplin ini terasa berat karena disiplin tidak mudah melainkan harus melalui proses kebiasaan. Untuk menanamkan nilai-nilai disiplin pada anak perlu adanya bantuan dari pihak luar.

Menurut *Larry J. Koenig* ada beberapa langkah untuk menanamkan kedisiplinan yaitu:⁴⁸

- a. Mengidentifikasi perilaku kurang baik yang harus segera diubah, pada bagian ini, pihak pengasuh harus mengidentifikasi perilaku buruk pada

⁴⁷ Ali Hanufi, "Pola Kepengasuhan Ustads dalam Menanamkan Nilai-nilai Kedisiplinan Anak," (Skripsi, STAIN, Purwokerto, 2014), 19.

⁴⁸ *Ibid.*, 20.

anak yang sering dilakukan sebanyak mungkin dengan membuat daftar perilaku buruk kemudian dari perilaku buruk tersebut dipilah perilaku yang paling akan diubah.

- b. Membuat peraturan, setelah mengidentifikasi perilaku yang buruk dan memilahnya, selanjutnya membuat peraturan dengan mengubah perilaku-perilaku buruk anak dalam sebuah peraturan yang tertulis. Peraturan selalu dipahami sebagai suatu bentuk pembatasan kebebasan sehingga ak jarang secara naluriah timbul keinginan melawan terhadap peraturan.
- c. Memilih konsekuensi yang tepat bagi anak, langkah awal dalam menetapkan konsekuensi ini adalah melakukan negoisasi dengan anak untuk menentukan konsekuensi yang tepat apabila anak melanggar peraturan yang sudah dibuat. Dalam batas-batas tertentu hukuman dapat bersifat wajib jika ditujukan sebagai tindakan preventif agar anak menjadi lebih baik, lebih santun dan lebih berguna bagi teman dan lingkungan tempat dia tinggal. Namun dalam menerapkan konsekuensi harus sesuai dengan usia dan ada kalanya anak diberikan hak istimewa sebagai bentuk toleransi.

BAB III

PAPARAN DATA KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS PONDOK DAN SANTRI DI PONDOK PESANTREN AL-ISHLAH DESA TAMBAKMAS, KECAMATAN KEBONSARI, KABUPATEN MADIUN

A. Profil Pondok

1. Sejarah singkat Pondok Pesantren Al-Ishlah

Al-Ishlah adalah sebuah pondok salaf yang berdiri pada tahun 1987 yang didirikan oleh Hadrotus syaikh KH. Mohammad Salamun Ahmadi. Beliau merintis pondok pesantren Al-Ishlah didampingi oleh istri beliau yang bernama Hj. Siti Nur Mahmudah dari Banyuwangi. Pondok pesantren ini terletak di desa Tambakmas, kecamatan Kebonsari, kabupaten Madiun. Tanah yang digunakan untuk mendirikan pondok pesantren ini merupakan tanah wakaf dari ayah angkat beliau yang bernama H. Mohammad Thohir dengan luas tanah $\pm 1420 m^2$.

Pada mulanya pondok pesantren ini masih berbentuk rami, dan baru memiliki 3 santriwan dan 3 santriwati, disamping itu sudah ada kegiatan menghafal Al Qur'an, TPQ, dan Madrasah Diniyah malam, dimana kegiatan tersebut dikordinir oleh KH. Ahmad Salamun Ahmadi dan Hj. Siti Nur Mahmudah, ketika itu para santri masih berjuang untuk mencari dana yang digunakan untuk membangun asrama pondok pesantren Al-Ishlah. Pada tahun 1987, asrama pondok pesantren berhasil dibangun dengan luas tanah $\pm 3500 m^2$.

Pada tahun 1992 pondok pesantren Al-Ishlah mengadakan perayaan khotaman yang pertama dengan santri Bil Ghoib sebanyak 2 santri, Bin Nadzor sebanyak 7 santri, dan Jus amma sebanyak 11 santri. Seiring berjalannya waktu jumlah santrinipun bertambah hingga pada tahun 2012 sudah ada santri yang keluar karena sudah khotam Al Qur'an Bil Ghoib dan juga ada santri yang baru masuk, sehingga jumlah santripun menjadi 35 orang. Pada saat itu KH. Ahmadi Salamun Ahmadi dan Hj. Siti Nur Mahmudah mempunyai tekad untuk mendirikan sekolah Formal yang setara dengan SMP, yaitu Madrasah Tsanawiyah (MTs) Al-Ishlah yang di bangun pada tahun 2013 dan MTs tersebut bekerja sama dengan MTs Wali Songo yang diasuh oleh KH. Abdul Aziz.⁴⁹

Pada generasi yang pertama jumlah siswa dan siswinya sebanyak 11 murid, pada masa pembangunan, siswa siswi sementara melakukan kegiatan belajar mengajar di asrama putra. Pada generasi ke-2 jumlah siswa dan siswinya 18 murid, dan pada generasi ke-3 jumlah siswa dan siswanya semakin bertambah yaitu menjadi 24 murid.

Melihat peningkatan jumlah siswa dan siswi, serta semakin banyaknya yang menghafal Al-Qur'an, KH. Ahmad Salamun Ahmadi dan Hj. Siti Nur Mahmudah mulai merintis pendirian Madrasah Aliyah (MA) Tahfidzul Qur'an Plus, sehingga siswa-siswi MTs Al-Ishlah dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang berikutnya sambil tetap menghafal Al-Qur'an dengan baik.

⁴⁹ <https://alishlah.ac.id/sejarah/>, Diakses, 20 Maret 2024, Pukul 15.30 WIB.

2. Visi dan Misi Pondok Pesantren Al-Ishlah

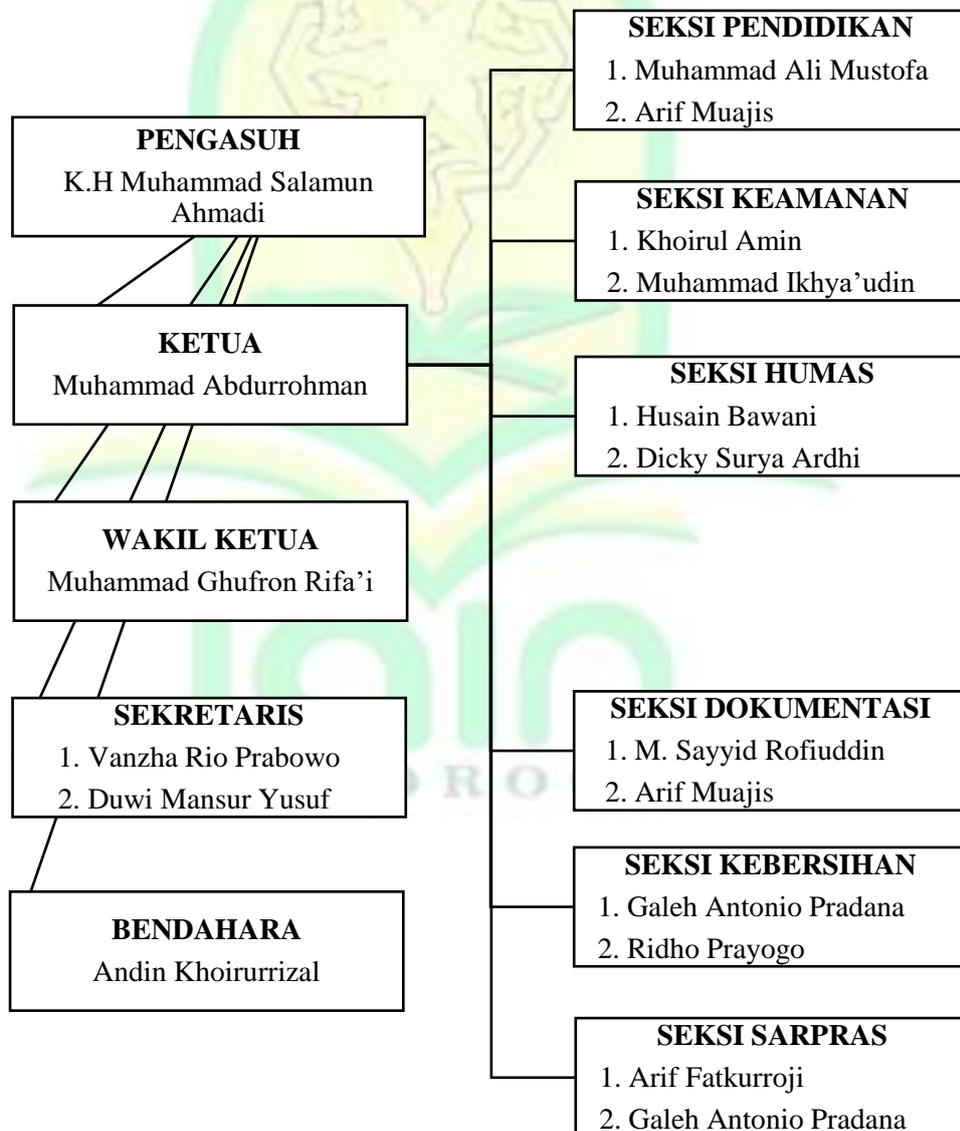
Visi:

Berilmu, beramal, dan bertakwa dengan dilandasi akhlaqul karimah.

Misi:

Menumbuhkan budaya ilmu, amal dan takwa, serta akhlaqul karimah pada jiwa santri dalam pengabdianya kepada agama dan masyarakat.

3. Struktur Organisasi Pondok Pesantren Al-Ishlah



4. Jumlah bangunan Pondok Pesantren Al-Ishlah

Jumlah bangunan yang terdapat di pondok pesantren Al-Ishlah, yaitu:

- 1) Dua gedung asrama, satu gedung asrama putra dan satu gedung asrama putri.
- 2) Dua tempat ibadah, satu masjid dan satu mushola putri.
- 3) Gedung MTs Al-Ishlah.
- 4) Gedung MA Tahfidzul Qur'an Plus Al-Ishlah.

5. Peraturan Tata tertib Pondok Pesantren Al-Ishlah

Untuk mengatur kehidupan santri sehari-hari, pendidikan, ibadah, dan interaksi antara santri di lingkungan pesantren. Pengurus Pondok Pesantren Al-Ishlah membuat peraturan tata tertib harapannya supaya untuk menciptakan lingkungan pondok pesantren yang kondusif bagi kegiatan pembelajaran, pengembangan pribadi, dan kepatuhan terhadap nilai-nilai agama. Berikut adalah tata tertib yang ada di Pondok Pesantren Al-Ishlah:⁵⁰

- 1) Santri diwajibkan untuk mengikuti jadwal kegiatan yang telah ditentukan, termasuk waktu bangun pagi, waktu belajar, waktu ibadah, dan waktu istirahat.
- 2) Santri diharapkan untuk berpakaian sopan dan sesuai dengan aturan yang ditetapkan oleh pesantren, termasuk memakai pakaian yang menutup aurat dan bersih.

⁵⁰ Dokumen Arsip Pondok Pesantren Al-Ishlah.

- 3) Santri diharapkan untuk menjaga kedisiplinan dalam segala aspek kehidupan sehari-hari, seperti dalam kebersihan pribadi, kerapian kamar, dan tata cara berinteraksi dengan sesama santri dan guru.
- 4) Santri diharapkan untuk melaksanakan ibadah secara khusyuk dan berjamaah, termasuk shalat lima waktu, shalat berjamaah, dan ibadah-ibadah lainnya sesuai dengan ajaran Islam.
- 5) Santri diharapkan untuk menjalin hubungan yang baik, penuh dengan kerjasama, saling menghargai, dan membangun persaudaraan yang kuat antara sesama santri.
- 6) Santri diharapkan untuk mentaati perintah dan arahan dari pimpinan pesantren serta para ustadz/ustadzah dengan penuh keikhlasan dan tanggung jawab.
- 7) Santri dilarang melakukan segala bentuk perbuatan yang bertentangan dengan ajaran agama Islam, seperti mengonsumsi alkohol, menggunakan narkoba, berhubungan gelap, dan sebagainya.

6. Praktik Komunikasi

Untuk pengembangan pemahaman, penguatan persaudaraan, keterampilan, pengembangan kepemimpinan, dan pembentukan karakter santri, pengurus pondok pesantren Al-Ishlah membuat praktik kegiatan komunikasi agar santri dapat mempertajam kemampuannya sehingga diharapkan saat mereka meninggalkan pondok, mereka menjadi santri yang

baik sesuai dengan visi dan misi pondok. Berikut adalah beberapa praktik kegiatan komunikasi yang ada di pondok pesantren Al-Ishlah:⁵¹

1) Muhadhoroh

Dalam kegiatan ini, santri dapat berbagi pengetahuan, pemahaman, atau pandangan mereka tentang suatu topik tertentu, dan mendiskusikan hal tersebut dengan sesama santri. Tujuan dari muhadhoroh adalah untuk mendorong santri agar lebih aktif dalam berkomunikasi, meningkatkan pemahaman mereka tentang pengetahuan serta memperkuat ikatan persaudaraan antar santri.

2) Majelis Ta'lim

Setiap seminggu sekali, diadakan majelis ta'lim dan ceramah agama yang dihadiri oleh semua santri. Hal ini bertujuan untuk memperluas pemahaman agama dan mempererat persaudaraan antara sesama santri.

3) Sekolah Diniyah

Tujuan dari kegiatan ini adalah supaya santri memperdalam pengetahuan agama Islam, memahami ajaran-ajaran Islam secara lebih mendalam, dan mengamalkannya dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, juga untuk membentuk karakter santri agar menjadi individu yang taat beragama, bertanggung jawab, dan memiliki moralitas yang baik sesuai dengan ajaran Islam.

⁵¹ Dokumen Arsip Pondok Pesantren Al-Ishlah.

4) Bahtsul Masail

Dalam Bahtsul Masail, santri diajak untuk berpartisipasi aktif dalam mendiskusikan berbagai isu agama yang relevan dengan kehidupan sehari-hari. Diskusi ini dipandu langsung oleh seorang ustadz atau guru yang memiliki pengetahuan yang cukup luas tentang fiqh dan hukum Islam. Kegiatan ini bertujuan untuk memperdalam pemahaman santri, membahas isu-isu kontemporer, melatih santri berfikir kritis, dan meningkatkan ketrampilan berdiskusi santri.

5) Kerja bakti

Kegiatan kerja bakti ini merupakan kegiatan gotong royong yang dilakukan oleh seluruh santri dan staf untuk menjaga kebersihan, keteraturan, dan kelancaran berbagai aktivitas di lingkungan pesantren. Kegiatan ini dilakukan satu bulan sekali sesuai dengan kebutuhan. Contoh mulai dari membersihkan lingkungan, perawatan fasilitas, hingga pembangunan atau renovasi.

6) Membaca Al-Qur'an

Kegiatan membaca Al-Qur'an di pondok pesantren bertujuan untuk memperkuat hubungan santri dengan Al-Qur'an, meningkatkan pemahaman mereka tentang ajaran Islam, dan memperdalam kecintaan mereka terhadap Al-Qur'an sebagai sumber petunjuk hidup. Selain itu, kegiatan ini juga membantu dalam

pengembangan spiritualitas dan karakter santri sesuai dengan ajaran Islam.

7) Evaluasi

Dengan melakukan evaluasi secara berkala, dalam pondok pesantren dapat memastikan bahwa pendidikan dan pembinaan yang diberikan kepada santri berjalan dengan efektif sesuai dengan tujuan pondok dan visi misi pondok pesantren. Ini juga membantu dalam memastikan bahwa setiap santri memiliki kesempatan untuk berkembang secara optimal dalam berbagai aspek kehidupan mereka di pondok pesantren.

B. Paparan Data Strategi Komunikasi Persuasif

Hasil wawancara antara peneliti dan pengurus pondok mengenai komunikasi persuasif dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri telah diklasifikasikan ke dalam tiga teori berdasarkan pendekatan Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball-Rokeach, yaitu Strategi Psikodinamika, Strategi Sosiokultural, dan Manipulasi Pengertian atau *The Meaning Construction Strategy*. Dari 13 data yang sudah terhimpun, peneliti telah menyusunnya ke dalam tiga kerangka teoritis tersebut untuk mendapatkan pemahaman yang komprehensif tentang bagaimana komunikasi persuasif pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri.

Peneliti menemukan beberapa paparan dari hasil wawancara antara peneliti dengan pengurus pondok terkait pendisiplinan santri di Pondok Al-

Ishlah, peneliti menemukan 9 data yang termasuk ke dalam strategi psikodinamika.

Data 1, peneliti mewawancarai ketua pondok terkait waktu sholat jamaah, bagaimana pengurus pondok mengkondisikan santri bahwa waktu sholat sudah tiba?.

“jadi gini kang biasanya kami untuk mengkondisikan santri ketika sudah masuk waktunya sholat berjamaah kami biasanya memanggilnya “kang ayo segera wudhu dan ke masjid, sudah waktunya ini, segera kang” seperti itu kang dan jika ada ada santri yang masih tidur kami biasanya membangunkannya “tangi kang ayo tangi” sambil diabraki”.⁵²

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti “kang ayo segera wudhu dan ke masjid, sudah waktunya ini, segera kang”. Muhammad Abdurrahman mengatakan bahwa jika waktu sholat sudah tiba kami para pengurus selalu mengkondisikan para santri untuk segera wudhu dan pergi ke masjid, jika ada santri yang masih tidur, kami akan membangunkannya, seperti “tangi kang ayo tangi”.

Data 2, peneliti mewawancarai ketua pondok terkait waktu kegiatan sekolah diniyah, bagaimana cara pengurus pondok mengkondisikan santri jika sudah waktunya sekolah diniyah?.

“biasanya kalau sudah waktu sekolah diniyah nanti akan ada bel masuk kang, jadi santri mengetahui sudah waktunya masuk sekolah diniyah, jika ada santri yang masih belum masuk ke kelas biasanya akan di tegur “kenapa masih disini kang, sudah waktunya diniyah kok masih disini, ayo segera ke kelas” seperti itu kang”.⁵³

⁵² Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

⁵³ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti “kenapa masih disini kang, sudah waktunya diniyah kok masih disini, ayo segera ke kelas”. Muhammad Abdurrohman mengatakan pengurus menggunakan sistem bel masuk sebagai pengingat bagi santri bahwa sudah waktunya untuk masuk ke sekolah diniyah. Jika ada santri yang masih berada di luar kelas pada saat bel masuk berbunyi, mereka akan ditegur secara langsung oleh pengurus dengan kalimat yang tegas untuk segera masuk ke kelas. Pendekatan ini menunjukkan upaya pengurus dalam menjaga kedisiplinan dan kepatuhan santri terhadap jadwal kegiatan pondok.

Data 3, peneliti mewawancarai ketua pondok peneliti menanyakan bagaimana pengurus pondok mengondisikan santri jika sudah waktunya makan?.

“kalau untuk waktu makan kami langsung mengajak santri untuk segera ke dapur, “kang ayo kedapur sudah waktunya makan, ayo segera”. Biasanya kami makan bersama sambil bercerita”.⁵⁴

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti “kang ayo kedapur sudah waktunya makan, ayo segera”. Muhammad Abdurrahman mengatakan pengurus pondok selalu mengarahkan santri saat waktu makan, serta

⁵⁴ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

menciptakan suasana yang hangat dan akrab dengan makan bersama dan berbincang-bincang. Dengan demikian, mereka tidak hanya memastikan santri mendapatkan waktu makan yang teratur tetapi juga menciptakan ikatan sosial dan kebersamaan di antara mereka.

Data 4, peneliti mewawancarai seksi pendidikan terkait kegiatan yang ada di pondok, bagaimana pengurus pondok dalam mengkondisikan santri untuk aktif dalam kegiatan tersebut?.

“untuk santri supaya ikut aktif dalam kegiatan di pondok kami para pengurus biasanya memberitahukan dulu sebelum kegiatan dilakukan, contoh besok ada kegiatan muhadhoroh biasanya kami memberitahukan dulu kepada santri “kang besok ada kegiatan muhadhoroh habis sholat isya’ disiapkan ya dan semua wajib mengikuti, kalau nanti ada yang ketahuan bolos awas ya nanti akan dihukum”. biasanya kami pengurus pondok ketika kegiatan muhadhoroh juga ikut aktif dalam kegiatan tersebut”.⁵⁵

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti “kang besok ada kegiatan muhadhoroh habis sholat isya’ disiapkan ya dan semua wajib mengikuti, kalau nanti ada yang ketahuan bolos awas ya nanti akan dihukum”. Muhammad Ali Mustofa menjelaskan bahwa untuk mendorong partisipasi aktif santri dalam kegiatan di pondok, para pengurus memberikan pemberitahuan terlebih dahulu sebelum kegiatan dilaksanakan. Selain itu, pengurus pondok juga aktif terlibat dalam kegiatan untuk memberi contoh dan memfasilitasi jalannya kegiatan. Para pengurus pondok menggunakan pendekatan yang

⁵⁵ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 02/W/30-03/2024.

proaktif dan tegas dalam mengkomunikasikan kegiatan kepada santri, menegaskan pentingnya partisipasi mereka, serta memberikan peringatan atas konsekuensi bagi mereka yang tidak mengikuti. Dengan ikut serta dalam kegiatan tersebut, para pengurus pondok juga menunjukkan contoh yang baik dan memberikan dukungan langsung kepada santri, yang dapat membantu memotivasi mereka untuk aktif berpartisipasi dalam kegiatan pondok.

Data 5, peneliti mewawancarai seksi keamanan tentang bagaimana cara pengurus pondok dalam menanamkan perilaku disiplin pada santri?.

“disini kang kami para pengurus pondok untuk menanamkan perilaku disiplin, pertama kami memberikan contoh perilaku disiplin ya kaya mengerjakan sholat tepat waktu, mentaati peraturan, ikut kegiatan, selalu patuh apa arahan guru, dan lain sebagainya. Kedua, kami menerapkan aturan-aturan pondok dengan tegas dan adil, jadi kalau ada santri yang melanggar akan kami hukum sehingga memberikan efek jera kepada santri. dan yang terakhir kami melakukan komunikasi yang baik kepada santri dan memberikan arahan-arahan supaya santri menjadi disiplin”.⁵⁶

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri. Khoirul Amin menjelaskan para pengurus memberikan contoh perilaku disiplin dengan melakukan aktivitas seperti mengerjakan sholat tepat waktu, mentaati peraturan, mengikuti kegiatan, dan patuh terhadap arahan guru. Ini menunjukkan kepada santri bagaimana perilaku disiplin harus dilakukan secara praktis. Pengurus pondok menerapkan aturan-aturan pondok dengan tegas dan adil. Mereka menghukum santri yang melanggar aturan tersebut secara konsisten untuk memberikan efek jera kepada

⁵⁶ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 03/W/30-03/2024.

santri lainnya dan memastikan ketaatan terhadap peraturan. Pengurus pondok melakukan komunikasi yang baik kepada santri dan memberikan arahan-arahan secara langsung untuk membantu mereka memahami pentingnya disiplin dan bagaimana melakukannya dengan tepat. Hal ini bertujuan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan dan pengembangan karakter yang disiplin di kalangan santri.

Data 6, peneliti mewawancarai seksi pendidikan terkait apakah perbedaan usia sekolah juga berpengaruh terhadap cara berkomunikasi untuk mengingatkan berperilaku disiplin antara pengurus dan juga santri?.

“cara berkomunikasi agar disiplin yang kita lakukan agak sedikit berbeda antara santri yang kecil dan yang sudah dewasa, contoh untuk santri yang kecil ketika ada santri kecil yang membuang sampah sembarangan kita biasanya mengingatkan dan memberi contoh langsung dengan cara mengambil sampah yang di buang sembarangan tadi, kita ambil trus kita buang ke tempat sampah. Serta kita nasehati pelan-pelan “kang, kalau buang sampah jangan sembarangan lagi ya, buang ke tempat sampah” seperti itu. Berbeda dengan santri yang besar, kalau santri yang besar membuang sampah sembarangan kita cukup menasehatinya “kang, sampah nya di buang ya” begitu sudah cukup”.⁵⁷

Dari paparan data wawancara di atas, komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi psikodinamika karena pengurus pondok langsung melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti yang dilakukan pengurus pondok ketika berkomunikasi dengan santri yang kecil “kang, kalau buang sampah jangan sembarangan lagi ya, buang ke tempat sampah”, dan cara berkomunikasi dengan santri yang besar “kang, sampah nya di buang ya”. Muhammad Ali Mustofa menjelaskan bahwa pendekatan dalam berkomunikasi

⁵⁷ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 02/W/30-03/2024.

untuk mengingatkan perilaku disiplin antara santri yang lebih muda dan yang lebih tua memiliki perbedaan. Bagi santri yang lebih muda, pengurus pondok untuk mengingatkan santri cara penyampaiannya harus disampaikan dengan lembut dan persuasif, dengan tujuan mengajak mereka secara halus. Namun, bagi santri yang lebih tua, cukup dengan mengingatkan saja karena mereka dianggap sudah mampu memahami dan mengikuti instruksi tanpa perlu pendekatan seperti santri yang masih kecil.

Data 7, peneliti mewawancarai santri yang sudah besar terkait bagaimana komunikasi yang dilakukan pengurus pondok kepada santri untuk menumbuhkan nilai kedisiplinan?.

“disini kang para pengurus pas mendidik santri biar disiplin mereka selalu bersikap ramah, pengurus juga selalu memberikan contoh bagaimana sikap disiplin yang benar, dan selalu menasehati santri yang kurang disiplin agar bisa bertindak disiplin, untuk kegiatan sehari-hari pun kita tetap bisa melihat pengurus selalu bersikap disiplin, jadi kita para santri bisa mencontoh para pengurus untuk bersikap disiplin”.⁵⁸

Berdasarkan data wawancara tersebut, komunikasi yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren dapat diklasifikasikan sebagai strategi psikodinamika. Ini dikarenakan pengurus langsung terlibat dalam melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti yang dijelaskan oleh Husen. Mereka tidak hanya mengedukasi santri tentang pentingnya disiplin dengan pendekatan yang bersahabat, tetapi juga memberikan contoh langsung tentang sikap disiplin yang benar. Pengurus secara konsisten memberi nasihat kepada santri yang kurang disiplin untuk memperbaiki perilaku mereka. Selain itu, perilaku disiplin

⁵⁸ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 04/W/30-03/2024.

juga ditunjukkan oleh pengurus dalam aktivitas sehari-hari mereka. Keseluruhan pendekatan ini membantu para santri untuk mencontoh dan memahami pentingnya disiplin melalui interaksi dan pengalaman langsung dengan para pengurus.

Data 8, peneliti mewawancarai santri yang sudah besar terkait, apakah ada perbedaan dalam komunikasi antara pengurus pondok dengan santri yang besar dan santri yang kecil?.

“jadi gini kang, pengurus kalau berbicara sama santri yang sudah besar biasanya mereka bicaranya lebih tegas, apalagi ada santri yang sudah besar masih ada yang tidak disiplin atau yang sering bolos sekolah diniyah biasanya mereka akan di tegur dengan nada tinggi, mereka yang tegur cuman bisa nunduk dan diam tidak berani membantah. Berbeda kang kalau kepada santri yang masih kecil, biasanya para pengurus lebih kalem dan lembut, kalau ada santri yang kecil yang ketahuan bolos sekolah diniyah, mereka akan dinasehati dahulu dengan nada kalem, baru di tanya kenapa kang kok tidak masuk sekolah diniyah malam ini, seperti itu kang”.⁵⁹

Berdasarkan data wawancara tersebut, komunikasi yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren dapat diklasifikasikan sebagai strategi psikodinamika. Ini dikarenakan pengurus langsung terlibat dalam melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti yang dijelaskan oleh Husen bahwa pendekatan komunikasi yang digunakan oleh pengurus pondok tergantung pada usia dan tingkat disiplin santri. Ketika berbicara dengan santri yang lebih besar dan mungkin kurang disiplin, pengurus cenderung menggunakan nada yang lebih tegas dan keras untuk menegur mereka. Santri yang ditegur biasanya merespons dengan cara yang patuh, seperti hanya diam dan tidak berani

⁵⁹ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 04/W/30-03/2024.

melawan. Namun, ketika berurusan dengan santri yang lebih kecil, pengurus cenderung menggunakan pendekatan yang lebih lembut dan kalem. Mereka akan memberikan nasihat terlebih dahulu dengan nada yang tenang sebelum bertanya mengapa santri tersebut tidak masuk sekolah diniyah.

Data 9, peneliti mewawancarai santri yang masih kecil terkait bagaimana komunikasi yang dilakukan pengurus pondok kepada santri untuk menumbuhkan nilai kedisiplinan?.

“kang pengurus kalau mendidik kami selalu menggunakan cara yang halus dan sabar, tidak pernah membentak kami. Selain itu, kang pengurus mesti selalu mengajak kami untuk tetap berbuat disiplin dimanapun dan kapanpun, kang pengurus selalu memberikan contoh kepada kami tentang berperilaku disiplin seperti setiap sholat mereka selalu berjamaah dan tepat waktu”.⁶⁰

Berdasarkan data wawancara tersebut, komunikasi yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren dapat diklasifikasikan sebagai strategi psikodinamika. Ini dikarenakan pengurus langsung terlibat dalam melakukan komunikasi persuasif dengan santri, seperti yang dijelaskan Rizal bahwa pendekatan pengurus dalam mendidik selalu bersifat lembut dan sabar tanpa pernah melakukan bentakan kepada para santri. Pengurus juga selalu mengajak santri untuk mempraktikkan disiplin dalam setiap aspek kehidupan mereka. Mereka memberikan teladan dengan selalu menunjukkan perilaku disiplin, seperti melaksanakan sholat berjamaah secara tepat waktu.

Peneliti menemukan beberapa paparan dari hasil wawancara antara peneliti dengan pengurus pondok terkait pendisiplinan santri di Pondok Al-

⁶⁰ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 05/W/30-03/2024.

Ishlah, peneliti menemukan 3 data yang termasuk ke dalam strategi sosiokultural.

Data 1, peneliti mewawancarai ketua pondok terkait, apakah ada kegiatan masyarakat di luar pondok yang melibatkan santri untuk berpartisipasi dalam kegiatan tersebut?.

“ada kang biasanya dalam kegiatan lingkungan bersama warga, seperti kegiatan kerja bakti, fida’an, dan genduren. Biasanya santri diundang untuk mengikuti kegiatan itu”.⁶¹

Dari paparan data di atas, dapat disimpulkan bahwa pengurus pondok menggunakan strategi sosiokultural dengan melibatkan santri dalam kegiatan masyarakat. Hal ini karena pengurus pondok memahami bahwa perilaku manusia tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal individu, tetapi juga oleh faktor-faktor eksternal, seperti kegiatan masyarakat. Dengan melibatkan santri dalam kegiatan tersebut, pengurus pondok dapat mempengaruhi pola pikir dan perilaku santri secara positif.

Data 2, peneliti wawawancara ketua pondok terkait, apakah pihak luar pondok (warga setempat) juga dapat mempengaruhi kedisiplinan para santri?.

“ada kang biasanya ketika ada ajakan untuk kegiatan kerja bakti lingkungan bersama warga, kami sebagai pengurus menyuruh para santri untuk ikut andil dalam kerja bakti tersebut, dan disana pasti ada komunikasi warga dengan santri untuk menyuruh para santri-santri itu kerja bakti, contoh “kang tolong buang sampahnya di sana, dan sekalian bersihkan rumput yang ada disana juga” otomatis para santri langsung mengerjakannya. Jadi, pasti ada komunikasi antar warga dalam mempengaruhi kedisiplinan santri dalam kegiatan kerja bakti yang berlangsung kang”.⁶²

⁶¹ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

⁶² Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

Dari paparan data di atas, dapat disimpulkan bahwa pengurus pondok menerapkan strategi sosiokultural dengan melibatkan santri dalam kegiatan masyarakat, khususnya kegiatan kerja bakti. Muhammad Abdurrohman menjelaskan bahwa pengurus menggunakan pendekatan ini untuk menanamkan kedisiplinan kepada santri. Dalam konteks kegiatan kerja bakti, terjadi interaksi antara santri dan warga masyarakat, di mana warga memberikan instruksi kepada santri untuk melakukan tugas-tugas tertentu. Melalui interaksi ini, pengurus memanfaatkan komunikasi antarwarga untuk memengaruhi kedisiplinan santri dalam melaksanakan kegiatan tersebut.

Data 3, peneliti mewawancarai seksi keamanan terkait, apakah pengurus pondok juga melibatkan wali santri (orang tua) dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri?.

“iya kang, kami pengurus pondok juga melibatkan peran orang tua, seperti ketika ada santri yang bandel, sering melanggar peraturan, sudah di ingatkan dan sudah dihukum tapi masih tetap saja melanggar. Kami dari pengurus memberikan surat peringatan yang ditujukan kepada wali santri, yang diharapkan wali santri mengetahui pelanggaran-pelanggaran yang sudah dibuat santri sampai sudah tidak dapat ditoleransi oleh kami pihak pondok, sehingga diharapkan wali santri dapat mendidik anaknya secara langsung agar mendapatkan efek jera”.⁶³

Dari paparan data di atas, dapat disimpulkan bahwa pengurus pondok menerapkan strategi sosiokultural dengan melibatkan orang tua santri dalam menjaga kedisiplinan santri. Dari penjelasan Khoirul Amin, terlihat bahwa pengurus pondok mengajak orang tua terlibat ketika santri terus melanggar peraturan. Ketika sudah diberi peringatan dan hukuman tetapi perilaku masih

⁶³ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 03/W/30-03/2024.

tidak membaik, pengurus mengirim surat peringatan kepada orang tua. Surat tersebut menjelaskan pelanggaran yang dilakukan dan menegaskan bahwa perilaku tersebut tidak bisa ditoleransi lagi oleh pondok. Harapannya, orang tua dapat membantu mendidik anak mereka agar memahami konsekuensi dari perilaku mereka dan menghasilkan efek jera yang dibutuhkan.

Peneliti menemukan beberapa paparan dari hasil wawancara antara peneliti dengan pengurus pondok terkait pendisiplinan santri di Pondok Al- menemukan satu data yang termasuk ke dalam Strategi Manipulasi Pengertian/*The Meaning Construction Strategy*.

Dalam wawancara peneliti dengan seksi pendidikan yang mengajar di sekolah diniyah pondok pesantren Al-Ishlah, peneliti menanyakan adakah mata pelajaran yang berpotensi memengaruhi kedisiplin santri? Jika iya, pelajaran apa yang dapat memengaruhi kedisiplin mereka?.

“ada kang, pelajaran yang paling mempengaruhi perilaku kedisiplinan santri itu pelajaran di dalam kitab ta'lim muta'alim, yang disitu berisi tentang adab seorang murid dengan gurunya, tapi tidak hanya itu ada juga tentang kedisiplinan waktu atau menghargai waktu, menghargai guru, dan bahkan ke sesama teman, dan disitu saya saat mengajar pasti menjelaskan dan memberikan contoh-contohnya”.⁶⁴

Dari paparan data di atas komunikasi yang dilakukan termasuk dalam strategi Strategi Manipulasi Pengertian/*The Meaning Construction Strategy*, karena *persuader* berupaya memberikan pengetahuan mengenai sesuatu kepada orang yang akan di persuasif. Muhammad Ali Mustofa menjelaskan bahwa santri juga memperoleh ilmu kedisiplinan lewat kitab yang berjudul *ta'lim*

⁶⁴ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 02/W/30-03/2024.

muta'alaim, didalam buku tersebut banyak pengajaran yang didapat santri, seperti menghargai waktu, menghargai guru, sopan santun dalam berbicara kepada yang lebih tua, dan lain-lain. Dalam hal tersebut Muhammad Ali Mustofa selalu menjelaskan akan betapa pentingnya adab kepada guru, orang tua, dan sesama teman. Dan secara tidak langsung santri memahami dan mempraktikkan ilmu tersebut walau tidak semuanya.

C. Paparan Data Hasil Penerapan Komunikasi Persuasif

Hasil komunikasi persuasif yang dilakukan pengurus pondok dalam menumbuhkan nilai kedisiplinan santri di pondok pesantren Al-Ishlah memberikan dampak yang signifikan. Santri di pondok pondok pesantren Al-Ishlah menjadi lebih disiplin dalam menjalankan kesehariannya, seperti disiplin dalam belajar, sekolah diniyah, disiplin dalam mentaati peraturan, dan disiplin beribadah.

Sesuai dengan hasil wawancara peneliti dengan Muhammad Abdurrohman sebagai ketua pondok terkait, apakah dengan menggunakan cara komunikasi persuasif dapat membuat santri lebih disiplin?.

“iya kang, saat ini para santri sudah banyak perubahan semenjak kami selalu konsisten mengajak dan memberikan pengarahan tentang pentingnya kedisiplinan dalam kehidupan sehari-hari, seperti disiplin dalam belajar, sekolah diniyah, disiplin mentaati peraturan, disiplin beribadah, dan lain-lain”⁶⁵

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan, peneliti menyimpulkan bahwa upaya komunikasi persuasif yang dilakukan secara konsisten oleh para pengurus telah memberikan dampak positif terhadap

⁶⁵ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 01/W/30-03/2024.

kedisiplinan para santri di pondok pesantren. Melalui serangkaian pengarahan yang berfokus pada pentingnya disiplin, para santri mulai menunjukkan perubahan perilaku yang lebih teratur dan patuh terhadap aturan, baik dalam konteks belajar, mengikuti kegiatan sekolah diniyah, maupun dalam ibadah sehari-hari. Ini menandakan bahwa komunikasi yang berkelanjutan dan meyakinkan dari para pengurus telah berhasil mempengaruhi sikap dan tindakan para santri, mengarahkan mereka menuju pola kehidupan yang lebih teratur dan disiplin.

Peneliti juga mewawancarai Muhammad Ali Mustofa sebagai seksi pendidikan terkait, apakah dengan menggunakan cara komunikasi persuasif dapat membuat santri lebih disiplin?.

“benar kang, dengan kami melakukan komunikasi persuasif kepada santri di setiap kegiatan khususnya dalam bidang pendidikan, saat ini santri sudah banyak yang mulai disiplin, seperti ketika waktunya sekolah diniyah dulu santri ketika jam masuk masih banyak santri yang masih di kamar ketika bel masuk sudah berbunyi, sekarang santri sudah tidak seperti itu lagi, ketika kegiatan muhadhoroh dulu santri waktu kegiatan sangat sulit dikondisikan sehingga waktu kegiatan muhadhoroh pasti jamnya molor, sekarang santri sudah tidak lagi seperti itu. Karena kami para pengurus selalu mengajak dan menasehati santri untuk selalu disiplin”.⁶⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan, peneliti mengambil kesimpulan bahwa melalui komunikasi persuasif yang terus-menerus, pengurus pondok pesantren berhasil membawa perubahan yang signifikan dalam tingkat disiplin para santri. Sebelumnya, banyak santri yang cenderung tidak disiplin, terlihat dari kebiasaan terlambat masuk saat jam sekolah diniyah dan kesulitan

⁶⁶ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 02/W/30-03/2024.

dalam mengatur waktu pada kegiatan muhadhoroh. Namun, dengan adanya komunikasi yang efektif dari pengurus, banyak santri yang sekarang sudah menunjukkan peningkatan disiplin. Mereka telah menjadi lebih responsif terhadap jadwal dan lebih patuh terhadap aturan, yang merupakan hasil dari ajakan dan nasihat yang konsisten dari para pengurus.

Peneliti juga mewawancarai Khoirul Amin sebagai seksi keamanan terkait, apakah dengan menggunakan cara komunikasi persuasif dapat membuat santri lebih disiplin?.

“iya kang, dulu banyak santri yang masih melanggar peraturan tata tertib pondok, terutama saat jam malam banyak santri yang masih asik sendiri tidak segera tidur ketika waktunya tidur, sehingga ketika waktu sholat subuh santri sulit dibangunkan, ketika dibangunkan dengan cara biasa masih belum bangun, kami para pengurus tidak segan-segan membangunkannya dengan cara menyiram air. Dengan berjalannya waktu dan usaha kami para pengurus untuk selalu mengajak santri supaya berperilaku disiplin, mentaati peraturan, dan menerapkan hukuman kepada santri yang terbukti melanggar. Allhamdulillah sekarang santri sudah banyak yang mulai disiplin dalam kehidupan sehari-hari, mentaati peraturan tata tertib, dan disiplin dalam kegiatan yang ada dipondok”.⁶⁷

Berdasarkan hasil wawancara yang disampaikan, dapat disimpulkan bahwa dengan upaya yang gigih dan konsisten dari para pengurus pondok pesantren, terjadi perubahan yang signifikan dalam tingkat disiplin santri. Awalnya, banyak santri yang melanggar peraturan, terutama terkait dengan jam malam di mana mereka tidak tidur tepat waktu, sehingga sulit untuk dibangunkan saat waktu sholat subuh tiba. Namun, melalui tindakan tegas seperti menyiram air sebagai hukuman, dan juga melalui komunikasi yang

⁶⁷ Hasil Transkrip Wawancara Nomor 03/W/30-03/2024.

terus-menerus, pengurus pondok berhasil mengajak santri untuk berperilaku lebih disiplin dan mentaati aturan. Hasilnya, sekarang banyak santri yang telah menunjukkan peningkatan dalam disiplin mereka sehari-hari, baik dalam mentaati aturan tata tertib maupun dalam mengikuti kegiatan yang ada di pondok.



BAB IV

PEMBAHASAN ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF PENGURUS PONDOK DAN SANTRI DI PONDOK PESANTREN AL-ISHLAH DESA TAMBAKMAS, KECAMATAN KEBONSARI, KABUPATEN MADIUN

A. Analisis Strategi Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Kepada Santri Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al- Ishlah Tambakmas

Komunikasi adalah aktivitas yang tak terpisahkan dari kehidupan setiap individu. Menurut Effendy, secara umum komunikasi merujuk pada upaya seseorang untuk menyampaikan pesan kepada orang lain dengan tujuan memberikan informasi, mempengaruhi sikap, pendapat atau perilaku, baik melalui komunikasi lisan atau melalui media.⁶⁸ Komunikasi memainkan peran penting dalam interaksi manusia, memungkinkan pertukaran gagasan, pengetahuan, dan emosi. Hal ini juga dilakukan oleh para pengurus pondok pesantren Al-Ishlah untuk mengoptimalkan proses komunikasi persuasif.

Komunikasi persuasif merupakan strategi yang digunakan untuk mempengaruhi sikap, perilaku, dan kepercayaan seseorang dengan tujuan yang jelas. Tujuan dari komunikasi persuasif adalah mengubah atau memengaruhi pola pikir individu sehingga mereka bertindak sesuai dengan yang diharapkan

⁶⁸ Ulfah Ainun Humaira, "50 Pengertian Ilmu Komunikasi Menurut Ahli," (Makasar, 2021), 12.

oleh komunikator.⁶⁹ Dalam konteks pondok, komunikasi persuasif dapat digunakan oleh pengurus untuk menumbuhkan nilai kedisiplinan para santri.

Menurut Suryanto, komunikasi persuasif juga melibatkan pengaruh terhadap dinamika, objek, dan persoalan penggunaan bahasa dalam konteks waktu tertentu.⁷⁰ Oleh karena itu, setiap kegiatan komunikasi persuasif perlu didukung oleh strategi yang tepat agar dapat mencapai tujuan yang diinginkan. Strategi ini melibatkan pemahaman yang mendalam tentang audiens dan situasi, serta penggunaan bahasa yang efektif untuk mempengaruhi sikap dan perilaku mereka.

Setelah melakukan penelitian, kemudian penulis mengumpulkan data yang kemudian akan di analisis dalam strategi komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Melvin L. Defleur dan Sandra J-Ball Rokeach. Strategi tersebut dibagi menjadi tiga bagian yaitu, strategi psikodinamika, yang mana strategi psikodinamika memberikan pesan yang efektif kepada komunikan dengan mengubah fungsi psikologis individu sehingga komunikan melakukan berbagai cara untuk merespon dengan bentuk perilaku yang diinginkan oleh komunikator. Strategi sosiokultural yang mana strategi ini perilaku manusia di pengaruhi oleh kekuatan dari luar individu. Strategi *meaning constructions*/manipulasi pengertian yang mana strategi ini memberikan pengetahuan sehingga dapat membentuk sebuah perilaku dari individu.

⁶⁹ Umu Arifin *et. at.*, “Eksplorasi Strategi Komunikasi Persuasif Taman Baca Masyarakat (TBM) Untuk Meningkatkan Literasi Baca Di Masa Pandemic Covid-19,” 2 (November 2023), 213.

⁷⁰ Siti Aisyah Hajar *et. at.*, “Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media,” *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2 (2021), 63.

1. Strategi Psikodinamika

Pandangan Psikodinamika tentang perilaku menekankan pada aspek kekuatan pengaruh pada faktor-faktor perilaku, kondisi, pernyataan, dan kekuatan dalam diri individu yang membentuk sebuah perilaku. Esensi dari strategi psikodinamika dalam persuasi adalah pesan efektif yang mampu mengubah fungsi psikologis individual dengan berbagai cara sehingga mereka akan merespon secara terbuka dengan bentuk perilaku seperti yang diinginkan oleh komunikator.⁷¹

Dalam Pondok Pesantren Al-Ishlah, para pengurus menerapkan strategi psikodinamika, di mana mereka langsung terlibat dalam berkomunikasi persuasif dengan santri. Misalnya, ketika waktu sholat tiba, pengurus dengan tegas memanggil santri untuk segera wudhu dan pergi ke masjid. Mereka menggunakan kalimat yang langsung mengingatkan santri untuk melaksanakan kewajiban agama mereka.

Tak hanya itu, pengurus juga menggunakan pendekatan yang berbeda tergantung pada usia dan tingkat kedisiplinan santri. Saat berhadapan dengan santri yang lebih muda, mereka menggunakan kata-kata lembut dan persuasif untuk mengingatkan mereka akan pentingnya kedisiplinan. Namun, ketika berurusan dengan santri yang lebih besar atau kurang disiplin, pengurus cenderung menggunakan pendekatan yang lebih tegas dan keras. Meskipun demikian, mereka tetap menjaga sikap yang ramah dan sabar dalam mendidik para santri.

⁷¹ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 27.

Selain itu, pengurus juga menciptakan lingkungan yang mendukung disiplin, seperti dalam kegiatan sehari-hari di pondok. Misalnya, mereka secara aktif mengarahkan santri saat waktu makan dan menciptakan suasana yang hangat dan akrab dengan makan bersama dan berbincang-bincang. Dengan cara ini, mereka tidak hanya memastikan santri mendapatkan waktu makan yang teratur tetapi juga membangun ikatan sosial yang kuat di antara mereka.

Tentu saja, pengurus tidak hanya mengandalkan komunikasi verbal untuk menanamkan nilai-nilai disiplin. Mereka juga memberikan contoh perilaku disiplin dengan melaksanakan kewajiban agama secara konsisten, mentaati peraturan, dan mengikuti kegiatan dengan patuh. Dengan adanya konsistensi dan contoh yang diberikan oleh para pengurus, santri mulai menunjukkan perubahan perilaku yang lebih disiplin dalam berbagai aspek kehidupan mereka.

Dengan demikian, melalui strategi komunikasi persuasif yang beragam dan konsisten, para pengurus berhasil menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan kedisiplinan di kalangan para santri. Hal ini tidak hanya tercermin dalam ketaatan mereka terhadap aturan dan kewajiban agama, tetapi juga dalam sikap dan perilaku sehari-hari mereka.

2. Strategi Sosiokultural

Strategi sosiokultural menyatakan bahwa perilaku manusia dipengaruhi oleh kekuatan eksternal yang ada di luar diri individu. Faktor-faktor lingkungan dan dinamika keluarga merupakan beberapa kekuatan

yang dapat memengaruhi perilaku seseorang.⁷² Pengurus pondok perlu memperhatikan faktor-faktor ini saat mereka berusaha untuk memotivasi santri agar lebih disiplin.

Dalam Pondok Pesantren Al-Ishlah, para pengurus menerapkan strategi sosiokultural dengan melibatkan berbagai pihak dalam menjaga kedisiplinan santri. Mereka sadar bahwa perilaku manusia tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal individu, tetapi juga oleh faktor eksternal, seperti interaksi dengan masyarakat dan peran orang tua.

Pengurus memanfaatkan kegiatan masyarakat, seperti kegiatan kerja bakti, fida'an, dan genduren. Sebagai sarana untuk menanamkan kedisiplinan kepada santri. Dalam kegiatan tersebut, interaksi antara santri dan warga masyarakat terjadi, di mana para warga memberikan instruksi kepada santri. Melalui interaksi ini, pengurus mempengaruhi kedisiplinan santri dengan memanfaatkan komunikasi antarwarga.

Tak hanya itu, pengurus juga melibatkan orang tua santri dalam menjaga kedisiplinan. Ketika santri terus melanggar aturan, pengurus memberi peringatan dan hukuman, dan jika perilaku masih tidak membaik, mereka mengirim surat peringatan kepada orang tua. Surat tersebut menjelaskan pelanggaran yang dilakukan dan menegaskan bahwa perilaku tersebut tidak bisa ditoleransi lagi oleh pondok. Dengan melibatkan orang tua, pengurus berharap dapat membantu mendidik anak-anak mereka agar

⁷² Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 31.

memahami konsekuensi dari perilaku mereka dan memberikan efek jera yang diperlukan.

Dengan demikian, penggunaan strategi sosiokultural oleh pengurus pondok membantu menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan kedisiplinan di kalangan para santri. Melalui keterlibatan dalam kegiatan masyarakat dan kerjasama dengan orang tua, pengurus berhasil memengaruhi pola pikir dan perilaku santri secara positif, menciptakan lingkungan pondok yang disiplin.

3. Strategi Manipulasi Pengertian/*The Meaning Construction Strategy*

Strategi *the meaning construction* yang dikemukakan oleh Melvin L. Defleur dan Sandra J. Ball - Rokeach adalah dengan memanipulasi pengertian.⁷³ Hal tersebut berawal dari konsep dimana hubungan antara pengetahuan dan perilaku dapat dicapai sejauh apa yang dapat diingat. Pengetahuan diberikan oleh pengurus pondok melalui pembelajaran diniyah seperti dalam kitab *ta'lim muta'alaim* yang bertujuan untuk menumbuhkan nilai-nilai kedisiplinan.

Hal ini terlihat dari upaya *persuader* (pengurus pondok), yang berusaha memberikan pengetahuan kepada santri mengenai nilai-nilai disiplin melalui pendidikan sekolah diniyah yang ada di Pondok Pesantren Al-Ishlah. Muhammad Ali Mustofa menjelaskan bahwa selain dari pengalaman langsung, santri juga memperoleh ilmu kedisiplinan melalui bacaan, seperti mempelajari kitab *ta'lim muta'alim*. Dalam kitab tersebut,

⁷³ Soleh Soemirat *et. at.*, *Komunikasi Persuasif* (Jakarta: Universitas Terbuka, 2007), 37.

banyak pengajaran tentang nilai-nilai seperti menghargai waktu, guru, dan kesantunan dalam berbicara. Secara konsisten pengurus pondok menjelaskan tentang pentingnya nilai-nilai yang ada dalam kitab *ta'lim muta'alim*. Pengurus secara tidak langsung membentuk pemahaman dan praktik santri terhadap nilai-nilai tersebut, meskipun tidak semua santri langsung mengamalkannya. Dengan pendekatan ini, pengurus pondok berupaya memengaruhi perilaku santri melalui pemahaman dan pengaplikasian nilai-nilai kedisiplinan dalam kehidupan sehari-hari.

B. Analisis Hasil Penerapan Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok Dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-Ishlah Tambakmas

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren Al-Ishlah dalam menanamkan nilai kedisiplinan pada santri telah berhasil dalam hal kedisiplinan. Mereka menggunakan beragam strategi komunikasi persuasif untuk memastikan bahwa pesan-pesan mengenai kedisiplinan tidak hanya diterima oleh santri, tetapi juga diimplementasikan dalam setiap aspek kehidupan mereka sehari-hari.

Para pengurus pondok pesantren, seperti yang disampaikan oleh Muhammad Abdurrohman, telah berhasil memperlihatkan dampak positif dari upaya komunikasi persuasif mereka terhadap kedisiplinan santri. Dengan fokus pada nilai-nilai disiplin, para santri mulai menunjukkan perubahan perilaku yang lebih teratur dan patuh terhadap aturan, baik dalam kegiatan belajar, mengikuti kegiatan sekolah diniyah, maupun dalam pelaksanaan ibadah sehari-

hari. Komunikasi yang berkelanjutan dan meyakinkan dari para pengurus telah berhasil mempengaruhi sikap dan tindakan para santri, mendorong mereka menuju pola kehidupan yang lebih teratur dan disiplin.

Pendapat yang serupa juga diungkapkan oleh Muhammad Ali Mustofa, yang menyatakan bahwa pengurus pondok pesantren telah mencapai perubahan yang signifikan dalam tingkat disiplin para santri. Awalnya, banyak santri menunjukkan tingkat disiplin yang rendah, tercermin dari kebiasaan mereka yang sering terlambat masuk saat jam sekolah diniyah dan kesulitan dalam mengatur diri saat kegiatan muhadhoroh. Namun, melalui komunikasi persuasif yang berkesinambungan, para pengurus telah berhasil membawa dampak positif.

Selain itu, Khoirul Amin juga menegaskan bahwa upaya gigih dan konsisten dari para pengurus dalam mengajak dan memberikan nasihat kepada santri tentang pentingnya disiplin telah menghasilkan hasil yang memuaskan. Banyak santri yang kini menunjukkan peningkatan responsif terhadap jadwal dan lebih patuh terhadap aturan. Tindakan tegas, seperti memberikan hukuman dengan menyiram air, juga telah menjadi bagian dari strategi untuk menegakkan disiplin, yang membantu membentuk perilaku santri yang lebih teratur.

Dengan demikian, hasil dari penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren untuk menanamkan nilai kedisiplinan pada santri dapat dianggap berhasil. Komunikasi yang efektif dan konsisten dari para pengurus telah membawa perubahan positif dalam tingkat disiplin santri. Kini, santri lebih menyadari pentingnya kedisiplinan, mentaati

aturan dan lebih responsif terhadap jadwal kegiatan, sehingga menciptakan lingkungan yang lebih disiplin dan teratur di pondok pesantren Al-Ishlah.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari berbagai data dan fakta yang sudah diperoleh dari lapangan dan dikonfirmasi dengan teori-teori yang menjadi acuan peneliti yang sudah diuraikan dalam skripsi ini, maka penulis mencoba memberikan kesimpulan mengenai beberapa fokus penelitian yakni tentang Komunikasi Persuasif Pengurus Pondok dalam Menumbuhkan Nilai Kedisiplinan Santri di Pondok Pesantren Al-Ishlah Desa Tambakmas, Kecamatan Kebonsari, Kabupaten Madiun.

1. Pengurus pondok pesantren Al-Ishlah menerapkan strategi komunikasi persuasif dengan menggunakan tiga pendekatan: pendekatan emosional, pendekatan sosial dan pendekatan strategi manipulasi pengertian dengan menggunakan media pendidikan. Dalam pendekatan emosional, mereka melakukan komunikasi persuasif secara langsung dengan santri untuk mempererat hubungan antara pengurus dan santri, menciptakan nuansa kekeluargaan yang lebih kuat di pondok pesantren. Dalam pendekatan sosial, pengurus melibatkan masyarakat sekitar dan orang tua santri untuk membantu dalam menanamkan nilai kedisiplinan pada santri. Sementara dalam pendekatan media pendidikan, pengurus menggunakan pendidikan sebagai sarana untuk membentuk kedisiplinan santri, misalnya melalui pengajaran dalam kitab *ta'lim muta'alaim*.

2. Hasil dari upaya komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren Al-Ishlah dalam menanamkan nilai kedisiplinan pada santri telah berhasil. Komunikasi yang terus-menerus dan efektif dari para pengurus telah mengakibatkan perubahan positif dalam tingkat disiplin para santri. Saat ini, santri-santri tersebut memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang pentingnya disiplin, baik dalam konteks belajar, kepatuhan terhadap peraturan, serta pelaksanaan ibadah, dan juga menunjukkan respons yang lebih baik terhadap jadwal kegiatan di pondok. Dampaknya adalah terciptanya lingkungan yang lebih teratur dan disiplin di lingkungan pondok pesantren Al-Ishlah.

B. Saran

1. Peneliti berharap bahwa studi ini dapat menjadi kontribusi yang berarti dalam meningkatkan pemahaman dan pengetahuan tentang komunikasi persuasif yang dilakukan oleh pengurus pondok pesantren dalam membentuk karakter disiplin santri. Selain itu, diharapkan penelitian ini juga dapat menjadi sumber inspirasi dan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang terkait dengan topik komunikasi persuasif.
2. Peneliti berharap bahwa hasil penelitian ini akan memberikan nilai tambah pada bidang ilmu komunikasi dan menjadi sumber pengetahuan yang bermanfaat bagi mahasiswa yang tertarik dalam melakukan penelitian tentang komunikasi persuasif. Penelitian lebih lanjut dianggap esensial untuk memperluas cakupan pemahaman tentang ilmu komunikasi, terutama dalam konteks komunikasi persuasif.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfahri, Rahman Yazid. "Strategi Komunikasi Persuasif Divisi Humas Pondok Pesantren Husnul Khotimah Dalam Membangun Citra Positif." *Skripsi, UIN Syarif Hidayatullah, Jakarta, 2022.*
- Alfath, Khairuddin. "Pendidikan Karakter Disiplin Santri Di Pondok Pesantren Al-Fatah Temboro." *Jurnal Komunikasi dan Pendidikan Islam*, 1, Juni 2020. 136.
- Ali, Lukman. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka, 2014.
- Arifin, Anwar. *Dakwah Kontemporer Sebuah Studi Komunikasi*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Arifin, Umbu *et. at.* "Eksplorasi Strategi Komunikasi Persuasif Taman Baca Masyarakat (TBM) Untuk Meningkatkan Literasi Baca Di Masa Pandemic Covid-19." 2, November 2023. 213.
- Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta, 2016.
- Bawani, Imam. *Tradisionalisme dalam Pendidikan Islam*. Surabaya: Al-Ikhlash, 2017.
- Effendy, Onong Uchana. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2015.
- Effendy, Onong Uchana. *Ilmu Komunikasi dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2009.
- Eva, Eviany. "Komunikasi Persuasif Dalam Mendukung Komitmen." *Emprints*, 2019. 64.
- Faidzah, Latifah Nur *et. al.* "Komunikasi Persuasif Pengasuh dalam Menanamkan Nilai-nilai Islam pada Anak di Lingkungan Panti Asuhan." *Jurnal Studi Komunikasi*, 2, 2023.
- Hajar, Siti Aisyah *et. at.* "Strategi Komunikasi Persuasif Farah Qoonita Dalam Menyampaikan Dakwah Melalui New Media." *Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2, 2021. 63.

- Hanufi, Ali "Pola Kepengasuhan Ustads dalam Menanamkan Nilai-nilai Kedisiplinan Anak." *Skripsi, STAIN Purwokerto*, 2014. 19.
- Hasan, Fitria Aisyah et. al. "Strategi Komunikasi Radio dBs 101,9FM Banjarmasin dalam Menarik Partisipasi Pendengar pada Program Request Lagu." *MUTAKALLIMIN: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 4, 1 Mei 2021. 55.
- Humaira, Ulfa Ainun. "50 Pengertian Ilmu Komunikasi Menurut Ahli." *Jurnal komunikasi, Makasar*, 2021.
- Maya, Widya Astri. "Komunikasi Dalam Pembentukan Sikap Mental dan Karakter." *Jurnal Studi Komunikasi*, 2, Mei 2023. 30.
- Maya, Widya Astri. "Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang)." *Jurnal Studi Ilmu Komunikasi*, 2, Mei 2023. 28-35.
- Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosda Karya, 2000.
- Murdiyanto, Eko "Metode Penelitian Kualitatif (Teori dan Aplikasi Disertai Contoh Proposal)." *Yogyakarta: Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat UPN "Veteran" Yogyakarta Press*. 2020. 54.
- Nuryati A.E et. at. "Pengaruh komunikasi persuasif, kompetensi, dan kepemimpinan terhadap motivasi." *KINERJA*, 2, 2022. 34.
- Pertiwi, Dian. "Strategi Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Jumlah Debitur di PT.BNI (Persero) TBK Kantor Cabang Padang." *Jurnal Online Mahasiswa FISIP UNRI*, 6, 1 Januari-Juni 2019. 6.
- Prasetya, Rizki. "Komunikasi Persuasif Untuk Membina Akhlak Santri TPA Dwi Hasanah Kelurahan Kebun Jeruk Kecamatan Tanjung Karang Timur Bandar Lampung." *Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung*, 2019.
- Pratiwi, Nining Indah "Penggunaan Media Video Call dalam Teknologi Komunikasi." *Jurnal Ilmiah Dinamika Sosial*, 1.2. Agustus 2017. 211.
- Prijodarminto, Soengeng. *Disiplin Kiat Menuju Sukses*. Jakarta: Priadnya Paramita, 2016.
- Rohim, Syaiful. *Teori Komunikasi: Perspektif, Ragam, dan Aplikasi*. Jakarta: Rineka Cipta, 2009
- Roudhonah, *Ilmu Komunikasi*. Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2019.

- Saleh, Sirajudin. *Analisis Data Kualitatif*. Bandung: Pustaka Ramadan, Juni 2017.
- Sastropoetra, RA. Santoso. *Partisipasi, Persuasi, dan Disiplin dalam Pembangunan Nasional*. Bandung: Penerbit Alumni, 2012.
- Soemirart, Sholeh *et. al.*, *Komunikasi Persuasif*. Jakarta: Universitas Terbuka, 2007.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.
- Susanto, Ari Dwi “Penggunaan Informasi Akuntansi oleh Pelaku Usaha Mikro dalam Pengambilan Keputusan Usaha.” *Jurnal Akuntansi*. 2020. 4.
- Wahyu, Ilahi. *Komunikasi Dakwah*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010.
- Zadewa, Yuzrian. “Komunikasi Persuasif Dalam Menumbuhkan Motivasi Berwirausaha Pemuda Muslim,” *Skripsi, UIN Raden Intan Lampung, Bandar Lampung*, 2018.
- Zafitri, Rahman Zulfiani “Strategi Komunikasi Persuasif Pembina Dalam Membentuk Karakter Santri Di Pondok Pesantren DDI Takkalasi.” *Skripsi, IAIN Parepare, Sulawesi Selatan*. 2020.

