**BAB IV**

**KOMUNIKASI PERSUASIF MUSYRIF DALAM MENINGKATKAN KUALITAS AKHLAK MAHASANTRI**

Setelah penulis mengumpulkan data-data yang diperoleh dari hasil interview atau wawancara dengan beberapa responden yang berkaitan dengan judul karya tulis ini yaitu Komunikasi Persuasif Musyrif Dalam Meningkatkan Kualitas Akhlak Mahasantri Asrama Putra Di Ma’had Al-Jami’ah UIN Raden Intan Lampung, yang kemudian dituangkan dalam penyusunan dalam bab-bab terdahulu, maka sebagai langkah selanjutnya penulis akan menganalisis data yang penulis kumpulkan.

Sesuai dengan teknik analisa data yang penulis pilih yaitu menggunakan analisis deskriptif kualitatif dengan menganalisa data yang telah peneliti kumpulkan dari observasi, wawancara (interview) dan dokumentasi selama peneliti mengadakan penelitian di Ma’had Al-Jami’ah, maka data yang diperoleh dan dipaparkan oleh peneliti akan dianalisa oleh peneliti sesuai dengan hasil penelitian, hasil yang diperoleh dari hasil penelitian yaitu sebagai berikut:

Dalam pelibatan *musyrif* pada setiap kegiatan di Ma’had Al-Jami’ahmerupakan suatu hal yang sangat dibutuhkan saat ini, Peran *musyrif* salah satunya adalah mengontrol dan membina mahasantri dalam hal disiplin ibadah. Dalam hal ini terkadang kurangnya komunikasi yang baik maka pesan pesan atau himbuaan dan ajakan kurang tersampaikan, sehingga upaya pembinaan mahasanri dalam pembinaan akhlak mahasantri tidak berjalan dengan baik. Dengan demikian pendekatan dengan metode komunikasi persuasif di rasa sangat cocok untukuntuk meningkatkan kualitas akhlak mahasantri yaitu dengan dengan melalui materi-materi dalam bidang akhlak, untuk membujuk supaya berubah menjadi baik dalam tingkah laku, sikap dan etika agar memiliki akhlak dan budipekerti yang baik. Oleh sebab itu komunikasi musyrif harus berjalan dengan baik, agar pembinaan mahasantri dalam meningkatkan kualitas akhlak mahasantri berjalan dengan semestinya.

1. Komunikasi persuasif musyrif dalam meningkatkan kualitas akhlak mahasantri di Ma’had Al-Jami’ah.

Keberhasilan komunikasi persuasif ditentukan oleh keahlian kita untuk mempengaruhi seseorang, untuk membuat orang percaya dengan apa yang kita sampaikan. Dalam prosesnya untuk membuat orang lain secara sukarela mengikuti kehendak kita yang pertama yang harus dilakukan yaitu menjelaskan hal apa yang akan kita lakukan secara jujur dan mendasar agar komunikan tahu dulu apa yang akan kita capai bersama, dan itu merupakan salah satu aspek yang sangat penting untuk membuat orang lain mengikuti kehendak kita. Kemudian tahap kedua adalah meyakinkan dan menarik perhatian, bagaimana cara kita membuktikan semua ucapan kita dihadapan orang banyak dengan suatu pembuktian yang nyata, dengan menjelaskan berapa lama tujuan yang kita akan capai bisa sukses, peluang apa saja yang akan bisa didapatkan apabila tujuan itu sudah sukses dan keuntungan apa yang bisa didapatkan dari tujuan tersebut jika sudah tercapai dan berbicaralah dengan halus dan lembut, tanpa mengandung ancaman dan hukuman. Kemudian yang ketiga yang harus dilakukan untuk membuat orang lain terpengaruh dengan kita adalah kita bisa menjelaskan siapa–siapa saja orang yang ikut terlibat dengan tujuan kita tersebut.

Di Ma’had Al-Jami’ah poreses komunikasi persuasif musyrif dalam meningkatkan kualitas akhlak mahasantri terjadi di dalam kegiatan sehari, namun kegiatan halaqoh merupakan dimana terjadi komunikasi yang *intens* antara musyrif dengan mahasantri. didalam halaqoh proses komunikasi sangatlah terjalin tak hanya itu di dalam halaqoh terjadinya pembinaan mahasantri oleh musyrif yang mana musyrif mengerahkan segala kemampuan yang ada dengan ilmu yang dimiliki mereka dengan sabar melatih mengarahkan mahasantri.

Dalam proses pembinaan keagamaan mahasantri melalui kegiatan halaqoh, tekhnik komunikasi persuasif mempunyai lima tahapan penting. Ada sebuah tekhnik yang dapat dijadikan landasan pelaksanaan yang disebut dengan AIDDA, yakni:

1. Menarik perhatian, yaitu perilaku dalam membuat komunikan tertarik dan ingin mengenal lebih jauh. Dalam tahapan ini bagaimana kita memberikan pengetahuan dasar kepada komunikan tentang usaha apa yang akan kita jalankan, berapa lama waktu pelaksanaannya sampai usaha ini bisa berjalan lancar dan peluang apa saja yang akan didapatkan apabila usaha ini sudah berjalan dengan lancar. Dalam tahapan ini bukan hanya harus menggunakan kata-kata yang merangsang komunikan dalam mencari perhatian, tetapi dengan berpakaian yang rapih dan sesuai dengan kegiatan yang ada juga harus diperhatikan, seperti disaat halaqoh musyrif mengenakan baju muslim, sarung dan peci, secara tidak langsung musyrif menjadi perhatian oleh mahasantri jadi yang awalnya tidak terbiasa mengenakan sarung dan peci maka akan tertarik memakai sarung dan peci. Dalam menarik perhatianya musyrif melakukan pendekatan yang biasa mahasantri lakukan dan tidak menjaga jarak antara musyrif dan mahasantri artinya menjadi teman bisa seperti kakak dan adik. Dalam usaha ini membuat mahasantri tertarik untuk lebih dekat di dalam kegiatan maupun diluar kegiatan halaqoh. agar mahasantri tertarik berkomunikasi dengan musyrif maka musyrif berusaha agar terbuka dengan mahasantri, selalu bisa menjadi pendengar dan pemberi solusi yang baik. Dalam proses komunikasi persuasif tahapan ini disebut dengan *Attention.*
2. Menarik minat, yaitu perilaku yang menimbulkan minat. Dalam tahapan ini kita bertujuan untuk meningkatkan rasa suka dari komunikan, rasa tertarik dan menjadikan usaha yang dijelaskan dan akan dijalankan ini merupakan ide yang luar biasa. Tahap ini membutuhkan waktu yang cukup lama, dalam usaha peningkatan kualitas akhlak mahasantri melau halaqoh dengan menyampaikan materi yang sesuai dengan kebutuhan mahasantri seperti tahfizh, fiqih ibadah, nahu sorof, tajwid, muhadasah, bahasa dan PPI. kegiatan halaqoh terjadi kurang lebih satu semester dalam waktu satu semester musyrif di tuntut untuk membina mahasantri dengan sabar. Sehingga mahasantri memiliki bekal ilmu yang bisa diterapkan dalam kehidupan sehari dan tahapan ini disebut dengan *Interest.*
3. Hasrat, dalam tahap ketiga ini komunikator perlu memunculkan hasrat pada komunikan dengan ajakan, bujukan dan rayuan, peran imbuan emosional disini sangat perlu ditampilkan oleh komunikator agar menyentuh sisi psikologi komunikan dan mudah untuk diajak dalam kehendak komunikator. Didalam halaqoh musyrif tak henti-hentinya mengajak membujuk dan merayu agar mahasantri untuk berperilakubaik, memiliki akhlak yang baik berpenampilan yang baik dan selalu ikut kegiatan di Ma’had Al-Jami’ah. dan diluar halaqoh pun mahasantri selalu diingatkan agar berperilaku yang baik sesama mahasantri maupun dengan musyrif Ustadz dan Mudir. Proses ini disebut dengan *Desire.*
4. Keputusan, di dalam tahap sebelumnya adalah hasrat, hasrat tidak akan berpengaruh apa-apa tanpa adanya keputusan dari seorang komunikan untuk melakukan tindakan. Dalam proses ini mahasantri sudah melakukan tindakan dengan memiliki akhlak yang baik sopan dan santun kepada yang lebih tua, dan turut aktif dalam kegiatan di Ma’had Al-Jami’ah. Tahapan ini disebut dengan *Decision.*
5. Tindakan atau aksi, dalam tahapan terakhir ini kita mengharapkan perubahan sikap dan perilaku dari komunikan, didalam proses tahapan ini kita dapat memaparkan siapa – siapa saja yang akan terlibat dalam usaha ini, tak hanya melalui kegiatan halaqoh namun dapat melibatkan kegiatan yang lainya yaitu tutorial malamyakni materi berupa kajian yang disampaikan oleh Ustadz/ah, Dosen maupun Mudir, muhadoroh merupakan kegiatan penampialn pidato yang dilaksanakan mahasantri, ekstrakulikuler merupakan kegiatan tambahan mahasantri berupa pelatihan yang bertujuan menambah kemampuan non akademik mahasantri. ditambah kegiatan penunjang lainya seperti hafalan, tahsin dan kegiatan bersih-bersih dilingkungan Ma’had. Tahapan terakhir dalam proses komunikasi persuasif ini disebut dengan *Action.*

Proses pentahapan komunikasi ini mengandung maksud bahwa, komunikasi hendaknya dimulai dengan menarik perhatian sebagai awal suksesnya komunikasi. Apabila perhatian dari komunikan sudah terbangkitkan, hendaknya disusul dengan upaya membangkitkan minat yang merupakan derajat yang lebih tinggi dari menarik perhatian. Minat adalah kelanjutan dari perhatian yang merupakan titik awal dari timbulnya hasrat untuk melakukan suatu tindakan yang di inginkan oleh komunikator. Hasrat saja tidaklah cukup tanpa adanya keputusan untuk melakukan tindakan dari komunikan. Kelima tahapan di atas merupakan tahapan bagaimana cara kita mengajak komunikan untuk mengikuti kehendak dari komunikator tanpa adanya unsur paksaan, hukuman dan ancaman. Dalam penyampaiannya komunikator harus menggunakan bahasa dan simbol–simbol yang mudah dipahami oleh komunikan. Komunikasi persuasif akan berjalan dengan baik apabila ada pemahaman yang sama antara komunikator dan komunikan. Maka diperlukannnya pemahaman sifat satu sama lain. Komunikasi persuasif dikatakan berhasil jika mampu mendapatkan:

1. Perubahan sikap adalah suatu kecenderungan untuk berperilaku dengan cara tertentu. Melalui komunikasi persuasif, seorang receiver (penerima pesan) dapat berubah sikap karena paparan informasi dari sender (pengirim pesan). Sasaran perubahan sikap tersebut meliputi aspek dasar sikap manusia yaitu aspek afektif (kesukaan atau perasaan terhadap suatu objek), kognitif (keyakinan terhadap sebuah objek), dan motorik / perilaku (tindakan terhadap objek).
2. Kepercayaan adalah rasa yakin akan adanya sesuatu atau akan kebenaran sesuatu. Kepercayaan timbul akibat dari percampuran observasi pengalaman, bukti dari pihak kedua, juga motivasi yang kompleks.
3. Perubahan perilaku dalam persuasif mengacu pada tindakan yang jelas atau dapat diamati. Perubahan perilaku yang dari SMA sederajat yang awalnya tidak terbiasa dengan kegiatan di Ma’had Al-Jami’ah namun kini sudah terbiasa mengikuti kegiatan yang ada, kemudaian mengenai akhlak yang baik ketika di Ma’had Al-Jami’ah perubahan akhlak atau bisa dikatakan peningkatan kualitas akhlak sangatlah ada karena dengan adanya proses pembinann yang ada ditambah komunikasi persuasif yang dilakukan oleh musyrif, Ustadz, dan Mudir.

Proses komunikasi persuasif tidak bisa dilakukan dengan instan butuh proses dalam meyakinkan komunikan dengan memberikan bukti yang nyata yang sesuai dengan ucapan yang kita sampaikan.

Proses komunikasi persuasif yang seperti itu diharapkan dapat membentuk karakter mahasantri yang memiliki akhlak yang baik. Kecakapan komunikator atau kemampuan intelektual itu sangat diperlukan untuk menganalisis suatu kondisi sehingga bisa mewujudkan cara komunikasi yang sesuai harapan sehingga dapat mnumbuhkan motivasi di jiwa mahasantri. Sikap dan prilaku komunikator juga akan berpengaruh pada pesan yang akan disampaikan, kesesuaian antara yang diucapkan dan tindakannya itu akan membuat komunikator disegani, dengan begitu tingkat keberhasilan komunikasi persuasif untuk menyampaiak suatu pesan akan tinggi keberhasilannya. Selain itu juga diperlukan mahasantri yang memiliki kecakapan dalam menerima pesan yang disampaikan, mahasantri harus memahami dengan siapa dia berbicara dan harus bersikap ramah dan lancar dalam berkomunikasi, bersikap sopan dan santun dengan sesama mahasantri maupun dengan musyrif,Ustad, Mudir, maupun dengan yang lainya.

Komunikasi persuasif antara musyrif dan mahasantri yang berada di lingkungan pesantren mahasiswa Ma’had Al-Jami’ah UIN Raden Intan Lampung. Hubungan ini menegaskan bahwa manusia sebagai makhluk sosial sangat membutuhkan interaksi atau komunikasi dengan sesamanya sebagai refrensi diri guna melalukan suatu tindakan dalam melakukan komunikasi. Dalam hal ini komunikasi yang dilakukan oleh musyrif di Ma’had Al-Jami’ah sudah cukup baik dan efektif sehingga mampu mempengaruhi mahasantri untuk membentuk dan meningkatkan kualitas akhlak mahasantri dengan mengubah kepercayaan sikap dan prilaku. Sehingga membentuk dan meningkatkan kualitas akhlak mahasantri agar menjadi manusia berakhlak mulia. Komunikasi persuasif musyrif dalam pembinaan akhlak yang penulis ketahui, sangat berpengaruh terhadap pembinaan akhlak mahaantri karena dengan diberikan pembinaan akhlak mahasantri yang dilaksanakan setiap hari dan dikhususkan dari magrib hingga subuh, dengan adanya *halaqoh* yang didalamnya menyampaikan materi keIslaman serta akhlak dan bahasa, materi dakwah dalam bidang keagamaan keimanan, guna meningkatkan kualitas akhlak mahasanti. Dalam proses komunikasipersuasif yang dilakukan oleh musyrif tidak luput dari unsur-unsur komunikasi yaitu:

1. Komunikator

Komunikator merupakan pihak yang bertindak sebagai pengirim pesan dalam proses komunikasi. yang bertindak sebagai komunikator adalah musyrif yang memberikan bimbingan dan pengarahan keagamaan terhadap mahasantri di Ma’had Al-Jami’ah.

1. Komunikan

Komunikan adalah penerima pesan di Ma’had Al-Jami’ah para mahasantri merupakan komunikan yang menjadi sasaran komunikator musyrif dalam meningkatkan kualitas ahlak mahasantri. Dalam meningkatkan kualitas ahlak mahasantri ini yang menjadi sasaran proses komunikasi musyrif adalah seluruh mahsanatri yang ada di halaqohnya masing masing ataupun diluar halaqoh.

1. Media

Media merupakan sarana atau saluran dalam proses komunikasi. Adapun yang di gunakan dalam proses komunikasi musyrif kepada mahasantri menggunakan dakwah bi al-qalam yaitu suatu kegiatan menyampaikan pesan dakwah melalui tulisan, seperti, kitab kuning, buku, majalah, jurnal, artikel dan lain-lain. Karena di maksudkan sebagai pesan dakwah, maka tulisan-tulisan tersebut tentu berisi ajakan atau seruan mengenai amar ma’ruf dan nahi munkar.

1. Pesan

Pesan merupakan keseluruhan yang disampaikan oleh komunikator. Pesan dalam Dalam meningkatkan kualitas ahlak mahasantri yang diberikan oleh musyrif adalah pesan tentang keagamaan dalam pembinaaan akhlak fiqih dan sebagainya, bertujuan dan merubah sikap, perilaku dan akhlak mahasantri.

1. Efek

Dari pesan yang disampaikan oleh musyrif kepada mahasantri, maka efeknya adalah mahasantri memiliki sikap, perilaku dan akhlak yang baik, Dan akan selalu dekat dengan Allah SWT. Karena motivasi sangat bermanfaat bagi mahasantri. Motivasi merupakan sebuah dorongan tak terlihat yang menjadi penyemangat untuk mahasantri agar aktif dalam kegiatan di Ma’had Al-Jami’ah.

Dalam meningkatkan kualitas akhlak mahasantri tentunya mengarahkan pada pembentukan perangai dan sikap mahasantri yang lebih baik, karena ia yakin bahwa tabi’at manusia dapat dirubah. Kemungkinan melakukan perubahan tidak dapat dilaksanakan secara tuntas ataupun ditinggalkan sama sekali dan tidak akan ditundukkan sepenuhnya. Usaha demikian itu menemukan kegagalan, karena jika musyrif hendak menundukkan dan memaksakannya dengan segenap potensi musyrif, hingga keduanya tidak mempunyai pengaruh apa-apa lagi tentu musyrif tidak akan melakukan, tetapi jika kita akan melunakkan dan mengendalikannya dengan latihan dan usaha niscaya musyrif akan dapat melakukkannya. Dan ini tentunya harus menggunakan metode-metode yang tepat. Ada beberapa metode dalam meningkatkan akhlak mahasantri, yaitu:

1. Melalui pembiasaan atau latihan.

Metode pembiasaan merupakan cara menyampaikan pendidikan akhlak pada mahasantri dengan membiasakan perbuatan-perbuatan yang baik yang sesuai dengan tingkat kemampuannya. Tujuannya adalah untuk membentuk tingkah laku atau akhlak pada mahasantri melalui kebiasaan-kebiasaan yang baik.

Dalam kegiatan sehari-hari di Ma’had Al-Jami’ah banyak kebiasaan yang berlangsung, baik dalam bertutur kata ataupun bertingkah laku, kebiasaan-kebiasaan tersebut ada yang mengarah kepada perbuatan yang sesuai dengan nilai-nilai moral.

1. MelaluiUswah (teladan)

Teladanadalahsesuatu yang pantasuntukdiikuti, karenamengandungnilai-nilaikemanusiaan.Aplikasimetodeteladanadalahmenghormati orang lain tidakmenjelek-jelekan orang seseorang, berpakaian yang sopan, tidakberbohongdan lain lain, yang paling penting orang yang diteladani, harusberusahadanberprestasidalambidangtugasnya.

Dalam hal ini musyrif adalah orang yang diteladani, musyrif dituntut untuk menjadi contoh yang baik bagi mahasantri (teladan), artinya adanya persamaan antara mahasantri dengan musyrif sehingga terjadi keharmonisan yang baik, dan ini merupakan salah satu bentuk keteladanan utamanya dalam pembinaan akhlak mahasantri.Musyrif laksana seorang da’i artinya sebelum dia memerintahkan untuk melaksanakan sesuatu terlebih dahulu dia harus melaksanakannya. Begitupula seharusnya figur seorang musyrif.

1. Melalui nasihat atau ceramah

Nasihat atau ceramah merupakansalah satucara yang efektif dalam membantu dan memotivasi mahasantri untuk bisa tampil memberanikan diri dalam menyalurkan kemampuan meraka didepan mahasantri lainya,Nasihat atau ceramah merupakan metode yang efektif dalam pembinaan akhlak mahasantri sehingga para mahasantri lebih memahami ajaran agamanya dan mengamalkan dalam kehidupan sehari-hari, dengan adanya metode kultum diharapkan mahasantri berani dan mampu berbicara didepan umum dan memiliki ilmu tentang ke Islaman.

1. Melalui pemberian hadiah dan hukuman.

Metode pemberian hadiah dan hukuman untuk tujuan mendidik ini dipandang sebagai metode yang aman, tentunya dengan batas tertentu. Fungsi hadiah adalah untuk membangkitkan motifasi mahasantri, sehingga timbul tingkah laku positif, hadiah tidak berfungsi melemahkan atau menghentikan tingkah laku yang negatif, sedangkan hukuman diberikan untuk menghindari adanya pelanggaran terhadap peraturan dan tata tertib, namun perlu diperhatikan bahwa tidak semua pelanggaran memerlukan hukuman.

Dengan adanya hadiah dan hukumanmahasantri akan diberikan poin sebesar 100 poin apa bila poin dapat berkurang dan dapat bertambah dengan ketentuan tertentu apabila mahasantri melanggar maka akan di dikenakan pengurangan poin, dan sebaliknya apabila mahasantri melaksanakan kegiatan yang positif maka akan dikenakan penembahan poin.

Meningkatkan kualitas akhlak menuntut usaha sunggu-sungguh agar dapat dipahami oleh mahasantri dan menerapkanya pada kehidupan sehari-hari. Meningkatkan kualitas akhlak dapat dilakukan dengan memberikan pengertian bahwa ahlak itu dapat jadi pengontrol sekaligus alat penilaian kesempurnaan iman seseorang.Komunikasi persuasif musyrif dalam meningkatkan kualitas akhlak mahasantri di Ma’had Al-Jami’ah.

Pesan yang disampaikan komunikator dalam berkomunikasi dengan mahasantri dirancang dan disampaikan dengan sedemikian rupa sehingga dapat menumbuhkan perhatian mahasantri. Lambang atau simbol yang digunakan dalam berkomunikasi haruslah tepat dan mudah untuk dipahami oleh mahasantri, dalam menggunakan lambang atau simbol juga sangat membantu komunikator untuk menyampaikan pesan karena simbol atau lambang bertujuan untuk mempertegas pesan yang ingin disampaikan. yaitu menggunakan metode komunikasi yang ada.

Pembicara (komunikan) akan menyampaikan pesan, maka ada beberapa yang yang harus dipersiapkan terlebih dahulu, seperti proses penciptaan, gaya berpakaian, kecakapan bahasa dan cara penyampaian berkenaan tentang pilihan materi yang akan disampaikan, kemudian komunikator juga harus memperhatikan cara penyampaian kepada pendengar yang disertai dengan bukti-bukti yang logis, bersifat etis, sehingga pesan yang disampaikan akan diterima oleh komunikan.

Hasilnya, obyek persuasif dapat menerima gagasan baru dalam rangka untuk meningkatkan gairah yang lebih produktif, objek persuasif disini adalah mahasantri yang diajak untuk meningkatkan kualitas akhlak dengan menambahkan pesan motivasi yang bisa membuat mereka semakin bersemangat untuk melaksanaka kegiatan yang ada di Ma’had Al-Jami’ah.

Dan dari hasil penelitian penulis yang diperoleh dari wawancara dengan responden, bahwa Komunikasi Persuasif Musyrif Dalam Meningkatkan Kualitas Akhlak Mahasantri Asrama Putra Di Ma’had Al-Jami’ah UIN Raden Intan Lampungdikatakan salah satu solusi yang bisa meningkatkan pemahaman keagamaan mahasantri. Menurut beberapa responden musyrif tersebut memiliki program yang bagus, program pembinaan yang ada di Ma’had Al-Jami’ah tersebut memperhatikan kebutuhan mahasantri, bisa membantu mahasantri lebih aktif dalam melaksanakan kegiatan yang ada serta sangat efektif dalam membantu mahasantri untuk merubah sikap, sifat dan akhlak nya.

Model komunikasi persuasif yang terdapat dalam penelitian ini adalah model komunikasi dari Aristoteles, Model komunikasi persuasif yang dikemukakan oleh Aristoteles menekankan tiga unsur penting, yaitu pembicara, pesan dan pendengar. Pembicara (komunikan) akan menyampaikan pesan, maka ada beberapa yang yang harus dipersiapkan terlebih dahulu, seperti proses penciptaan, gaya berpakaian, kecakapan bahasa dan cara penyampaian berkenaan tentang pilihan materi yang akan disampaikan, kemudian komunikator juga harus memperhatikan cara penyampaian kepada pendengar yang disertai dengan bukti-bukti yang logis, bersifat etis, sehingga pesan yang disampaikan akan diterima oleh komunikan.

Berdasarkan keterangan sebagaimana terurai di atas, maka dapat penulis simpulkan bahwa Komunikasi Persuasif Musyrif Dalam Meningkatkan Kualitas Akhlak Mahasantri Asrama Putra Di Ma’had Al-Jami’ah UIN Raden Intan Lampung sebagai salah satu solusi yang mampu merubah sikap sifat dan akhlak mahasantri. Karena selain belajar, mahasantri juga dibekali kemampuan akademis maupun non akademis melalui kegiatan yang ada.