

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi Komunikasi Persuasif

1. Pengertian Strategi Komunikasi Persuasif

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani klasik yaitu “*stratos*” yang artinya tentara dan kata “*agein*” yang berarti memimpin. Dengan demikian strategi yang dimaksud adalah memimpin tentara. Lalu muncul kata *strategos* yang artinya pemimpin tentara pada tingkat atas. Jadi strategi adalah konsep militer yang bisa diartikan sebagai seni perang para jenderal (*The Art Of General*), atau suatu rancangan yang terbaik untuk memenangkan peperangan. Dalam strategi ada prinsip yang harus dicamkan, yakni “tidak ada sesuatu yang berarti dari segalanya kecuali mengetahui apa yang akan dikerjakan oleh musuh, sebelum mereka mengerjakannya”.⁴¹

Karl Von Clausewitz (1780-1831) seorang pensiunan jenderal Prusia dalam bukunya *On War* mengemukakan strategi adalah suatu seni menggunakan sarana pertempuran untuk mencapai tujuan perang. Marthin dan Anderson (1968) juga menjelaskan tentang definisi strategi,

⁴¹ Hafied Cangara, *Perencanaan & Strategi Komunikasi*, (Cet. 2, Rajawali Pers, Jakarta. 2014) h. 64

yakni seni dimana melibatkan kemampuan inteligensi pikiran untuk membawa semua sumber daya yang tersedia dalam mencapai tujuan dengan memperoleh keuntungan yang maksimal dan efisien.⁴²

Istilah komunikasi berpangkal pada perkataan latin *Communis* yang artinya membuat kebersamaan atau membangun kebersamaan antara dua orang atau lebih. Komunikasi juga berasal dari akar kata dalam bahasa latin *Communico* yang artinya membagi (Cherry dalam Stuart, 1983).⁴³ Harold D. Lasswell mengemukakan bahwa cara yang tepat untuk menerangkan suatu tindakan komunikasi ialah menjawab pertanyaan “Siapa yang menyampaikan, apa yang disampaikan, melalui saluran apa, kepada siapa, dan apa pengaruhnya”.⁴⁴

Berbeda dengan pendapat Steven, Steven menjelaskan definisi yang luas, bahwa komunikasi terjadi kapan saja suatu organisme memberi reaksi terhadap suatu objek atau stimuli. Apakah itu berasal dari seseorang atau lingkungan sekitarnya. Misalnya seorang berlindung pada suatu tempat karena diserang badai, atau kedipan mata sebagai reaksi terhadap sinar lampu, juga adalah peristiwa komunikasi.⁴⁵ Komunikasi adalah proses penyampaian pesan dari seseorang kepada orang lain dengan

⁴²Ibid, h.64

⁴³ Hafied Cangara, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, (Cet, 16. Jakarta: Rajawali Pers, 2016) h. 20

⁴⁴Ibid, h. 21

⁴⁵Ibid, h.21

tujuan untuk mempengaruhi pengetahuan atau perilaku seseorang.⁴⁶

Strategi komunikasi dalam kamus besar bahasa Indonesia adalah ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa-bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu di perang dan damai, atau rencana yang cermat mengenai kegiatan untuk mencapai sasaran khusus.⁴⁷

Menurut pakar komunikasi Onong Uchjana Effendi, mengatakan bahwa strategi pada hakikatnya adalah perencanaan dan manajemen untuk mencapai tujuan, namun untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai jalan yang hanya memberikan arah saja, melainkan harus mampu menunjukkan taktik operasionalnya.⁴⁸ Rogers (1982) memberi batasan pengertian strategi komunikasi sebagai suatu rancangan yang dibuat untuk mengubah tingkah laku manusia dalam skala yang lebih besar melalui transfer ide-ide baru. Menurut seorang pakar perencanaan komunikasi Middleton (1980) membuat definisi dengan menyatakan “Strategi komunikasi adalah kombinasi yang terbaik dari semua elemen komunikasi mulai dari komunikator, pesan, saluran (media), penerima sampai pada pengaruh (efek) yang dirancang untuk mencapai

⁴⁶Ibid, h. 25

⁴⁷Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi Ketiga*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 1092

⁴⁸Onong Uchjana Effendi, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2007). Cet, ke-21. h. 32

tujuan komunikasi yang optimal.”⁴⁹

Demikian pula pada strategi komunikasi merupakan paduan dari perencanaan komunikasi (*communication planing*) dan manajemen (*managemen communication*) untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mencapai tujuan tersebut strategi komunikasi harus dapat menunjukkan bagaimana operasionalnya secara taktis harus dilakukan.

Salah satu bentuk komunikasi paling mendasar adalah persuasi, istilah persuasi (*persuasion*) bersumber pada perkataan latin *persuasio* kata kerjanya adalah *persuadere* yang berarti membujuk mengajak atau merayu. Para ahli komunikasi sering kali menekankan bahwa persuasi adalah kegiatan psikologis. Penegasan ini dimaksudkan untuk mengadakan perbedaan dengan koersi (*coersion*). Tujuan koersi dan persuasi adalah sama yakni untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku, tetapi jika persuasi dilakukan dengan halus, luwes, yang mengandung sifat-sifat manusiawi, koersi mengandung sanksi atau ancaman. Perintah intruksi, bahkan suap, pemerasan, dan boikot adalah koersi.⁵⁰

Olson dan Zanna, (1993) mengemukakan definisi persuasi sebagai

⁴⁹ Hafied Cangara, M.Sc, *Perencanaan dan Strategi Komunikasi* (Cet.2 Jakarta:PT Raja Grafindo Persada, 2014)h. 64

⁵⁰ Onong Uchjanah Effendy, *Dinamika Komunikasi* (Bandung:Remaja Rosdakarya, 2015) h. 21

perubahan sikap akibat paparan informasi dari orang lain. Sikap sering dianggap memiliki tiga komponen, yaitu:

- a. komponen Afektif, yakni kesukaan atau perasaan terhadap sebuah objek.
- b. Komponen Kognitif, yakni keyakinan terhadap sebuah objek, dan
- c. Komponen perilaku, yakni tindakan terhadap objek.⁵¹

Nothstine (1991) mengemukakan persuasi sebagai setiap usaha untuk mempengaruhi tindakan atau penilaian orang lain dengan cara berbicara atau menulis kepada mereka. Ia juga menjelaskan banyak faktor yang harus dipertimbangkan agar komunikasi mau mengubah sikap, pendapat dan perilakunya.⁵² Agar komunikasi mau mengubah sikap, pendapat, dan perilakunya ada faktor yang harus dipertimbangkan, yaitu:

- a. Kejelasan Tujuan

Tujuan komunikasi persuasif adalah untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku audiens. Mengubah pendapat, berkaitan dengan aspek kognitif, yaitu hal-hal yang berkaitan dengan aspek-aspek kepercayaan (*belief*), ide dan konsep. Dalam proses ini, terjadinya

⁵¹Winner J. Severin dan James W. Tankard, JR. *Teori Komunikasi, Sejarah, Metode dan Terapan di Media Massa*, (edisi ke-5, Cet. 5. Jakarta: Kencana, 2011) h. 177

⁵²Soleh Soemirat, *Falsafah dan Konsep-Konsep Dasar Komunikasi Persuasif*, modul 1 edisi ke-2 (Universitas Terbuka) hlm. 25-28 www.pustaka.ut.ac.id diakses pada tanggal 22 Februari 2019

perubahan pada diri audiens berkaitan dengan pikirannya. Ia menjadi tahu bahwa pendapatnya keliru dan perlu diperbaiki. Jadi dalam hal ini, intelektualnya menjadi meningkat. Mengubah sikap, berkaitan dengan aspek afektif. Dalam aspek afektif, tercakup kehidupan emosional audiens. Jadi, tujuan komunikasi persuasif dalam konteks ini adalah menggerakkan hati, menimbulkan perasaan tertentu, menyangi, dan menyetujui terhadap ide yang dikemukakan.

b. Memikirkan Secara Cermat Orang–Orang yang Dihadapi

Dalam upaya mencermati *persuadee*, Nothstine (1991) mengklasifikasi –kan sebagai berikut.

- a) *Persuadee* yang tidak bersahabat secara terbuka, *persuadee* yang selalu menentang secara aktif melawan dengan bentuk perlawanan berupa bicara langsung atau mengumpulkan bantuan orang lain untuk bersama–sama menentang.
- b) *Persuadee* yang tidak bersahabat, *persuadee* ini cenderung terselubung, yang dilakukannya adalah hanya sebatas penolakan–penolakan yang tidak berupa perlawanan. Mereka tidak mencari bantuan orang lain untuk melawan.
- c) *Persuadee* yang netral, sikap *persuadee* ini tidak memihak, mereka tidak pro ataupun kontra, dan seolah–olah mereka tidak peduli dengan keadaan sekitarnya.

- d) *Persuadee* yang ragu-ragu, karakter ini lebih cenderung peduli namun memiliki sikap bimbang. Mereka terombang-ambing antara mempercayai atau menolak. Dalam membuat keputusan, mereka dalam kondisi yang sulit. Mereka tidak dapat melihat alternative jawaban apakah menolak atau menerima pesan yang telah disampaikan.
- e) *Persuadee* yang tidak mengetahui, mereka tidak mengenali identitas komunikator atau si penyampai pesan, akibatnya keputusan yang mereka buat bergantung pada seberapa besar komunikator dapat meyakinkan mereka.
- f) *Persuadee* yang mendukung, *persuadee* ini berpikiran positif terhadap tindakan, walaupun hal tersebut dilakukan tidak secara terbuka.
- g) *Persuadee* yang mendukung secara terbuka, *persuadee* ini tidak ragu-ragu dalam menerima informasi yang disampaikan, bahkan mereka mau melakukan suatu tindakan secara aktif sesuai dengan pemikiran atau ide yang kita sampaikan kepada mereka.⁵³

c. Memilih Strategi yang Tepat

Efektifitas komunikasi persuasif, selain ditentukan oleh dua faktor yang telah disebutkan, juga ditentukan oleh strategi yang direncanakan. Strategi

⁵³*ibid.*,h. 28.

komunikasi persuasif merupakan perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi untuk mencapai suatu tujuan, yaitu mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang/audiens.

Oleh karena itu strategi yang dibuat, harus mencerminkan operasional taktis. Jadi yang harus ditentukan adalah siapa sasaran yang dituju, apa saja pesan yang akan disampaikan, mengapa harus disampaikan, di mana lokasi penyampaian pesan, serta apakah waktu yang digunakan cukup tepat.⁵⁴

Jadi komunikasi persuasif ialah proses penyampaian pesan atau informasi yang dilakukan oleh seseorang yang bertujuan untuk merubah sikap, perilaku ataupun pendapat dengan bujukan atau rayuan.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa strategi komunikasi persuasif pada hakikatnya adalah perpaduan antara perencanaan komunikasi persuasif dengan manajemen komunikasi untuk mencapai suatu tujuan, yaitu mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku seseorang (*audience*). Untuk mencapai tujuan tersebut, strategi komunikasi persuasif dapat menunjukkan bagaimana operasionalnya secara taktis harus dilakukan, dalam arti bahwa pendekatan bisa berbeda tergantung pada situasi dan kondisi.

⁵⁴*Ibid.*, h. 28-30.

2. Ciri-Ciri Komunikasi Persuasif

Adapun dari beberapa pengertian komunikasi persuasif didapatkan ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Komunikasi persuasif memiliki kejelasan tujuan, yaitu bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku audiens
- b. Memperhatikan secara cermat orang-orang yang dihadapi
- c. Memilih strategi-strategi yang tepat, sehubungan dengan komunikasi, yaitu perpaduan antara perencanaan komunikasi dengan manajemen komunikasi untuk mencapai suatu tujuan.⁵⁵

3. Manfaat Komunikasi Persuasif

Fungsi komunikasi persuasi sangat berperan dalam relasi antarpersonal. Kebanyakan di antara individu kurang menyadari betapa sering mempersuasi seseorang atau kelompok ketika membutuhkan sesuatu. Terkadang orang yang melakukan persuasi pun terpengaruh dan merespon berbagai peristiwa karena cenderung menganggap belum tentu semua pesan mempersuasi orang lain. Simons (1976) menyatakan bahwa, berkaitan dengan manfaat studi komunikasi persuasif, diketahui ada tiga fungsi utama, yaitu:

⁵⁵ Soleh Soemirat, *Falsafah dan Konsep-Konsep Dasar Komunikasi Persuasif*, modul 1 edisi ke-2 (Universitas Terbuka) h. 28-30 www.pustaka.ut.ac.id diakses pada tanggal 22 Februari 2019

- a. *Control Function*
- b. *Consumer Protection Function*
- c. *Knowledge Function*

Berikut penjelasan dari ketiga fungsi tersebut:

a) *Control Function*

Fungsi pengawasan, yaitu menggunakan komunikasi persuasif untuk mengkonstruksi pesan dan membangun citra diri (*image*) agar dapat mempengaruhi orang lain. Melalui komunikasi persuasif, dapat dimanfaatkan untuk berbagai kepentingan, baik untuk kepentingan pribadi maupun kepentingan organisasi dan masyarakat.

b) *Consumer Protection Function*

yaitu fungsi perlindungan konsumen merupakan salah satu fungsi komunikasi persuasif melalui pengkajian komunikasi persuasif yang akan membuat kita lebih cermat dalam menyaring pesan – pesan persuasif yang banyak “berkeliraran” di sekitar kita. Fungsi perlindungan konsumen dari komunikasi persuasif, dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu, *pertama*, pesan-pesan yang kita terima hendaknya diuji dengan cara mempertemukan berbagai pendapat tentang pesan tersebut, terutama dari para ahli yang dapat dipercaya. *Kedua*, mungkin ini bidang keahlian

Anda, yaitu dengan menganalisis secara kritis, melalui metode penelitian komunikasi tentang kebenaran dari pesan yang diterima.

c) *Knowledge Function*

yaitu komunikasi persuasif berfungsi sebagai ilmu pengetahuan yang mana dengan mempelajari komunikasi persuasif, kita akan memperoleh wawasan tentang peranan persuasi dalam masyarakat dan dinamika psikologi persuasi.⁵⁶

⁵⁶Ibid, h. 32-34

4. Teknik-Teknik dalam Komunikasi Persuasif

Pelaksanaan komunikasi persuasif tidaklah mudah karena kita harus bisa merubah sikap, perilaku, atau opini dengan atas dasar keinginan sang *persuadee* sendiri dan bukan paksaan. Karena itu dalam pelaksanaannya diperlukan teknik-teknik tertentu agar proses komunikasi ini bisa berlangsung dengan lancar dan tercapai hasil yang diinginkan. Teknik – teknik tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau kalangan politik.

2. Teknik Integrasi

Yang dimaksud integrasi disini ialah kemampuan komunikator untuk menyatukan diri secara komunikatif dengan komunikan. Contoh untuk teknik integrasi ini adalah penggunaan perkataan “kita” bukan perkataan “saya” atau “kami”. “kita” berarti “saya dan anda”, komunikator bersama komunikan, yang mengandung makna bahwa yang di perjuangkan komunikator bukan kepentingan diri sendiri, melainkan juga kepentingan komunikan. Teknik ini biasa digunakan oleh redaktur surat kabar dalam

menyusun tajuk rencana.

3. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran (*pay-of technique*) adalah kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara mengiming-iming hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Teknik ini sering dipertentangkan dengan teknik pembangkit rasa takut (*fear arousing*), yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi yang buruk. Jadi, kalau *pay-off technique* menjanjikan ganjaran (rewarding), *fear arousing technique* menunjukkan hukuman (punishment).

4. Teknik Tataan

Yang dimaksud taan disini sebagai tejemahan dari *icing*, adalah upaya menyusun pesan komunikasi sedemikian rupa sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Teknik tataan atau *icing technique* dalam kegiatan persuasi ialah seni menata pesan dengan imbauan emosional (*emotional appeal*) sedemikian rupa, sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiannya.

5. Teknik *Red-Herring*

Istilah *red-herring* sukar diterjemahkan kedalam bahasa Indonesia, sebab *red-herring* adalah nama ikan yang hidup di Samudera Atlantik Utara. Jenis ikan ini terkenal dengan kebiasaannya dalam membuat gerak tipu ketika diburu oleh binatang lain atau oleh manusia. Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif, teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan mengelakan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.

5. Tahapan-Tahapan Strategi Komunikasi Persuasif

Untuk mencapai tujuan-tujuan yang diinginkan, dalam proses strategi komunikasi persuasif terdapat beberapa tahapan-tahapan dalam prosesnya, di antaranya yaitu:

a. Perumusan Strategi

Dalam perumusan strategi, konseptor harus mempertimbangkan mengenai tentang peluang dan ancaman eksternal, menetapkan kekuatan dan kelemahan secara internal, menetapkan suatu objektivitas, menghasilkan strategi alternatif dan memilih strategi untuk dilaksanakan, “Perumusan strategi berusaha menemukan masalah-masalah yang terjadi dari peristiwa yang ditafsirkan berdasarkan konteks kekuatan, kemudian mengadakan analisis mengenai kemungkinan-kemungkinan serta memperhitungkan pilihan-pilihan dan langkah-langkah yang dapat diambil dalam rangka gerak menuju kepada tujuan itu.”⁵⁷

b. Implementasi Strategi

Setelah merumuskan dan memilih strategi yang ditetapkan, maka langkah berikutnya adalah melaksanakan strategi yang ditetapkan tersebut. Dalam tahapan pelaksanaan strategi yang telah dipilih sangat

⁵⁷Ali Martopo, *Strategi Kebudayaan*,(Jakarta: Centre for Strategic and International studies-CSIS,1978). h.8

membutuhkan komitmen dan kerja sama dari seluruh unit, tingkat dan anggota organisasi, “Dalam pelaksanaan strategi yang tidak menerapkan komitmen dan kerja sama dalam pelaksanaan strategi, maka proses formulasi dan analisis strategi hanya akan menjadi impian yang jauh dari kenyataan. Implementasi strategi bertumpuh pada alokasi dan pengorganisasian sumber daya yang ditampakan melalui penetapan struktur organisasi dan mekanisme kepemimpinan yang dijalankan bersama budaya perusahaan dan organisasi.”⁵⁸

c. Evaluasi Strategi

Tahap akhir dari menyusun strategi adalah evaluasi implementasi strategi, evaluasi strategi diperlukan karena keberhasilan yang dicapai, dan dapat diukur kembali untuk menetapkan tujuan berikutnya. Evaluasi menjadi tolok ukur untuk strategi yang akan dilaksanakan kembali oleh suatu organisasi dan evaluasi sangat diperlukan untuk menentukan sasaran yang dinyatakan telah tercapai.⁵⁹ Ada tiga macam langkah dasar untuk mengevaluasi strategi, yaitu:

1. Meninjau faktor-faktor eksternal dan internal yang menjadi dasar strategi.

Adanya perubahan yang ada akan menjadi satu hambatan dalam

⁵⁸Fred David, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta:Prehalindo, 2002).h.3

⁵⁹Opcit, h.3

pencapaian tujuan, begitu pula dengan faktor internal yang di antaranya strategi tidak efektif atau hasil implementasi yang buruk dapat berakibat buruk pula bagi hasil yang akan dicapai.

2. Mengukur prestasi (membandingkan hasil yang diharapkan dengan kenyataan).

Prosesnya dapat dilakukan dengan menyelidiki penyimpangan dari rencana, mengevaluasi prestasi individual, dan menyimak kemajuan yang dibuat kearah pencapaian sasaran yang dinyatakan. Kriteria untuk mengevaluasi strategi harus mudah diukur dan mudah dibuktikan, kriteria yang meramalkan hasil lebih penting dari pada kriteria yang mengungkapkan apa yang terjadi.

3. Mengembalikan tindakan *korektif* untuk memastikan bahwa prestasi sesuai dengan rencana.

Dalam hal ini tidak harus berarti yang ada ditinggalkan atau merumuskan strategi baru. Tindakan korektif diperlukan bila tindakan atau hasil tidak sesuai dengan hasil yang dibayangkan semula atau pencapaian yang diharapkan.⁶⁰

B. Konsep Komunikasi Persuasif Menurut Al-Quran dan Hadist

⁶⁰Ibid.h.3

Setiap Muslim dalam kehidupannya harus senantiasa melakukan interaksi dengan memegang prinsip kebenaran dan kesabaran. Setiap pribadi muslim dalam melakukan interaksinya selalu melekat di dalamnya amanat suci sebagai rahmatan lil'alamina sebagai seorang pribadi yang mampu menebarkan rasa damai dimuka alam semesta ini, karena amanahnya yang besar setiap muslim wajib memperhatikan semua sikap, tingkah laku dan cara berkomunikasi sedemikian rupa sehingga tidak menyimpang dari nilai dan norma-norma yang telah ditetapkan menurut ajaran agamanya.⁶¹

Sebagaimana Rasulullah berkata: "Berkatalah dengan baik, atau diam". Suatu hal yang sangat spesifik dan khas dalam kegiatan dakwah adalah orientasinya penghargaan terhadap harkat dan derajat manusia (Human Oriented), dimana setiap bentuk dakwah tersebut adalah mutlak menghargai prinsip-prinsip humanisme. Tidak dibenarkan sama sekali dalam prinsip ini dengan cara yang bersifat memaksa (coersive), melainkan harus dilakukan dengan pendekatan yang bersifat persuasif penuh hikmah dan dengan cara-pengajaran yang baik. Al-Quran memberikan pedomannya sebagai berikut.⁶²:

⁶¹Toto Tasmara, *Komunikasi Dakwah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama, 1997), h.36.

⁶²Ibid, h.37.

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِّ لَهُم بِالتِّي
 هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ
 بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

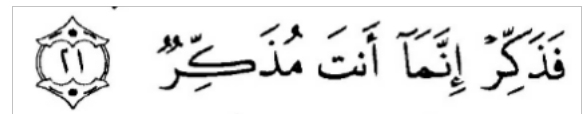
Artinya :

“Serulah (manusia) kepada jalan Tuhan-mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik dan bantahlah mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu Dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan Nya dan Dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk”.⁶³ (Q.S. An-Nahl :125)

Perkataan hikmah seringkali di terjemahkan dalam pengertian bijaksana yaitu suatu pendekatan sedemikian rupa terhadap pihak komunikan, sehingga seakan-akan apa yang di lakukan oleh pihak komunikan timbul atas keinginannya sendiri, tidak merasa ada paksaan, konflik apalagi perasaan tertekan . Dalam bahasa komunikasi, hikmah ini menyangkut apa yang kita sebut sebagai frame of reference dan field of experience, yaitu situasi total yang mempengaruhi sikap daripada pihak komunikan, dengan kata lain bil hikmah merupakan suatu metode pendekatan komunikasi yang di lakukan atas dasar persuasif, karena

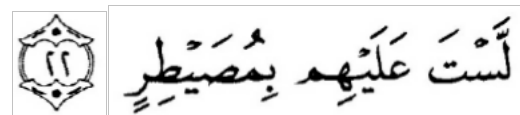
⁶³Al-Quran Terjemahan, 16:125.

dakwah bertumpu secara human oriented maka konsekuensi logisnya adalah pengakuan dan penghargaan pada hak-hak yang bersifat demokratis adalah satu bidang yang sangat penting untuk di perhatikan dalam proses dakwah tersebut, sehingga fungsi dakwah yang sangat menonjol dalam hal ini adalah fungsi yang bersifat informasi, menyampaikan semata-mata.⁷⁸ Sebagaimana garis-garis yang di tentukan oleh Al-Quran sendiri sebagai berikut.⁶⁴:



Artinya :

“Maka berilah peringatan, karena sesungguhnya kamu hanyalah orang yang memberi peringatan.”.⁶⁵ (Q.S. Al-Ghaasyiyah:21)

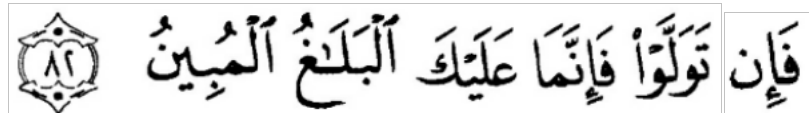


Artinya :

⁶⁴Ibid,h.38.

⁶⁵Al-Quran Terjemahan, 88:21.

“Kamubukanlah orang yang berkuasaatasmereka.⁶⁶” (Q.S.Al-Ghaasyiyah:22)



Artinya :

“Jika mereka tetap berpaling, maka sesungguhnya kewajiban yang dibebankan atasmu (Muhammad) hanyalah menyampaikan (amanat Allah) dengan terang.”⁶⁷ (Q.S.An-Nahl: 82).

Dari uraian-uraian di atas dapatlah disimpulkan mengenai pengertian agar orang melakukan sesuatu sesuai dengan pesan-pesan yang diserukan. Di tinjau dari segi komunikasi, maka dakwah adalah merupakan suatu proses penyampaian pesan-pesan berupa ajaran islam yang disampaikan secara persuasif (hikmah) dengan harapan agar komunikan dapat bersikap dan berbuat amal shaleh dengan ajaran islam tersebut.⁶⁸

Komunikasi harus di lakukan dengan mengappeal kepada emosi karena di dalam karakter hikmah tersimpulkan suatu pendekatan yang harus bersifat lemah lembut dan menghindari suatu tindakan yang kasar.

⁶⁶Al-Quran Terjemahan, 88:22.

⁶⁷ Al-Quran Terjemahan, 16: 82.

⁶⁸Toto Tasmara, *KomunikasiDakwah*,(Jakarta: Gaya Media Pratama,1997),h.38.

Disinifaktor simpati harus sedemikian diciptakan terlebih dahulu sehingga merangsang pihak komunikan untuk di ajak kerjasama.

“Dalam sebuah hadis Rasulullah saw bersabda :Kami diperintah,supaya berbicara kepada manusia menurut kadar akalny mereka masing-masing’.83(H.R. Muslim).

Dari apa yang di ungkapkan di atas, maka sejalan benar dengan apa yang di sebut dengan approach persuasive artinya dengan berkomunikasi atau menyampaikan sesuatu harus terlebih dahulu di ketahui reference serta experience dari pihak komunikan, sehingga dengan cara seperti ini komunikasi akan mencapai sasarannya.

C. MeningkatkanMinatBelajar

1. Pengertian Minat Belajar

Banyak para ahli yang sudah mengemukakan pengertian minat dengan berbagai sudut pandang mereka masing-masing namun intinya sama yakni sebagai suatu pendorong yang mengubah energi dalam diri seseorang kedalam bentuk aktifitas nyata. Menurut Slameto mengemukakan bahwa minat merupakan suatu keinginan untuk melakukan suatu kegiatan dalam mencapai tujuan, maka semakin tinggi minat yang diinginkan maka semakin kuat harapannya. Yang disebutkan oleh slameto diantaranya, ketertarikan pada proses belajar, motivasi dan

pengetahuan.

Dalam proses belajar, minat sangat diperlukan, sebab seseorang yang tidak memiliki minat dalam belajar takan mungkin melakukan aktifitas belajar. Hal ini merupakan pertanda bahwa sesuatu yang akan dikerjakan itu tidak menyentuh kebutuhannya. Segala sesuatu yang menarik minat orang lain belum tentu menarik minat orang tertentu selama sesuatu itu tidak bersentuhan dengan kebutuhannya. Oleh karena itu, apa yang seseorang lihat sudah tentu akan membangkitkan minatnya sejauh apa yang ia lihat itu mempunyai hubungan dengan kepentingannya sendiri.⁶⁹

Seseorang yang memiliki minat yang tinggi untuk mempelajari suatu mata pelajaran, maka ia akan mempelajarinya dalam jangka waktu tertentu. Seseorang itu boleh dikatakan memiliki motivasi untuk belajar. Motivasi itu muncul karena ia membutuhkan sesuatu dari apa yang dipelajarinya. Motivasi ini memang berhubungan dengan kebutuhan seseorang yang memunculkan kesadaran untuk melakukan aktifitas belajar. Oleh karena itu minat adalah kesadaran seseorang bahwa suatu objek, seseorang, suatu soal atau suatu situasi ada sangkut paut dengan dirinya.⁷⁰

Kondisi belajar mengajar yang efektif adalah adanya minat dan

⁶⁹ Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar* (edisi revisi, Rineka Cipta, 2011) h. 149

⁷⁰ Ibid. h. 150

perhatian siswa dalam belajar. Minat merupakan suatu sifat yang relatif menetap pada diri seseorang. Minat ini besar sekali pengaruhnya terhadap belajar sebab dengan minat seseorang akan melakukan sesuatu yang diminatinya. Sebaliknya, tanpa minat seseorang tidak mungkin melakukan sesuatu.⁷¹

Banyak juga para ahli mendefinisikan makna belajar, diantaranya, James O. Whittaker mengemukakan bahwa belajar sebagai proses dimana tingkah laku ditimbulkan atau di ubah melalui latihan atau pengalaman. *“learning may be defined as the process by which behavior originates or is altered though training or experience”*.(Whittaker, 1970: 15).⁷²

Menurut Cronbach dalam bukunya yang berjudul *“Educational Psychology”* sebagai berikut: *“Learning is shown by change in behavior as a result of experience.”* (Cronbach, 1954: p. 47). Belajar sebagai aktifitas yang ditujukan oleh perubahan tingkah laku sebagai hasil dari pengalaman.⁷³

Howard L. Kingsley mengemukakan sebagai berikut: *“Learning is the process by which behavior (in the broader sense) is originated or changed*

⁷¹Slameto, *Belajar dan Faktor-faktor ...* hl 24

⁷² Wasty Soemanto, *Psikologi Pendidikan: Landasan Kerja Pemimpin Pendidikan*(cet.5, Jakarta:PT.Rineka Cipta, 2012), h. 104

⁷³Ibid,h 104

through practice or training.” (Kingsley, 1957:12). Belajar adalah proses dimana tingkah laku (dalam artian luas) ditimbulkan atau diubah melalui praktek atau latihan).⁷⁴

Menurut Drs. Slameto yang dikutip oleh Drs. Syaiful Bahri Djamarah, M.Ag, mengemukakan bahwa belajar adalah suatu proses usaha yang dilakukan individu untuk memperoleh suatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalaman individu itu sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya.⁷⁵

Jadi minat belajar adalah aspek psikologi seseorang yang menampakkan diri dalam beberapa gejala, seperti; gairah, keinginan, perasaan suka untuk melakukan proses perubahan tingkah laku melalui berbagai kegiatan yang meliputi mencari pengetahuan dan pengalaman, dengan kata lain minat belajar adalah perhatian, rasa suka, ketertarikan seseorang (siswa) terhadap belajar yang ditunjukkan melalui keantusiasan, partisipasi dan keaktifan dalam belajar.

2. Ciri-Ciri Minat Belajar

Anak didik yang memiliki minat belajar ketika kegiatan belajar mengajar, seperti yang diungkapkan oleh Syaiful Bahri biasanya

⁷⁴Ibid,h. 104

⁷⁵ Syaiful Bahri Djamarah, *Psikologi Belajar*,(edisi revisi. Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2011) h. 13

diekspresikan melalui:

- a. Memiliki rasa senang ketika belajar.
- b. Memiliki kemauan untuk belajar
- c. Partisipasi aktif dalam suatu kegiatan.
- d. Perhatian yang lebih besar terhadap sesuatu yang diminati tanpa menghiraukan yang lain.⁷⁶

Adapun menurut Menurut Slameto siswa yang berminat dalam belajar mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Mempunyai kecenderungan yang tetap untuk memperhatikan dan mengenang sesuatu yang dipelajari secara terus menerus.
- b. Ada rasa suka dan senang pada sesuatu yang diminati.
- c. Memperoleh suatu kebanggaan dan kepuasan pada sesuatu yang diminati.⁷⁷

Dari beberapa pendapat diatas bahwa ciri-ciri adanya minat belajar dapat dilihat dari perilaku atau sikap siswa itu sendiri, mulai dari adanya rasa senang, perhatian ataupun keaktifan siswa tersebut pada saat proses belajar.

⁷⁶ Syaiful Bahri Djamarah, , *Psikologi Belajar*,(edisi revisi. Jakarta:PT. Rineka Cipta, 2011) h.15-18

⁷⁷Slameto. *Belajar dan Faktor-faktor yang Mempengaruhinya*...h.58

3. Manfaat Minat Belajar

Minat merupakan faktor pendorong bagi anak didik dalam melaksanakan usaha untuk mencapai keberhasilan dalam belajar dengan demikian jelas terlihat bahwa minat sangat penting dalam pendidikan, karena merupakan sumber usaha anak didik.⁷⁸ Secara lebih terinci manfaat adanya minat belajar sebagai berikut:

a. Minat melahirkan perhatian yang serta merta

Perhatian seseorang terhadap sesuatu hal dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu perhatian yang serta merta, dan perhatian yang dipaksakan, perhatian yang serta merta secara spontan, bersifat wajar, mudah bertahan, yang tumbuh tanpa pemaksaan dan kemauan dalam diri seseorang, sedang perhatian yang dipaksakan harus menggunakan daya untuk berkembang dan kelangsungannya.

b. Minat memudahkan terciptanya konsentrasi

Minat memudahkan terciptanya konsentrasi dalam pikiran seseorang. Perhatian serta merta yang diperoleh secara wajar dan tanpa pemaksaan tenaga kemampuan seseorang memudahkan berkembangnya

⁷⁸Wayan Nurkancana dan Sumartana, *Evaluasi Pendidikan*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1986), Cet. Ke-4, h.230

konsentrasi, yaitu memusatkan pemikiran terhadap sesuatu pelajaran. Jadi, tanpa minat konsentrasi terhadap pelajaran sulit untuk diperhatikan.

c. Minat mencegah gangguan perhatian di luar

Minat studi mencegah terjadinya gangguan perhatian dari sumber luar misalnya, orang berbicara. Seseorang mudah terganggu perhatiannya atau sering mengalami pengalihan perhatian dari pelajaran kepada suatu hal yang lain, kalau minat studinya kecil. Dalam hubungan ini Donald Leired menjelaskan bahwa gangguan-gangguan perhatian seringkali disebabkan oleh sikap bathin karena sumber-sumber gangguan itu sendiri.

d. Minat memperkuat melekatnya bahan pelajaran dalam ingatan

Bertalian erat dengan konsentrasi terhadap pelajaran ialah daya mengingat bahan pelajaran. Pengingatan itu hanya mungkin terlaksana kalau seseorang berminat terhadap pelajarannya.

e. Minat memperkecil kebosanan belajar dalam diri sendiri.

Kejemuan melakukan sesuatu atau terhadap sesuatu hal juga lebih banyak berasal dari dalam diri seseorang daripada bersumber pada hal-hal di luar dirinya. Oleh karena itu, penghapusan kebosanan dalam belajar dari seseorang juga hanya bisa terlaksana dengan jalan pertama-tama menumbuhkan minat belajar dan kemudian meningkatkan minat itu

sebesar-besarnya.⁷⁹

4. Faktor-Faktor Penyebab Timbulnya Minat Belajar

Minat pada dasarnya timbul didahului oleh suatu pengalaman disamping adanya rangsangan-rangsangan dari suatu obyek (pelajaran) yang ada kaitannya dengan kebutuhan dirinya. Adapun faktor-faktor penyebab yang menimbulkan minat belajar adalah sebagai berikut:

a. Menguasai Bahan atau Materi

Sebagai seorang guru atau pembimbing harus menguasai materi yang akan diberikan atau disampaikan kepada siswa, karena ketelitian dan kejelian seseorang dalam menerima pelajaran dapat pula akan menjatuhkan wibawa seorang guru, apabila tidak menguasai bahan yang diajarkan. Menurut M. Athiyah Al Abrosyi menjelaskan: “Seorang guru harus sanggup menguasai mata pelajaran yang diberikan serta memperdalam pengetahuannya tentang itu sehingga janganlah pelajaran itu bersifat dangkal tidak melepaskan dahaga dan tidak mengenyangkan lapar.”⁸⁰

b. Penggunaan Metode

⁷⁹<https://pinarac.wordpress.com/2012/04/06/fungsi-minat-dalam-belajar/>
(diakses pada 9 maret 2019)

⁸⁰Moh. Athiyah Al Abrosyi, *Dasar-Dasar Pokok-Pokok Pendidikan Agama Islam* (Jakarta: Bulan Bintang, 1970), h. 139

Penggunaan metode pengajaran yang baik membuat para siswa dapat menangkap dengan baik. Siswa akan merangsang minat untuk dapat belajar dengan sungguh-sungguh, penggunaan metode merupakan faktor penting dalam membuka cakrawala pengetahuan dan pandangan yang luas, sebagai sarana pengaplikasian ilmu secara sistematis. Penggunaan metode pengajaran yang tidak sesuai dengan apa yang diberikan, akan memalingkan dari materi yang akan diajarkan serta menimbulkan kebosanan dalam diri mereka. Zakiyah Darajat mengemukakan bahwa: “Metode mengajar sebagai proses belajar mengajar yang tepat harus dapat membuat proses belajar mengajar sebagai pengalaman hidup yang menyenangkan dan berarti bagi anak didik.”⁸¹

c. Penampilan (*Performance*) dalam Mengajar

Penampilan yang diberikan dalam mengajar seharusnya menarik, menyenangkan dan lugas, sehingga memberikan wahana pesona bagi siswa untuk dapat menerima pelajaran dan meningkatkan kemampuannya.

d. Kegairahan dan kesediaan untuk belajar

Seorang guru yang pengalamannya luas tidak akan memaksa muridnya untuk mempelajari sesuatu diluar kemampuannya dan tidak

⁸¹ Zakiah Darajat, *Kepribadian Guru*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1980), h. 48

akan memompa otaknya dengan kemampuan yang tidak sesuai dengan kematangannya atau tidak sejalan dengan pengalaman yang lalu serta tidak akan menggunakan metode yang tidak sesuai dengan mereka dan tidak membangkitkan keadaan jiwa mereka.

e. Mengevaluasi suatu pelajaran

Mengadakan evaluasi terhadap satuan pelajaran adalah suatu pekerjaan yang penting bagi seorang guru untuk mengetahui sejauh mana hasil proses belajar mengajar. Bagi siswa kegiatan evaluasi tersebut dimaksudkan untuk mengetahui kemampuannya dalam mengikuti pelajaran yang diajarkan oleh guru. Dalam mengevaluasi ini guru mempersoalkan sampai manakah tujuan yang dicapai.

5. Cara-Cara Meningkatkan Minat Belajar

Untuk menimbulkan minat anak didik terhadap proses belajar banyak guru menggunakan hadiah atau hukuman sebagai cara untuk mendorong anak didik untuk belajar. Alasan mereka dalam hal itu adalah bahwa anak memerlukan rasa harga diri dan keberhasilan; untuk melanjutkan kemajuannya, dan untuk menjadikannya mengetahui bahwa kelengahan dan keburukan hasil perbuatannya ada akibatnya. Diantara cara untuk membuat anak didik merasakan keberhasilannya adalah kita puji dia atas perbuatan yang patut dipuji dan diantara cara untuk mengingatkannya

adalah menghukumnya.⁸²

Meningkatkan minat belajar siswa, merupakan hal yang berkaitan dengan peranan seorang guru sebagai kunci dalam proses belajar mengajar. Untuk merealisasikan metode atau cara peningkatan minat belajar, maka harus mengetahui prinsip-prinsip yang harus diperhatikan dalam proses mengajar. Menurut Roestiyah, prinsip-prinsip umum yang diberikan adalah:

- a. Sebagai Fasilitator (menyediakan situasi dan kondisi yang dibutuhkan oleh individu yang belajar)
- b. Sebagai Pembimbing (memberikan bimbingan kepada siswa dalam interaksi belajar)
- c. Sebagai Motivator (memberikan dorongan semangat)
- d. Sebagai Organisator (mengorganisir kegiatan siswa maupun guru)
- e. Sebagai Manusia Sumber (memberikan informasi).⁸³

Dengan prinsip-prinsip diatas, maka seorang guru akan mengetahui adanya kesulitan-kesulitan yang telah dialami seorang siswa, dan bagaimana pemecahannya.

⁸²Prof. Dr. Hj. Zakiah Daradjat, *Kepribadian Guru*(cet. Ke-4. Jakart:PT Bulan Bintang, 2005), h. 23

⁸³Roestiyah Nk, *Masalah Pengajaran Suatu Sistem*, (Jakarta: Bina Aksara, 1982), h. 45

Dari pernyataan diatas, maka dapat dirumuskan beberapa upaya atau cara meningkatkan minat belajar antara lain:

a. Penggunaan metode pembelajaran yang bervariasi

Seorang guru harus menggunakan banyak variasi metode pada waktu mengajar. Variasi metode mengakibatkan penyajian materi pelajaran lebih menarik perhatian siswa, mudah diterima siswa, mudah dipahami dan suasana di kelas menjadi hidup. Metode penyajian yang selalu sama dan monoton akan membosankan siswa dalam belajar.⁸⁴

b. Guru harus mampu menciptakan suasana yang demokratis di sekolah

Lingkungan yang saling menghormati dapat mengerti kebutuhan anak, bertenggang rasa, memberikan kesempatan pada anak untuk belajar sendiri, berdiskusi untuk mencari jalan keluar bila menghadapi masalah, akan mengembangkan kemampuan berfikir pada diri anak, cara memecahkan masalah, hasrat ingin tahu dan menambah pengetahuan atas inisiatif sendiri.⁸⁵

c. Pergunakan tes dan nilai secara bijaksana

Pada kenyataannya tes dan nilai digunakan sebagai dasar berbagai hadiah sosial (seperti pekerjaan penerimaan lingkungan dan sebagainya).

⁸⁴Slameto, *Belajar dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, (Jakarta: Bina Aksara, 1987), h.67

⁸⁵*ibid*, h. 95

Menyebabkan tes dan nilai dapat menjadi kekuatan untuk memotivasi siswa. Siswa belajar pasti ada keuntungan yang di asosiasikan dengan nilai yang tinggi. Dengan demikian memberikan tes nilai mempunyai efek untuk memotivasi belajar. Tetapi tes dan nilai harus dipakai secara bijaksana, yaitu untuk memberi informasi-informasi pada siswa lainnya, penyalahgunaan tes dan nilai akan mengakibatkan menurunnya keinginan siswa untuk berusaha dengan baik.⁸⁶

d. Menumbuhkan bakat, sikap dan nilai

Belajar mengandung pengetahuan, pengalaman dan ketrampilan yang meliputi seluruh pembinaan individu terhadap dirinya, naluri, sikap dan pembinaan nilai- nilai sekolah jika ingin menghasilkan untuk masyarakat sebagai warga negara yang baik dan menyesuaikan diri dengan lingkungannya, dan berusaha meningkatkan taraf hidupnya, haruslah membekalinya dengan bakat yang terpuji, sikap-sikap yang baik dan nilai-nilai yang diterima oleh masyarakat.⁸⁷

Selain itu, Nasution juga mengemukakan cara-cara meningkatkan minat belajar sebagai berikut:

- a. Bangkitkan suatu kebutuhan (kebutuhan untuk menghargai keindahan, untuk dapat penghargaan, dan sebagainya).

⁸⁶Ibid, h.179

⁸⁷Zakiah Darajat, *Kepribadian Guru*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1980), h. 32

- b. Hubungkan dengan pengalaman yang lampau.
- c. Beri kesempatan untuk mendapat hasil baik, “*Nothing succeeds like succes*”. Tak ada yang lebih memberi hasil yang baik daripada hasil yang baik. Untuk itu bahan pelajaran disesuaikan dengan kesanggupan individu.
- d. Gunakan berbagai bentuk metode mengajar seperti diskusi, kerja kelompok, membaca, demonstrasi, dan sebagainya.⁸⁸

Dengan demikian cara-cara yang harus dilakukan dalam meningkatkan minat siswa terhadap proses belajar sebagai landasan pengembangan pemikiran siswa yang dinamis dan produktif adalah dengan memperhatikan beberapa hal, baik dari segi interaksi antar guru dan siswa, segi pelajaran, dan sebagainya.

D. Baca Tulis Al-Quran

1. Pengertian Al-Quran

Menurut Manna al-Qattan yang dikutip oleh Abdul Hamid,Lc., M.A mengemukakan bahwa secara etimologi kata al-quran berbentuk masdar dari *qara’ah* yang berarti bacaan,”sesuatu yang dibaca berulang-ulang”.⁸⁹

⁸⁸S. Nasution, *Didaktik ASas-Asas Mengajar*, (Jakarta: Bumi Aksara,1995), h. 82

⁸⁹Abdul Hamid, *Pengantar Study Al-Quran*(Jakarta:Penandamedia Group,2016),h. 7

Ada juga yang berpendapat bahwa Al-Quran bermakna *al-jam'* dan *talaa.Talaa* berasal dari bahasa aramiyah kemudian masuk kedalam bahasa arab sebelum adanya islam.⁹⁰

Adapun secara terminologi Dr. Subhi as-Salih yang dikutip Abdul Hamid,Lc. M.A, mengemukakan Al-quran sebagai kalam Allah SWT yang merupakan mukjizat yang diturunkan kepada Nabi Muhammad SAW dan ditulis dalam mushaf serta diriwayatkan dengan mutawatir membacanya termasuk ibadah.⁹¹

Muhammad Ali ash-Shabuni mengemukakan Al-Quran sebagai firman Allah SWT yang tiadaandingannya, diturunkan kepada nabi muhammad SAW penutup para nabi dan rosul, dengan perantaraan malaikat jibril a.s., dan ditulis pada mushaf-mushaf yang kemudian disampaikan kepada kita secara mutawatir, membaca dan mempelajarinya merupakan ibadah yang dimulai dari surah al-fatihah dan ditutup dengan surah an-Naas.⁹²

Dari beberapa penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa Al-Quran adalah kalam Allah yang di wahyukan kepada Nabi Muhammad melalui perantara malaikat jibril, yang disampaikan kepada kita dengan mutawatir dan mempelajarinya termasuk ibadah.

⁹⁰ Ibid,h. 7

⁹¹ Ibid, h.8

⁹² Muhammad Ali As-Shabuni,*At-Tibyan fi Ulum Al-Quran*, (Beirut: Dar al- Ilm Li al-Malayin,1985)h. 15

2. Pengertian Baca Tulis Al-Quran

Baca di dalam kamus bahasa Indonesia diartikan sebagai melihat serta memahami isi dari apa yang tertulis dengan melisankan atau hanya dalam hati.⁹³ Membaca adalah kunci dasar pembelajaran Al-Qur'an. Setiap muslim wajib hukumnya mempelajari dan memahami Al-Qur'an.⁹⁴ Dalam menunaikan kewajiban tersebut maka seseorang harus memiliki dua kemampuan yaitu kemampuan membaca dan menulis lafadz Al-Qur'an sehingga hikmah-hikmah yang terkandung dalam Al-Qur'an dapat dipahami dan direalisasikan dalam kehidupan sehari-hari. Membaca dapat dipahami sebagai usaha mendapat sesuatu yang ingin diketahui, mempelajari sesuatu yang akan dilakukan, atau mendapat kesenangan atau pengalaman, atau melihat serta memahami isi dari apa yang tertulis (dengan melisankan atau hanya dihati).⁹⁵

Membaca dalam aneka maknanya adalah syarat pertama dan utama mengembangkan ilmu dan teknologi, serta syarat utama membangun peradaban. Semua peradaban yang berhasil bertahan lama diawali dari

⁹³<https://kbbi.web.id/baca.html>

⁹⁴M. Quraish Shihab, *Membumikan Al-Qur'an Fungsi dan Peranan Wahyu dalam Kehidupan Masyarakat* (Bandung: Mizan, 1992), h. 57.

⁹⁵Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Indonesia. *Kamus Bahasa Indonesia* (Jakarta: Pusat Bahasa, 2008),h. 72

bacaan.⁹⁶ Ayat Al-Qur'an yang pertama disampaikan oleh malaikat Jibril as. adalah memerintahkan kepada manusia untuk membaca Sebagaimana terdapat dalam Q.S. al-'Alaq 1-5.

أَقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ ۝ خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ ۝ أَقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ ۝
 الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ ۝ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ۝

Artinya, Bacalah dengan (menyebut) nama Tuhanmu yang menciptakan. Dia telah menciptakan manusia dari segumpal darah. Bacalah, dan Tuhanmulah yang Maha mulia. Yang mengajar (manusia) dengan pena. Dia mengajarkan manusia apa yang tidak diketahuinya.⁹⁷

Surah al-'Alaq merupakan wahyu pertama yang diterima oleh Nabi Muhammad saw. Kata iqra' atau perintah membaca adalah kata pertama dari wahyu tersebut. Kata ini sedemikian pentingnya sehingga diulang dua kali dalam rangkaian wahyu pertama.

Seorang pendidik terutama bagi guru yang mengajar TPA diharapkan memiliki keterampilan membaca Al-Qur'an yang lebih baik, sehingga dalam pembelajaran mampu memberikan keahlian membaca Al-Qur'an kepada siswa dengan menggunakan metode yang sesuai dengan kondisi siswa. Dengan demikian siswa diharapkan mudah dalam

⁹⁶M. Quraish Shihab, op. cit., h. 289.

⁹⁷Departemen Agama RI., Al-Qur'an Terjemah, (Jakarta: Syaamil, 2005), h. 597.

memahami materi pembelajaran yang diajarkan.

Setelah siswa mampu membaca, kemudian siswa diarahkan untuk mampu menulis ayat-ayat Al-Qur'an. Kemampuan menulis peserta didik dapat dilihat dari bisa tidaknya mereka menyalin huruf-huruf dalam bahasa Arab (Al-Qur'an). Pengertian menulis menurut Tu'aimah dibagi kepada dua, yaitu menulis dengan cara tah aji atau imla' dan menulis dengan cara al-insya' atau mengarang. Menulis dalam pengertian al-imla' meliputi tiga hal: imla manqul yaitu menulis atau menirukan ulang contoh tulisan huruf atau kalimat yang ada; imla manz}ur yaitu melihat dan memahami contoh huruf atau kalimat tersebut tanpa melihat contoh tulisan semula; yang ketiga adalah imla' ikhtibari yaitu menuliskan huruf atau kalimat yang diucapkan pendidik tanpa melihat huruf atau kalimat yang diucapkan pendidik tersebut.⁹⁸

Kemampuan baca tulis Al-Qur'an merupakan materi terpenting dan sangat dasar dalam pembelajaran Al-Quran. Ketidaktahuan peserta didik pada kompetensi baca tulis Al-Qur'an akan mempengaruhi semangat mereka untuk mempelajari hal-hal yang merupakan penjabaran dari kandungan dari Al-Qur'an. Proses pencapaian kompetensi ini sungguh tidak mudah yang dibayangkan. Secara umum ada dua faktor yang mempengaruhi, yaitu pengaruh internal dan pengaruh eksternal. Peserta

⁹⁸Lihat Rusydi Ahmad Tu'aimah, Ta'lim al-'Arabiyah Ligoir al-Nati Qina Biha (Isesco: Rabat, 1989) h. 190-191.

didik yang memiliki kecakapan dapat belajar membaca dan menulis Al-Qur'an dengan cepat, sedangkan peserta didik yang tidak memiliki kecakapan akan lambat dan membutuhkan bimbingan secara khusus yang berkelanjutan.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa baca tulis Al-Quran adalah sebuah aktivitas atau kegiatan yang dilakukan oleh seseorang untuk melafalkan atau memahami teks atau lambang bahasa dalam Al-Qur'an yang ditulis dengan huruf hijaiyah atau huruf arab. Banyak sekali keistimewaan bagi orang yang ingin menyibukkan dirinya untuk membaca Al-Qur'an. Salah satu tujuan dalam membaca Al-Qur'an adalah untuk beribadah kepada Allah swt.