

# KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM DAKWAH USTAZ NGADIMIN WAHAB PADA PEKERJA SEKS KOMERSIAL DOLLY

**Rina Duwi Jayanti**

STID Al-Hadid, Surabaya

[rnwiijayanti@gmail.com](mailto:rnwiijayanti@gmail.com)

**Abstrak:** Komunikasi persuasi bertujuan untuk mengubah persepsi, pemikiran, bahkan perilaku seseorang sesuai dengan kehendak persuader (komunikator). Sebagaimana yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab sebagai dai di area lokalisasi Dolly, berdakwah agar Pekerja Seks Komersial (PSK) dan mucikari mau bertaubat dan memilih pekerjaan lain yang halal. Studi ini bertujuan untuk mendeskripsikan komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab sebelum penutupan Dolly menurut teori prinsip komunikasi persuasif Joseph A. Devito. Metode yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, data diperoleh dari wawancara mendalam kepada Ustaz Ngadimin Wahab, Gatot Subianto dan Sunarto. Hasilnya menunjukkan bahwa ada tiga prinsip komunikasi persuasif yang digunakan Ustaz Ngadimin Wahab dalam dakwahnya. Pertama, prinsip pemaparan selektif digunakan dengan meminimalisir penggunaan simbol agama dalam dakwah, menjawab tawaran minum-minuman keras pada saat berdakwah di warung kopi, dan mendoakan agar PSK mendapatkan kelancaran rezeki. Kedua, prinsip partisipasi khalayak terlihat dari metode dakwah yang membaur di warung kopi dan melibatkan persuade dalam dialog dakwahnya. Ketiga, prinsip besaran perubahan terlihat dari tingkat bentuk perubahan dimulai dari target yang mudah/bisa dicapai, yaitu melaksanakan ibadah salat.

**Kata kunci:** Ustaz Ngadimin Wahab, komunikasi persuasif, pekerja seks komersial (PSK)

**Abstract:** Persuasive Communication aims to change someone's perception, thought, even behaviour based on communicator's intention. As what Ustadz Ngadimin Wahab had done as an Islamic proselytizer in Dolly's prostitution area. He propagated in order that prostitutes and procurers have an intention to repent and choose other halal works. This study aims to describe persuasive communication conducted by Ustadz Ngadimin Wahab before the close of Dolly according to Joseph A, Devito's theory of persuasive communication principle. The method used is qualitative descriptive and its data obtained from in-depth interview from Ustadz Ngadimin Wahab, Gator Subianto, and Sunarto. The result of study shows that there are three persuasive communication principles used by ustadz Ngadimin Wahab in his propagation. First, selective explanation principle was used to minimize the usage of religious symbol in his propagation, respond to the offer for drinking alcoholic drinks while dong the propagation in coffee shops, and pray for prostitutes to get blessing. Second, the principle of public participation was seen in his propagation method. He blended in with people in a coffee shop and applied persuade in his propagation dialogue. Third, the principle of change quantity was

*seen from the levels of changing starting from easier target to reach such as doing shalat.*

**Key words:** *Ustaz Ngadimin Wahab, Persuasive Communication, Prostitutes*

## Pendahuluan

Dakwah merupakan kegiatan yang bertujuan memberikan perubahan positif dalam diri manusia. Perubahan positif ini diwujudkan dengan peningkatan iman. Peningkatan adalah perubahan kualitas yang positif, dari buruk menjadi baik, atau dari baik menjadi lebih baik. Peningkatan iman termanifestasi dalam peningkatan pemahaman, kesadaran dan perbuatan. Sehingga dakwah merupakan kegiatan yang diorientasikan untuk mengubah perilaku manusia.<sup>1</sup> Komunikasi persuasif juga bertujuan untuk mengubah persepsi, pemikiran, bahkan perilaku seseorang sesuai dengan kehendak penyampai pesan. Sebagaimana diungkapkan Burgon dan Huffner, proses komunikasi persuasif bertujuan memengaruhi pemikiran dan pendapat orang agar menyesuaikan pendapat dengan keinginan komunikator. Selain itu, komunikasi persuasif juga mengajak orang lain dengan tujuan mengubah sikap keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator tanpa unsur paksaan atau ancaman.<sup>2</sup>

Dari perspektif komunikasi memang agak sulit membedakan antara kegiatan dakwah dan komunikasi. Mungkin karena itu Ahmad Mubarak menjelaskan bahwa dakwah adalah kegiatan komunikasi. Dalam

merespons perkembangan ini, beberapa ahli komunikasi Islam, menyebutkan bahwa fenomena komunikasi dalam kegiatan dakwah ini dengan istilah Komunikasi dakwah. Komunikasi dakwah berarti menempatkan komunikasi sebagai bagian integral dari keilmuan dakwah. Kesuksesan komunikasi dalam kegiatan dakwah berarti kesuksesan dakwah itu sendiri, dan sebaliknya kegagalan komunikasi dalam dakwah berarti kegagalan dakwah itu sendiri.<sup>3</sup> Hanya saja, di lapangan masih dijumpai pelaksanaan dakwah yang justru sebaliknya. Setelah pesan dakwah disampaikan, justru menuai banyak kritik baik kepada dai secara personal maupun pesan dakwah yang dinilai tidak sesuai. Sebagai contoh, salah seorang ustaz yang memanfaatkan *twitter* sebagai media dakwah justru mendapatkan kritik dari mitra dakwahnya setelah menyampaikan dakwah melalui akun *twitter*-nya. Kritikan tersebut berisi tuntutan untuk menunjukkan dalil dari pernyataan beliau yang belum disertakan landasan alquran maupun sunah. Selain itu, ada pula yang mengungkapkan kekesalannya karena kritik dan pertanyaan terkait materi yang disampaikan tidak kunjung mendapat balasan dari sang ustaz.<sup>4</sup>

Hal ini tentu bertentangan dengan kaidah dakwah yang seharusnya. Pesan dakwah

<sup>1</sup> Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah: Edisi Revisi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2004), 19-20.

<sup>2</sup> Herdiyan Maulana, Gumum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*, (Jakarta: Akademia Permata 2013), 8.

<sup>3</sup> Ginda dan Yefni, "Pemetaan Problematika Komunikasi dalam Aktivitas Dakwah di Majelis Taklim

Kota Pekanbaru", *Jurnal Sosial Budaya* vol 13, no 1 (2016): 46.

<sup>4</sup> Rina Duwi Jayanti, "Menggagas kerangka kerja audit materi dakwah di Indonesia," *Jurnal Kajian dan Pengembangan Manajemen Dakwah*, Vol. 06, No. 02 (2016): 166.

yang disampaikan seharusnya dapat diterima dengan baik oleh mitra dakwah hingga mampu mengubah mereka menjadi lebih baik. Jika *mad'uw* menolak pesan dakwah yang disampaikan, sudah tentu tidak akan terjadi transfer nilai Islam dari dai kepada mitra dakwah. Perubahan diri mitra dakwah menjadi lebih baik pun dapat dipastikan tidak akan terjadi.<sup>5</sup>

Oleh karena itu, penting bagi seorang dai untuk menggunakan prinsip komunikasi persuasif agar mitra dakwah sepakat dengan nilai yang ditawarkan dan bersedia mengubah perilakunya sesuai ajaran Islam. Kesuksesan penggunaan komunikasi persuasif telah terbukti pada majelis tablig pimpinan daerah 'Aisyiyah yang berhasil meningkatkan akidah Islam di Kabupaten Karo, Sumatera Selatan. Hal tersebut tertuang dalam penelitian Nurhalima pada pimpinan daerah 'Aisyiyah di kabupaten Karo, Sumatera Utara. Hasil dari penelitian ini adalah terjadi peningkatan jumlah Jemaah, Jemaah menilai agama sebagai sesuatu yang penting untuk dijaga kemurniannya dan terjadi peningkatan pemahaman Jemaah tentang tauhid, ibadah, akhlak, serta pengamalan agama jemaah mengalami peningkatan.<sup>6</sup>

Selain itu, terdapat pula penelitian Sri Wahyuni tentang penerapan komunikasi persuasif yang dilakukan lembaga dakwah Muhtadin Masjid Al-Falah dalam program pembinaan mualaf dan pemberdayaan Muhtadin menuju Islam kafah. Komunikasi

persuasif digunakan dalam proses pembinaan mualaf karena banyak mualaf yang kembali ke agama asalnya. Subjek penelitian ini adalah Masjid Al-Falah. Hasil dari penelitian ini adalah pembina mualaf sudah menggunakan prinsip komunikasi persuasif dalam menyampaikan materi akidah. Prinsip yang digunakan adalah prinsip pemaparan selektif, prinsip partisipasi khalayak, dan prinsip inokulasi.<sup>7</sup> Sedangkan pada penelitian ini, hasilnya adalah prinsip komunikasi persuasi yang digunakan Ustaz Ngadimin Wahab untuk mengajak PSK di Dolly bertobat dan alih profesi.

Menjadi menarik untuk mengkaji komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab sebab *mad'uw* yang didakwahi di sini adalah PSK dan lokasi dakwah juga dilakukan di area lokalisasi. Sedangkan kebanyakan dai berdakwah di tempat ibadah dengan *mad'uw* mereka yang memang berniat datang ke tempat ibadah untuk belajar agama. Proses dakwah tentu cukup berat mengingat prostitusi atau praktik pelacuran merupakan profesi yang usianya sama tuanya dengan peradaban manusia itu sendiri. Banyak kalangan berpendapat bahwa prostitusi ada sejak manusia ada dan terus berkembang sampai saat ini. Prostitusi berkembang karena terciptanya mekanisme pasar yang menjadikan pelacuran sebagai suatu bisnis seks yang sangat menguntungkan.<sup>8</sup>

<sup>5</sup> Ibid., 167.

<sup>6</sup> Nurhalima, "Komunikasi Persuasif Majelis Tablig Pimpinan Daerah 'Aisyiyah dalam Meningkatkan Akidah Islam di Kabupaten Karo Sumatera Utara", (Tesis, IAIN, Medan, 2013), 67-68.

<sup>7</sup> Sri Wahyuni, "Komunikasi Persuasif Program Pembinaan Mualaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin

Masjid Al Falah Surabaya", *Jurnal Kajian dan Pengembangan Manajemen Dakwah*, Vol. 08, No. 01 (2016): 144-145.

<sup>8</sup> Endang Sulistyansih dan Yudo Swasono, *The Sex Industry, Prostitution and Development in Indonesia*, (Bangkok: Laporan penelitian untuk Universitas Mahidol, 1993).

Selain itu, dakwah yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab juga berhasil mendorong turunnya jumlah PSK di Dolly. Hal ini terlihat dari data jumlah PSK yang tercatat pada Dinas Sosial tahun 2008 sebanyak lebih dari 5000 orang. Kemudian setelah melewati proses dakwah, jumlah PSK pun menurun hingga tersisa sekitar 1000 orang saja pada tahun 2013.<sup>9</sup>

Penurunan jumlah ini sejalan dengan desakan pemerintah provinsi Jawa Timur (Jatim), melalui *Surat Keputusan (SK) Gubernur Jatim No. 460/16474/031/2010 tentang Pencegahan, Penanggulangan Prostitusi, dan Woman Traficking* pada tanggal 30 November 2010. Juga *SK No. 460/031/2011 tentang Penanganan Lokalisasi WTS di Jawa Timur* tanggal 20 Oktober 2011. Disusul *Surat Edaran nomor 460/7705/031/2014 tentang Penanganan Lokalisasi dan Pasca Penutupan Lokalisasi PSK di Jawa Timur*, sehingga dilakukan penutupan lokalisasi Dolly pada 18 Juni 2015.<sup>10</sup>

Selain itu, pendekatan dakwah memang diperlukan, sebab jika hanya mengandalkan desakan aturan pemerintah saja, dikhawatirkan tetap akan terjadi praktik prostitusi terselubung. Sehingga sebenarnya prostitusi tetap terjadi namun hanya berpindah tempat saja. Oleh karena itu, jalan yang dipilih adalah dengan memberikan tanaman nilai spiritual, mengajak bertaubat sehingga mitra dakwah bisa secara sadar meninggalkan bisnis prostitusi.<sup>11</sup> Bahkan salah satu isi pesan dakwah yang disampaikan adalah semua

dosa seberat apa pun itu akan diampuni, kecuali menyekutukan Allah. Ini disampaikan untuk memotivasi PSK bertaubat dan memilih pekerjaan lain yang lebih halal. Sejauh apa pun mereka terjerumus dalam bisnis prostitusi, masih ada jalan keluar jika mereka benar-benar ingin bertaubat.<sup>12</sup>

Indikasi penggunaan komunikasi persuasif dalam dakwah Ustaz Ngadimin Wahab juga terlihat dari proses komunikasi yang sangat mempertimbangkan asumsi mitra dakwah. Pada konteks sebelum penutupan lokalisasi, PSK Dolly merasa sudah terlanjur berbuat maksiat, jauh dari nilai agama, sehingga berefek pada munculnya kecenderungan menutup diri dan menolak untuk didakwahi. Oleh karena itu, dalam proses dakwah Ustaz Ngadimin Wahab justru menekankan argumentasi yang logis dibandingkan dalil-dalil ayat Alquran. Simbol-simbol agama juga jarang digunakan. Salah satunya, saat memperkenalkan diri Ustaz Ngadimin Wahab tidak pernah menyebutkan identitas sebagai Ustaz, melainkan meminta dipanggil dengan sebutan bapak atau pak saja. Dengan begitu, mitra dakwah lebih terbuka menerima pesan dakwah yang disampaikan.<sup>13</sup>

Keberhasilan Ustaz Ngadimin Wahab dalam dakwah pada PSK Dolly penuh dengan tantangan sebab tidak mudah untuk meyakinkan para PSK agar insaf dan memilih pekerjaan baru yang halal. Tantangan dakwah di area lokalisasi bukan hanya dari internal diri mitra dakwah, tetapi juga dari lingkungan lokalisasi itu sendiri. Misalnya,

<sup>9</sup> Gatot S., *Wawancara oleh Penulis*, 22 Mei 2016.

<sup>10</sup> Syahri Sauma, *Prostitusi dan Kiai*, (Surabaya: Kemenag RI dan Lutfansah Mediatama, 2015), 4-5.

<sup>11</sup> Sunarto, *Wawancara oleh Penulis*, 27 Maret 2016.

<sup>12</sup> Sunarto, *Wawancara oleh Penulis*, 15 Mei 2016.

<sup>13</sup> Ngadimin Wahab, *Wawancara oleh Penulis*, 19 Mei 2016.

saat seorang mitra dakwah sudah mau belajar Salat dan menunaikan ibadah salat baik di masjid ataupun di wisma, tekanan muncul dari rekan-rekan di rumah bordil berupa ejekan karena memandang pekerjaan sebagai PSK tidak pantas untuk menunaikan salat. Namun, berkat prinsip komunikasi persuasif yang dilakukan, Ustaz Ngadimin Wahab berhasil meyakinkan PSK untuk insaf dan pindah profesi yang halal, bahkan jauh sebelum penutupan Dolly dilakukan. Hal tersebut pula yang membuat Ustaz Ngadimin Wahab dipilih sebagai koordinator lapangan (korlap) oleh Ikatan Dai Area Lokalisasi (IDIAL) untuk membantu menutup dan mengalih profesi PSK dan mucikari di Dolly.<sup>14</sup>

Berdasarkan latar belakang di atas, maka studi ini bertujuan mendeskripsikan komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab pada PSK sebelum penutupan Dolly dengan pendekatan teori komunikasi persuasif oleh Joseph A. Devito. Teori ini dipilih karena mampu menggambarkan prinsip-prinsip komunikasi persuasif yang digunakan. Dari segi praktis, hasil dari studi ini akan memberikan manfaat bagi para dai untuk memahami implementasi komunikasi persuasif dalam dakwah. Dari segi teoritis penelitian ini dapat terus dikembangkan hingga menjadi suatu rumusan baku implementasi komunikasi persuasif pada konteks dakwah

Studi ini dilakukan dengan metode penelitian kualitatif deskriptif yang menurut Sugiyono disebut sebagai metode *interpretative* karena data yang dihasilkan berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan.<sup>15</sup> Jenis penelitian ini

dinilai tepat karena sesuai dengan tujuan untuk mendeskripsikan komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab dalam dakwahnya di Dolly sebelum penutupan lokalisasi. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara terstruktur secara mendalam kepada subjek penelitian dan menganalisis dokumen terkait kondisi lokalisasi sebelum penutupan Dolly. Wawancara dilakukan kepada subjek dakwah di Dolly yakni Ustaz Ngadimin Wahab, Bapak Gatot Subiantoro, dan Bapak Sunarto selaku ketua IDIAL (Ikatan Dai Area Lokalisasi) yang sudah mengamati proses dakwah Ustaz Ngadimin Wahab sebelum penutupan Dolly. Wawancara dilakukan dengan menanyakan hal-hal terkait kegiatan dakwah sebelum penutupan lokalisasi Dolly, siapa saja sasaran dakwah, tujuan yang hendak dicapai, metode penyampaian pesan dan materi yang disampaikan.

Literatur yang digunakan dalam studi ini adalah komunikasi antarmanusia karya Joseph A. Devito. Selain itu juga digunakan sumber lain seperti jurnal, berita maupun tulisan yang dimuat di media *online* terkait fenomena dakwah Ustaz Ngadimin Wahab sebelum penutupan lokalisasi Dolly. Teknik triangulasi sumber data digunakan untuk mengecek data yang didapatkan dengan cara mengumpulkan data dari narasumber seperti dai, buku *Dolly: Membedah Dunia Pelacuran Surabaya (Kasus Kompleks Pelacuran Dolly)*, dan data dari Kelurahan Putat Jaya. Selanjutnya data dideskripsikan, dikategorisasikan, dan dianalisis sehingga dapat ditarik kesimpulan komunikasi persuasif Ustaz Ngadimin Wahab pada PSK sebelum penutupan lokalisasi Dolly.

<sup>14</sup> Sunarto, *Wawancara*, 15 Mei 2016.

<sup>15</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), 8.

## Komunikasi Persuasif

Istilah persuasi bersumber dari bahasa latin, *persuasion*, yang berarti membujuk, mengajak, atau merayu. Komunikasi persuasif yaitu adanya kesempatan yang sama untuk saling memengaruhi, memberi tahu audiensi tentang tujuan persuasi, dan mempertimbangkan kehadiran audiensi. Persuasi bisa dilakukan secara rasional dan menyentuh aspek afeksi atau hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah.<sup>16</sup> Proses komunikasi bertujuan memengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar menyesuaikan pendapat dan keinginan komunikator. Selain itu, proses komunikasi dilakukan dengan mengajak dan membujuk orang lain agar terjadi perubahan sikap, keyakinan dan pendapat sesuai keinginan komunikator tanpa adanya unsur paksaan.<sup>17</sup>

Persuasi adalah kegiatan psikologis dalam usaha memengaruhi sikap, sifat, pendapat, perilaku seseorang atau orang banyak yang dilakukan dengan cara komunikasi (pernyataan antar manusia) berdasarkan pada argumentasi dan alasan-alasan psikologis.<sup>18</sup> Sehingga, komunikasi persuasi adalah proses penyampaian informasi dari komunikator kepada komunikan dengan tujuan memengaruhi persepsi, sikap dan perilaku komunikan, yang dilakukan dengan cara komunikasi berdasarkan argumentasi dan pertimbangan psikologis.

Komunikasi persuasi dibangun oleh tiga unsur utama. *Pertama*, pihak yang berperan sebagai penyampai pesan dengan tujuan

memengaruhi atau mengubah sikap komunikan disebut sebagai *persuader*. *Kedua*, *persuade* adalah pihak yang berperan sebagai penerima pesan. Dengan kata lain *persuade* adalah pihak yang akan diubah perilakunya lewat proses komunikasi persuasif. *ketiga*, pesan yaitu informasi yang disampaikan kepada *persuade* untuk mengubah pandangan dan perilakunya terhadap sesuatu.<sup>19</sup>

Keberhasilan komunikator dalam mengubah sikap atau kepercayaan dan dalam mengajak pendengar untuk berbuat sesuatu akan bergantung pada pemanfaatan prinsip-prinsip persuasif. Teori ini dipandang relevan dengan penelitian karena sesuai dengan tujuan penelitian untuk mendeskripsikan komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab. Empat prinsip utama tersebut yaitu, *pertama*, prinsip pemaparan selektif. Prinsip ini menerangkan bahwa hukum pemaparan selektif setidaknya memiliki dua bagian, (a) pendengar akan secara aktif mencari informasi yang mendukung opini, kepercayaan, nilai, keputusan dan perilaku mereka; (b) pendengar akan secara aktif menghindari informasi yang bertentangan dengan opini, kepercayaan, sikap, nilai dan perilaku mereka yang sekarang. Prinsip ini mempunyai implikasi penting terhadap pembicaraan persuasif *persuader*. Jika *Persuader* ingin meyakinkan khalayak yang menganut sikap yang berbeda dengan sikap *persuader*, sadarilah bahwa pemaparan selektif akan terjadi dan berlangsung secara induktif. Misalnya *persuader* sedang membicarakan perlunya mengurangi pembiayaan untuk program atletik

<sup>16</sup> Herdiyana Maulana, Gumgum Gumelar, *Psikologi Komunikasi dan Persuasi* (Jakarta: Akademia Permata 2013),7

<sup>17</sup> Ibid., 8.

<sup>18</sup> Ibid., 8-9.

<sup>19</sup> Ibid., 11-12.

universitas, Jika *persuade* sependapat dengan *persuader*, maka *persuader* dapat memulai dengan pendapatnya. Jika *persuade* sangat mendukung program yang ada sekarang, maka *persuader* dapat mulai dengan menunjukkan bukti-bukti pendukung dan tidak mengemukakan pendapat *persuader* sampai akhir pembicaraan.<sup>20</sup>

*Kedua*, prinsip partisipasi khalayak. Persuasi akan paling berhasil bila *persuade* berpartisipasi aktif dalam proses komunikasi, misalnya dengan cara menyampaikan kembali apa yang disampaikan, melibatkan *persuade* untuk menyanyikan slogan-slogan, mengulangi semboyan dan sebagainya. Proses komunikasi persuasif adalah proses transaksional, proses ini akan berjalan dengan baik jika *persuader* dapat melibatkan *persuade* dalam proses komunikasinya.<sup>21</sup>

*Ketiga*, prinsip inokulasi. Prinsip ini menjelaskan tentang menghadapi sasaran persuasi yang terinokulasi, atau sasaran yang telah mengetahui posisi *persuader* dan telah menyiapkan berupa argumen untuk menentangnya. Sehingga pada posisi ini, seorang *persuader* perlu melakukan persiapan seperti mempersiapkan argumen tandingan dalam proses komunikasi yang akan dilakukan. Persis seperti menyuntikkan sejumlah kecil kuman ke dalam tubuh yang akan membuat tubuh mampu membangun

sistem kekebalan, menyajikan kontra argumen dan kemudian menjelaskan kelemahannya akan memungkinkan khalayak mengebalkan diri mereka sendiri terhadap kemungkinan serangan atas nilai dan kepercayaan mereka.<sup>22</sup> Papageorgis dan Mc Guire memprediksikan bahwa suatu jenis imunitas umum akan berkembang apabila seseorang ditunjukkan kelemahan dari pandangan yang diyakini. Hal ini disebabkan karena: (a) mengetahui kelemahan pandangan pada pembicaraan pertama akan menurunkan kredibilitas argumen-argumen berikutnya; (b) kegagalan argumentasi di awal akan membuat *persuade* sadar bahwa keyakinan yang dianut benar-benar rentan dan membuat motivasi untuk membangun argumen berikutnya menjadi menurun. Ini tentunya meningkatkan efektivitas komunikasi persuasif yang dilakukan.<sup>23</sup>

*Keempat*, prinsip besaran perubahan. Prinsip ini mengatakan bahwa semakin besar dan semakin penting perubahan yang diinginkan oleh *persuader*, maka semakin besar tantangan dan tugas untuk mencapai tujuan persuasi. Hal ini terjadi karena manusia berubah secara berangsur. Oleh sebab itu, komunikasi persuasif paling efektif bila diarahkan untuk melakukan perubahan kecil dan dilakukan secara terus menerus atau dalam waktu yang cukup lama.<sup>24</sup>

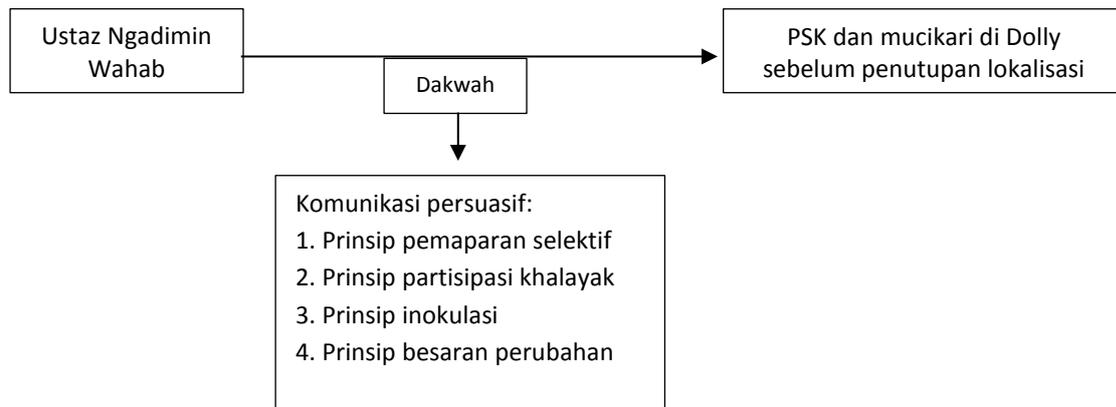
<sup>20</sup> Joseph Devito, *Komunikasi Antarmanusia* (Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, T.t.), 500.

<sup>21</sup> Ibid., 502.

<sup>22</sup> Ibid., 502.

<sup>23</sup> Werner J. Severin, James W Tankard, Jr, *Teori Komunikasi Sejarah Metode dan Terapan dalam Media Massa*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cetakan ke-4 Februari 2009), 195.

<sup>24</sup> Devito, *Komunikasi Antarmanusia*, 502.



Gambar 1 - Kerangka Berpikir Studi

## Gambaran Umum Lokalisasi Dolly

Dalam sejarah, Dolly awalnya hanya menyediakan beberapa gadis untuk menjadi pekerja seks komersial. Tugas mereka adalah melayani para tentara Belanda. Namun karena pelayanannya yang dipandang memuaskan, Dolly pun semakin berkembang. Tidak hanya melayani tentara Belanda, warga pribumi dan saudagar yang berdagang di Surabaya pun berdatangan. Inilah yang kemudian membuat Dolly menjadi semakin dikenal masyarakat luas.<sup>25</sup> Berdasarkan dokumen Kelurahan Putat Jaya,<sup>26</sup> tercatat ada 284 wisma yang beroperasi hingga penutupan Dolly di tahun 2014 lalu. Dari 284 wisma tersebut, terdapat 1449 PSK yang mengais rezeki dengan jalan masuk ke dalam bisnis prostitusi di Dolly. Para pekerja seks komersial ini tidak bekerja sendiri, mereka dikelola oleh seorang mucikari. Merekalah yang mengatur jalannya bisnis prostitusi ini. Sampai dengan

tahun 2014, tercatat ada 208 mucikari yang menjalankan bisnis prostitusi di Dolly. Mereka semua tersebar ke dalam 17 RT yang ada di kawasan Dolly-Jarak.<sup>27</sup>

Tidak hanya itu, lokalisasi Dolly juga menjadi tumpuan hidup bagi ribuan pedagang kaki lima, tukang becak, tukang parkir, penduduk sekitar yang membuka warung kopi dan *ulo perak*<sup>28</sup> atau calo prostitusi. Semua saling berkait menjalin sebuah simbiosis mutualisme mendukung tumbuh suburnya bisnis prostitusi di kawasan Dolly.

## Karakteristik PSK dan Mucikari sebagai *Mad'uw*

Pekerja seks komersial maupun mucikari yang mengadu nasib di Dolly, justru kebanyakan bukan berasal dari Kota Surabaya. Hampir 90% dari mereka berasal dari luar kota bahkan luar pulau. Kalaupun ada warga Surabaya yang bekerja di Dolly,

<sup>25</sup> Yacob Billi Octa, dalam Sunarto AS, *Kiai Prostitusi*, (Surabaya: IDIAL MUI, 2012), 74.

<sup>26</sup> Data didapat dari catatan pihak Kelurahan Putat Jaya, yang secara aktif mendata kondisi lokalisasi menjelang penutupan Dolly

<sup>27</sup> Dokumentasi Kelurahan Putat Jaya Tahun 2016

<sup>28</sup> *Ulo perak* merupakan istilah yang digunakan untuk menyebut orang yang profesinya sebagai calo prostitusi. Mereka bekerja dengan menawarkan jasa prostitusi di Pelabuhan Perak kemudian mengantarkan calon konsumen ke lokalisasi Dolly.

kemungkinan jumlahnya hanya satu sampai dua orang saja. Hal ini terjadi karena mereka sendiri sebenarnya masih merasa malu jika harus menjajakan diri di kampung sendiri. Sebab warga sekitar sudah mengenali mereka sebelumnya.<sup>29</sup> Mereka berasal dari Indramayu, Jakarta, Lampung, Medan, Ambon, Timor Timur, Flores, dan Banten. Hampir seluruh provinsi ada, kecuali Papua.<sup>30</sup>

Mereka yang merantau ke kota dan masuk ke dalam lingkaran bisnis prostitusi, kemudian menjadi sukses dan dapat memutar balik kondisi perekonomian keluarga dan menjadi inspirasi bagi perempuan-perempuan yang lain di desa. Walaupun begitu, mereka berhasil mengurangi beban ekonomi keluarga yang dipikul di bahu mereka.<sup>31</sup> Di sisi lain, para pekerja seks komersial juga harus berjuang dalam kerasnya kehidupan di lokalisasi. Dengan asumsi Dolly merupakan lokalisasi yang dikelola dengan baik oleh pemiliknya. Setiap hari mereka dimasukkan ke dalam ruang yang transparan bak akuarium, sehingga dapat terlihat dari luar dan menarik perhatian pengunjung.<sup>32</sup>

Para mucikari pun memiliki pengaturan jam kerja yang harus ditaati PSK. Mereka cenderung memberikan kelonggaran di siang hari. PSK diperbolehkan bepergian atau berjalan-jalan dan kembali sebelum senja tiba. Namun, jika di siang hari ada pengunjung wisma yang datang, mereka tidak boleh menolak dan harus tetap mau melayani. Begitu pula ketika mereka hendak

pulang ke kampung halamannya. Biasanya mucikari mengatur mereka untuk pulang secara bergiliran agar wisma tidak sepi dan masih bisa beroperasi. Sedangkan batas waktu cuti yang diberikan hanya 5 hari saja, jika mereka melanggar maka mereka dipersilakan untuk meninggalkan wisma.<sup>33</sup> Dolly juga menerapkan sistem penyediaan pekerja seks yang selalu *update*. Pekerja seks di Dolly hanya memiliki kontrak selama dua tahun, sehingga Dolly selalu berhasil menyediakan PSK-PSK yang *fresh* dan baru.<sup>34</sup>

Dengan diberlakukan aturan yang sedemikian rupa di Dolly, mulai dari aturan jam kerja, aturan keluar-masuk wisma, hingga kontrak kerja yang hanya 2 tahun untuk menjaga *freshnya* pekerja seks komersial di Dolly. Hal ini kemudian membuat persaingan kerja di Dolly cukup keras. Dari sana banyak PSK-PSK yang stres, merasa terkena ilmu hitam, dan sakit.<sup>35</sup> Di tengah persaingan yang begitu ketat, para pekerja seks komersial juga masih memiliki solidaritas antar sesama PSK. Salah satunya adalah jika melihat ada temannya yang sakit. Entah sakit secara medis maupun kesurupan dan terkena santet. Biasanya mereka datang berkunjung untuk menanyakan keadaan temannya.<sup>36</sup>

Dalam persaingan yang begitu ketat untuk memperoleh penghasilan di wisma, para pekerja seks komersial sering kali menggunakan berbagai macam cara untuk mendapatkan banyak tamu. Salah satunya adalah dengan mendatangi dukun untuk mematikan penghasilan rekannya. Caranya

<sup>29</sup> Gatot S., *Wawancara*.

<sup>30</sup> Ngadimin Wahab, *Wawancara*.

<sup>31</sup> Tjahjo Purnomo dan Ashadi Siregar, *Dolly: Membedah Dunia Pelacuran Surabaya, Kasus Kompleks Pelacuran Dolly*, (Jakarta: Grafiti Pers, 1983), 127.

<sup>32</sup> Sunarto AS, *Wawancara*.

<sup>33</sup> Purnomo dan Siregar, *Dolly: Membedah..*, 115-116.

<sup>34</sup> Sunarto AS, *Wawancara*.

<sup>35</sup> Ibid.

<sup>36</sup> Ngadimin Wahab, *Wawancara*.

bisa dengan membuat rekannya sakit pada bagian perut atau kemaluan, dibuat kesurupan saat sedang melayani tamu, hingga mengirim santet. Sedangkan untuk memikat banyak tamu mereka menggunakan susuk.<sup>37</sup> Tidak hanya pada sisi pekerja seks komersial, tingginya tingkat persaingan di Dolly juga menggugah kepercayaan tradisionalisme yang mereka miliki. Para mucikari juga menggunakan sesajian berupa bunga yang direndam air dengan harapan wismanya bisa mendapatkan banyak pengunjung.

## **Profil Ustaz Ngadimin Wahab sebagai Subjek Dakwah**

Ustaz Ngadimin Wahab lahir di Kediri pada tanggal 26 Agustus tahun 1964. Beliau telah menikah dan dikaruniai 3 orang anak. Istrinya bernama Tatik dan ketiga anaknya Lidya fatmasari, Faisal Afandi, dan Rizki Asfarina. Beliau menempuh pendidikan di Pondok Pesantren Al-Ihsan Pare, Pondok Pesantren Al-Hikmah Nganjuk, dan Pondok Pesantren Sidosermo Surabaya. Beliau memulai dakwah di lokalisasi dengan menjadi takmir Masjid At-Taubah sejak tahun 1995.<sup>38</sup>

Keberadaan Masjid At-Taubah itu sendiri merupakan pengembangan dari Musala Al-Huda. Karena animo masyarakat yang lumayan tinggi terhadap kehadiran sarana dakwah pada waktu itu, maka pada 17 Februari 1989 nama Musala Al-Huda itu resmi berganti nama menjadi masjid At-Taubah. Semula, bangunan masjid itu berlantai satu dan baru tahun 1991 berlantai

dua dan didirikan pula TPA At-Taubah. Seiring berjalannya waktu, Masjid At-Taubah lambat laun berbenah dan kini berlantai tiga. Bahkan kini telah memiliki Taman Kanak-Kanak Darul Taubah yang mampu menampung sekitar 100-110 siswa karena keterbatasan ruang dan lokasi di Dolly sendiri yang padat oleh rumah penduduk dan kompleks lokalisasi.<sup>39</sup>

Tidak seperti dai kebanyakan, dalam keseharian Ustaz Ngadimin Wahab justru menolak dipanggil “ustaz” atau “kiai.” Hal ini merupakan salah satu bentuk strategi dakwah beliau agar sukses berdakwah di area lokalisasi. Menghadapi persuade yang tertutup dengan nilai Islam, Ustaz Ngadimin Wahab berusaha menghindari penggunaan simbol-simbol Islam agar mitra dakwah tidak semakin resisten dengan kehadirannya.

## **Proses Komunikasi Persuasif Ustaz Ngadimin Wahab**

Sebelum lokalisasi ditutup, mitra dakwah yang dimaksud adalah pekerja seks komersial dan mucikari di lokalisasi Dolly. Keduanya dijadikan sasaran dakwah agar mereka bersedia bertaubat dan memilih pekerjaan lain yang halal. Sedangkan tujuan dakwah yang dilakukan adalah mengajak mitra dakwah untuk bertaubat dan memilih pekerjaan lain yang halal. Untuk mencapai tujuan tersebut, tahapan yang dilakukan adalah dengan mengenalkan salat sebagai ibadah utama yang wajib dijalankan seorang muslim. Menurut pandangan Ustaz Ngadimin Wahab, jika seseorang sudah bisa menunaikan ibadah salat dengan baik, maka

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> N. Mursidi, “Sekelumit Tulisan Sang Fajar di Komplek Pelacuran Dolly,” *Hidayah* Edisi 62, September 2006, Rubrik Potret.

<sup>39</sup> Ibid.

proses perubahan akhlak akan dimudahkan. Selain itu, salat juga bisa menghindarkan diri dari marabahaya dan memudahkan terkabulnya doa. Salah satunya adalah doa untuk mendapatkan hidayah dari Allah Swt.<sup>40</sup>

Pesan Dakwah Ustaz Ngadimin Wahab di Dolly disampaikan melalui pendekatan pertabiban. Bahkan beliau tidak mendatangi lokalisasi, tetapi beliaulah yang diundang masuk karena dipanggil untuk mengobati. Di saat Ustaz lain canggung memasuki wisma bahkan sering kali dicurigai. Sebaliknya, walau tengah malam atau pagi buta, jika ada yang kesurupan, Ustaz Ngadimin Wahab langsung dipanggil dan masuk ke dalam wisma untuk mengobati pasien. Itulah kesempatan beliau untuk menyampaikan dakwah secara langsung. Karena pendekatan inilah Ustaz Ngadimin Wahab dapat keluar masuk wisma dan berdakwah kepada PSK dan mucikari dengan mudahnya.<sup>41</sup>

Pada tahap awal memperkenalkan diri, Ustaz Ngadimin Wahab tidak menggunakan istilah “ustaz” atau “kiai” atau sebutan lain yang identik dengan pemaknaan ahli agama. Hal ini dilakukan mengingat asumsi *persuade* yang cukup resistan dengan simbol-simbol agama. Selain itu, Ustaz Ngadimin Wahab ketika masuk ke wisma juga tidak pernah dengan alasan berdakwah melainkan menyembuhkan orang sakit. Dengan begitu, Ustaz Ngadimin Wahab diizinkan masuk karena dipandang dibutuhkan.

Setelah berhasil menyembuhkan pasien, Ustaz Ngadimin Wahab kemudian

menjelaskan secara logis bagaimana proses terjadinya santet, cara mengobati dan cara melindungi diri dari santet. Beliau menjelaskan bahwa peristiwa santet seperti keluar silet dari perut sebenarnya si pelaku memakan sendiri siletnya dalam keadaan tidak sadarkan diri. Kemudian beliau juga mengombinasikan dengan pendekatan medis yaitu menganjurkan mereka yang terkena santet meminum antibiotik agar tidak terjadi infeksi di dalam tubuh.<sup>42</sup>

Selain itu, Ustaz Ngadimin Wahab juga menyampaikan bahwa agar bisa terhindar dari kesurupan, gangguan jin dan santet adalah dengan salat. Sebab salat bisa membentengi diri kita dari gangguan jin. Tidak hanya menganjurkan untuk salat, Ustaz Ngadimin juga menawarkan untuk mengajari salat jika ada yang belum bisa salat. Terlebih lagi, menyadari bahwa dakwah tidak bisa dilakukan dalam sekali waktu saat kunjungan ke wisma saja, melainkan harus disampaikan terus menerus supaya terjadi perubahan. Sehingga penawaran mengajari salat di luar wisma ini juga bentuk upaya agar terjadi perubahan perilaku pada diri mitra dakwah. Ustaz Ngadimin menuturkan, *“Jadi dakwah saya tanpa mengenal waktu. Pagi, malam jam 10. Oke, masuk. Yang sakit satu, sembuh, saya kumpulkan satu wisma, 20 PSK, mungkin ada orang laki-lakinya juga beberapa itu saya kumpulkan. Di situlah saya masukkan dakwah. Kenapa kamu begini, begini, begini? Intinya apa? kamu salat. Kalau kamu salat, Insya Allah nggak gampang kena karena salatnya benar. Kalau pengen tau salat, datang ke rumah, tak ajari, atau ke masjid.”*<sup>43</sup>

<sup>40</sup> Ngadimin Wahab, *Wawancara*.

<sup>41</sup> Ibid.

<sup>42</sup> Ibid.

<sup>43</sup> Ibid.

Penyampaian pesan dakwah di wisma setelah mengobati PSK yang sakit adalah pendekatan awal yang digunakan untuk membuka ruang interaksi yang lebih luas saat mengajari salat di luar wisma. Sebab penjagaan di dalam wisma cukup ketat. Terbukti usaha dakwah yang dilakukan menghadapi tantangan dari preman di sekitar lokalisasi. Ancaman tidak diberikan secara langsung kepada Ustaz Ngadimin Wahab, tetapi ditujukan kepada PSK yang mau belajar salat. Mengetahui hal tersebut, Ustaz Ngadimin Wahab pun menanggapi dengan menantang balik preman yang menghalangi kegiatan dakwah dengan menunjukkan bahwa beliau juga memiliki keahlian sebagai pendekar pencak silat yang sering diadu antar pesantren. Menyadari kemampuan Ustaz Ngadimin tersebut, preman yang mengancam pun takut.<sup>44</sup>

Sebagai kelanjutan dakwah di wisma, Ustaz Ngadimin Wahab pun mengajari PSK dan mucikari yang ingin belajar salat di masjid At Taubah. Ustaz Ngadimin Wahab berusaha memberikan pendekatan ibadah yang tidak memberatkan mereka, sebagai contoh jika mereka belum bisa gerakan salat, mereka diminta untuk salat secara berjemaah sehingga ada yang memimpin, yang penting niatnya sudah benar.<sup>45</sup>

Selain hambatan dari preman lokalisasi, rekan-rekan sesama PSK juga seringkali menghina PSK yang mendatangi Ustaz Ngadimin untuk belajar salat. Untuk menyelesaikan masalah tersebut, Ustaz Ngadimin memberikan solusi jika mereka tidak bisa salat di masjid atau takut dihina temannya karena salat di masjid, mereka disarankan untuk wudu dan salat di kamar,

kemudian berdandan kembali jika sudah selesai salat<sup>46</sup>

Tidak hanya seputar ancaman terhadap kegiatan dakwah, PSK yang didakwahi juga seringkali menyampaikan keluh kesahnya tentang masalah yang sedang dihadapi. Persoalan yang biasa dikeluhkan adalah terkait persoalan ekonomi, seperti terlilit hutang dengan mucikari dan membutuhkan dana untuk dikirim ke keluarga di rumah. Setiap kali mereka mengeluhkan persoalan atau mendatangi beliau, yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab adalah mendoakan agar mereka diberikan kelancaran rezeki dan dari rezeki itu semoga Allah memberikan pertolongan kepada kamu. Kemudian Pak Ngadimin Wahab menjelaskan bahwa mendoakan rezeki lancar tidak sama dengan mendoakan mereka laris atau mendapatkan banyak tamu. Sebab rezeki bisa datang dari mana saja tidak harus dengan jalan melayani tamu. Di samping itu, jika beliau mendoakan laris itu akan merugikan bagi mereka sendiri. Sebab mereka yang biasanya melayani tujuh hingga sepuluh tamu dalam satu malam jika laris maka harus melayani hingga dua puluh tamu. Hal ini tentu sangat melelahkan dan membuat mereka mudah sakit. Sehingga dari kelancaran rezeki itulah beliau menyisipkan doa agar mereka juga mendapatkan hidayah. Sebaliknya Pak Ngadimin Wahab tidak mengatakan bahwa pekerjaan mereka dosa dan dosa pula jika mendoakan mereka laris. Sebab itu tentu akan membuat mereka kesal dan menyakiti perasaan mereka. Dengan begitu mereka bisa tersadarkan tanpa harus dengan perintah. Ibaratnya dengan menyanjung-nyanjung agar mereka menjadi lebih baik.

---

<sup>44</sup> Ibid.

<sup>45</sup> Ibid.

<sup>46</sup> Ibid.

Selain itu, Ustaz Ngadimin Wahab juga menyampaikan salah satu solusi masalah terlilit hutang adalah dengan salat. Dengan salat, hati menjadi tenang, sehingga bisa berpikir jernih untuk mencari solusi<sup>47</sup>

Proses komunikasi antara *persuader* dan *persuade* bisa berjalan dengan lancar juga disebabkan karena Ustaz Ngadimin bisa membaur dengan mitra dakwah. Misalnya Ustaz Ngadimin ikut serta berbincang-bincang di warung kopi sehingga seperti tidak ada batas antara dai dan mitra dakwah. Beliau menuturkan, *"Saya dekati, saya bayari kopinya, saya menyampaikan, saya nggak pakai agama dulu. Kayak ditawarkan neler. Ya tak jawab aku gak oleh, jare dokter aku nduwe jantung. Orang neler pasti nduwe jantung. Aku kan ngomong nduwe jantung, lak bener kan."*<sup>48</sup>

Pendekatan tersebut berhasil memperkecil jarak antara dai dan mitra dakwah. Hal tersebut juga sejalan dengan pernyataan Pak Sunarto bahwa pemilihan dai di area lokalisasi memang berdasarkan kecocokannya dengan karakter lokalisasi. Sedangkan Ustaz Ngadimin Wahab dipilih karena memiliki kecocokan karakteristik dengan mitra dakwahnya. Mitra dakwah membutuhkan bantuan disembuhkan dari penyakit, didengarkan keluh kesahnya, sedangkan Ustaz Ngadimin Wahab menggunakan pendekatan ilmu pertobatan dan dakwah yang terjun langsung bicara dari hati ke hati dengan mitra dakwah.<sup>49</sup>

Hasilnya, mereka yang dahulunya tidak bisa salat menjadi bisa salat. Bahkan ada pula yang dahulunya tidak bisa mengaji, menjadi bisa mengaji. Mereka yang sudah insaf pun

satu per satu berpamitan kepada beliau sebelum pulang, bahkan ada yang melakukan selamatan kecil sebelum pulang, ada pula yang minta didoakan karena akan dinikahi orang.<sup>50</sup>

## **Analisis Prinsip-Prinsip Komunikasi Persuasif Dakwah Ustaz Ngadimin Wahab**

Komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab dalam dakwahnya pada PSK dan mucikari sebelum penutupan Dolly yaitu, *pertama*, pada saat memperkenalkan diri, Ustaz Ngadimin wahab tidak menggunakan istilah "ustaz" atau "kiai" atau sebutan lain yang identik dengan pemaknaan ahli agama. Hal ini dilakukan mengingat asumsi *persuade* yang cukup resisten dengan simbol-simbol agama. Sebagai contoh, Ustaz Ngadimin Wahab ketika masuk ke wisma tidak pernah dengan alasan berdakwah melainkan menyembuhkan orang sakit. Dengan begitu, beliau diizinkan masuk karena dipandang dibutuhkan.

Selain itu, dalam hal pemilihan contoh-contoh dan pesan dakwah yang diangkat juga yang dekat sekali dengan mereka. Tidak perlu menyampaikan secara frontal sebab akan mengalami banyak penolakan. Tanpa perlu membawa dalil yang muluk-muluk, sebab mereka juga tidak pandai membaca alquran. Justru dakwah dengan mengangkat masalah yang riil mereka alami jauh lebih mudah dipahami oleh mitra dakwah. Misalnya pembahasan jika mengalami persoalan terlilit hutang, maka salah satu solusinya adalah dengan salat. Dengan salat,

<sup>47</sup> Ngadimin Wahab, *Wawancara*.

<sup>48</sup> Ibid.

<sup>49</sup> Sunarto, *Wawancara*.

<sup>50</sup> Gatot S., *Wawancara*.

hati menjadi tenang, sehingga bisa berpikir jernih untuk mencari solusi hal ini relevan dengan persoalan mitra dakwah karena mereka mengalami masalah ingin keluar dari bisnis prostitusi, namun kesulitan karena juga terlilit hutang dengan mucikari. Dua hal tersebut sejalan dengan prinsip pemaparan selektif dalam prinsip komunikasi persuasif. Dalam pemaparan selektif, *persuader* harus menunjukkan hal yang sejalan dengan pemikiran *persuadee*, sebab *persuadee* akan cenderung menghindari informasi yang bertentangan dengan keyakinannya. Dengan begitu, tujuan komunikasi persuasif dapat tercapai

*Kedua*, mengingat dakwah Ustaz Ngadimin Wahab dilakukan di warung-warung kopi dan wisma, maka tentu Ustaz Ngadimin Wahab sering mendapat tawaran untuk minum minuman keras. Jika mendapat tawaran demikian, Ustaz Ngadimin Wahab tidak langsung menolak namun berdalih dengan argumentasi “saya punya jantung.” Penolakan secara halus tanpa menunjukkan posisi kontra dengan argumentasi *persuadee* ini juga sesuai dengan prinsip pemaparan selektif, sebab dalam posisi *persuadee* yang menolak adanya nilai-nilai agama, penggunaan dalil tentang haramnya minum minuman keras justru akan semakin menjauhkan mitra dakwah dari dai.

*Ketiga*, dalam dakwah Ustaz Ngadimin Wahab juga selalu mendoakan agar mitra dakwah diberikan kemudahan rezeki dan dari kemudahan rezeki itu Allah Swt. memberikan hidayah-Nya. Masalah ekonomi memang menjadi persoalan yang berat bagi mitra dakwah. Sebab di satu sisi mereka harus memenuhi tuntutan ekonomi keluarga di desa, di sisi lain mereka juga terlilit hutang dengan mucikari dan tidak

bisa lepas begitu saja dari wisma. Maka dari itu, doa agar diberikan kemudahan rezeki ini dibangun untuk menciptakan kesamaan pemahaman dengan mitra dakwah. Kemudian Ustaz Ngadimin Wahab menjelaskan bahwa rezeki yang berlimpah itu sumbernya bisa dari mana pun, tidak sama dengan beliau mendoakan agar PSK menjadi laris. Sebab jika didoakan laris, tentu mereka akan sakit karena terlalu lelah melayani pelanggan.

Hal tersebut sejalan dengan prinsip pemaparan selektif sebab di tahap awal *persuader* berusaha membangun kesamaan pemahaman dengan *persuadee* dengan mendoakan mendapat kelimpahan rezeki. Berikutnya, *persuader* menjelaskan kelogisan doa kemurahan rezeki yang disampaikan, bahwa rezeki bisa datang dari sumber manapun, bukan hanya dari melayani tamu saja. Harapannya juga dengan rezeki yang diberikan, Allah berikan pula hidayah-Nya untuk para PSK dan mucikari. Di titik ini, *persuader* menjelaskan argumentasi dari premis yang dibangun di awal. Sehingga di akhir pembicaraan, *persuadee* pun sepakat dengan apa yang disampaikan oleh *persuader*.

*Keempat*, komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab terlihat dari penggunaan penjelasan logis dalam dakwah. Sebagai contoh ketika Ustaz Ngadimin Wahab menjelaskan bahwa agar bisa terhindar dari kesurupan, gangguan jin dan santet adalah dengan salat. Begitu pula ketika seseorang terlilit banyak hutang atau kesulitan secara ekonomi. Sebab dengan salat hati menjadi tenang. Kelogisan disampaikan dai saat menjelaskan bagaimana salat memberikan ketenangan jiwa sehingga dapat melihat persoalan lebih

jernih dan bisa mencari pemecahan yang baik. Dari sini diketahui bahwa sebenarnya kunci dari salat sebagai pemecahan masalah adalah pada kemampuan memberikan ketenangan sehingga seseorang bisa berpikir jernih untuk mencari solusi masalah yang dihadapi

Hal tersebut sejalan dengan kajian ilmiah tentang salat. Doa yang intens pada saat salat dapat mengubah struktur otak, mengubah pandangan hidup, menghilangkan kecemasan, meningkatkan semangat hidup, memberikan rasa aman dan cinta. Hal ini terjadi karena salat menyebabkan peningkatan tekanan darah secara bertahap ke otak dan gerakan salat dapat memicu produksi hormon endorfin dalam tubuh. Gerakan sujud mampu mengurangi resiko terserang gangguan jiwa karena kegelisahan, stress dan depresi. Selain itu salat memberikan efek menenangkan karena orang yang melakukan salat memiliki keyakinan dan kepercayaan diri bahwa ia mampu menghadapi berbagai persoalan dengan kehendak Allah.<sup>51</sup>

Selain itu penyampaian secara logis diberikan juga saat menjelaskan bagaimana proses terjadinya santet, cara melindungi diri dari santet dan cara mengobati santet dikombinasikan dengan pendekatan medis. Pendekatan ini sesuai dengan asumsi *persuade* yang mempercayai hal gaib dan menyadari adanya persaingan yang tidak sehat antar PSK di kawasan Dolly dengan cara mengirim santet atau membuat sakit sehingga kehilangan pelanggan.

Hal tersebut sejalan dengan prinsip pemaparan selektif sebab di tahap awal *persuader* tidak secara langsung menunjukkan kesimpulannya, namun menjelaskan terlebih dahulu argumentasinya. Sehingga pesan dakwah bisa diterima secara logis oleh mitra dakwah.

*Kelima*, metode dakwah yang digunakan Ustaz Ngadimin Wahab adalah dengan berdakwah dari satu wisma ke wisma lain dan berdakwah di warung kopi. Hal ini dilakukan agar *persuader* dan *persuade* bisa membaaur dan tidak terkesan ada jarak di antara keduanya. Dengan begitu, *persuade* bisa menyampaikan keluh kesahnya, bisa menceritakan masalah yang dihadapi. Pendekatan dakwah yang digunakan juga dengan menggunakan humor di sela-sela dakwah. Sehingga *mad'uw* tidak merasa berat menerima materi dakwah, dan merasa senang dengan ilmu yang diberikan. Contohnya, Ustaz Ngadimin Wahab tidak mengatakan bahwa pekerjaan mereka dosa dan dosa pula jika mendoakan mereka laris. Sebab itu tentu akan membuat mereka kesal dan menyakiti perasaan mereka. Dengan begitu mereka bisa tersadarkan tanpa harus dengan perintah. Ibaratnya dengan menyanjung-nyanjung agar mereka menjadi lebih baik. Menyampaikan pesan dakwah yang diselingi lelucon juga digunakan untuk mencairkan suasana. Metode ini memudahkan terjalinnya hubungan antara dai dan mitra dakwah. Dengan begitu proses perubahan mitra dakwah ke arah nilai Islam yang seharusnya juga menjadi lebih mudah.

Ditinjau dari prinsip komunikasi persuasif, pemilihan metode dakwah ini sejalan

---

<sup>51</sup> Ahmad Azwar Habibi, Arfiani Hasbi, "Kesehatan Spiritual dan Ibadah Salat dalam Perspektif Ilmu dan

Teknologi Kedokteran," *Jurnal Medika Islamika* Vol. 12, No. 1 (2015).

dengan prinsip partisipasi khalayak. Dalam komunikasi persuasif, perubahan perilaku pada diri *persuade* akan lebih cepat dicapai apabila *persuade* dilibatkan dalam proses komunikasi persuasif. Proses melibatkan ini bentuknya bisa dengan menjelaskan kembali apa yang telah disampaikan, atau sekedar menirukan, menyanyikan slogan-slogan dan semboyan yang digunakan. Dalam konteks ini, prinsip partisipasi khalayak yang digunakan Ustaz Ngadimin Wahab adalah dengan menggunakan metode dakwah yang membaaur dengan mitra dakwah. Sehingga dari sana tidak ada jarak antara dai dan mitra dakwah. topik yang diangkat juga tentang pembicaraan sehari-hari, sehingga Ustaz Ngadimin Wahab membuka ruang yang besar untuk mitra dakwah menceritakan keluh kesahnya, menceritakan masalah-masalah yang dihadapi. Dengan begitu, Ustaz Ngadimin Wahab dapat membantu memberikan solusi. Sehingga bentuk partisipasi khalayak yang dilakukan adalah dengan dibuatnya ruang dialog interaktif secara alamiah antara dai dengan mitra dakwah.

*Keenam*, ketika menjelaskan salat sebagai pemecahan, Ustaz Ngadimin Wahab juga tidak memaksakan mereka untuk langsung bisa salat dengan baik, melainkan dengan cara yang memudahkan mereka seperti salat berjama'ah. Di sini juga Ustaz Ngadimin Wahab menjelaskan secara logis mengapa orang yang belum bisa salat tetap bisa salat jika berjemaah dengan analogi seperti orang naik mobil. Penumpang tidak harus selalu bisa menyetir mobil. Selama taat kepada supir, tentu akan dibawa ke tempat tujuan dengan selamat. Sama halnya dengan

mereka yang belum bisa mempraktikkan salat dengan baik. Jika salat dilakukan secara berjemaah dan mereka taat dengan imam, tentu mereka bisa menyelesaikan gerakan salat dengan baik sampai selesai.

Hal tersebut sejalan dengan prinsip besaran perubahan yaitu dengan memfokuskan target pada salat saja. Dengan pandangan bahwa jika salatnya baik, maka ibadah atau perubahan yang selainnya akan mengikuti. Dalam prinsip besaran perubahan, semakin besar perubahan yang diharapkan, maka semakin besar pula tantangannya. Sehingga dalam komunikasi persuasif, disarankan untuk menargetkan perubahan yang kecil, namun jangka waktunya lama. Ini sesuai dengan yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab. Beliau hanya menargetkan PSK dan mucikari untuk bisa salat. Bahkan salatnya dipermudah, jika belum hafal bacaannya, maka bisa dengan salat berjemaah yang hanya mengikuti gerakannya saja. Dari target yang sederhana ini, harapannya bisa lebih mudah dicapai. Sehingga lebih cepat pula terjadi perubahan perilaku pada diri *persuade*. Hasilnya, dengan target perubahan yang sederhana dan realistis untuk dicapai mitra dakwah, pekerja seks komersial pun insaf. Mereka yang dahulunya tidak bisa salat menjadi bisa salat. Bahkan ada pula yang dahulunya tidak bisa mengaji, menjadi bisa mengaji.<sup>52</sup>

## Kesimpulan

Proses komunikasi persuasif dalam dakwah Ustaz Ngadimin Wahab diawali dengan kedatangannya ke wisma untuk menyembuhkan PSK yang sakit. Sejak perkenalan awal Ustaz Ngadimin sudah

---

<sup>52</sup> Gatot S., *Wawancara*.

meminimalisir simbol agama dengan tidak memperkenalkan diri sebagai dai tetapi sebagai tabib yang menyembuhkan orang sakit. Setelah berhasil menyembuhkan PSK yang sakit, Ustaz Ngadimin menyampaikan pesan dakwah untuk mendirikan salat dan menawarkan untuk mengajari salat jika belum bisa. Selanjutnya PSK diajari salat dan diajak untuk bertaubat.

Dalam proses dakwah yang dilakukan Ustaz Ngadimin juga menghadapi hambatan dakwah dari preman lokalisasi dan PSK itu sendiri. Untuk menyikapi preman yang mengancam, Ustaz Ngadimin memberikan ancaman balik. Sedangkan untuk menyikapi PSK yang menghina rekannya yang belajar salat, Ustaz Ngadimin menganjurkan untuk mendirikan salat di dalam wisma saja supaya tidak diketahui teman atau mucikari.

Komunikasi dakwah Ustaz Ngadimin Wahab sudah memenuhi prinsip komunikasi persuasif ditandai dengan terpenuhinya prinsip pemaparan selektif, prinsip besaran perubahan, dan prinsip partisipasi khalayak. *Pertama*, prinsip pemaparan selektif terlihat sejak awal pemilihan panggilan "Pak" bukan Ustaz Ngadimin Wahab untuk meminimalisir penggunaan simbol agama. Meminimalisir simbol agama ini juga dilakukan dalam hal pemilihan contoh dan menghindari penggunaan dalil-dalil Alquran dalam dakwah. Prinsip pemaparan selektif juga digunakan Ustaz Ngadimin Wahab dalam menjawab tawaran minum-minuman keras pada saat berdakwah di warung kopi, dan mendoakan agar PSK mendapatkan kelancaran rezeki. *Kedua*, prinsip besaran perubahan terlihat dari pemilihan target perubahan yang diharapkan dalam dakwah Ustaz Ngadimin Wahab yaitu agar PSK dan

mucikari mau menjalankan salat. Jika pun ada yang tidak bisa salat maka akan diajari dan untuk sementara bisa mendirikan salat secara berjemaah. Hal ini sejalan dengan prinsip besaran perubahan, karena semakin besar target perubahan yang diharapkan, maka akan semakin berat pula tugas dan proses komunikasi persuasif yang harus dilakukan. Oleh karena itu, prinsip besaran perubahan menekankan pada target yang kecil namun dilakukan dalam periode waktu yang cukup lama sehingga menghasilkan perubahan perilaku. *Ketiga*, prinsip partisipasi khalayak terlihat dari pemilihan metode dakwah yang membaaur dengan *persuade* di warung-warung kopi dan wisma. Selain itu, metode dakwah yang digunakan juga dengan memulai dialog sehari-hari sehingga tidak ada batas antara *persuader* dan *persuade*, mereka bebas bertanya dan mengeluhkan apa pun persoalan yang mereka hadapi.

Komunikasi dakwah Ustaz Ngadimin Wahab sudah memenuhi prinsip komunikasi persuasif ditandai dengan terpenuhinya prinsip pemaparan selektif, prinsip besaran perubahan, dan prinsip partisipasi khalayak. Implementasi prinsip-prinsip komunikasi persuasif yang dilakukan Ustaz Ngadimin Wahab bisa menjadi inspirasi bagi dai lain untuk mewujudkan dakwah yang *bil hikmah*. Selain itu, mengingat penelitian ini masih terbatas pada komunikasi persuasif Ustaz Ngadimin Wahab pada PSK sebelum penutupan lokalisasi Dolly, maka peneliti berikutnya bisa melanjutkan penelitian komunikasi persuasif yang dilakukan dai pada area lokalisasi setelah lokalisasi ditutup, untuk semakin menguatkan khasanah dakwah pada area lokalisasi.

## Bibliografi

- AS, Sunarto. *Kiai Prostitusi*. Surabaya: IDIAL MUI, 2012.
- Aziz, Moh. Ali. *Ilmu Dakwah: Edisi Revisi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2004.
- Devito, Joseph A. *Komunikasi Antarmanusia*. Tangerang Selatan: Karisma Publishing Group, T.t.
- Ginda dan Yefni, "Pemetaan Problematika Komunikasi dalam Aktivitas Dakwah di Majelis Taklim Kota Pekanbaru", *Jurnal Sosial Budaya* vol 13, no 1 (2016).
- Habibi, Ahmad Azwar & Hasbi, Arfiani. "Kesehatan Spiritual dan Ibadah Salat dalam Perspektif Ilmu dan Teknologi Kedokteran." *Jurnal Medika Islamika* Vol. 12, No. 1 (2015).
- Jayanti, Rina Duwi. "Menggagas kerangka kerja audit materi dakwah di Indonesia," *Jurnal Kajian dan Pengembangan Manajemen Dakwah*, Vol. 06, No. 02 (2016): 166.
- Maulana, Herdiyan & Gumelar, Gungum. *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*. Jakarta: Akademia Permata, 2013.
- Mursidi, N. "Sekelumit Tulisan Sang Fajar di Komplek Pelacuran Dolly," *Hidayah Edisi 62*, September 2006, Rubrik Potret.
- Nurhalima, "Komunikasi Persuasif Majelis Tablig Pimpinan Daerah 'Aisyiyah dalam Meningkatkan Akidah Islam di Kabupaten Karo Sumatera Utara." Tesis, IAIN, Medan, 2013.
- Purnomo, Tjahjo dan Siregar, Ashadi. *Dolly: Membedah Dunia Pelacuran Surabaya, Kasus Kompleks Pelacuran Dolly*. Jakarta: Grafiti Pers, 1983.
- Sauma, Syahri. *Prostitusi dan Kiai*. Surabaya: Kemenag RI dan Lutfansah Mediatama, 2015.
- Severin, Werner J; & Tankard, Jr, James W. *Teori Komunikasi Sejarah Metode dan Terapan dalam Media Massa*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, Cetakan ke-4 Februari 2009.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.
- Sulistyaningsih, Endang dan Swasono, Yudo. *The Sexs Industry, Prostitution and Development in Indonesia*. Bangkok: Laporan penelitian untuk Universitas Mahidol, 1993.
- Wahyuni, Sri. "Komunikasi Persuasif Program Pembinaan Muallaf pada Lembaga Dakwah Muhtadin Masjid Al Falah Surabaya." *Jurnal Kajian dan Pengembangan Manajemen Dakwah*, Vol. 08, No. 01 (2016).