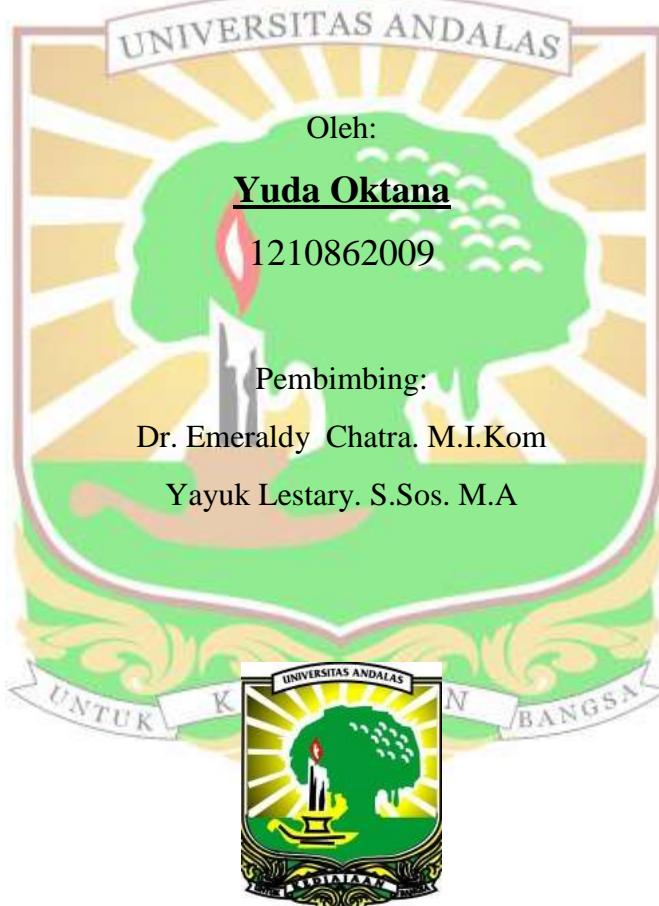


**Komunikasi Persuasif *Murabbi* kepada Binaannya dalam Menanamkan Sikap  
Taat pada Agama**

**(Studi Deskriptif pada Anggota *Halaqah LDK* Unand)**

**SKRIPSI**

Diajukan untuk Melengkapi Persyaratan guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Strata Satu Jurusan Ilmu Komunikasi  
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Andalas



**JURUSAN ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ANDALAS  
2016**

## ABSTRAK

Komunikasi Persuasif *Murabbi* kepada Binaannya dalam Menanamkan Sikap Taat pada Agama

(Studi Deskriptif pada Anggota *Halaqah LDK Unand*)

Oleh

Yuda Oktana

1210862009

Pembimbing:

Dr. Emeralddy Chatra, M.I.Kom

Yayuk Lestari. S.Sos. M.A

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *murabbi* kepada binaannya dalam menanamkan nilai-nilai pemahaman sebagai binaan dalam *halaqah*, sehingga tumbuh sikap taat binaan kepada murabbi untuk mencapai tujuan dari *halaqah* yang merupakan anggota lembaga dakwah kampus. Komunikator berusaha mempengaruhi komunikasi dengan cara mengubah pikiran dan tindakan seseorang dengan memanipulatif motif-motif ke arah tujuan yang sudah ditetapkan, mempengaruhi pilihan seseorang dengan cara menyadarkan orang dengan memodifikasi pikiran mereka pada sebuah pilihan dengan *argument* yang masuk akal atau rasional yang dapat meyakinkan komunikasi, sehingga komunikasi akhirnya mau berperilaku seperti yang diinginkan komunikator.

Penelitian ini dianalisis dengan menggunakan teori pemrosesan-informasi McGuire, teori ini digunakan untuk membahas bagaimana proses komunikasi persuasif *murabbi* dalam menanamkan sikap taat. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan teori *elaboration likelihood* untuk melihat bagaimana binaan menganalisis atau merespon pesan-pesan persuasi yang disampaikan oleh *murabbi*. Penelitian ini menggunakan metode dimana peneliti ingin menjelaskan mengenai praktik komunikasi persuasif murabbi dalam menanamkan sikap taat kepada anggota *halaqah*.

Hasil penelitian ini menunjukkan proses komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *murabbi* dalam menanamkan sikap taat binaan adalah dengan memberikan pemahaman, kesadaran, dan ajakan untuk melakukan apa yang dikatakan dan ditugaskan *murabbi* kepada binaan. Dalam merekrut binaan, *murabbi* melakukannya dengan follow up mentoring, mencari binaan sendiri dan binaan yang menawarkan diri mengikuti *halaqah*. *Murabbi* mempertahankan binaan dengan pendekatan dengan binaan, agar binaan merasa dekat secara emosional dan percaya dengan *murabbi*, kemudian membangun rasa kebersamaan(*ukhwah*) agar tumbuh perasaan diterima, inilah sebagai salah satu komponen yang dapat menumbuhkan penghormatan binaan pada *murabbi*.

Kata Kunci: Komunikasi persuasif, *murabbi*, binaan, *halaqah*, taat

## **ABSTRACT**

An Persuassive Communication of *Murabbi* to the Entrants in Applying An Attitude  
of Obedience  
(*A Descriptive Study on Halaqah Member of Unand LDK*)

By:

Yuda Oktana  
1210862009

*Supervisors:*

Dr. Emeraldy Chatra. M.I.Kom

Yayuk Lestary. S.Sos. M.A

*Persuasive communication is a communication that is affecting actions, behaviors, thoughts and opinions without either physical or nonphysical compulsion. Communicators attempt to influence the communicant by changing the thoughts and actions of a person with the manipulations of motives toward the defined goals, influence the choice of a person trough make him or her to realize by modifying their thoughts on a selection with reasonable or rational arguments that are able to convince them, so that they are willing to behave as desired of the communicator.*

*This study was analyzed by using the processing-information McGuire theory, this is used to discuss how the process of persuasive communication murabbi in applying an attitude of obedience. In addition, this study also used the theory of elaboration likelihood to see the analysis or respond of the entrants toward the messages that were delivered by murabbi persuasion.*

*The results of this study indicate that the persuasive communication process conducted by murabbi in applying an attitude of obiedence through several stages, including biaan approach, so that the entrants feel emotionally close and trusting with murabbi. Second, to establish a sense of togetherness (Ukhwah) in order to grow up feeling of accepted, here as one of the components that can make the respect built on murabbi. When a person is accepted, respected, and loved by others with all forms of her or him self, then they will tend to increase the acceptance of her or him own self. Third, the process of awareness of the importance of halaqah and the tasks are given to the entrants. The process of persuasion communication is what makes the entrants obey the murabbi. The entrants are willing to listen to what is said and assigned by murabbi.*

*Key Word: Murabbi, Halaqah, Communication Persusive, Binaan, Loyality*

