



## **KOMUNIKASI PERSUASIF ARGUMENTATIF PERSPEKTIF AL-QURAN (Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme)**

**Ahmad Rizali Fahmi**

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, Indonesia

*e-mail: ahmadrizalifahmi10@gmail.com*

*Diterima tanggal: 18 Januari 2023*

*Selesai tanggal: 10 Juni 2023*

### **ABSTRACT:**

*The success of da'wah is directly proportional to the success of the applied communication. One form of Islam's great concern for communication is that Islam provides an explanation of its rules and ethics. One of the successes of the preaching of the prophets was by applying communication that is persuasive and seducing known as persuasive, but it also applies communication that shows a series of facts and evidence in such a way that is called argumentation ability so that it is called persuasive argumentative communication. Among the argumentative persuasive communications contained in the Qur'an is the dialogue between the Prophet Abraham and adherents of paganism. In this dialogue, there are arguments about the true nature of God that must be worshiped and glorified. Argumentative persuasive communication provides a solution for a preacher who is a communicator in packaging his communication so that the object of his da'wah follows what is conveyed regarding his da'wah. By using persuasive communication techniques that emphasize the psychological and sociological functions contained in the communicant and with argumentation techniques that optimize the function of dialogue wisely with the interlocutor, it will make the da'wah message conveyed able to change the views, attitudes and behavior of the da'wah object or the communicant.*

[Keberhasilan dakwah berbanding lurus dengan keberhasilan komunikasi yang diterapkan. Salah satu bentuk perhatian besar Islam terhadap komunikasi adalah Islam memberikan penjelasan tentang kaidah dan etikanya. Salah satu keberhasilan dakwah para nabi adalah dengan menerapkan komunikasi yang bersifat membujuk megajak dan merayu yang dikenal dengan istilah persuasif, selain itu juga menerapkan komunikasi yang bersifat menunjukkan serangkaian fakta dan bukti sedemikian rupa yang disebut dengan kemampuan argumentasi sehingga disebut komunikasi persuasive argumentatif. Diantara komunikasi persuasif argumentatif yang terdapat dalam Al-Qur'an adalah pada dialog antara Nabi Ibrahim dan para penganut paganisme. Dalam dialog tersebut, terjadi adu argumentasi tentang hakikat Tuhan sebenarnya yang harus disembah dan diagungkan. Komunikasi persuasif argumentatif memberikan solusi bagi seorang juru dakwah yang merupakan komunikator dalam mengemas komunikasinya agar membuat objek dakwahnya mengikuti apa yang disampaikan terkait dakwahnya. Dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif yang menitikberatkan fungsi psikologis maupun sosiologis yang terdapat dalam diri komunikan dan dengan teknik argumentasi yang mengoptimalkan fungsi berdialog dengan bijak kepada lawan bicara maka akan membuat pesan dakwah yang disampaikan mampu merubah pandangan, sikap dan tingkah laku objek dakwah atau komunikan].

**Kata Kunci :** *Komunikasi, Persuasif, Argumenataif, Dialog dan Alquran*

### **PENDAHULUAN**

Islam merupakan agama dakwah. Agama Islam dapat tersebar diseluruh penjuru dunia dengan menerapkan dakwah sebagai titik tumpu dalam menyebarluaskan ajarannya. Pengertian dakwah adalah usaha untuk megajak mad'u agar

meyakini, mengimani dan mengamalkan ajaran Agama Islam. Dakwah dalam praktisnya sangat terikat dan terkoneksi dengan proses komunikasi, dimana seorang dai sebagai komunikator dan

mad'u sebagai komunikasikan.<sup>1</sup> komunikasi dalam dakwah dapat dikatakan berhasil apabila mad'u dapat bertindak sesuai yang dikehendaki da'i yaitu mengaktualisasikan perintah Allah dan meninggalkan larangannya.<sup>2</sup>

Keberhasilan dakwah berbanding lurus dengan keberhasilan komunikasi yang diterapkan. Salah satu bentuk perhatian besar Islam terhadap komunikasi adalah Islam memberikan penjelasan tentang kaidah dan etikanya. Terdapat banyak redaksi kalimat dalam Alquran yang berkaitan dengan komunikasi. Terdapat kurang lebih 120 sikap komunikasi dengan menggunakan sekitar seribu ayat Al-Qur'an, atau sekitar seperenam dari kandungannya. Al-Qur'an menyebut term *qala* dan berbagai macam derivasinya; *qala*, *yaqulu*, *qul*, *yaquluna*, untuk menunjukkan beberapa bentuk komunikasi. Selain itu, redaksi komunikasi dalam Al-Qur'an juga dapat ditemukan dengan beberapa term, seperti *al-hiwar*, *al-jadal*, *al-mira* dan *al-mahajjah*. Berdasarkan hal ini, dapat diambil kesimpulan bahwa Islam adalah agama komunikasi.<sup>3</sup>

Kemampuan seseorang dapat berkomunikasi dengan baik merupakan keistimewaan yang diberikan Allah kepadanya.<sup>4</sup> Salah satu kemampuan yang

dimiliki oleh para nabi adalah berkomunikasi dengan baik. Berkomunikasi dengan cara yang tepat memudahkan mereka untuk menjalin hubungan yang harmonis dengan kaumnya serta memudahkan mereka untuk melakukan dakwah di tengah perbedaan sifat dan karakter dari masing-masing kaum. Salah satu keberhasilan dakwah para nabi adalah dengan menerapkan komunikasi yang bersifat membujuk megajak dan merayu yang dikenal dengan istilah persuasif,<sup>5</sup> Selain itu juga menerapkan komunikasi yang bersifat menunjukkan serangkaian fakta dan bukti sedemikian rupa yang disebut dengan kemampuan argumentasi.

Semakin banyak fakta disajikan, semakin kuat pula pembuktian paham yang disampaikan oleh da'i dan cara menyajikan fakta secara terstruktur memerlukan teknik, oleh karena itu menjadi penting bagi da'i maupun da'iyah memiliki pengetahuan teknik-teknik argumentasi sebagai salah satu cara penyampaian pesan dakwah yang baik.<sup>6</sup> Diantara komunikasi persuasif argumentatif yang terdapat dalam Al-Qur'an adalah pada dialog antara Nabi Ibrahim dan para penganut paganisme. Dalam dialog tersebut, terjadi adu argumentasi tentang hakikat Tuhan sebenarnya yang harus disembah dan diagungkan.

<sup>1</sup> Wahyu ilahi, Komunikasi Dakwah (Bandung: PT Remaja Rosdakrya, 2010), h.24

<sup>2</sup> Nurhidayat Muh. Said, "Metode Dakwah: Studi AlQur'an Surah An-Nahl ayat 125", *Jurnal Dakwah Tablighi* Vol. 16, No. 1, Juni 2015, h.78

<sup>3</sup> Muhammad Hanafi, Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi berbasis Agama (Ciputat: Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Qur'an, t.t), h. 87.

<sup>4</sup> Afrizal El Adzim Syahputra, "Proses Berpikir Nabi Ibrahim as. Melalui Dialog dengan Tuhan dalam Al-

Qur'an," *Jurnal Hermeneutik: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, Vol. 14, No. 1, h. 167.

<sup>5</sup> Soemirat, Soleh dan Elvino Ardianto. *Dasar-dasar Public Relations*. (Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 2017).h.7.

<sup>6</sup> Soufi Wiranti, Mawehda. "Teknik Argumentasi Husein Ja'far Al-Hadar Dalam Diskusi Ketaatan Pada Orang Tua Bersama Tretan Muslim". *Jurnal Pemikiran dan Kebudayaan Islam* Vol. 30 No. 2 Juli 2021.h.136.

## METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam pembahasan ini adalah penelitian kepustakaan (*library research*). Pendekatan yang digunakan adalah dengan pendekatan tafsir tematik Al-Qur'an. Yang dimaksud dengan tafsir tematik/*maudhu'i* adalah bentuk penafsiran dengan mengumpulkan ayat ayat Al-quran yang bertujuan sama ; sama-sama membahas satu topik, kemudian disusun berdasarkan waktu turunnya ayat dan memperhatikan latar belakang turunnya ayat, selanjutnya diberi komentar, penjelasan, dan uraian dalam berbagai pokok kandungan ayat.<sup>7</sup>

Tafsir tematik yang digunakan para mufassir dan peneliti bertujuan untuk memahami ayat-ayat yang terkait dalam satu topik yang sama dan mencari sinonim pengertian kosa kata yang berhubungan dengan topik yang dibahas. Penyusunan ayat -ayat alquran yang tersistematis sesuai urutan waktu turunnya disertai dengan memahami latar belakang turunnya suatu ayat yang akan menghasilkan pemahaman lebih komperehensif. Memahami suatu ayat Alquran secara tekstual dengan mengenyampingkan pengetahuan waktu dan sebab turunnya ayat dapat menghasilkan pemahaman yang kaku. Pengetahuan seperti ini tidak bisa diabaikan begitu saja oleh para pakar komunikasi dan juga peneliti yang ingin menjelaskan makna Alquran yang berkaitan dengan teori komunikasi agar dalam memahami kandungan ayat Alquran yang dibahas tidak keliru dan menghasilkan pemahaman yang tepat.

Kajian ini berfokus pada topik komunikasi persuasif argumentatif antara

dialog Nabi Ibrahim dan Raja Namrud. Topik ini diabadikan dalam Alquran dalam surah al Anbiya ayat 51 sampai ayat 67. Dalam tahapan pengumpulan data, peneliti mengumpulkan beragam informasi tentang komunikasi persuasif argumentatif, analisa terhadap linguistik ayat, dan penafsiran para mufassir dalam surah al Anbiya ayat 51 sampai ayat 67.

## PEMBAHASAN

Komunikasi secara etimologis berasal dari bahasa Latin *communicatio* yang berakar dari kata *communis* berarti sama. Sama yang dimaksud adalah sama makna. Komunikasi dalam pengertian ini adalah ketika orang-orang yang terlibat di dalamnya memiliki kesamaan makna terkait suatu hal yang sedang dikomunikasikannya. Dengan kata lain, ketika saling memahami apa yang sedang dikomunikasikan maka hubungan antara mereka bersifat komunikatif.<sup>8</sup>

Secara paradigmatik komunikasi merupakan proses penyampaian pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi tahu atau untuk mengubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang baik secara langsung dengan lisan atau tidak langsung dengan melalui media. Definisi tersebut mengandung tujuan untuk memberi tahu (*informative communication*) atau mengubah sikap (*attitude*), pendapat (*opinion*), atau perilaku (*behavior*).<sup>9</sup> Dalam rangka mengubah sikap dan pendapat serta

<sup>7</sup> 'Abd. Al-Hay Al-Farmawii, *Metode Tafsir Mawdu'i* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996), h. 52.

<sup>8</sup> Zikri Fachrul Nurhadi dan Achmad Wildan Kurniawan, "Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi", *Jurnal Komunikasi Hasil Pemikiran dan Penelitian*, Vol.3, No.1, 2017, h.91

<sup>9</sup> Onong Uchjana Efendy, *Dinamika Komunikasi*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008, h. 5.

perilaku lawan bicara maka perlu diketahui komunikasi persuasive.

Komunikasi persuasif secara spesifik menurut ringkasan Burgon dan Huffner terhadap beberapa pendapat pakar komunikasi persuasi adalah sebagai berikut; Pertama, proses komunikasi yang memiliki tujuan untuk mempengaruhi pemikiran dan pendapat komunikan agar sesuai dengan pemikiran yang dikehendaki komunikator. Kedua, proses komunikasi yang mengajak dan membujuk komunikan yang bertujuan untuk mengubah keyakinan, sikap dan pendapat selaras dengan keinginan komunikator erta tanpa adanya paksaan.<sup>10</sup>

Seorang komunikator yang baik dituntut untuk mengerti tujuan dan cara menggapai tujuan dari komunikasi yang dilakukan. Terdapat kesamaan dari segi tujuan antara persuasive dan koersi, yaitu dalam rangka mengubah pendapat, sikap, atau perilaku namun dalam penerapan caranya terdapat perbedaan. Persuasi diterapkan dengan cara halus, rapi, luwes, bersifat manusiawi. Sementara koersi dalam penerapannya mengandung sanksi dan ancaman. Efek dari kegiatan koersi memang terjadi perubahan pendapat, sikap dan perilaku tetapi dengan perasaan terpaksa karena ada ancaman yang membuat perasaan menjadi tidak tenang dan senang bahkan rasa benci dan dendam. Berbanding terbalik dengan persuasi yang menghasilkan kesadaran dengan rasa kerelaan serta perasaan tenang dan senang.

Usaha seorang komunikator agar menghasilkan komunikasi yang maksimal maka harus memperhatikan prinsip-prinsip persuasif. Graves dan Bowman

mengemukakan terdapat beberapa pendekatan yang harus dijalani seorang komunikator *persuader* yaitu:

1. Penyesuaian gagasan yang diberikan dengan sikap komunikan, karena sikap yang dibentuk dengan pendidikan dan pengalaman seorang komunikan memiliki pengaruh kuat dalam menerima pesan persuasive.
2. Persuasi selayaknya mampu menumbuhkan keinginan. Hal ini dikarenakan seorang komunikan selalu cenderung dalam mempercayai apa yang diinginkannya.
3. *Persuader* selayaknya mampu menumbuhkan perhatian. Komunikan tentu tidak akan mendengarkan atau membaca sesuatu yang bersifat jemu atau jika perhatiannya sedang teralihkan dan tertarik pada hal-hal lain.
4. *Persuader* selayaknya mampu memberikan penjelasan dengan sebaik mungkin agar komunikan terhindar dari *miss-informed*. Komunikan yang *miss-informed* dan berikap masa bodoh berpeluang berubah menjadi orang yang berprasangka buruk. Dalam pemberian penjelasan dan keterangan yang sifatnya rumit maka selayaknya dengan penjelasan yang sesederhana mungkin.
5. *Persuader* selayaknya mampu menyajikan kenyataan dan alasan-alasan yang logis untuk memperkuat suatu kesimpulan.
6. *Persuader* selayaknya pandai dalam menjawab pertanyaan, pernyataan dan penentangan serta penolakan. Pemikiran seorang komunikan yang sudah tertambat pada suatu gagasan atau informasi yang berlawanan dengan *persuader* akan mengabaikan informasi dan permasalahan yang diberikan.

<sup>10</sup> Herdian Maulana, Gumgum Gumelar, Psikologi Komunikasi dan Persuasi ( Jakarta : Akademia Permata 2013),h.7

7. *Persuader* selayaknya mampu memikat hati pihak yang bersifat masa bodoh, ragu, atau bahkan yang menentang sekalipun.
8. *Persuader* selayaknya mampu menggerakkan komunikan untuk bersikap dan bertingkah laku sesuai seperti yang diharapkan. Hal ini terjadi ketika komunikan sudah terpengaruh dan meyakini hal-hal yang diberikan.<sup>11</sup>

Sedangkan argumentatif atau argumentasi berdasarkan pengertian dari Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah berkaitan dengan kepandaian seseorang untuk mempengaruhi sikap dan pendapat orang lain.<sup>12</sup> Argumentatif ialah bentuk retorika untuk mempengaruhi pendapat dan sikap komunikan agar percaya dan bertindak sesuai kehendak komunikator dengan memberikan fakta terstruktur dan sistematis sebagai bukti kebenaran pendapatnya.<sup>13</sup> Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa argumentasi berpijak pada bukti yang berasal dari data dan fakta yang dihubungkan oleh nalar seseorang sehingga menjadi satu kesatuan proposisi. Jadi komunikasi persuasif argumentatif ialah proses komunikasi yang bersifat bujukan dengan tanpa adanya paksaan dan dengan data serta fakta terkait apa yang disampaikan oleh komunikator dan dengan penggunaan bahasa yang baik dan tepat.

Komunikasi persuasif argumentatif termasuk dalam bahasan teknik

komunikasi persuasi.<sup>14</sup> Terdapat salah satu teknik dalam teknik komunikasi persuasi yang bertumpu pada argumentasi yaitu teknik *Red-Hearing*. Teknik ini merupakan seni yang dimiliki komunikator dalam mengulas data dan fakta yang mampu melemahkan pendapat komunikan sehingga terjadi perubahan pikir yang membuat komunikan terpengaruh baik dari pandangan, sikap dan tingkah laku. Selain itu, komunikasi persuasif argumentatif terdapat dalam teori retorika<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Teknik Komunikasi persuasi meliputi: (1) Cognitive Dissonance yang dikemukakan oleh Leon Festinger di mana teknik ini menggunakan gejala-gejala dalam suatu kehidupan dari manusia; (2) Teknik Asosiasi yang bertumpu pada penyajian pesan dengan cara menumpangkannya pada suatu peristiwa atau objek yang sedang populer diperhatikan khalayak; (3) Teknik *Integrasi/Empathy* yang bertumpu pada kemampuan komunikator dalam menyatukan diri dengan komunikatif kepada komunikan; (4) Teknik Pay Off Idea yang bertumpu pada mengiiming-iming hal yang duntungkan atau menjanjikan harapan, (5) *Teknik Fear Arousing* yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau adanya gambaran konsekuensi buruk; (6) Teknik *Tataan/Icing* yakni suatu usaha dalam penyusunan pesan komunikasi yang sedemikian rupa agar enak didengar dan adanya motivasi kepada komunikan; (7) *Red-Hearing* yakni seni bagi komunikator yang bertumpu pada pernyataan argumentasi yang bisa melemahkan pendapat komunikan ketika terjadi perdebatan atau dialaog. Terdapat tiga buku yang memberikan penjelasan mengenai teknik komunikasi persuasif, yaitu dalam bukunya Effendy, Onong Uchjana. *Ilmu, Komunikasi Teori dan Praktek Komunikasi*, (Bandung: PT. Citra Aditia Bakti, 2015) h.21-24, Djoenaesih, Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan Retorika*, (Yogyakarta: Yogyakarta Liberty, 1983), h.35-39, dan Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2010), h.126-127.

<sup>15</sup> Teori retorika merupakan teori persuasi tertua yang dirumuskan oleh Plato dan dikembangkan oleh Aristoteles. Dalam buku *De Arte Rhetorica*, Aristoteles menjelaskan bahwa ada tiga acara dalam rangka mempengaruhi manusia, yaitu: (1) *ethos*, seorang pembicara mempunyai pengetahuan yang luas, pribadi yang dapat dipercaya dan status terhormat; (2) *phatos*, seorang pembicara mampu menyentuh hati lawan bicara yaitu perasaan emosi, harapan, kasih sayang dan

---

<sup>11</sup> Roudhonah, *Ilmu Komunikasi*, (Depok: Rajawali Pers, 2019), h. 190-191

<sup>12</sup> Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, "KBBI Daring", (<https://kbbi.kemdikbud.go.id/> entri/metode, diakses 27 September 2022)

<sup>13</sup> Gorys Keraf, *Argumentasi dan Narasi* (Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, 2001), h.108.

yang di dalamnya terdapat bahasan tentang kemampuan untuk mengajak dan meyakinkan orang lain dengan cara penyampaian argumentasi, rasionalisasi dan bahasa yang jelas. Kemudian teori lain yang juga membahas komunikasi persuasive argumentatif adalah *Elaborated Likelihood Model* (ELM).<sup>16</sup> Pada teori ini dinyatakan bahwa persuasi akan berhasil apabila pesan dikemas dengan argumen, data, dan fakta yang diberikan.

Komunikasi persuasif argumentatif memberikan solusi bagi seorang juru dakwah yang merupakan komunikator dalam mengemas komunikasinya agar membuat objek dakwahnya mengikuti apa yang disampaikan terkait dakwahnya. Dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif yang menitikberatkan fungsi psikologis maupun sosiologis yang terdapat dalam diri komunikan dan dengan teknik argumentasi yang mengoptimalkan fungsi berdialog dengan bijak kepada lawan bicara maka akan membuat pesan dakwah yang disampaikan mampu merubah pandangan, sikap dan tingkah laku objek dakwah atau komunikan.

## DIALOG IBRAHIM DENGAN PENGANUT PAGANISME

Perjuangan para nabi dan rasul dalam mengemban risalah dakwah yang bertujuan untuk mengarahkan kaumnya

---

kebencian (*emotional appeals*); (3) *logos*, mencakup argumentasi, rasionalisasi, bahasa dan wacana yang jelas. Lihat : : Inge Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, (Jakarta : Indeks, 2018),h.87-88

<sup>16</sup> Teori ini dipelopori Richard E. Petty dan John T. Cacioppo. Keberhasilan persuasi dalam teori ini bertumpu pada usaha penyusunan pesan yang disampaikan agar mengandung informasi-informasi detail dan kompleks, argumentasi rasional dan dilengkapi bukti yang kuat. Lihat : Inge Hutagalung, *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, (Jakarta : Indeks, 2018),h.31

agar menyambah Allah dan meninggalkan penyembahan kepada berhala mengalami hambatan-hambatan dan penderitaan yang keras. Salah satu nabi yang berjuang keras dalam memberantas penyembahan berhala adalah Nabi Ibrahim a.s yang ceritanya diabadikan dalam Alquran. Nabi Ibrahim sangat berjuang dalam memberantas kantong-kantong kemusyrikan dan keyakinan paganisme yang dianut kaumnya.<sup>17</sup> Dalam Alquran Surah Al-Anbiya ayat 51- 58 menceritakan bahwa Nabi Ibrahim a.s dengan tegas tidak setuju terhadap perbuatan yang dilakukan kaumnya.

Allah swt dalam Surah Al Anbiya ayat 51-58 menceritakan kekasihNya Ibrahim a.s yang telah dianugerahi bimbingan keagamaan sejak kecil. Allah swt memberikan ilham kepada Nabi Ibrahim a.s kebenaran dan hujjah untuk melawan kaumnya yang menyembah selain Allah swt. *“Ingatlah ketika dia Ibrahim berkata kepada ayahnya dan kaumnya, ‘patung-patung apakah ini yang kamu tekun beribadah kepadanya?’”(Q.S. Al-Anbiya ayat 52)*. Bentuk ilham yang diberikan Allah kepada Nabi Ibrahim sejak kecil adalah petunjuknya dalam menolak penyembahan terhadap berhala, bintang, matahari dan bulan. Penolakan Nabi Ibrahim a.s terlihat ketika ia bertanya pada bapaknya dan kaumnya tentang apakah patung-patung yang berbentuk manusia ini yang kalian sembah dan kalian agungkan.

Ayat ini menunjukkan bahwa berhala-berhala yang mereka jadikan sesembahan itu berupa patung-patung orang soleh yang telah meninggal. Pada awalnya mereka membuat patung-patung orang soleh tersebut dengan tujuan agar

---

<sup>17</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), h.590

dikenang dan diingat oleh orang-orang yang ditinggalnya sebagaimana hal itu dilakukan pada zaman sekarang dengan membuat patung bagi para pahlawan kita yang sudah berjuang dan mati dalam peperangan dengan tujuan hanya sekedar mengenang jasa mereka. Kemudian tujuan itu berubah menjadi rasa penghormatan dan penghargaan agar orang-orang hidup dapat meneladani karya dan kerja keras orang yang telah meninggal tersebut. Rasa penghormatan dan penghargaan tersebut seiring berjalannya waktu semakin menyimpang hingga pada perasaan bahwa patung-patung tersebut harus dipuja dan diagungkan dengan cara menyembah patung tersebut.<sup>18</sup>

Penyembahan patung tersebut yang sangat ditentang oleh Nabi Ibrahim a.s dan Nabi Ibrahim a.s mencoba berdialog dengan mereka. Dalam ayat 52 Surah Al-Anbiya ini mengandung peringatan kepada mereka agar melakukan pencermatan terhadap keadaan patung-patung yang mereka sembah dengan kenyataan bahwa patung-patung tersebut tidak bisa memenuhi kebutuhan mereka sedikitpun. Namun mereka tetap kuat menyanggah pernyataan Nabi Ibrahim a.s dengan alasan taklid kepada para pendahulu mereka yang diisyaratkan dalam ayat 53. Hal ini menunjukkan kesalahan taklid mereka karena tidak didasari pada logika yang shahih dan juga pemikiran yang lurus.<sup>19</sup>

Dialog antara Nabi Ibrahim dan kaumnya terus berlanjut dengan jawaban Nabi Ibrahim dalam ayat 54 yang mematahkan aspirasi mereka dengan

mengatakan nenek moyang mereka berada dalam kesesatan yang nyata. Mendengar sanggahan Nabi Ibrahim a.s tersebut membuat mereka heran dan berkata yang tergambar dalam ayat 55 dengan kandungan makna ; perkataan apa yang telah kamu ucapkan, apakah kamu mengatakannya dengan main-main dan bercanda atau dengan sungguh-sungguh? Nabi Ibrahim a.s menjawab dengan tegas yang terilustrasikan dalam ayat 56 bahwa: aku mengatakannya dengan serius dan sedang tidak bercanda, sesungguhnya tuhan yang berhak untuk disembah dengan sebenarnya adalah Tuhan Penguasa langit dan bumi, pengaturnya, dan penciptanya tanpa ada contoh sebelumnya dan aku bersaksi dengan penuh keyakinan dan sepenuh hati bahwa tidak ada Tuhan selain dia, tidak ada sembah yang pantas untuk disembah selain dia.

Melihat perbuatan kaumnya yang tetap teguh dan kokoh dalam menyembah patung tersebut, Nabi Ibrahim bersumpah akan menghancurkan semua patung-patung tersebut ketika mereka pergi saat hari perayaan yang termaktub dalam ayat 57. Dalam Riwayat dikatakan bahwa terdapat hari raya bagi kaum Nabi Ibrahim a.s dan pada saat perayaan hari raya itu tiba mereka menginginkan Nabi Ibrahim a.s hadir bersama mereka dengan tujuan pendapat Nabi Ibrahim a.s akan berubah dan memandang baik kepada ritual-ritual yang mereka lakukan.

Pada awalnya Nabi Ibrahim a.s mengikuti mereka dan pada pertengahan perjalanan Nabi Ibrahim menghentikan perjalanannya dan berkata pada mereka bahwa dia sedang sakit dan tidak bisa melanjutkan perjalanan. Mereka pun melanjutkan perjalanan tanpa Ibrahim dan ketika sebagian dari mereka melewati

---

<sup>18</sup> Abu Ja'far Muhammad bin Jarir Ath-Thabari, *Tafsir Ath-Thabari Jilid 18*, Terj. Ahsan Askan, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2009), h.567

<sup>19</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013), h.590

Nabi Ibrahim a.s, ia berkata “ *dan Demi Allah, sungguh aku akan melakukan tipu daya terhadap berhala-berhalamu.*” Perkataan Nabi Ibrahim tersebut ternyata didengar oleh beberapa orang dari mereka yang berjalan dibagian paling akhir.

Melihat seluruh kaumnya melewatinya, Nabi Ibrahim a.s bergegas menuju tempat berhala-berhala mereka dengan membawa kapak. Setelah sampai ke tempat tersebut Nabi Ibrahim a.s mendapati berhala-berhala tersusun dengan rapi dan sejajar dan secara berurutan dari yang paling besar hingga yang paling kecil. Dihadapan berhala-berhala tersebut terdapat makanan-makanan yang diletakkan kaumnya dengan harapan mendapatkan keberkahan yang kemudian mereka akan memakan makanan tersebut setelah mereka kembali dari perayaan. Nabi Ibrahim a.s pun menghancurkan berhala-berhala tersebut kecuali satu berhala yang paling besar dan menyangkutkan kapaknya di tangannya.<sup>20</sup>

Tindakan Nabi Ibrahim a.s membiarkan berhala yang paling besar dan menyangkutkan kapak pada berhala tersebut dengan tujuan agar kaumnya para penganut paganisme melakukan tuduhan kepada berhala paling besar karena kapak yang ada padanya. Kemudian Nabi Ibrahim berkeinginan agar mereka beranggapan bahwa berhala tersebut akan membela dirinya karena ketidak-senangannya disembah bersama berhala-berhala kecil. Dengan hal demikian sangat jelas bagi mereka bahwa berhala yang mereka sembah tidak bisa melakukan apa-apa dan penyembahan yang mereka lakukan adalah sebuah kebodohan.

Para penyembah berhala yaitu Namrudz dan para pengikutnya setelah selesai dari perayaan mereka dikejutkan dengan apa yang terjadi dengan tuhan-tuhan mereka yang membuat mereka sangat marah. Ayat 59-67 surah Al-Anbiya menggambarkan peristiwa dialog sengit antara Nabi Ibrahim a.s dan kaumnya setelah penghancuran berhala yang dilakukan Nabi Ibrahim a.s. “*Mereka berkata Siapakah yang melakukan perbuatan ini terhadap tuhan-tuhan kami, dia termasuk orang yang zalim.*” Mereka berkata sebagai ungkapan kecurigaan, dan ancaman terhadap siapa yang melakukan perbuatan ini benar-benar termasuk orang yang menzalimi diri sendiri dan layak mendapat balasan yang hina juga siksaan yang berat.<sup>21</sup>

Kemudian sebagian dari mereka yang kemarin mendengar ancaman Ibrahim yang akan menghancurkan berhala-berhala tersebut berkata “*Kami mendengar seorang pemuda yang bernama Ibrahim yang bermaksud jahat terhadap berhala.*”

Firman Allah swt “*Mereka berkata : Maka bawalah dia dengan cara dapat dilihat orang banyak*” Berbagai kalangan yang hadir yang merupakan pertemuan besar mereka selaras dengan tujuan Nabi Ibrahim a.s. yang ingin menunjukkan dengan jelas dalam perayaan besar tersebut kedunguan dan kebodohan mereka yang luar biasa karena menjadikan behala-berhala itu sebagai tuhan -tuhan yang tidak mampu menolak sebuah kemudoratan bahkan terhadap dirinya sendiri dan tidak mampu menolong dirinya sendiri apalagi

<sup>20</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013 h. 591

<sup>21</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013h. 593



mau menyelamatkan dan membantu manusia.<sup>22</sup>

Ibrahim a.s pun didatangkan ke perjumpaan besar tersebut, “*Mereka bertanya ‘Apakah kamu yang melakukan perbuatan ini terhadap tuhan-tuhan kami hai Ibrahim?’ Ibrahim menjawab ‘sebenarnya patung yang besar itulah yang melakukannya,’*” Maksud perkataan Ibrahim a.s. ini adalah yang melakukan penghancuran terhadap berhala-berhala adalah patung besar yang sengaja dibiarkannya tidak dihancurkan. Maka tanyakanlah kepada berhala itu, jika mereka dapat berbicara”. Sesungguhnya tujuan ucapan Ibrahim berkata seperti itu adalah agar mereka mampu dengan sadar untuk mengakui bahwa berhala itu tidak dapat berbicara dan bahwa berhala-berhala itu sama sekali tidak mampu untuk melindungi dirinya sendiri sekalipun. Maka bagaimana mungkin behala itu dapat melindungi dan menyelamatkan orang lain.

Allah Ta’ala memberitahukan keadaan kaum Ibrahim setelah dia berkata kepada mereka, Allah berfirman “*Maka, mereka telah kembali kepada kesadaran mereka” dengan mencela dirinya lantaran mereka tidak menjaga Tuhan-Tuhannya. Sesungguhnya kamu sekalian adalah orang yang menganiaya”, karena menyepelkan pemeliharaan berhala.*” Mereka pun berbalik kepada diri mereka sendiri dengan mencela kelalaian diri mereka sendiri karena tidak pandai dalam menjaganya. Sebagian dari mereka bahkan saling menyalahkan antara satu sama lain hingga berkata “*kamulah yang zhalim karena kamu meninggalkan berhala-berhala tanpa penjagaan sedikitpun*”. Allah berfirman “*Kemudian kepala mereka*

*menjadi tertunduk*” Mereka menundukkan kepala ke bawah sebagai reaksi dari kebingungan dan tidak dapat menanggapi perkataan Ibrahim yang tatkala dia berkata kepada mereka, “*Maka tanyalah berhala-berhala itu jika mereka dapat berbicara*”.

Mereka dengan sadar menanggapi bahwa bagaimana mungkin dapat menanyai berhala sedangkan mereka sendiri tahu bahwa berhala itu benda mati yang tidak dibisa berbicara. Karena itu mereka berkata “*Sesungguhnya, kamu telah mengetahui bahwa berhala-berhala itu tidak dapat berbicara*”. Jawaban mereka tersebut secara jelas mengakui ketidaklayakan Tuhan yang mereka sembah.

Saat mereka mengakui itulah Ibrahim langsung menjawab dan menutup dialog sengit tersebut dengan jawaban pamungkas “*Maka mengapakah kamu menyembah selain Allah sesuatu yang tidak dapat memberi manfaat sedikitpun dan tidak memberi mudharat kepadamu? Celakalah kamu dan apa yang kamu sembah selain Allah. Maka apakah kamu tidak memahami?*”.

#### KOMUNIKASI PERSUASI ARGUMENTATIF PERSPEKTIF ALQURAN

Secara spesifik alquran tidak membicarakan masalah komunikasi persuasif argumentatif dalam sebuah dialog. Namun jika ditelaah dengan serius terdapat beberapa ayat alquran yang memberikan penjelasan aktivitas dialog yang di dalamnya terdapat persuasive argumentatif baik dilakukan terhadap sesama muslim maupun dengan non muslim. Salah satu dialog yang mengandung komunikasi persuasif argumentatif terhadap non muslim adalah dialog Nabi Ibrahim a.s. dengan para penganut paganisme.

---

<sup>22</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013h. 593

Meskipun dialog ini terkesan singkat namun cara komunikasi Nabi Ibrahim dalam rangka membantah argumentasi para penganut paganisme adalah upaya untuk mengubah orang dalam besikap dan berperilaku.

Upaya untuk mengubah orang berperilaku sesuai keinginan komunikator salah satunya dengan bujukan yang menunjukkan serangkaian fakta dan bukti sedemikian rupa atau disebut dengan istilah komunikasi persuasive argumentatif. Semakin banyak fakta yang diterangkan dan disajikan maka akan semakin kuat pula pembuktian paham yang disampaikan seorang komunikator.<sup>23</sup> Penyajian fakta secara terstruktur memerlukan sebuah teknik. Oleh karena itu bagi seorang komunikator memiliki pengetahuan teknik-teknik komunikasi persuasive argumentatif menjadi penting sebagai salah satu cara berkomunikasi dengan baik. Komunikasi persuasive argumentatif merupakan teknik yang disarankan dalam alquran sebagaimana tertera dalam surah An-Nahl ayat 125:

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ  
الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ  
هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَلَمُّ  
بِالْمُهْتَدِينَ

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-

<sup>23</sup> Soufi Wiranti dan Mawehda, “Teknik Argumentasi Ja’far Al-Haddar dalam Diskusi Ketaatan pada Orang Tua Bersama Tretan Muslim”. *Jurnal Pemikiran dan Kebudayaan Islam* Vol 30, No.2, 2021, h.136

orang yang mendapat petunjuk” (Q.S. An-Nahl : 125)

Terdapat tuntunan dalam alquran tentang cara mengajak orang agar bersikap dan berperilaku sesuai yang diinginkan oleh dai atau komunikator. Cara mengajak golongan cendekiawan adalah dengan teknik berdialog dengan bijak, terhadap golongan awam, dengan pemberian nasihat dan perumpamaan agar mereka sampai pada kebenaran melalui cara terdekat yang paling cocok, terhadap *Ahl-al-Kitab* teknik yang dilakukan dengan logika dan retorika halus yang bertumpu pada perdebatan yang baik serta terhindar dari kekerasan.<sup>24</sup>

Istilah komunikasi persuasive argumentatif yang terjadi dalam dialog disebut juga dengan *jadal*.<sup>25</sup> Zahid ‘Awad al- Alamaiy menjelaskan tentang beberapa tujuan *jadal*, yaitu; (1) sebagai jawaban atau sebagai ungkapan kehendak Allah swt dalam rangka penentuan, pembenaran aqidah, dan akidah syariah yang timbul dari persoalan yang dihadapi Rasul, Nabi dan orang-orang saleh. Selain itu juga sebagai bukti adanya dalil-dalil yang bisa mematahkan argumentasi kontraduktif sehingga menjadi jelas dan terarah ke jalan yang benar, (2) sebagai layanan dialog untuk kalangan yang hendak mengetahui dan mempelajari dengan nalar rasional, atau melalui ibarat ataupun doa, dari dialog tersebut dikehendaki mampu melahirkan nasihat untuk diamalkan. (3) sebagai bentuk bantahan dan mematahkan argumentasi orang kafir yang sering

<sup>24</sup> Muchlis M.Hanafi, *Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi Berbasis Agama*, (Ciputat : Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Quran, 2013), h.89

<sup>25</sup> Muhammad Dwi Toriyono dan Afrizal Al Adzim Syahputra, “Dialog Argumentatif Nabi Ibrahim dan Raja Namrud dalam Perspektif Al-Quran”, *Jurnal al-Dhikra: Jurnal Studi Quran da Hadis*, Vol.3, No.2, 2021, h.108

mengajukan mengajukan permasalahan dengan jalan menyembunyikan kebenaran dan terpedaya dengan kepercayaan para leluhur mereka.<sup>26</sup>

Secara umum Surah Al-Anbiya ayat 51-67 menceritakan tentang komunikasi persuasive argumentatif yang diterapkan Nabi Ibrahim a.s ketika berdialog dengan para penganut paganisme yang dipimpin oleh Raja Namrud. Istilah komunikasi persuasif argumentatif dalam konteks ini berdasarkan pada pola komunikasi yang menitikberatkan pada bujukan disertai argumentasi antara Nabi Ibrahim a.s. dan para penganut paganisme tentang kebenaran Tuhan yang disembah. Para penganut paganisme menyatakan bahwa tuhan yang berhak disembah adalah patung-patung yang mereka buat. Mereka berkeyakinan bahwa patung yang mereka sembah mampu mengabulkan permintaan-pemintaan mereka. Mereka berhujjah dengan bertaklid kepada para pendahulu mereka.

Para penganut paganisme sangat tekun dalam menyembah dan melakukan pemujaan terhadap patung-patung tersebut. Pada awalnya mereka membuat patung-patung orang soleh tersebut dengan tujuan agar dikenang dan diingat oleh orang-orang yang ditinggalnya sebagaimana hal itu dilakukan pada zaman sekarang dengan membuat patung bagi para pahlawan kita yang sudah berjuang dan mati dalam peperangan dengan tujuan hanya sekedar mengenang jasa mereka. Kemudian tujuan itu berubah menjadi rasa penghormatan dan penghargaan agar orang-orang hidup dapat meneladani karya dan kerja keras orang yang telah meninggal tersebut. Rasa penghormatan dan penghargaan tersebut

seiring berjalannya waktu semakin menyimpang hingga pada perasaan bahwa patung-patung tersebut harus dipuja dan diagungkan dengan cara menyembah patung tersebut.<sup>27</sup>

Kesalahan dalam memilih tuhan untuk disembah itulah yang sangat ditolak oleh Nabi Ibrahim a.s. Penolakan Nabi Ibrahim a.s terlihat ketika ia bertanya pada bapaknya dan kaumnya tentang apakah patung-patung berbentuk manusia itu yang kalian sembah dan kalian agungkan. Nabi Ibrahim merasakan terdapat kesalahan dan kebodohan yang jelas pada pemujaan patung-patung tersebut. Patung-patung yang bahkan tidak bisa berbuat apa apa untuk dirinya sendiri apalagi untuk manusia lain bahkan tuhan-tuhan yang mereka sembah adalah hasil buatan mereka sendiri.

Melihat kenyataan pada masyarakatnya tersebut Nabi Ibrahim a.s. merasa bertanggung jawab untuk menyadarkan pemikiran mereka yang salah tentang kebenaran Tuhan yang disembah. Nabi Ibrahim a.s. dalam proses memberikan kebenaran kepada kaumnya dimulai dengan berkomunikasi dan berdialog dengan bapaknya. Ia mencoba membujuk kaumnya agar berhenti melakukan penyembahan pada patung-patung tersebut. Bujukan Nabi Ibrahim a.s. dengan bertumpu pada argumentasi-argumentasi yang jelas dan logis. Nabi Ibrahim a.s mencoba menanyakan apa alasan dan argument mereka sehingga dengan teguh mempertahankan keyakinan tersebut. Ternyata mereka berargument dengan hanya mengikuti leluhur mereka dan hal tersebut sangat tidak logis. Argumen yang

---

<sup>26</sup> Zahir 'Awad al-Alamaiy, *Manahij Al-Jadal Fi Al-Qur'an Al-Karim*, (t.tp, t.th), h.15

---

<sup>27</sup> Abu Ja'far Muhammad bin Jarir Ath-Thabari, *Tafsir Ath-Thabari Jilid 18*, Terj. Ahsan Askan, (Jakarta: Pustaka Azzam, 2009), h.567

dinyatakan kaumnya tersebut dibantah dengan argumen Nabi Ibrahim a.s. bahwa Tuhan yang hakiki dan berhak untuk disembah adalah Sang Penguasa Langit dan bumi, pengaturnya, dan penciptanya tanpa ada contoh sebelumnya. Namun argumentasi Nabi Ibrahim a.s. saat itu tidak ditanggapi dengan serius.

Nabi Ibrahim a.s. tidak menghentikan bujukannya berhenti sampai situ saja, ia mencoba memikirkan cara lain yang lebih efektif agar bisa mengungkapkan data dan fakta terhadap kesalahan keyakinan mereka. Ia pun menghancurkan patung-patung mereka ketika mereka sedang pergi melakukan perayaan. Melihat tuhan-tuhan mereka yang hancur membuat mereka marah dan mencari siapa pelakunya hingga Nabi Ibrahim a.s. menjadi tersangka karena ada sebagian dari mereka yang mendengar Nabi Ibrahim a.s. akan membuat tipu daya kepada tuhan-tuhan tersebut.

Dalam menghadapi kaumnya Nabi Ibrahim a.s. menyatakan dua argumentasi yang logis dan dapat diterima, yaitu :

1. ... قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا

“Sebenarnya (patung) besar itu yang melakukannya” Seandainya patung-patung yang mereka yakini sebagai tuhan tersebut berakal atau mengerti, atau dapat melindungi dirinya sendiri dan yang lain, tentu patung yang besar tersebut, secara logis harusnya mampu memberikan perlindungan kepada pengikutnya dan kepada patung-patung yang kecil.

2. فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُ

“Maka tanyakanlah kepada mereka jika mereka dapat berbicara”. Argument yang dinyatakan Nabi Ibrahim a.s. tersebut agar mereka mengatakan

argumen dengan segera sehingga menyatakan pernyataan; sesungguhnya patung-patung itu tidak mampu berbicara, tidak bisa memberikan manfaat tidak pula mudharat. Kemudian Nabi Ibrahim a.s. berkata kepada mereka; lalu mengapa engkau menyembahnya? Akhirnya mereka kalah dalam berargumentasi dan berhujjah.<sup>28</sup>

## KESIMPULAN

Komunikasi persuasif argumentatif memberikan solusi bagi seorang juru dakwah yang merupakan komunikator dalam mengemas komunikasinya agar membuat objek dakwahnya mengikuti apa yang disampaikan terkait dakwahnya. Dengan menggunakan teknik komunikasi persuasif yang menitikberatkan fungsi psikologis maupun sosiologis yang terdapat dalam diri komunikan dan dengan teknik argumentasi yang mengoptimalkan fungsi berdialog dengan bijak kepada lawan bicara maka akan membuat pesan dakwah yang disampaikan mampu merubah pandangan, sikap dan tingkah laku objek dakwah atau komunikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Al-Alamaiy, Zahir. t.tp, t.th. 'Awad. *Manahij Al-Jadal Fi Al-Qur'an Al-Karim*.
- Al-Farmawii, 'Abd. Al-Hay. 1996. *Metode Tafsir Mawdu'i*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Ath-Thabari, Muhammad Abu bin Jarir. 2009. *Tafsir Ath-Thabari Jilid 18*,

<sup>28</sup> Wahbah Az-Zuhaili. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*, (Jakarta: Gema Insani, 2013, h.593

**Ahmad Rizali Fahmi:**  
*KOMUNIKASI PERSUASIF ARGUMENTATIF PERSPEKTIF AL-QURAN*  
(Studi Terhadap Dialog Ibrahim dengan Penganut Paganisme)

- Terj. Ahsan Askan. Jakarta: Pustaka Azzam.
- Az-Zuhaili, Wahbah. 2013. *Tafsir Al-Wasith Jilid II*. Jakarta: Gema Insani.
- Djoenaesih dan Sunarjo. 1983. *Komunikasi Persuasi dan Retorika*. Yogyakarta: Yogyakarta Liberty, 1983.
- Efendy dan Onong Uchjana. 2008. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Effendy dan Onong Uchjana. 2015. *Ilmu, Komunikasi Teori dan Praktek Komunikasi*, (Bandung: PT. Citra Aditia Bakti.
- Hanafi, Muchlis M. 2013. *Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi Berbasis Agama*. Ciputat : Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Quran.
- Hanafi, Muhammad.t.th. *Moderasi Islam Menangkal Radikalisasi berbasis Agama* Ciputat: Ikatan Alumni al-Azhar dan Pusat Studi Al-Qur'an.
- Hutagalung, Inge. 2018. *Teori-Teori Komunikasi dalam Pengaruh Psikologi*, Jakarta : Indeks.
- Ilaihi, Wahyu. 2010. *Komunikasi Dakwah* Bandung: PT Remaja Rosdakrya.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia, "KBBI Daring", (<https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/metode>, diakses 27 September 2022)
- Keraf, Gorys. 2001. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama.
- Maulana, Herdiyan dan Gumgum Gumelar. 2013. *Psikologi Komunikasi dan Persuasi* Jakarta : Akademia Permata.
- Nurhadi, Zikri Fachrul dan Achmad Wildan Kurniawan. "Kajian Tentang Efektivitas Pesan Dalam Komunikasi". *Jurnal Komunikasi Hasil Pemikiran dan Penelitian*, Vol.3, No.1, 2017.
- Roudhonah. 2019. *Ilmu Komunikasi*. Depok: Rajawali Pers.
- Said, Nurhidayat Muh. "Metode Dakwah: Studi AlQur'an Surah An-Nahl ayat 125", *Jurnal Dakwah Tablighi* Vol. 16, No. 1, Juni 2015
- Soemirat, Soleh dan Elvino Ardianto. 2017. *Dasar-dasar Public Relations*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Syahputra, Afrizal El Adzim "Proses Berpikir Nabi Ibrahim as. Melalui Dialog dengan Tuhan dalam Al-Qur'an" *Jurnal Hermeneutik: Jurnal Ilmu Al-Qur'an dan Tafsir*, Vol. 14, No. 1. 2018.
- Toriyono, Muhammad Dwi dan Afrizal Al Adzim Syahputra. *Dialog Argumentatif Nabi Ibrahim dan Raja Namrud dalam Perspektif Al-Quran*". *Jurnal al-Dhikra: Jurnal Studi Quran da Hadis*, Vol.3, No.2, 2021.
- Wiranti, Soufi dan Mawehda. "Teknik Argumentasi Husein Ja'far Al-

*Hadar Dalam Diskusi Ketaatan  
Pada Orang Tua Bersama Tretan  
Muslim". Jurnal Pemikiran dan  
Kebudayaan Islam Vol. 30 No. 2  
Juli 2021.*