

KOMUNIKASI PERSUASI PROF DR. IMAM SUPRAYOGO

SKRIPSI



oleh

Dwi Chandra Pranata

NIM. 11410150

**FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG**

2016

KOMUNIKASI PERSUASI PROF. DR. H. IMAM SUPRAYOGO

SKRIPSI

Diajukan kepada
Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam memperoleh
gelar Sarjana Psikologi

oleh

Dwi Chandra Pranata
NIM. 11410150

FAKULTAS PSIKOLOGI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2016

LEMBAR PERSETUJUAN
KOMUNIKASI PERSUASI PROF. DR. H. IMAM SUPRAYOGO

SKRIPSI

oleh

Dwi Chandra Pranata
NIM. 11410150

Telah disetujui oleh :

Dosen Pembimbing

Drs. H. Yahya, M.A

NIP: 196605181991031004

Mengetahui,

Dekan Fakultas Psikologi
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Dr. H. M. Lutfi Mustofa, M. Ag

NIP: 197307102000031002

HALAMAN PENGESAHAN
SKRIPSI
KOMUNIKASI PERSUASI PROF. DR. IMAM SUPRAYOGO

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji
pada tanggal 13 Juni 2016

Susunan Dewan Penguji

Dosen Pembimbing

Drs. H. Yahya, M.A
NIP: 196605181991031004

Anggota Penguji Lain
Penguji Utama

Dr. Yulia Sholichatun, M.Si
NIP: 197007242005012003

Anggota

H. Aris Yuana Yusuf Lc., MA
NIP: 197307092000031002

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
untuk memperoleh gelas Sarjana Psikologi (S.Psi)
Tanggal, 13 Juni 2016

Mengesahkan
Dekan Fakultas Psikologi
UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Dr. H. M. Lutfi Mustofa, M. Ag
NIP: 197307102000031002

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dwi Chandra Pranata

NIM : 11410150

Fakultas : Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Menyatakan bahwa skripsi yang saya buat dengan judul “**KOMUNIKASI PERSUASI PROF. DR. IMAM SUPRAYOGO**”, adalah benar-benar hasil karya sendiri baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang disebutkan sumbernya. Jika dikemudian hari ada *claim* dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan pihak Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar saya bersedia mendapatkan sangsi.

Malang, 13 Juni 2016

Penulis

Dwi Chandra Pranata

NIM: 11410150

Motto

**“Berpikir Nyata, Dan Mewujudkan
Kenyataan Sesuai Dengan Apa Yang Kita
Pikirkan”**



PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, atas Rahmat Allah yang maha kuasa yang selalu memberikan kekuatan dalam perjuangan ini, Terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak. Akhirnya dengan bangga karya ini dapat saya persembahkan kepada mereka yang sangat berjasa dalam perjalanan kehidupan saya..

Kedua Orang tua, Ayah dan Mama yang selama ini telah memberikan segalanya, telah mengorbankan perasaannya, telah mengikhlaskan kehidupannya untuk merawat, mendidik dan memberikan kasih sayang yang luar biasa kepada saya. Mama, Ayah sangat sabar menanti karya ini, dan terus mendukung Saya menyelesaikannya. Sehingga sampai detik ini, saya masih bisa kuat dan mampu menyelesaikan skripsi ini, sebagai salah satu wujud tanggung jawab saya sebagai anak yang ingin terus berbakti...

Untuk Almarhum Wawak yang selama ini telah menjadi motivator Cecen, pembimbing, dan juga penasehat yang selalu memberikan ilmunya dalam setiap interaksi. Dukungan Wawak, dan semangat wawak, adalah salah satu kekuatan yang membawa Cecen sampai saat ini. Walaupun Wawak tidak bisa menyaksikan karya Cecen ini, tapi Saya yakin Wawak bisa merasakan kebahagiaan ini.

Para keluarga besar, di Aceh maupun di Jombang yang selama ini telah sangat membantu Saya dalam menjalankan perkuliahan di Malang baik dari segi materi maupun dukungan moril. Terutama Mas Eko yang merupakan kakak kandung yang sangat berjasa dalam perjalanan ini.

Prof. Imam, Prof. Mudji, Pak Lubab, Pak Mahpur, Pak Lutfi, Pak Yahya, Pak Dozy dan seluruh dosen UIN Maliki Malang yang selama ini telah memberikan ilmunya dan pengalamannya kepada penulis. Sehingga penulis memahami betapa berat perjuangan untuk mencapai kesuksesan itu

Para guru, Teman-teman, para Sahabat TK Tunas Harapan, SDN 1 Alue Ie Mirah, SMPN

1 Indra Makmu, SMAN Unggul Aceh Timur, yang selama ini memberikan ilmunya,
didikannya dan mendukung saya untuk meraih kesuksesan.

Lik, Fitri, Ratno, Hendrik, Kapay, Rasyidin, Isma, Ayun, Nafis, Ainun, Tika, Liza, Ayu,
Iwan Karo, Oya, Nurbaiti, Auliya, Aula, Kak Siti, Bg T, Bg Ikfar, Bg Tasir, Bg Ridhwan,
Bg Chalel kalian adalah para sahabat yang luar biasa. Yang selama ini banyak
memberikan inspirasi kepada penulis sekaligus tempat curhat.

Seluruh pengurus dan alumni IPPMA, Mahasiswa Aceh di Malang yang menjadi tempat
berkumpul dan saling menguatkan sesama anak rantau. Kalian luar biasa.

Para Sahabat Lembaga Psikologi Terapan, lukman, Yuyun, Isma, Chusna, Mas Zam, Pak
Lubab dan Ibu, dan seluruh Crew LPT yang sangat berjasa dalam perkembangan ilmu
Psikologi bagi penulis.

Sahabat PMII Rayon Adawiyah yang menjadi tempat naungan berorganisasi pergerakan
yang sangat bermanfaat bagi penulis.

Para sahabat Psikologi 2011 yang memiliki berbagai ciri khas yang menjadikan penulis
paham bahwa inilah kehidupan bermula dari keragaman, bergandengan, untuk mencapai
satu tujuan.

Terima Kasih untuk kalian semua yang sudah sangat menjadikan penulis meraih apa yang
menjadi cita-citanya..

Pada akhirnya, penulis sangat berterima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dalam proses penyelesaian skripsi ini. Walaupun bisa disebutkan satu persatu. Tapi semua yang pernah mengenal penulis dan penulis kenal telah sangat berjasa dalam penyelesaian skripsi ini. Semoga jasa, dan ilmu yang telah kalian berikan terus menjadi manfaat bagi penulis dan amal bagi kita semua..



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur senantiasa penulis ucapkan kepada Allah SWT yang selalu memberi rahmat, kekuatan, dan hidayahNya sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam kita haturkan kepada Nabi Muhammad SAW, yang senantiasa kita nantikan syafaatnya kelak dihari akhir.

Karya ini dibuat dengan berbagai kendala yang luar biasa, Alhamdulillah hari ini mampu untuk diselesaikan dengan segala keterbatasannya. Untuk itu, penulis mengucapkan rasa terimakasih yang setinggi-tingginya kepada :

1. Prof. Dr. H. Mudjia Rahardjo, M.Si selaku rektor UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang selama ini banyak memberikan nasehat kepada penulis dan memberikan kesempatan untuk terus berkarya dan mengembangkan diri melalui berbagai kegiatan yang ada.
2. Prof. Dr. H. Imam Suprayogo selaku guru besar UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang selama ini memberikan banyak ilmu kepada penulis, memberikan pengalamannya dan menjadi orang tua selama penulis berada di Malang
3. Dr. H. M. Lutfi Mustofa, M.Ag selaku Dekan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang senantiasa menjadi penasihat untuk kemajuan penulis.
4. Ayah, Mama, Abang yang selalu memberi semangat dan motivasi kepada penulis hingga saat ini.

5. Drs. H. Yahya, MA dosen pembimbing yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberi saran, nasehat dan bimbingan kepada penulis.
6. Dr. Fathul Lubabin Nuqul, Wakil dekan yang telah menjadi mentor sekaligus orang tua bagi penulis.
7. Seluruh dosen dan karyawan Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang selama ini menjadi guru kehidupan bagi penulis.
8. Sahabat-sahabat seperjuangan, dan semua pihak yang sudah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Malang, 31 Mei 2016

Dwi Chandra Pranata

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
ABSTRAK	xv
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	15
C. Tujuan	16
D. Manfaat	16
BAB II : KAJIAN TEORI	
A. KEPEMIMPINAN	17
1. Definisi.....	17
B. KOMUNIKASI.....	21
1. Pengertian.....	21
2. Tujuan	24
3. Jenis Komunikasi	25
4. Komunikasi Pemimpin.....	25

5. Komunikasi dalam Islam.....	27
C. PERSUASI.....	32
1. Pengertian.....	32
2. Model Komunikasi Persuasi	34
3. Taktik Persuasi	36
4. Prinsi-Prinsip Persuasi	38
5. Teknik Persuasi	39
6. Faktor Keberhasilan Persuasi.....	41
BAB III : METODE PENELITIAN	
A. Jenis/Pendekatan Penelitian	45
B. Sumber data	47
C. Teknik Pengumpulan Data.....	48
D. Analisis Data	54
E. Keabsahan Data.....	56
BAB IV : HASIL PENELITIAN	
A. Pelaksanaan/Setting Penelitian.....	58
B. Temuan Lapangan dan Pembahasan	59
a. Latar Belakang Kehidupan.....	59
b. Riwayat Pendidikan	63
c. Tokoh-tokoh yang mempengaruhi	71
d. Kepemimpinan Prof. Imam Suprayogo.....	75
e. Motif Prof Imam Pengembangan UIN.....	77
f. Komunikasi Prof. Imam Suprayogo.....	79

g. Model Komunikasi Persuasi Prof. Imam Suprayogo.....	82
h. Manfaat Komunikasi Persuasi Prof. Imam	86

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan	91
B. Saran.....	92

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN



ABSTRAK

Dwi Chandra Pranata (2016). Komunikasi Persuasi Prof. Dr. Imam Suprayogo.
Skripsi. Fakultas Psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang

Pembimbing : Drs. H. Yahya, MA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui komunikasi persuasi yang selama ini dilakukan oleh tokoh yang selama ini menjadi sosok pemimpin dalam proses perubahan UIN Malang, yaitu Prof. Dr. H. Imam Suprayogo. Sosoknya yang selama 16 tahun memimpin kampus dengan berbagai dinamika yang terjadi dan keberhasilannya dalam mengembangkan kampus STAIN menjadi UIN yang dikenal oleh masyarakat luas membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian ini. Penulis ingin melihat bagaimana sebenarnya komunikasi yang dilakukan oleh subjek dalam proses kepemimpinannya. Sehingga nantinya akan ditemukan dampak atau manfaat dari komunikasi persuasi yang dilakukannya selama ini. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif naratif yang merupakan salah satu pendekatan yang mengedepankan pada eksplorasi kehidupan individu. Pendekatan ini juga mengutamakan pada pengalaman tokoh yang diteliti. Data diambil berdasarkan proses wawancara dan observasi yang dilakukan penulis terhadap subjek utama. Dari pengambilan data yang diperoleh penulis menganalisis data dengan memilah data yang dibutuhkan untuk penelitian ini. Hasilnya, penulis memperoleh fakta menarik bahwa komunikasi menjadi bagian penting dalam proses kepemimpinan subjek. Selama memimpin komunikasi persuasi menjadi modal utama dalam subjek memimpin terutama untuk mempengaruhi orang lain agar mau melaksanakan ide dan gagasan dari seorang pimpinan. Selain itu juga menjalin hubungan dengan berbagai pihak dalam mengembangkan kampus sangat membutuhkan komunikasi persuasi yang baik. Model komunikasi yang selama ini dilakukan subjek adalah dengan menghargai orang lain dan mengakui “aku”nya orang lain. Hal ini yang selama ini jarang dilakukan oleh kebanyakan orang. Dampak atau manfaatnya, subjek mampu membuat banyak orang lain senang ketika menjalin komunikasi dengan subjek, sehingga mau menjalankan idenya bersama dan mampu menjalin berbagai relasi yang bermanfaat bagi pengembangan kampus.

Kata Kunci : Komunikasi, Persuasi, Kepemimpinan,

ABSTRACT

Dwi Chandra Pranata (2016). Persuasive Communication Prof. Dr. Imam Suprayogo. Skripsi. Psychology Faculty of State Islamic University Maulana Malik Ibrahim Malang
Lecturer : Drs. H. Yahya, MA

This study aims to determine the persuasive communication that had been done by the figures who have been a leader in the change process UIN Malang, namely Prof. Dr. H. Imam Suprayogo. His figure who for 16 years led the campus with different dynamics and its success in developing STAIN campus becomes UIN that known by the public makes the author interested in conducting this study. The author would like to see how the actual communication made by the subject in the process of leadership. So that will be found the impact or benefit of persuasive communication that had been done so far. This research used narrative qualitative research approach that puts on an exploration of the lives of individuals. This approach is also emphasis on experience the figure studied. Data taken by interviewing and observation by the author with the main subject. From the retrieval of data obtained, the author analyzed the data by sorting the data required for this study. As a result, the authors obtained interesting fact that communication becomes the important part in the process of the subject leadership. While leading, the persuasive communication is the main basis for leading people especially to influence other people to carry out the idea and concept of a leader. In addition, relationships with various stakeholders in developing a campus need a good persuasive communication. Communication model which has been made the subject is with respect for others and recognize the others possession. It's that have been rarely done by most people. The impact or benefits, the subject is able to make many people happy when communicate with the subject, so it would run the idea together and are able to establish various relationships that are beneficial to the development of the campus.

Keywords: Communication, Persuasion, Leadership,

مستخلص

دوي جندرى فرانتا. (٢٠١٦). الاتصال الاقتناع الأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو.

بحث جامعي، كلية علم النفس جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية بمالانج

المشرف: الدكتور اندوس الحاج يحيى، الماجستير

الكلمات الأساسية: الاتصال، الاقتناع، الرئاسة.

الأهداف في هذا البحث لمعرفة الاتصال الاقتناع الذي قام به الأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو في تطوير وتنمية جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، ويرأس هذه جامعة في خلال ١٦ سنة، ويواجهه الديناميات والنجاحات في تطويرها من معهد مالانج الإسلامية الحكومية أصبح جامعة مولانا مالك إبراهيم الإسلامية الحكومية مالانج، وهذه الجامعة الآن مشهور في أنحاء العالم. و هذا سبب من أسباب يريد الباحث أن يبحث عن الاتصال الاقتناع الذي قام الأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو عندما يرأس هذه الجامعة. والمدخل في هذا البحث هو المدخل الكيفي بدراسة القصصية، وهو المدخل في الاكتشافات عن الشخصية، وتركز على سيرة الذاتية أو خبرة الشخصية. وأما البيانات في هذا البحث من المقابلة والملاحظة، وتحليلها قام الباحث بتصنيف البيانات. ونتائج البحث أن الاتصال هو أمر مهم في عملية الترتيب للأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو. والاتصال الاقتناع هو مصدر في ترتيب الجامعة لتأثير أعضائها ليقوم برؤية الرئيس. ثم لصلاحة الرحمة بين أعضاء في تطوير الجامعة. ومن نماذج الاتصال قام بها الأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو هي : احترام الشخص، ويرى الشخص الذي هو منه. وهذا العمل نادر قام به الناس. ونتائج من هذا العمل أن أكثر الناس مسرور ومفرح عند التكلم مع الأستاذ الدكتور إمام سوفرايغو، وكذلك أعضاء الجامعة يقوم برؤيته في تطوير هذه الجامعة.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang merupakan salah satu Perguruan Tinggi Islam terbaik di Indonesia berdasarkan penilaian Kementerian Agama saat ini. Perkembangan kampus ini sangat pesat. Dulunya merupakan cabang dari IAIN Sunan Kalijaga Jogjakarta, lalu IAIN Sunan Ampel Surabaya dan berubah menjadi STAIN Malang pada tahun 1997 serta beralih status menjadi Universitas Islam Indonesia Sudan lalu menjadi Universitas Islam Negeri Malang pada tahun 2004 (Buku pedoman akademik 2013). Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada tahun 2009 meresmikan sekaligus memberi nama kampus ini dengan nama UIN Maulana Malik Ibrahim. Kampus yang memiliki logo “ulul Albab” kini sudah mendapatkan Akreditasi A secara institusi (berdasarkan data BAN PT).

UIN Malang berdiri berdasarkan Surat Keputusan Presiden No. 50 tanggal 21 Juni 2004. Bermula dari gagasan para tokoh Jawa Timur untuk mendirikan lembaga pendidikan tinggi Islam di bawah Departemen Agama, dibentuklah Panitia Pendirian IAIN Cabang Surabaya melalui Surat Keputusan Menteri Agama No. 17 Tahun 1961 yang bertugas untuk mendirikan Fakultas Syariah yang berkedudukan di Surabaya dan Fakultas Tarbiyah yang berkedudukan di Malang. Keduanya merupakan fakultas

cabang IAIN Sunan Kalijaga Yogyakarta dan diresmikan secara bersamaan oleh Menteri Agama pada 28 Oktober 1961.

Ketiga fakultas cabang tersebut digabung dan secara struktural berada di bawah naungan Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Sunan Ampel yang didirikan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Agama No. 20 tahun 1965. Sejak saat itu, Fakultas Tarbiyah Malang merupakan fakultas cabang IAIN Sunan Ampel. Melalui Keputusan Presiden No. 11 Tahun 1997, pada pertengahan 1997 Fakultas Tarbiyah Malang IAIN Sunan Ampel beralih status menjadi Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri (STAIN) Malang bersamaan dengan perubahan status kelembagaan semua fakultas cabang di lingkungan IAIN se-Indonesia yang berjumlah 33. Sejak saat itu STAIN Malang merupakan lembaga pendidikan tinggi Islam otonom yang lepas dari IAIN Sunan Ampel.

Rencana strategis pengembangan STAIN Malang Sepuluh Tahun ke Depan (1998/1999-2008/2009), pada paruh kedua waktu periode pengembangannya STAIN Malang mencanangkan mengubah status kelembagaannya menjadi universitas. Melalui upaya yang sungguh-sungguh dan bertanggungjawab usulan menjadi universitas disetujui Presiden melalui Surat Keputusan Presiden RI No. 50, tanggal 21 Juni 2004 dan diresmikan oleh Menko Kesra ad Interim Prof. H.A. Malik Fadjar, M.Sc bersama Menteri Agama Prof. Dr. H. Said Agil Husin Munawwar, M.A. atas nama Presiden pada 8 Oktober 2004 dengan nama Universitas Islam Negeri (UIN) Malang dengan tugas utamanya adalah

menyelenggarakan program pendidikan tinggi bidang ilmu agama Islam dan bidang ilmu umum. Dengan demikian, 21 Juni 2004 merupakan hari jadi Universitas ini.

Pengembangan UIN yang begitu pesat dibanding dengan kampus Islam lain yang ada di Indonesia tentu menarik perhatian masyarakat untuk mencari tau tentang kampus ini. Upaya mengembangkan STAIN menjadi UIN hanya 6 Tahun namun mampu merubah berbagai keadaan. Misalnya dilihat dari jumlah peminat masuk yang dulunya hanya 500-an bertambah menjadi 30000-an. Jumlah dosen yang awalnya hanya 43 orang bertambah menjadi 211 orang. Ini menjadi fase perkembangan yang cepat dalam perubahan STAIN menjadi UIN (Imam dan Rasmianto, 2008;28).

Rencana Strategis menuju Universitas, STAIN Malang berusaha mengembangkan aspek-aspek. Pertama aspek ideal, aspek ideal meliputi visi dan misi STAIN Malang. Selanjutnya aspek institusional yang dikembangkan dalam RSP STAIN Malang adalah berupa reformasi dan penegakan Paradigma Keilmuan Islam sebagai landasan dasar pengembangan keilmuan STAIN Malang. Paradigma keilmuan ini mengintegrasikan ilmu-ilmu dasar dan ilmu-ilmu instrumental.

Ilmu-ilmu dasar yang dimaksud seperti al-Qur'an, al-Hadis, Sejarah Islam, Pemikiran Islam, dan Masyarakat Islam. Sedangkan ilmu-ilmu instrumental terdiri dari ilmu bahasa, filsafat, Ilmu Alamiah Dasar, dan Ilmu Sosial Dasar. Kemudian aspek operasional dari RSP STAIN Malang berupa pertahapan proses merealisasikan aspek-aspek

pengembangan ideal dan istitusional, yang dibagi menjadi dua fase masing-masing lima tahun, yakni fase lima tahun pertama dan fase lima tahun kedua. Fase lima tahun pertama memfokuskan pada pengembangan program-program khusus untuk memenuhi kebutuhan guru-guru yang berkualitas di madrasah-madrasah Tsanawiyah dan Aliyah melalui Program Akta IV dan program Guru Madrasah Unggulan (Samsul, 2004: 8).

Pengembangan kelembagaan bertujuan memperkuat fakultas dan jurusan yang telah ada, dan membuka fakultas dan jurusan yang belum ada dan dibutuhkan dalam rangka memenuhi kualifikasi sebuah universitas. Ideal yang dirasakan berat adalah yang berhubungan dengan tekanan untuk membawa konsep Universitas Islam yang diekspresikan dalam struktur bangunan keilmuan (atau dalam Paradigma Keilmuan) yang akan dikembangkan. Peradaban universitas yang unik ditunjukkan oleh STAIN Malang dengan pengembangan lembaga-lembaga strategis yang mencoba membangun tradisi dan kultur peradaban yang mempertahankan semangat jiwa Islam dan keterbukaan kepada segala bentuk perkembangan sosial, ekonomi, dan iptek.

Selain itu, STAIN Malang juga melakukan pengembangan fisik. Pengembangan fisik dimaksudkan untuk memenuhi kriteria dan kualifikasi ruang bangunan bagi terselenggaranya berbagai kegiatan akademik, administrasi perkantoran, kegiatan mahasiswa, pusat bisnis, serta ruang-ruang yang dibutuhkan bagi pengembangan lainnya. Perkembangan paling

mutakhir dari pengembangan (atau penambahan) fasilitas fisik itu adalah pembangunan Gedung Kuliah Bersama (GKB) yang diresmikan operasionalisasinya oleh Menteri Agama RI, Dr. KH. Said Agil Husin Al-Munawar, MA, pada Januari 2004. Gedung yang menelan biaya milyaran rupiah ini dilengkapi dengan ruang kelas dan beberapa *hall* atau aula yang setiap saat bisa digunakan sebagai pusat kegiatan mahasiswa. Pada kesempatan itu, Menteri Agama juga melaksanakan peletakan batu pertama pembangunan gedung Ma'had tahap kedua. Selain itu, UIN Malang juga telah merampungkan pembangunan gedung Bisnis Center yang dikhususkan sebagai pusat kegiatan bisnis dan pengembangan ekonomi (*profit oriented*), yang dirancang untuk meningkatkan devisa atau *income* bagi pembangunan universitas, termasuk didalamnya peningkatan kesejahteraan dosen dan karyawan. Gedung ini diresmikan pada Februari 2004 oleh Dirjen Bagais Departemen Agama, Prof. Dr. H.A. Qodri A. Azizy, MA.

Berdasarkan hal tersebut, terdapat sosok dibalik kemajuan kampus ini. Kemajuan kampus ini tidak terlepas dari sosok pemimpin yang membawa UIN melalui cita-cita besarnya. Tokoh yang sangat berperan dalam menjadikan kampus yang usia nya masih sangat muda namun memiliki prestasi yang luar biasa. Imam Suprayogo, Rektor yang memimpin kampus selama 16 tahun. Melalui kepemimpinannya, kampus yang dulunya hanya berbentuk layaknya SD Inpres diubah menjadi kampus yang bertaraf Internasional.

Kepemimpinan adalah suatu proses yang memberi arti (penuh arti kepemimpinan) pada kerjasama dan dihasilkan dengan kemauan untuk memimpin dalam mencapai tujuan (Jacobs & Jacques, 1990; 281). Tentu dalam hal ini kita melihat proses perkembangan UIN melalui pemimpinnya yang mampu membawa perubahan bagi kampus ini. Sosok inilah yang ingin diangkat oleh penulis dalam penelitian ini. Apa yang dilakukan oleh pemimpin UIN dalam proses perkembangan kampus ini.

Sebelumnya, Prof. Imam pernah menjadi wakil rektor di UMM mendampingi Prof. Malik Fadjar selama 13 tahun. Dan berhasil mengembangkan kampus Muhammadiyah tersebut menjadi kampus swasta yang disegani di Indonesia. UMM dulu hanya memiliki ratusan mahasiswa, setelah Prof. Imam menjabat peningkatan jumlah mahasiswa menjadi puluhan ribu yang berasal dari seluruh pelosok negeri ini. (Taufiqurrahman, 2010;91-94)

Kiprah Prof. Imam berlanjut di STAIN Malang pada tahun 1997 Departemen Agama yang saat itu berencana memberikan otonomi kepada seluruh fakultas cabang IAIN diseluruh Indonesia untuk berubah menjadi STAIN. Sehingga muncul STAIN Malang sesuai dengan SK Menteri Agama No. 11 tahun 1997. Pada tahun itu pula Prof. Imam terpilih menjadi Pembantu Ketua I STAIN Malang. Hanya 6 bulan jabatan sebagai Pembantu Ketua I, kemudian Prof. Imam terpilih menjadi Ketua STAIN menggantikan pak Djumransyah. Diusianya yang baru 46 tahun, Prof. Imam dipercaya untuk menjadi pemimpin di STAIN Malang.

Sehingga pada tanggal 7 Januari 1998, Prof. Imam Suprayogo resmi dilantik oleh Menteri Agama dr. Tarmidzi Taher sebagai Ketua STAIN Malang. Disinilah, awal mula dari kiprah Imam Suprayogo dalam memimpin kampus yang saat ini bernama UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Setelah dilantik, Imam Suprayogo mengembangkan konsep pendidikan melalui Renstra 10 tahun STAIN Malang, yang salah satu isinya adalah menjadikan STAIN Malang menjadi Universitas. Hal ini mengejutkan berbagai kalangan civitas akademika STAIN yang menganggap bahwa Prof. Imam sedang bermimpi disiang bolong. (Taufiqurrahman, 2010 ;157)

Melakukan perubahan tentu terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh seorang pimpinan. Sebagai organisasi sosial, perubahan yang terjadi di dunia pendidikan Islam juga tidak terlepas dari penolakan atau resistensi baik yang bersifat personal maupun kelompok. Penolakan terhadap budaya pendidikan secara personal/individu banyak disebabkan oleh karakteristik manusiawi dasar seperti persepsi, kepribadian, dan kebutuhan individu. Oleh karena itu Stephen P Robbins (2003;769) mengidentifikasi 5 (lima) alasan mengapa individu menolak perubahan yaitu karena kebiasaan, keamanan, faktor ekonomi, rasa takut terhadap hal yang tidak diketahui, dan pengolahan informasi selektif. (Imam, 2008;19)

Namun, Prof. Imam tetap dengan mimpinya untuk mewujudkan STAIN menjadi Universitas. Berbagai upaya dilakukan untuk mewujudkan mimpi ini mulai dari peningkatan kualitas sumber daya manusia, menjalin kerjasama dengan berbagai kalangan baik pemerintah maupun swasta. Sehingga pada akhirnya tahun 2004 STAIN Malang berubah menjadi Universitas Islam Negeri Malang. Banyak yang dulunya meragukan mimpi saya, akhirnya bisa terwujud. Saya punya keyakinan terhadap keinginan saya, dan saya akan terus berjuang untuk mewujudkannya. (Wawancara 19 November 2015).

Banyak tokoh mengagumi sosok Prof. Imam Suprayogo, seorang pemimpin yang mengembangkan institusi sekaligus mengembangkan manusia-manusia dalam institusinya dan seorang promotor kemajuan Pendidikan Tinggi Islam (Prof, Mas;ud Said dalam buku Imam Al Jamiah). Hal itu diperkuat oleh pengakuan Prof. Yahya Muhaimin (mantan Menteri Pendidikan Nasional yang menyatakan bahwa Pengembangan UIN Malang merupakan refleksi dari karya Prof. Imam yang sangat berguna bagi bangsa Indonesia.

Momentum perubahan STAIN menjadi UIN seperti yang telah dijelaskan di atas akan sangat sulit terwujud jika strategi tidak berhasil “dicuri” oleh Ketua STAIN Malang, Prof. Dr. H. Imam Suprayogo. Momentum dimaksud adalah seperti dicatatan oleh Ketua STAIN Malang ini dalam memo hariannya, yaitu: “Ketika Dirjen Litbang Islam dijabat oleh Dr. Husni Rahim, saya membaca di ruang kerja beliau ada rencana

mengundang rektor IAIN Jakarta, IAIN Bandung, IAIN Surabaya, IAIN Pekanbaru, IAIN Yogyakarta. Membaca rencana kegiatan itu saya meminta izin kepada pak Dirjen agar diundang. Semula tidak diizinkan, sebab STAIN Malang belum waktunya diubah menjadi universitas. Sementara ini baru IAIN yang dirancang untuk berubah menjadi universitas.

Tapi, ketika itu saya mohon diizinkan ikut walau sekedar sebagai pendengar. Alasan saya, karena justeru STAIN Malang yang sudah merintis membuka program studi umum sebagai modal awal menjadi universitas. Selain itu, STAIN Malang juga telah memiliki Rencana Strategis Pembangunan 10 Tahun ke depan, di antaranya perubahan status kelembagaan menjadi universitas. Akhirnya, permintaan itu dikabulkan, dan saya sendiri mengikuti acara itu”. (Samsul, 2004: 31)

Momentum ini mencerminkan keberanian, keahlian, dan kebesaran jiwa seorang Ketua STAIN karena ia mampu menembus forum yang sebenarnya khusus bagi kalangan rektor IAIN, dan tanpa canggung atau merasa rendah diri sekaligus menunjukkan adanya “permainan takdir” karena ketua STAIN memasuki ruang Dirjen Binbagais yang kemudian melihat rencana pertemuan penting itu merupakan ”kejadian yang tak terduga”.

Dari berbagai fakta yang terjadi diatas sosok Prof. Imam Suprayogo sangat berperan penting dalam perubahan dan perkembangan UIN Malang hingga saat ini. Dibalik itu semua tentu ada motif yang

mempengaruhi seseorang dalam melakukan sesuatu. Motif yang merupakan dorongan dalam diri manusia yang timbul karena adanya kebutuhan yang akan dipenuhi oleh manusia tersebut. Baik dari segi kepuasan diri maupun cita-citanya. (Wikipedia.com)

Berdasarkan hasil pengamatan penulis terhadap subjek selama mengikuti berbagai kegiatan yang dilakukannya baik di kampus maupun diluar kampus. Penulis tertarik dengan apa yang beliau sampaikan selama ini. Kedekatan penulis dengan subjek memudahkan proses pengamatan yang penulis lakukan. Dalam berbagai seminar penulis diajak untuk mendampingi baik sebagai moderator maupun hanya sebagai pendamping. Selain itu, penulis juga sering bertandang kerumah subjek guna untuk diskusi tentang berbagai hal yang menarik. Seperti keilmuan, kepemimpinan subjek, maupun proses perkembangan UIN Malang.

Berdasarkan hal itu penulis ingin menggali hal yang menarik yang ada dalam diri subjek terutama dalam hal proses kepemimpinannya selama di UIN Malang. Awal ketertarikan penulis ketika subjek bercerita terkait terkait proses perubahan STAIN Malang menjadi UIN yang begitu cepat. Selain UIN Malang, belum ada dalam sejarah bahwa STAIN bisa berubah langsung menjadi UIN. Karena tahapannya setelah STAIN maka harus lebih dahulu menjadi IAIN. Ini tentu membuat orang lain penasaran terhadap perkembangan UIN Malang yang sesungguhnya masih berusia sangat muda. Seperti yang dijelaskan diawal bahwa STAIN Malang awalnya merupakan cabang dari IAIN Surabaya. Tapi, Malang lah yang

lebih dahulu menjadi UIN dibanding dengan Surabaya. Tentu bukan hal yang mudah untuk mencapai hasil itu. Menarik, ketika melihat sosok dibalik perubahan itu, yaitu pemimpin saat itu, Prof. Imam Suprayogo.

Selain itu, selama penulis mengikuti dan mendengarkan berbagai pengalaman yang subjek ceritakan, ternyata membangun UIN itu begitu banyak cobaaan dan rintangan yang dihadapi. Karena usia relatif muda, maka UIN Malang saat itu belum dikenal oleh khalayak umum. Sehingga butuh kerja ekstra dalam proses mengembangkannya. Ini juga menarik terkait apa yang dilakukan oleh subjek selaku pemimpin di kampus UIN Malang saat itu.

Melalui wawancara awal dengan Subjek, penulis melihat ada hal yang menarik dalam cerita beliau tentang proses kepemimpinan membawa STAIN menjadi UIN.

“Banyak faktor sebenarnya yang membuat UIN ini berkembang seperti ini. Namun yang paling penting sebagai pimpinan tentu adalah mempengaruhi orang lain agar yakin dan percaya dengan cita-cita saya dan mau untuk mewujudkannya bersama-sama” (

Wawancaa 17 Desember 2015)

Proses mempengaruhi orang lain atau yang disebut persuasi adalah salah satu gaya komunikasi yang digunakan untuk mempengaruhi dan meyakinkan orang lain. Melalui persuasi setiap inividu berusaha mempengaruhi kepercayaan dan harapan orang lain. Persuasi pada

prinsipnya merupakan upaya menyampaikan informasi dan berinteraksi antar manusia dalam kondisi dimana kedua belah pihak sama-sama memahami dan sepakat untuk melakukan sesuatu yang penting bagi kedua belah pihak. (dikutip dari wikipedia.com dalam buku *Interpersonal Skill in Organization*)

Inilah kemampuan dari seorang pemimpin dalam mempengaruhi bawahannya agar memahami, menyetujui, dan mengikuti keinginan dari pimpinannya.

“Saya punya cita-cita besar, tapi ketika orang lain tidak mendukung maka cita-cita itu hanya sebatas dalam pikiran saya” (Imam Suprayogo 17 Desember 2015).

Pemimpin menurut Rauch dan Behling 1984 pada dasarnya adalah proses mengarahkan, membina, dan mempengaruhi siapapun yang dipimpinnya. Kepemimpinan adalah suatu proses mempengaruhi aktifitas kelompok yang diatur untuk mencapai tujuan bersama. Sehingga cita-cita pemimpin hanya akan mampu terwujud jika pemimpin itu mampu untuk merangkul dan memberikan pemahaman tentang cita-citanya kepada mereka yang dipimpin. (<http://kmpk.ugm.ac.id/data/SPMKK>)

Prof. Imam punya cita-cita besar, namun cita-cita itu akan sia-sia jika tidak didukung oleh orang-orang yang ada disekitarnya. Keberhasilan terletak pada memunculkan kepercayaan bawahannya terhadap cita-cita yang disampaikan sehingga mau untuk bersama-sama bekerja untuk mewujudkannya.

Menurut Prof. Komaruddin Hidayat, Prof. Imam adalah sosok yang memiliki keunggulan dalam komunikasi lisannya, Bahasa yang cair, mengalir, sarat gagasan, dan disampaikan dengan segar, dan ini merupakan keunggulan yang langka. (Taufiqurrahman ; xiii)

Prof. Imam mampu untuk meyakinkan orang bahwa cita-cita yang ingin dicapainya tentang perkembangan UIN benar-benar akan terwujud. Disetiap kesempatan dalam pidato, diskusi, maupun seminar, Prof Imam selalu mengungkapkan cita-citanya dan mengajak pendengar untuk mendukung. Prof Imam mengungkapkan keyakinannya bahwa STAIN akan maju dan berubah menjadi UIN.

“Setiap ada kesempatan, pasti saya berbicara tentang UIN masa depan. Dari dulu, kemanapun saya pergi saya cerita cita-cita saya. Dan pendengar terpengaruh dan mau membantu untuk mewujudkannya. Pada karyawan misalnya, saya sampaikan bahwa STAIN akan maju, dan kampus ini akan kita rubah seperti ini sesuai dengan gambar yang saya rancang. Mungkin awalnya mereka ragu, tapi lama kelamaan mereka paham dan sama-sama bekerja” (Imam Suprayogo 19 November 2015).

Salah satu prinsip persuasi adalah orang tunduk pada ahli yang terpercaya. Hal ini menunjukkan aplikasi bahwa Prof. Imam telah menunjukkan keahliannya sehingga dipercaya oleh bawahan dan mau mengikuti arahannya. (David G. Myers ;313)

Kita mungkin berpikir bahwa kita tidak terpengaruh oleh daya tarik atau kesukaan, namun para peneliti menemukan bahwa kita lebih

cenderung merespon mereka yang kita sukai. Bahkan percakapan yang sangat singkat dengan seseorangpun dapat meningkatkan kesukaan kita pada orang tersebut.

Persuasi ternyata sangat penting dalam menentukan kesuksesan seorang, terutama sebagai pimpinan. Prof. Imam telah mampu membangun kepercayaan orang lain sehingga mampu membangun institusi UIN. Kepercayaan itu terlihat dari refleksi keberhasilan UIN, dan bawahannya mampu untuk mengimplementasikan ide, gagasan, dan cita-citanya sehingga terwujud.

Kerap kali persuasi dianggap sebagai tampilan menarik dari patos (keterampilan berkomunikasi) dan etos (kepribadian sumber) dari pada logos (Kognitif dari materi informasi). Ketika persuasi ini dirancang untuk mempengaruhi tindakan manusia dengan memanipulasi cara bicara, tulisan atau gambar yang mampu berperan dalam relasi antar personal. (Alo Liliweri; 147)

Prof. Imam melakukan persuasi dalam berbagai kesempatannya. Terbukti melalui kerjasama yang selama ini dilakukan dalam pengembangan UIN Malang. Gaya persuasi setiap pemimpin tentu berbeda, bahkan yang tidak ada. Persuasi sebagai upaya komunikasi untuk memberikan pemahaman, keyakinan, dan kepercayaan untuk bersama-sama mewujudkan cita-cita yang diinginkan.

“Sejak dulu saya selalu berusaha untuk menyenangkan orang lain, baik itu karyawan, dosen, tamu yang datang. Jika mereka senang maka akan semakin banyak orang yang menyenangi kita”. (Imam Suprayogo 17 Desember 2015)

Berdasarkan berbagai hal diatas, penulis tertarik untuk melihat sosok Prof Imam selaku pemimpin dalam pengembangan UIN Malang. Melihat Prof Imam sebagai pemimpin yang mampu mengajak orang lain untuk mewujudkan cita-citanya melalui gaya persuasi yang selama ini ditampilkan. Bagaimana sebenarnya komunikasi yang dibangun selama ini oleh Prof. Imam dalam proses pengembangan kampus UIN dan seperti apa manfaat dari persuasi yang selama ini dilakukan oleh Prof Imam. Melalui penelitian ini nantinya, akan muncul ide atau gagasan terkait dengan gaya persuasi yang dilakukan oleh pemimpin dalam mewujudkan cita-citanya.

B. Rumusan Masalah

Penulis memfokuskan penelitian ini pada peran komunikasi persuasi Prof. Imam Suprayogo dalam mengembangkan kampus UIN Maulana Malik Ibrahim Malang. Sehingga penulis merumuskan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana model komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo dalam pengembangan UIN?
2. Apa manfaat dari komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo ?

C. Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan untuk :

1. Mengetahui model komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo
2. Mengetahui manfaat dari persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo

D. Manfaat

Secara teoritis :

Penelitian ini dapat menambah wawasan pengetahuan umum, maupun psikologi pada khususnya. Serta pengetahuan tentang perkembangan UIN Malang selama kepemimpinan Prof. Imam Suprayogo. Selain itu juga bisa dijadikan referensi untuk penelitian sejenis.

Secara praktis :

1. Penelitian ini dapat mengetahui gaya persuasi yang dilakukan Prof Imam untuk meyakinkan orang lain dalam pengembangan UIN Malang.
2. Dapat mengetahui peran dari Prof. Imam Suprayogo dalam pengembangan UIN
3. Dapat mengetahui manfaat dari persuasi yang selama ini dilakukan
4. Penelitian ini dapat menjadi rujukan dan contoh bagi pemimpin yang akan datang dalam melaksanakan tugasnya
5. Serta bisa bermanfaat bagi penulis maupun pembaca yang berminat tentang hal ini

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Kepemimpinan

1. Definisi Kepemimpinan

Kepemimpinan (*Leadership*) dengan manajemen memiliki kemiripan, meskipun sebenarnya berbeda dalam konsepnya. Menurut Bennis and Nanus konsepsi pemimpin lebih ke arah mengerjakan yang benar, sedangkan manajer memusatkan perhatian pada mengerjakan secara tepat atau terkenal dengan ungkapan : *“Managers are people who do things right and leaders are people who do the right thing”* (Bennis, W.G dkk 1995;210).

Kepemimpinan memastikan tangga yang kita daki bersandar pada tembok secara tepat, sedangkan manajemen mengusahakan agar kita mendaki tangga seefisien mungkin.

Jelaslah bahwa seseorang bisa merupakan seorang pemimpin tanpa harus menjadi seorang manajer, dan seseorang dapat menjadi manajer tanpa harus memimpin. Beberapa ahli menyatakan bahwa kedua hal tersebut secara kualitatif berbeda, bahkan masing-masing berdiri sendiri. Inti dari argumentasi menurut Yulk adalah para manajer berorientasi pada stabilitas, sedangkan para pemimpin berorientasi pada inovasi. Para manajer membuat agar orang melakukan hal-hal secara lebih efisien, sedangkan para pemimpin

membuat agar supaya orang-orang setuju mengenai bagaimana sesuatu itu harus dilakukan (Yulk, Gerry A 1998;4).

Kata kepemimpinan merupakan terjemahan dari kata bahasa Inggris "*leadership*" yang menurut Ensiklopedi Umum tahun 1993 diartikan sebagai "hubungan yang erat antara sekelompok manusia, karena adanya kepentingan yang sama". Hubungan tersebut ditandai dengan tingkah laku yang tertuju dan terarah dari pemimpin kepada yang dipimpin. Berkaitan dengan hal tersebut, maka dalam kepemimpinan tentu akan menentukan unsur pemimpin yakni orang yang akan mempengaruhi tingkah laku pengikutnya (*influence*) dalam situasi tertentu (Qamariah, Aan 2008;241).

Untuk mendefinisikan istilah kepemimpinan secara tepat bukanlah hal yang mudah. Begitu sulitnya menentukan definisi yang tepat tentang kepemimpinan., Greenberg dan Baron memandang kepemimpinan serupa dengan cinta, dalam artian banyak orang yang meyakini bahwa ia bisa memahami tentang kepemimpinan tetapi kesulitan ketika mencoba mendefinisikannya. Disamping itu, digunakannya istilah-istilah lain seperti kekuasaan, wewenang, manajemen, administrasi, pengendalian, dan supervisi yang menjelaskan hal yang sama semakin menambah kebingungan tersebut (Yukl, Gerry A 1998;3).

Sehingga tidak mengherankan jika kita menemukan begitu banyak definisi kepemimpinan, bahkan Stodgill setelah melakukan

kajian mendalam tentang kepemimpinan berkesimpulan bahwa terdapat hampir sama banyaknya definisi tentang kepemimpinan dengan orang yang telah menefinisikan konsep tersebut. Meskipun demikian, untuk memahami konsep kepemimpinan dalam penelitian ini, akan dikutip beberapa pendapat pakar tentang pengertian kepemimpinan.

Robbins mendefinisikan kepemimpinan sebagai kemampuan mempengaruhi suatu kelompok ke arah pencapaian tujuan (Robbins 1996;39).

Gibson dkk mendefinisikannya sebagai upaya penggunaan jenis pengaruh bukan paksaan untuk memotivasi orang-orang mencapai tujuan tertentu (Gibson 1996;334).

Demikian pula definisi yang dikemukakan Stoner, dkk tampaknya senada dengan definisi sebelumnya, menurut mereka kepemimpinan adalah proses mengarahkan dan mempengaruhi aktifitas yang berkaitan dengan pekerjaan dari anggota kelompok. Hemhill dan Coons (1957) mendefinisikan kepemimpinan sebagai perilaku dari seorang individu yang memimpin aktivitas-aktivitas suatu kelompok kesuatu tujuan yang ingin dicapai bersama.

Definisi-definisi diatas mencerminkan bahwa kepemimpinan itu menyangkut sebuah proses pengaruh sosial yang dalam hal ini pengaruh yang disengaja dijalankan oleh seseorang terhadap orang lain

untuk menstruktur atau mengorganisir aktivitas-aktivitas serta hubungan-hubungan didalam sebuah kelompok atau organisasi. Berbagai definisi yang telah dijabarkan diatas keliatannya tidak berisi hal-hal selain itu. Hanya saja menurut Yulk (1998) definisi definisi tersebut berbeda dalam berbagai aspek, termasuk didalamnya siapa yang menggunakan pengaruh, sasaran yang ingin diperoleh dari pengaruh cara bagaimana pengaruh tersebut digunakan, serta hasil dari usaha menggunakan pengaruh tersebut.

Beberapa definisi kepemimpinan di atas menunjukkan bahwa definisi secara tunggal sangat sulit ditemukan dan tidak ada definisi yang paling tepat. Tetapi dari perbedaan yang ada, kita bisa menarik akar definisi kepemimpinan sebagai suatu proses dan perilaku untuk mempengaruhi aktivitas para anggota kelompok untuk mencapai tujuan bersama yang dirancang untuk memberikan manfaat individu atau organisasi. Setidaknya menurut Stoner (1996) terdapat empat implikasi penting dari beberapa pengertian kepemimpinan tersebut, yaitu:

Pertama, kepemimpinan melibatkan orang lain. Kepemimpinan tidak bisa berdiri sendiri tapi harus ada orang lain yang terlibat didalamnya, baik sebagai bawahan atau pengikut yang akan menerima pengarahan dari pimpinan.

Kedua, kepemimpinan mengharuskan distribusi kekuasaan. Dalam kepemimpinan, seorang pemimpin tidak seharusnya memegang

kekuasaan secara penuh, tetapi ia harus membagi-bagi kekuasaannya dengan anggota kelompok dibawahnya. Sekalipun demikian ia tetap memiliki kekuasaan lebih besar dari pada yang lainnya.

Ketiga, kepemimpinan harus mempunyai pengaruh. Tanpa pengaruh kepemimpinan tidak berarti apa-apa. Pemimpin yang memiliki kemampuan mempengaruhi anggota kelompoknya akan lebih mudah mengarahkan mereka ke arah tujuan yang ingin dicapai.

Keempat, kepemimpinan berkaitan dengan nilai. Dengan kata lain bahwa seorang pemimpin haruslah bermoral, pemimpin yang menkesampingkan aspek moral dalam kepemimpinannya cenderung akan bersikap melanggar aturan dan etika yang ada.

B. Komunikasi

1. Pengertian

Istilah komunikasi dari bahasa Inggris yaitu “*communication*” yang berarti: perhubungan, kabar, perkabaran (S.Wojowarsito 1974;25).

Istilah tersebut berasal dari bahasa latin yaitu “*communicatio*” artinya pemberitahuan, memberi bahagian, pertukaran dimana si pembicara mengharapkan pertimbangan atau jawaban dari pendengarnya. Kata sifatnya yaitu *communis* yang berarti “bersifat umum dan terbuka, bersama-sama”. Sedangkan kata kerjanya adalah “*communicara*” yang berarti “bermusyawarah”, berunding dan berdialog” (Anwar Arifin 1984;14).

Komunikasi atau communication berasal dari bahasa latin *communis* atau dalam bahasa inggrisnya *common* berarti sama. Apabila kita berkomunikasi berarti kita dalam keadaan berusaha untuk menimbulkan suatu persamaan dalam hal sikap dengan seseorang. Jadi pengertian komunikasi secara harfiah adalah proses menghubungi atau mengadakan perhubungan. Ahli komunikasi mengatakan bahwa “*communication is the process of sending and reciving symbols with attach meaning*”. Artinya bahwa komunikasi sebagian kegiatan penyampaian informasi dan pengertian dengan menggunakan tanda-tanda yang sama. *Communication is the evoking of a shered or common meaning in another person*. Komunikasi adalah untuk membangkitkan pengertian bersama kepada orang lain (Nelson & Quick, 2006 : 250).

Komunikasi pada hakekatnya adalah kesamaan makna terhadap apa yang diperbincangkan. Dimana kesamaan bahasa yang digunakan dalam sebuah percakapan belum tentu menimbulkan kesamaan makna. Dengan kata lain mengerti bahasanya saja belum tentu mengerti makna yang dibawakan oleh bahasa itu. Artinya komunikasi efektif itu minimal harus mengandung kesamaan makna antara dua pihak yang terlibat, dan yang terpenting lagi adalah orang lain bersedia menerima paham atau keyakinan, melakukan sesuatu perbuatan atau kegiatan lain dari hasil komunikasi tersebut.

Sedangkan pengertian komunikasi menurut istilah, beberapa ahli memberikan batasan-batasan sebagai berikut :

1. James A.F. Stones dalam bukunya yang berjudul *Manajemen*, menyebutkan bahwa komunikasi adalah proses dimana seseorang berusaha memberikan pengertian dengan cara pemindahan pesan (Widjaja 1997;8).
2. John R. Scherhorn Cs, dalam bukunya berjudul *Managing Organization Behavior*, mengatakan bahwa komunikasi dapat diartikan sebagai proses antar pribadi dalam mengirim dan menerima simbol-simbol yang berarti bagi kepentingan mereka (Widjaja 1997;9).

Menurut Onong Uchjana Effendi komunikasi adalah proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberitahu atau untuk mengubah sikap, pendapat atau perilaku, baik langsung secara lisan, ataupun tidak langsung secara media (Efendi 1992;4-5).

Dari pengertian tersebut Onong Uchjana kemudian menyimpulkan tentang komunikasi sebagai berikut :

1. Pesan (message)
2. Pengiriman pesan
3. Penyampaian pesan
4. Pemilihan sarana atau media
5. Penerimaan pesan
6. Respons, efek atau pengaruh (Efendi 1992;18)..

Dari beberapa pengertian tersebut diatas, dapat dipahami bahwa komunikasi merupakan suatu proses sosial yang sangat mendasar dan vital dalam kehidupan manusia. Dikatakan mendasar karena setiap manusia baik yang primitif maupun modern berkeinginan mempertahankan suatu persetujuan mengenai berbagai aturan sosial melalui komunikasi. Dikatakan vital karena setiap individu memiliki kemampuan untuk berkomunikasi dengan individu-individu lainnya yang dengan demikian dapat menetapkan kredibilitasnya dalam melangsungkan kehidupannya.

2. Tujuan Komunikasi

Pada dasarnya komunikasi bertujuan untuk memudahkan, melancarkan, melaksanakan kegiatan tertentu dalam mencapai suatu tujuan. Artinya, dalam proses komunikasi, terjadi suatu pengertian yang diinginkan bersama sehingga tujuan lebih mudah tercapai (Tatik, dkk, 2003).

Menurut Wijaya (1993), tujuan komunikasi persuasif adalah untuk memengaruhi pikiran, perasaan, dan tingkah laku seseorang, kelompok, untuk kemudian melakukan tindakan/perbuatan sebagaimana dikehendaki.

3. Jenis Komunikasi

Menurut Tatik, dkk (2003), ada dua jenis komunikasi, yaitu komunikasi verbal dan nonverbal.

- a. Komunikasi verbal adalah komunikasi yang menggunakan bahasa sebagai alat sehingga komunikasi verbal ini sama artinya dengan komunikasi kebahasaan.
- b. Komunikasi nonverbal adalah komunikasi yang tidak menggunakan bahasa lisan maupun tulisan, tetapi menggunakan bahasa kias, bahasa gambar, dan bahasa sikap.

4. Komunikasi Pemimpin

Jennifer M. George (2006 : 437) mendefinisikan bahwa komunikasi adalah membagi informasi antara dua orang atau lebih atau kelompok untuk mencapai pemahaman bersama, (*Communication the shering of information between two or more individuals or group to reach a common understanding*).

Berkomunikasi merupakan suatu kebutuhan hidup manusia. Dengan berkomunikasi manusia akan dapat berhubungan antara satu dengan yang lain, sehingga kehidupan manusia akan bermakna. Disisi lain ada sejumlah kebutuhan dalam diri manusia itu hanya dapat dipenuhi melalui komunikasi dengan sesama. Makin banyak manusia itu melakukan aktivitas komunikasi antara satu dengan yang lainnya, akan semakin banyak informasi yang didapatnya dan semakin besar peluang keberhasilan seseorang itu dalam kehidupannya.

Dalam komunikasi diperlukan sedikitnya tiga unsur yaitu sumber (*source*), berita atau pesan (*message*), dan sasaran

(*destination*). Sumber dapat berupa individu atau organisasi komunikasi. Berita atau pesan dapat berupa tulisan, gelombang suara atau komunikasi arus listrik, lambaian tangan, bendera berkibar, atau benda lain yang mempunyai arti. Sasaran dapat berupa seorang pendengar, penonton, pembaca, anggota dari kelompok diskusi, mahasiswa, dan lain-lain.

Komunikasi organisasi dapat didefinisikan sebagai pertunjukan dan penafsiran pesan di antara unit-unit komunikasi yang merupakan bagian dari suatu organisasi tertentu. Komunikasi organisasi adalah proses penciptaan makna atas interaksi yang menciptakan, memelihara, dan mengubah organisasi. Struktur organisasi cenderung mempengaruhi komunikasi, dengan demikian komunikasi dari bawahan kepada pimpinan sangat berbeda dengan komunikasi antar sesamanya

Dalam sebuah organisasi pemimpin adalah sebagai komunikator. Pemimpin yang efektif pada umumnya memiliki kemampuan komunikasi yang efektif, sehingga sedikit banyak akan mampu merangsang partisipasi orang-orang yang dipimpinnya. Dia juga harus piawai dalam melakukan komunikasi baik komunikasi verbal maupun non verbal. Komunikasi verbal yang baik dapat dilakukan dengan menggunakan tutur kata yang ramah, sopan, dan lembut. Komunikasi non verbal dapat dilakukan dengan mengkomunikasikan konsep-konsep yang abstrak misalnya kebenaran,

keadilan, etika, dan agama secara non verbal misal menggunakan bahasa tubuh.

5. Komunikasi dalam Islam

Selama manusia hidup dalam masyarakat, maka selama itu pula komunikasi memegang peranan penting. Al-Qur'an menyebut komunikasi sebagai salah satu fitrah manusia. Dalam analisa terhadap ayat Al-Qur'an yang memuat masalah komunikasi, ditemukan bahwa Al-Qur'an mempergunakan berbagai kata kunci, diantaranya kata "al-bayan". Al-Syaukani dalam menjelaskan kata kunci "al-bayan" mengartikannya sebagai kemampuan berkomunikasi. Selain itu, kata kunci yang dipergunakan Al-Qur'an untuk berkomunikasi adalah "al-qaul". Dalam mengartikan al-qaul ini Jalaluddin Rahmat (1993;35) menyimpulkan enam prinsip :

1. Qaulan Sadiida (QS. 33:70)

Kalimat ini mengandung arti pembicaraan yang benar, jujur, konsisten dan terkendali. Ada juga yang menafsirkan qalan sadiida dengan ucapan yang sesuai antara yang lahir dan yang bathin. Termasuk ucapan yang mampu mendamaikan antara orang-orang yang bertikai. Pictalh menerjemahkan kata tersebut dengan lurus, tidak bohong, tidak berbelit-belit. Berdasarkan berbagai penafsiran tersebut, maka yang menjadi prinsip pertama dalam komunikasi persfektif Al-Qur'an adalah berkata yang benar dan

menghindari kebohongan, sehingga ucapan yang disampaikan menyejukkan hati yang menjadi sasaran informasi.

Adapun makna “benar dan jujur” ditemukan beberapa makna sebagai berikut :

Pertama, Benar ialah sesuai dengan kriteria kebenaran untuk orang Islam. Ucapan yang benartentu ucapa yang sesuai dengan tuntunan Al-Qur'an dan Sunnah serta ilmu. Dalam hal ini al-Qur'an mencela orang-orang yang suka membantah dan berdiskusi tanpa mendasari bantahan dan diskusinya dengan petunjuk al-qur'an adn ilmu. Hal tersebut desinyalir dalam Al-Qur'an Surah Luqman ayat 20.

Kedua, Al-Qur'an mengajarkan bahwa salah satu strategi memperbaiki masyarakat ialah membereskan bahasa yang kita pergunakan untuk mengungkapkan realitas, bukan untuk menyembunyikannya.

Selanjutnya Al-Ghazali menyebutkan bahwa hakekat berkata benar adalah digunakan pada enam tempat yaitu kebenaran dalam perkataan, kebenaran dalam niat dan kehendak, kebenaran dalam perbuatan dan kebenaran dalam mewujudkan seluruh ajaran agama. Maka siapa yang memiliki sifat kebenaran dalam semua itu maka ia termasuk kategori orang siddi, sebagaimana dalam QS. Al-Ahzab : 23.

2. Qaulan Baliighan (QS. Annisa :63).

Kata baligh dari bahasa Arab berarti sampai, mengenai sasaran, atau mencapai tujuan. Apabila dikaitkan dengan qaul (ucapan atau komunikasi), maka baligh berarti fasih, jelas maknanya, terang, tepat mengungkapkan apa yang dikehendaki. Oleh karena itu, prinsip qaulan baliighan dapat diartikan sebagai prinsip komunikasi yang efektif.

Adapun penjelasan Jalaluddin Rahmat tentang qaulan baliighan mencakup 2 hal sebagai berikut :

- a. Qaulan baliighan terjadi bila komunikator menyentuh khalayak pada hati dengan sifat-sifat khalayak yang dihadapinya.
- b. Qaulan baliighan terjadi bila komunikator menyentuh khalayaknya pada hati dan otaknya.

Dengan demikian prinsip qaulan baliighan adalah prinsip berkomunikasi secara efektif dan tepat sasaran. Penerapan prinsip ini membutuhkan cara pandang yang bijaksana dari komunikator, maksudnya adalah menyesuaikan isi pesan dengan kondisi masyarakat atau orang yang menjadi sasaran dari informasi yang akan disampaikan. Kondisi yang dimaksudkan baik terkait dengan suasana, tempat, dan kondisi bathin seorang yang menjadi sasaran komunikasi. Karena meskipun isi dari pesan yang akan disampaikan mengandung kebenaran dan bermanfaat bagi orang yang akan disampaikan, tetapi jika disampaikan dengan cara yang

kurang efektif, maka akan mengakibatkan gagalnya dari tujuan penyampaian yang dimaksudkan. Sehingga keberhasilan komunikasi sangat tergantung pada efektivitas penyampaian informasi.

3. Qaulan Maisuran (QS. Al-Isra : 28).

Bermakna ucapan yang lembut, baik dan pantas. Ucapan yang pantas adalah ungkapan-ungkapan yang mempunyai satu arti yaitu keadaan dan sifat hati yang mengandung kaitan antara ilmu dan amal.

Imam Al-Gazhali dalam Ihya Ulumuddin mengatakan bahwa etika yang pantas untuk melakukan hubungan dengan masyarakat, antara lain :

a. Kasih Sayang (al-Rahiim)

Sifat sayang kepada sesama manusia, terutama diantara manusia yang seagama dipandang tinggi dan digalakkan oleh Islam. Hal ini disebutkan dala QS. Al-Ashr :3.

b. Benar

Seseorang hendaknya berlaku benar dalam perkataan dan perbuatan. Benar perkataan adalah menyatakan perkara yang benar dan tidak menyembunyikan rahasia kecuali untuk menjaga nama baik seseorang.

Selanjutnya M.Quraish Shihab memberikan komentar bahwa untuk mewujudkan komunikasi yang baik, seseorang harus

selalu berhati-hati, memikirkan dan merenungkan apa yang akan diucapkan.

Penekanan pada aspek ini karena sering ucapan yang keluar dari mulut seseorang mengakibatkan bencana dan malapetaka besar bagi orang yang mengucapkannya dan bahkan bagi orang lain. Perintah untuk berhati-hati dan selektif dalam mengeluarkan kata-kata disinyalir dan QS. Al-Maidah : 101.

4. Qaulan Ma'rufan (QS. Annisa : 5)

Dalam prinsip ini terdapat konsep tanggungjawab individu dan kelompok untuk mempersiapkan generasi penerus agar menerima dan mengamalkan ajaran Islam. Prinsip ini dijelaskan dalam Al-Qur'an Surah al-Nahl ayat 125. Ayat tersebut menjelaskan tanggungjawab muslim untuk saling membimbing satu sama lain, khususnya individu dan lembaga yang memikul tanggungjawab kepemimpinan dan mengembangkan cita-cita Islam. Ayat ini mengisyaratkan pula bahwa sebuah komunikasi tidak selamanya berjalan dengan mulus, tetapi pasti ada pihak-pihak yang merasa kurang senang dan membangkang dari apa yang dikemukakan. Oleh sebab itu untuk menghadapi sikap seperti itu, hendaknya nasehat dan saran disampaikan dengan cara yang bijaksana.

5. Qaulan Layyinan (QS. Thaha :44)

Yang dimaksud dengan qaulan layyinan adalah ucapan lembut atau halus sehingga enak meresap ke dalam hati. Dalam menanamkan nilai-nilai, sangat perlu mempergunakan ucapan-ucapan yang lembut. Hal tersebut karena kata-kata yang lembut mampu menyentuh rasa dan kesadaran manusia yang lebih dalam yang letaknya bukan di otak tapi di hati.

6. Qaulan Kariman (QS.Al-Israa : 23).

Qaulan Kariman adalah ucapan yang halus dan lembut. Komunikasi ini pada dasarnya melipti seluruh prinsip komunikasi efektif, dimana dalam komunikasi qaulan kariman harus menampilkan sikap jujur, sopan, benar serta bermanfaat baik dalam kehidupan berkeluarga, bermasyarakat dan berbangsa dan bernegara sehingga melahirkan rahmat dari Allah SWT.

C. Persuasi

1. Pengertian

Istilah persuasi atau dalam bahasa Inggris persuasion berasal dari kata Latin persuasio, yang secara harfiah berarti hal membujuk, hal mengajak, atau hal meyakinkan (Efendy 2002:103).

Menurut Kenneth Anderson, mendefinisikan persuasi adalah :
“A process of interpersonal communication in which the communicator seeks through the use of symbols of effect the cognitions

of receiver and thus effect a voluntary change in attitude or action desired by the communicator” (Suatu proses komunikasi antarpersonal dimana komunikator berupaya dengan menggunakan lambang-lambang untuk mempengaruhi kognisi penerima, jadi secara sengaja mengubah sikap atau kegiatan seperti yang diinginkan komunikator) (Efendy 2003:103).

Sementara Purnawan EA mendefinisikan persuasi adalah *influence* yang dibatasi dengan hanya komunikasi, baik komunikasi verbal (dengan menggunakan kata-kata), maupun komunikasi non-verbal (dengan menggunakan gerakan atau bahasa tubuh) (Purnawan EA 2002:15).

Lebih lanjut Purnawan EA (2002:15) juga memberikan definisi tentang proses persuasi, yaitu mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai dengan keinginan kita dengan menggunakan komunikasi.

William J.McGuire (1975:261) memberikan definisi persuasi : *Persuasion or changing people’s attitudes and behavior trough the spoken and written word, constitutes one of the more interesting uses of communication.* Dalam konteks ini persuasi diartikan sebagai tujuan mengubah sikap dan tingkah laku orang (*changing people’s attitudes and behavior*) baik dengan tulisan maupun ucapan (*trough the spoken and written word*)

Persuasi merupakan suatu teknik mempengaruhi manusia dengan memanfaatkan/menggunakan data dan fakta psikologis maupun sosiologis dari komunikan yang hendak dipengaruhi (Susanto,1974:17).

Dari berbagai definisi tersebut, dapat diartikan bahwa persuasi merupakan kegiatan komunikasi yang dilakukan oleh orang yang bertujuan untuk mengubah sikap dan perilaku pihak yang dipersuasi dengan memanfaatkan faktor psikologis dan sosiologis komunikasi. Hal sejalan dengan pengertian kepemimpinan diatas. Pada intinya proses kepemimpinan sangat didukung oleh komunikasi persuasi yang dilakukan.

2. Model Komunikasi Persuasi

a. Stimulus Respons

Model persuasi ini cara yang paling sederhana, yaitu berdasarkan konsep asosiasi. Misalnya jika seseorang selalu kelihatan berdua terus-menerus sepanjang waktu dan satu saat hanya terlihat sendiri, maka orang lain akan merasakan ada sesuatu yang kurang lengkap dan sudah dipastikan orang akan bertanya ke mana temannya itu. Melalui slogan atau magic word tertentu dalam iklan seperti kata-kata *“three in one”*, orang akan ingat pembatasan penumpang minimal tiga orang dalam satu mobil ketika melewati Jalan Protokol, Jalan Tamrin,

dan Jalan Sudirman, Jakarta pada jam tertentu. Oleh karena itu, untuk mengingatkan orang, kata-kata populer "*Three in one*" tersebut digunakan pada produk shampoo, dimension.

b. Kognitif

Model ini berkaitan dengan nalar, pikiran dan rasio untuk peningkatan pemahaman, mudah dimengerti, dan logis bisa diterima. Dalam melakukan persuasi pada posisi ini, komunikator dan komunikan lebih menekankan penjelasan yang rasional dan logis. Artinya, ide atau informasi yang disampaikan tersebut tidak bisa diterima sebelum dikenakan alasan yang jelas dan wajar.

c. Motivasi

Motivasi yaitu persuasi dengan model membujuk seseorang agar mau mengubah opininya atau agar kebutuhan yang diperlukan dapat terpenuhi dengan menawarkan sesuatu ganjaran tertentu. Dengan memotivasi melalui pujian, hadiah, dan iming-iming janji tertentu melalui berkomunikasi, maka lambat-laun orang bersangkutan bisa mengubah opininya.

d. Sosial

Model persuasi ini menganjurkan pada pertimbangan aspek sosial dari publik atau komunikan, artinya pesan yang disampaikan itu sesuai dengan status sosial yang bersangkutan sehingga proses komunikasi akan lebih mudah dilakukan.

Misalnya, kampanye iklan mobil mewah lebih berhasil kalau menonjolkan sesuatu yang “*prestise*” daripada menampilkan kelebihan mesin dan irit bahan bakarnya karena konsumen berduit lebih memperhatikan penampilan status sosialnya.

e. Personalitas

Model persuasi di sini memperhatikan karakteristik pribadi sebagai acuan untuk melihat respon dari khalayak tertentu.

3. Taktik Persuasi

Salah satu strategi persuasi adalah berupaya mencari tahu sesuatu yang telah diyakini dan dapat membujuk komunikan, sekaligus mempengaruhi agar opini “digiring” sesuai dengan keinginan dan tujuan dari komunikasi tersebut, antara lain melalui teknik-teknik atau kiat-kiat tertentu.

a. Teknik “Ya – ya”

Kiat dan teknik persuasi berupaya untuk menggiring audiensi (khalayak) untuk mengatakan “ya” sebagai suatu kesepakatan bersama sesuai dengan keinginan komunikator.

b. Jangan tanya “apabila”, tetapi “yang mana”

Teknik ini untuk memojokkan audiensi yang “keras kepala” agar tidak mempunyai kesempatan untuk memilih jawaban yang selain diinginkan oleh komunikator. Artinya,

dengan langsung memojokkan pertanyaan yang menekan tersebut, audiensi yang menghindar diri atau mengelak karena berbeda pendapat bisa segera diketahui jawabannya sesuai dengan yang diinginkan.

c. Menjawab “pertanyaan” dengan melemparkan “pertanyaan”

Model persuasi disini agak kehilangan kontrol atau pegangan dan sebagai komunikator yang menguasai communication skill langsung membimbing kembali diskusi, rapat, atau dialog yang bertele-tele untuk memfokuskan kembali pembicaraan pada tema yang disepakati bersama.

d. Membangun kesepakatan (deal)

Biasanya dalam membicarakan kepentingan orang banyak atau antara perusahaan dengan karyawannya, atasan dengan bawahan, pemimpin dengan pengikutnya, atau komunikator dengan audiensinya dibangun kesepakatan. Biasanya sebelum inti pokok permasalahan diajukan, untuk itu perlu diadakan “kesepakatan bersama”. Artinya, dalam posisi yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

e. Dengarkan dahulu pendapat floor kemudian diskusikan

Ini taktik persuasi mencari informasi audiensi yang sebanyak-banyaknya (*sounding technique*) untuk mencari masukan, baru kemudian diskusikan secara bersama untuk mencapai suatu keputusan.

f. I Owe You (IOU)

Taktik persuasi ini sering disebut *trade off*. Taktik ini menempatkan audiensi sebagai pihak yang merasa mempunyai utang budi. Jadi, dengan cara tersebut audiensi ingin membayar utangnya dengan cara menerima pesan yang ditawarkan oleh pihak komunikator sebagai balasannya. (Otto Lerbinger (1972), *Design for Persuasive Communication*)

4. Prinsip-Prinsip Persuasi

Menurut Dedi (1994) Dalam prinsip komunikasi persuasif ada 5 (lima) prinsip, diantaranya :

a. Membujuk demi konsistensi

Khalayak lebih memungkinkan untuk mengubah perilaku mereka apabila perubahan yang dianjurkan sejalan dengan kepercayaan, sikap, dan nilai sat ini. Sikap didefenisikan sebagai predisposisi mengenai suka atau tidak suka. Nilai sebagai pernyataan terakhir yang lebih abadi dari eksistensi atau mode yang luas dari perilaku. Kepercayaan adalah tingkat keyakinan.

b. Membujuk demi perubahan-perubahan kecil

Khalayak lebih memungkinkan untuk mengubah perilaku mereka apabila perubahan yang dianjurkan khalayak

merupakan perubahan kecil dan bukan perubahan besar perilaku mereka

c. Membujuk demi keuntungan

Khalayak lebih mungkin mengubah perilakunya apabila perubahan yang disarankan akan menguntungkan mereka lebih dari biaya yang akan mereka keluarkan.

d. Membujuk demi pemenuhan kebutuhan

Khalayak lebih mungkin untuk mengubah perilaku mereka apabila perubahan yang disarankan berhubungan dengan kebutuhan-kebutuhan mereka.

e. Membujuk berdasarkan pendekatan-pendekatan gradual

Bergantung pada penerimaan khalayak terhadap perubahan yang disarankan pembicara dalam kehidupan mereka. Pendekatan gradual menganjurkan yang lebih memungkinkan untuk bekerja dibandingkan pendekatan yang meminta khalayak untuk segera berubah perilakunya

5. Teknik Persuasi

Dalam komunikasi persuasif terdapat beberapa teori yang dapat digunakan sebagai dasar kegiatan yang dalam pelaksanaannya bisa dikembangkan menjadi beberapa metode, antara lain:

a. Metode asosiasi,

Adalah penyajian pesan komunikasi dengan menumangkan pada sesuatu peristiwa yang aktual, atau sedang menarik perhatian dan minat massa.

b. Metode Integrasi, kemampuan menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti kebersamaan dan senasib dan sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun non verbal (sikap).

c. Metode Pay-off dan Fear-Arousing (Tapsyer wat Tandier), yakni kegiatan mempengaruhi orang lain dengan jalan melukiskan hal-hal yang menggembirakan dan menyenangkan perasaannya atau memberikan harapan (iming-iming), dan sebaliknya dengan menggambarkan hal-hal yang menakutkan atau menyajikan konsekuensinya yang buruk dan tidak menyenangkan perasaan.

d. Metode Icing, yaitu menjadikan indah sesuatu, sehingga menarik bagi siapa saja yang menerimanya. Metode icing, disebut juga metode memanis-maniskan atau menggulai kegiatan persuasi ini dengan jalan menata pesan komunikasi dengan emosional appeal sedemikian rupa sehingga komunikan menjadi lebih tertarik. (Jamaluddin Kafie,1993:77)

Dalam pelaksanaanya sendiri teknik persuasi tentunya harus diterapkan sesuai dengan waktu, situasi dan kondisi

komunikasikan sehingga proses persuasi akan dapat berlangsung sukses.

6. Faktor Keberhasilan Persuasi

Ada banyak hal yang mendukung proses persuasi sehingga berlangsung sukses. Berikut ini adalah beberapa faktor penunjang persuasi:

Menurut Purnawan EA (2002:22-50) menjelaskan agar persuasi dapat berlangsung sukses harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a. *Availability dan relevance*, bila kedua hal tersebut ada, secara konsisten dapat diramalkan bahwa perilaku seseorang didorong oleh sikapnya. Selanjutnya perubahan sikapnya akan mendorong merubah perilakunya. Penyebab kegagalan persuasi biasanya bukan pada cara, tetapi *Availability dan relevance* sikap itu sendiri dalam kaitan dengan situasi dan kondisi saat itu. tugas pokok seorang persuader adalah menciptakan kondisi sedemikian rupa sehingga sikap yang ditawarkan melalui persuasi menjadi *available dan relevant*.

Available dan relevant ini ditentukan oleh berbagai macam alasan dan isyarat. Pada orang tertentu ada keadaan tertentu orang kadang menginginkan argumen. Tetapi pada situasi yang lain orang tidak

butuh argumen melainkan lebih butuh cues (isyarat, gejala, tanda-tanda, ciri, kecenderungan dan sebagainya).

- b. Memahami kondisi berfikir sasaran atau menentukan strategi pendekatan. Ada dua macam proses berfikir, heuristic dan systematic. Karena ada dua macam proses berfikir, persuasi yang digunakan juga harus disesuaikan. Bila sasaran yang kita hadapi sedang dalam proses berfikir systematic, diperlukan banyak argumen logis, data, pengalaman riil, statistik dan sebagainya. Sebaliknya bila sasaran sedang dalam proses berfikir heuristic, diperlukan banyak cues/isyarat, bungkus ide berupa cerita, metafora (ungkapan), perlambang, sindiran, pujian, musik dan pilihan kata-kata yang jitu, indah dan menyenangkan.
- c. Memahami naluri dan reaksi spontan sasaran, pada umumnya orang selalu dalam keadaan heuristic dan mudah dibujuk. Bujukan tersebut demikian manjur karena merupakan keyakinan umum. Budaya dan pengalaman hidup masyarakat telah menanamkan benih cues, yang secara tidak disadari telah diikuti dan dijalankan oleh mereka yang berada dalam keadaan heuristic. Memahami sepuluh kebutuhan dasar sasaran dan bagaimana memanfaatkannya. Bila benefit yang ditawarkan sesuai dengan needs, kebutuhan yang perlu segera dipenuhi, maka proses persuasi akan berlangsung sukses.

Kita harus mencari kebutuhan yang paling diharapkan untuk dipenuhi pada saat yang bersangkutan, dan dicocokkan dengan inventori kita sendiri. Bila ada kecocokan, proses persuasi akan berjalan lancar. Kesepuluh kebutuhan itu adalah, kasih sayang, keunggulan, penghargaan, keamanan, ketamakan, pengakuan, kekuasaan, kebebasan, ego, kemerdekaan. Suatu teori yang cukup populer dikalangan psikologi dan ilmuwan lainnya adalah teori hirarki kebutuhan (need-hierarchy theory) yang dikemukakan Abraham H. Maslow. Menurut Maslow, kebutuhan manusia pada dasarnya bertingkat-tingkat, mulai dari tingkatan yang paling bawah sampai pada tingkatan yang paling tinggi (Sarlito W. Sarwono, 2000:169).

- d. *Attribution dan sequential request*, taktik pendekatan untuk memperoleh “ya!”. diperlukan attribution agar orang melakukan sesuatu. Dalam hal ini ada dua macam attribution; eksternal, ‘awas kalau tidak melakukan, karena akan kena hukuman atau kalau dilakukan akan mendapatkan hadiah. Disini alasan datang dari orang yang melakukan.

Orang melakukannya pada saat awal karena terpaksa. Kedua, Internal, yakni ini terjadi karena tanggung jawab sendiri. Alasan datang dari orang itu sendiri. Sequential request merupakan pada umumnya permintaan yang disampaikan secara tidak langsung lebih efektif, karena orang yang diminta dengan cara ini

tidak merasa didesak atau tertekan, seolah-olah dipaksa untuk memenuhi permintaan ini.

- e. Menggali kebutuhan terdalam sasaran dengan bahasa hypnosis.

Dari hal tersebut, dapat dijelaskan bahwa dalam melakukan persuasi kita harus mampu memahami kondisi komunikan, baik itu cara berfikir, maupun apa yang menjadi kebutuhan komunikan sehingga persuai akan berlangsung sesuai dengan tujuan komunikator.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain kualitatif dengan menggunakan pendekatan naratif, yaitu salah satu pendekatan dalam penelitian kualitatif yang mengedepankan pada eksplorasi kehidupan individu. Pendekatan ini juga mengutamakan pada pengalaman tokoh yang diteliti. Penelitian kualitatif merupakan suatu prosedur penelitian yang menghasilkan data-data yang deskriptif berupa kata-kata tertulis atau secara lisan dari orang-orang dan perilaku-perilaku yang dapat diamati. (Maleong 2014;3)

Sejalan dengan definisi diatas Kirik dan Miller mengemukakan bahwa penelitian kualitatif merupakan tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang bergantung pada pengamatan terhadap manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut dalam bahasanya dan dalam peristilahannya. (Maleong 2014;4)

Daiute dan Lightfoot (Creswell 2014;96) mengemukakan bahwa riset naratif memiliki berbagai bentuk, beragam analisis dan berakar pada ilmu sosial dan humaniora. Sebagai metode, riset naratif ini dimulai dengan pengalaman yang diekspresikan dalam cerita yang disampaikan oleh individu. Para penulis memahami dan mencari cara untuk menganalisa dan memahami cerita tersebut.

Czarniawska (2004) mengemukakan bahwa riset naratif sebagai tipe desain yang spesifik yang narasinya dipahami sebagai teks yang disampaikan atau dituliskan dengan menceritakan tentang peristiwa yang berkaitan dengan individu. (Cresswell 2014;96)

Metode tersebut seiring dengan peneliti dalam melakukan penelitian tentang individu yaitu Prof. Imam Suprayogo. Peneliti menggunakan metode ini dengan pertimbangan bahwa kasus dalam penelitian memerlukan pengamatan secara spesifik serta pemaknaan mendalam. Mengingat keadaan subjek yang terbatas.

Penelitian yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif akan mendapatkan suatu data secara deskriptif berupa kata-kata dan beberapa perilaku yang diamati dan didapatkan secara utuh. Selain itu dalam penelitian kualitatif juga tidak lepas dari hal-hal yang berhubungan dengan individu yang diteliti serta segala sesuatu yang berhubungan dengan individu tersebut. Hal yang berhubungan dengan individu bisa berupa adat istiadat, bahasa, serta berbagai istilah yang mungkin ada pada individu serta menjadi ciri khas bagi individu tersebut.

Dalam penelitian ini keikutsertaan peneliti dan latar belakang subjek penelitian berjalan kurang lebih satu bulan. Keikutsertaan ini menghasilkan banyak hal dan mengumpulkan berbagai macam data yang dibutuhkan oleh peneliti sebagai bahan untuk kemudian dilakukan analisis terhadap data yang diperoleh.

Selain keikutsertaan dengan latar belakang dan subjek penelitian, peneliti juga melakukan pengamatan dengan tekun terhadap kondisi latar belakang dan subjek penelitian. Artinya, peneliti tidak hanya serta merta ikut dalam kegiatan subjek, akan tetapi dengan intensif melakukan pengamatan baik secara langsung maupun tidak langsung dengan subjek penelitian.

Dengan ketekunan yang dilakukan ini diharapkan bahwa data yang diperoleh oleh peneliti benar-benar bisa dipastikan keabsahannya. Ketika dirasa data yang didapatkan sudah cukup, kemudian peneliti menghentikan penelitian guna melakukan analisis terhadap data yang diperoleh kemudian menyusunnya sebagai hasil penelitian.

B. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata, dan tindakan, selebihnya hanyalah tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Moleong (2014:157).

Peneliti menggunakan teknik eksplorasi dari subjek dalam hal ini Prof. Imam Suprayogo. Clandinin dan Connely (2000) menyebut cerita subjek sebagai teks lapangan. Subjeknya yang merupakan sumber data utama dalam penelitian ini adalah Prof. Imam Suprayogo yang merupakan rektor atau pemimpin UIN Malang periode 1997-2013. Peneliti menekspor cerita-cerita dari pengalaman beliau selama memimpin kampus UIN. Peneliti menggali berbagai informasi melalui sumber primer ini untuk mendapatkan

data sesuai dengan yang diharapkan. Mendengarkan berbagai cerita, kisah, dan informasi yang beliau sampaikan, sehingga beliau berhasil dalam memimpin perkembangan UIN Malang menjadi lebih maju.

C. Teknik Pengumpulan Data

Teknik penelitian data merupakan langkah yang paling strategis dalam melakukan penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Untuk mendapatkan data yang diperlukan dalam penelitian ini maka teknik yang akan digunakan dalam pengumpulan data adalah wawancara, observasi, dan dokumentasi

1. Wawancara

Wawancara adalah salah satu jenis metode pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan tanya jawab sepihak dan secara langsung antara pewawancara dengan yang diwawancarai dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penelitian. (Sugiyono 2008;137)

Peneliti mewawancarai sumber primer atau sumber utama dalam hal ini Prof. Dr. Imam Suprayogo untuk menggali data tentang komunikasi persuasi yang selama ini beliau lakukan. Metode wawancara digunakan karena dengan wawancara peneliti dapat mengetahui latar belakang dan perjalanan hidup dari subjek.

Ada beberapa jenis wawancara, pertama dikemukakan oleh Patton (1980) sebagai berikut : 1.Wawancara pembicaraan informal, 2.Pendekatan menggunakan petunjuk wawancara, 3.Wawancara baku terbuka. (Moleong 2014;135)

Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis pendekatan menggunakan wawancara tidak terstruktur. Jenis penelitian ini mengharuskan pewawancara membuat kerangka dan garis besar pokok-pokok yang dirumuskan tidak perlu ditanyakan secara berurutan. Demikian pula penggunaan dan pemilihan kata-kata untuk wawancara dalam hal tertentu tidak perlu dilakukan sebelumnya.

Peneliti menjadikan subjek utama sebagai sumber data melalui wawancara yang dilakukan. Dengan metode wawancara yang tidak terstruktur pertanyaan yang peneliti ajukan tidak baku karena disesuaikan oleh keadaan yang terjadi dilapangan. Tempat peneliti dalam melakukan juga tidak selalu ditentukan karena menyesuaikan dengan keadaan subjek. Terkadang bisa dirumah, kantor, maupun lokasi seminar.

Petunjuk wawancara hanyalah berisi petunjuk secara garis besar tentang proses dan isi wawancara untuk menjaga agar pokok-pokok yang direncanakan dapat seluruhnya tercakup. Petunjuk itu mendasarkan diri atas anggapan bahwa ada jawaban yang secara umum akan sama diberikan oleh responden, tetapi yang jelas tidak ada perangkat baku yang disiapkan terlebih dahulu. Pelaksanaan wawancara dan pengurutan

wawancara mengalir disesuaikan dengan keadaan subjek dalam konteks wawancara yang sebenarnya. (Moleong;136)

Pembagian lain dikemukakan oleh Guba dan Lincoln (1981;160-170), pembagian mereka adalah : a. Wawancara tim, b. Wawancara tertutup dan terbuka, c. Wawancara terstruktur dan tak terstruktur. Pada penelitian ini wawancara yang digunakan adalah jenis wawancara tidak terstruktur yaitu jenis wawancara yang digunakan untuk menemukan informasi yang bukan baku atau informasi tunggal.

Dimana biasanya pertanyaan tidak disusun terlebih dahulu disesuaikan dengan keadaan dan ciri yang unik dari subjek. Waktu bertanya dan cara memberikan respon wawancara jenis ini jauh lebih bebas iramanya dan pertanyaan mengalir seperti percakapan sehari-hari. Hasil wawancara seperti ini menekankan perkecualian, penyimpangan, penafsiran yang tidak lazim, penafsiran kembali, pendekatan baru, pandangan ahli, atau perspektif tunggal.

Wawancara tak terstruktur dilakukan pada keadaan-keadaan berikut :

1. Bila peneliti berhubungan/ bertemu dengan subjek
2. Jika peneliti ingin menanyakan sesuatu lebih mendalam pada subjek
3. Apabila peneliti tertarik mempersoalkan bagian-bagian tertentu yang tak normal.
4. Jika peneliti tertarik berubungan langsung dengan subjek
5. Apabila peneliti tertarik mengungkapkan peran persuasi atau maksud lain dari penjelasan subjek

6. Apabila peneliti mencoba mengungkapkan pengertian atau peristiwa, situasi, atau keadaan tertentu.

Alasan peneliti menggunakan teknik wawancara ini adalah untuk menciptakan suasana yang bebas, akrab, dan terkesan tidak ada batasan antara peneliti dengan pihak-pihak yang diwawancarai. Selain itu, subjek yang diteliti adalah Prof. Imam, sehingga proses wawancara akan berlangsung mudah jika dilakukan dengan santai dan tidak terlalu kaku.

Supaya hasil wawancara data terekam dengan baik, dan peneliti memiliki bukti telah melakukan wawancara kepada informan atau sumber data, maka diperlukan bantuan alat-alat sebagai berikut :

1. Buku catatan : berfungsi untuk mencatat percakapan dengan sumber data
2. Recorder : berfungsi untuk merekam semua percakapan atau pembicaraan. Penggunaan recorder dalam wawancara perlu memberi tahu kepada subjek apakah diperbolehkan atau tidak demi kenyamanan bersama
3. Kamera : Untuk memotret jika peneliti sedang melakukan pembicaraan dengan informan/sumber data. Dengan adanya foto, maka dapat meningkatkan keabsahan penelitian akan lebih terjamin, karena peneliti betul-betul melakukan pengumpulan data.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan ketiga alat tersebut, karena terbatasnya kemampuan manusia sebagai instrumen, maka sangatlah perlu menggunakan alat-alat tersebut untuk menghasilkan wawancara yang baik.

2. Observasi

Penelitian menggunakan metode observasi untuk mengetahui secara langsung apa yang terdapat dilapangan tentang bagaimana peran Prof. Imam dalam pengembangan UIN Malang selaku rektor melalui gaya komunikasi persuasi yang dilakukannya selama ini.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dari sumber non insani, sumber ini terdiri dari dokumen, rekaman seperti surat kabar, buku harian, naskah pribadi, foto-foto, catatan kasus, dan lain sebagainya.

Melalui teknik dokumentasi ini peneliti mengumpulkan data yang diperlukan melalui berbagai berbagai dokumen yang ada. Seperti foto, tulisan Prof. Imam serta berbagai literatur terkait komunikasi persuasi Prof. Imam selama memimpin UIN.

Proses pengumpulan data dalam penelitian kualitatif menurut Cresswell (2014;207) melalui tujuh proses :

1. Menentukan individu
2. Membangun hubungan
3. Sampling perposefull

4. Mengumpulkan data
5. Merekam informasi
6. Memcahkan persoalan
7. Menyimpan data

Peneliti awalnya menentukan sosok individu yang ingin diteliti, sehingga peneliti memilih Prof. Imam untuk dijadikan subjek penelitian. Setelah itu, peneliti mencoba untuk menjalin komunikasi dengan sumber primer atau subjek utama yang diteliti. Peneliti membangun hubungan untuk memperoleh data karena peneliti juga sudah meminta izin untuk dijadikan subjek penelitian.

Setelah itu, peneliti sering melakukan diskusi, cerita dengan beliau baik itu di rumah maupun di kantor. Sehingga dari cerita tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti tentang komunikasi persuasi sebagai pemimpin dalam perkembangan UIN Malang. Banyak informasi yang beliau sampaikan yang dijadikan peneliti sebagai data untuk memperoleh jawaban dari penelitian yang dilakukan.

Selain itu, peneliti juga untuk mendalami tentang komunikasi persuasi yang beliau lakukan, peneliti mencoba untuk mencari data melalui wawancara yang dilakukan terhadap orang-orang yang selama kepemimpinannya berada disekitarnya. Hal ini peneliti lakukan guna memperkuat data tentang seperti apa komunikasi yang beliau lakukan selama kepemimpinannya. Hasilnya akan menjadi pendukung dan memperkuat tentang data yang diperoleh, dan tentu saja orang-orang disekitarnya yang dalam hal ini peneliti sebut sebagai subjek sekunder paham tentang dampak dari komunikasi persuasi yang dilakukan selama kepemimpinan Prof. Imam.

D. Analisis Data

Analisis data merupakan salah satu langkah penting dalam rangka memperoleh temuan-temuan hasil penelitian. Analisis data menurut Bogdan dan Biklen (1982) adalah upaya yang dilakukan untuk mengorganisir data, memilah data, mencari dan menemukan pola, menentukan data-data yang penting dan memutuskan apa yang dapat disampaikan ke orang lain.

Penelitian ini menggunakan orientasi literer untuk analisisnya. Yaitu analisis secara umum yang digunakan dalam pendekatan naratif. Ollerenshaw dan Creswell (2002) mengungkapkan unsur dalam analisis naratif. Yaitu ; mengumpulkan cerita tentang pengalaman personal dalam bentuk teks lapangan seperti wawancara atau percakapan, menuturkan kembali cerita tersebut berdasarkan pada unsur narasi, menulis kembali cerita tersebut menjadi rangkaian kronologis, dan memasukkan lingkungan atau tempat dari pengalaman partisipan.

Analisi data yang sesuai untuk digunakan dalam penelitian ini menurut Creswell (2014;264) melalui berbagai tahapan;

a. Mengorganisir data yang akan dianalisis

Tahapan ini peneliti mempersiapkan transkrip wawancara, men-scanning materi, mengetik data lapangan, atau memilah-milah dan menyusun data tersebut ke dalam jenis-

jenis yang berbeda tergantung pada sumber informasi yang diperoleh.

b. Membaca keseluruhan data

Peneliti memahami tentang individu yang diteliti, membangun kedekatan dengan subjek guna mendapatkan informasi yang akurat.

c. Mendeskripsikan data menjadi Kode dan tema

Mendeskripsikan cerita atau rangkaian pengalaman dan menempatkannya dalam kronologi. Tahap ini merupakan upaya untuk mengumpulkan data dan mencoding untuk mengolah informasi atau mengelompokkannya sebelum menjadi tulisan.

d. Klasifikasi data menjadi kode dan tema

Mengidentifikasi cerita dan bahan kontekstual lainnya untuk didekripsikan data yang diperoleh. *Deskripsi* ini melibatkan usaha penyampaian informasi secara detail mengenai orang-orang, lokasi-lokasi, atau peristiwa-peristiwa dalam *setting* tertentu. Penelitinantinya akan membuat kode-kode untuk mendeskripsikan semua informasi ini, lalu menganalisisnya untuk proyek studi kasus, etnografi, atau penelitian naratif. Setelah itu

menerapkan proses *coding* untuk membuat sejumlah kecil tema atau kategori. Tema-tema ini selanjutnya akan diperkuat dengan berbagai kutipan, seraya menampilkan perspektif-perspektif yang terbuka untuk dikaji ulang

e. Menafsirkan data

Menafsirkan makna yang lebih luas dari cerita yang diperoleh. Mengolah data yang telah diperoleh yang berguna pada pembahasan.

f. Menyajikan data

Menyajikan narasi dengan berfokus pada proses, teori, dan ciri unik dan umum dari kehidupan tersebut. (Cresswel 2014;264)

E. Keabsahan Data

Teknik pemeriksaan data dalam penelitian menggunakan berbagai macam kriteria. Moleong (2014:324) menjelaskan bahwa ada 4 kriteria yakni:

1. Kepercayaan (*credibility*)

Menunjukkan hasil-hasil penemuan dan bukti-bukti nyata atas apa yang telah diteliti, mencakup lama penelitian, ketekunan pengamatan, triangulasi, diskusi dengan sesama, dan analisis kasus pembandingan.

2. Keteralihan (*transferability*)

Menunjukkan kemampuan peneliti dalam usahanya mengolah berbagai temuan di lapangan hingga kemudian mendeskripsikannya secara detail dalam bentuk tulisan.

3. Kebergantungan (*dependability*)

Menunjukkan proses atau hasil dari *Auditing*, yakni pengarsipan dari segala hal terinci yang diperoleh selama proses penelitian

4. Kepastian (*confirmability*)

Menunjukkan bukti kepastian bahwa data yang ditulis dalam penyusunan tulisan ini adalah murni dari subjek yang diteliti dengan tidak ada intervensi dan pandangan peneliti.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Pelaksanaan/ Setting Penelitian

Penulis melakukan penelitian ini kurang lebih hampir satu tahun. Mengamati dan mengikuti perkembangan kampus UIN Maliki Malang. Dan mencoba menggali informasi melalui tokoh utama ataupun dalam hal ini Subyek yaitu Imam Suprayogo. Melaksanakan penelitian ini melalui berbagai observasi dan wawancara yang dilakukan penulis baik itu di kampus yang ada di Jalan Gajayana 50 Malang, kampus Pasca yang ada di Batu, ataupun silaturahmi kerumah Imam Suprayogo. Mengikuti berbagai kegiatan Imam Suprayogo baik itu, pelatihan, seminar, dan kajian. Hal itu membuat penulis tertarik untuk meneliti dan mengkaji sosok ini dalam pengembangan kampus berdasarkan pola komunikasi persuasi yang selama ini dilakukannya. Proses pengamatan ini terbilang sangat lama lebih dari satu tahun namun untuk intens penelitiannya dilakukan kurang lebih selama satu bulan. Karena penulis ingin mengamati lebih detail terkait perilaku, dan aktivitas dari subjek. Sehingga penulis menemukan hasil yang sesuai dengan apa yang penulis amati.

B. Temuan Lapangan dan Pembahasan

a. Latar Belakang Kehidupan

Sekilas riwayat hidup Imam Suprayogo memang bukan sosok yang istimewa, tapi beliau akan menarik untuk diketahui baik dari segi kepemimpinan, kiprahnya atau hal-hal yang sudah ia berikan saat ini. Secara maknawi, Anak laki laki dari pasangan KH Hasan Muchroji (alm) dan Hj. Mariyah yang bernama Imam Suparyogo, dalam istilah kamus bahasa jawa suprayogo berarti imam yang baik.

Dengan nama tersebut, sebagai mana arti yang terkandung didalamnya, diharapkan kelak ia bisa menjadi pemimpin yang baik bagi keluarga, masyarakat, bangsa dan agamanya. beliau dilahirkan di desa Gemoharjo Watulimo sebuah desa di wilayah trenggalek. Gemaharjo adalah sebuah desa pegunungan yang terletak 32 km di sebelah selatan kota Trenggalek dengan kira-kira 7 km dari pantai selatan pulau jawa. Sebagai daerah pegunungan dan perbukitan masyarakat di desa ini banyak yag bekerja sebagai petani.

Namun sentuhan-sentuhan religius sudah dikenalkan sejak dini oleh sang ayah mengingat beliau juga seorang tokoh agama di desanya. Bahkan menurut penuturannya ayahnya lah yang menjadi guru terbaik sepanjang hidupnya. Menurut imam, catatan kelahirannya sangat sedih, karena ayahnya sekalipun orang desa, memiliki kebiasaan mencatat peristiwa apa saja yang dipandang penting secara rapi dan bagus.

Imam sendiri sampai usia remaja tidak segera tahu dari mana pengetahuan tentang pentingnya catat mencatat tersebut diperoleh ayahnya, apalagi hal itu dilakukan secara istiqomah. Tetapi, belakangan setelah menjadi pemimpin Perguruan Tinggi Islam di Malang yang membuat reputasinya terangkat imam mulai sadar ayahnya adalah seorang guru besar agama (kyai). Di dalam Islam, membaca dan menulis adalah dua tradisi yang sejak awal dikumandangkan kepada para pemeluknya.

Oleh karena itu, sebagai seorang ulama' sudah semestinya jika ia lebih dahulu melakukan apa yang seharusnya disampaikan kepada umatnya, termasuk tulis menulis tersebut. Di Watulimo, KH. Hasan Mukhroji merupakan sosok yang ditokohkan oleh masyarakat, beliau pernah menjabat sebagai ketua MWT (sekarang, MWC) Nahdhatul Ulama' (NU) dan anggota syuriah NU di tingkat kabupaten Trenggalek. Demikian pula dengan Hj. Mariyah, beliau pernah aktif sebagai ketua muslimat NU kecamatan Watulimo.

Sebagaimana telah lazim, seorang ketua organisasi social keagamaan semacam NU ini, dirumahnya terdapat masjid dan madrasah. Hampir sepanjang hari kegiatan pendidikan tidak pernah berhenti, dari pagi hari dibuka untuk Madrasah Ibtidaiyah, siang hari dipakai untuk madrasah Mu'alimin (setingkat Tsanawiyah), sedangkan di malam harinya digunakan untuk Madrasah Diniyah. Anak-anak di Madrasah Diniyah ini, khusus belajar agama seperti belajar membaca al Qur'an, fiqh, akhlak dan sebagainya.

Menurut penuturan pak Imam, sejak kecil orang tuanya selalu membiasakan bekerja dan bertanggung jawab kepada putra-putrinya. Misalnya, sejak masuk kelas 2 SD Imam sudah diberi tanggung jawab memenuhi kebutuhan makanan ternak, yaitu beberapa sapi dan kuda. Kuda di wilayah ini, rupanya menjadi kebutuhan untuk kendaraan, ibarat orang sekarang adalah sepeda motor. Memang tidak semua orang memiliki kuda, biasanya yang memilikinya adalah kepala desa atau orang yang dipandang sebagai tokoh masyarakat.

Kyai Hasan yang selalu sibuk memberi pengajian ke berbagai dusun dan desa datang dengan mengendarai kuda. Menurut penuturan imam, pekerjaan seperti ini dan ritinitas lain yang biasanya dikerjakan oleh kebanyakan anak desa merupakan pengalaman yang sangat mengasikkan baginya. Oleh karena itu, menerima tanggung jawab tersebut dari ayahnya dilaksanakannya dengan penuh suka cita. Namun sebagaimana lumrahnya anak kecil, ketika melihat anak seorang guru, pegawai kecamatan atau pedagang kaya yang tidak begitu terbebani dengan pekerjaan seperti itu, imam tidak jarang membayangkan tugas ini harus segera selesai.

Setelah tumbuh dewasa, mantan PR I Universitas Muhammadiyah Malang ini menyadari bahwa pekerjaan berat seperti itu ternyata memberi manfaat yang sedemikian besar, diantaranya adalah anak menjadi lebih dewasa dan memiliki rasa tanggung jawab. Bila dibandingkan dengan

anak sekarang, anak-anak desa zaman dahulu lebih beruntung. Anak sekarang sudah akan menjadi mahasiswa pun belum dilepas orang tuanya.

Sebagian besar masih diantar mendaftar perguruan tinggi dan bahkan dalam hal tertentu masih memerlukan intervensi orang tua. Imam tatkala mendaftar di SMP di kota juga tidak pernah diantar orangtuanya, sudah dilepas begitu saja. Itulah yang menyebabkan anak-anak desa zaman dahulu menjadi lebih cepat dewasa dan bertanggung jawab. Setelah menyaksikan kehidupan guru, pegawai negeri dan pedagang yang secara fisik tidak terbebani, ketika itu terlintas dalam pikirannya Imam ingin menjadi seperti itu.

Namun, setelah remaja cita-cita mau menjadi apa juga belum jelas, karena tidak memiliki informasi yang cukup. Keterangan tentang kehidupan kota tidak pernah bisa diakses, sebab tidak ada Koran yang bisa dibaca, majalah dan apalagi TV belum ada. Jangankan membaca Koran, majalah itu saja baru ia kenal setelah duduk di bangku Sekolah Menengah Pertama (SMP) di kota Kawedanan. Lingkungan keluarga yang sarat dengan warna keagamaan dan kehidupan desanya yang keras dan menuntut tanggung jawab itulah kiranya yang telah membentuk kepribadian Imam, sehingga setelah ia tumbuh menjadi seorang pemimpin pengalaman itu pula yang ikut menyertai sikap dan jalan pikirannya seperti sekarang ini.

b. Riwayat Pendidikan

Imam Suprayogo mengenyam pendidikan dasarnya di Sekolah Rakyat (SR) pada tahun 1958. ketika belajar di pendidikan dasar ini beliau pernah tidak naik kelas, sebuah pengalaman yang menyebabkannya merasa rendah diri dari temanteman seangkatannya. Menurut penuturannya, tinggal kelas ini bukan karena kemampuannya yang berada di bawah rata-rata kelas, namun karena ia pernah mengalami sakit yang cukup ama, tidak kurang dari tiga bulan, sehingga absen sekolah selama itu. Prof Imam masih ingat bahwa beliau pernah tidak sadarkan diri beberapa jam, sehingga beberapa tetangga sudah melayat, karena mengira ia sudah meninggal dunia.

Dalam keluarganya, imam adalah anak ke-8 dari 16 bersaudara, yang sekarang tinggal 14, karena 2 diantaranya meninggal. Namun, meskipun ia tergolong muda diantara saudaranya yang lain, dalam hal pendidikan Imam tidak mau mengikuti jejak kakak-kakaknya yang lebih tua. Prof Imam memang memiliki kemauan yang keras, tidak mudah menyerah menghadapi tantangan dan sulit diatur.

Prestasi pendidikannya ketika di Sekolah Dasar biasa-biasa saja, tidak pernah termasuk yang terbaik. Tetapi ketika mengikuti ujian Negara yang pesertanya berjumlah 42 anak, beliau termasuk salah satu dari 7 anak yang dinyatakan lulus. Biasanya bagi anak-anak yang dinyatakan telah lulus ujian Negara lalu meneruskan sekolah ke tingkat lanjutan, terutama

bagi mereka yang kebetulan orang tuanya mampu. Setamat dari SD tahun 1965, Imam melanjutkan ke SMPN di kota Kawedanan Kampak dan dilanjutkan ke SMAN Trenggalek.

Prof Imam lebih memilih sekolah umum, berbeda dari tradisi kakak-kakaknya sebelumnya yang selalu masuk ke sekolah agama, karena agar memiliki ruang gerak yang lebih luas. Prof Imam sering terobsesi ucapan sang ayah, bahwa jika semua anaknya masuk pendidikan agama, lalu menjadi guru, maka ruang geraknya lalu menjadi kurang luas. Sang ayah merasa senang jika salah satu diantara anaknya yang berkenan masuk ke sekolah umum, sebab akan memberi peluang yang lebih luas untuk memasuki pemerintahan, seperti camat. Seorang santri yang menjadi camat, maka dengan kekuasaannya itu dapat digunakan untuk berdakwah secara leluasa. Lapangan dakwah bagi seorang camat, menurut pandangan sang ayah, lebih luas dari pada seorang guru yang seumur hidup hanya di ruang kelas yang terbatas.

Setamat SMPN Kampak, Prof Imam meneruskan ke SMAN Trenggalek, di sekolah inipun tidak ada prestasi yang istimewa, biasa-biasa saja. Hanya, ada sesuatu yang dikagumi oleh teman-temannya, yakni dalam pelajaran hitung hitungan Imam selalu mendapat nilai unggul, sebaliknya kalau menyangkut tugas hafalan selalu menempati urutan terakhir.

Selama sekolah di kota, Prof Imam tinggal di rumah seseorang yang taat beragama, memiliki mushala dan anak-anaknya tekun mengajar agama. Siapa saja yang belajar di kota kecil ini dibolehkan menumpang di rumahnya, asalkan mau mengaji. Prof Imam termasuk salah satu yang mendapat perhatian lebih diantara teman-temannya yang berjumlah tidak kurang 20-an anak.

Pemilik rumah tersebut bernama mbah Abdul Qodir, ia lebih menyenangi imam yang lebih dewasa, karena setiap pagi ia selalu membantu memenuhi bak mandi (atau istilah jawa; jeding) kemudian mengantarkan tembakau dagangannya ke pasar dengan sepeda. Selain itu, seringkali Prof Imam diajak main catur dan hal itu tidak sebagaimana dilakukan dengan temantemannya yang lain. Begitu pula, putra-putra mbah Qodir lebih menyenangkannya, karena selalu siap diajak main catur tapi setelah diajari ngaji pada sore harinya, sampai larut malam.

Hubungan Prof Imam dengan keluarga mbah Qodir terasa sangat mendalam dan memperlakukannya seperti keluarga sendiri. Setamat SMAN Trenggalek, sesungguhnya Imam ingin melanjutkan studi ke Universitas Airlangga Surabaya, namun sang ayah menganjurkannya masuk pesantren, karena diketahui pengetahuan agamanya dianggap masih kurang, belum bisa membaca kitab.

Dalam situasi mencari solusi ke pesantren maka ia harus belajar agama, ada seseorang yang memberitahu bahwa belajar agama tidak perlu

ke pesantren, melainkan bisa di tempuh di IAIN. Sang ayah begitu gembira mendengar berita tersebut dan langsung memerintahkan Prof Imam pergi ke Malang dan masuk fakultas Tarbiyah IAIN Malang. Ketika itu, Prof Imam sedikitpun tidak mengerti apa sesungguhnya IAIN Fakultas Tarbiyah itu, bahkan tarbiyah itu artinya pendidikan ia juga tidak mengetahuinya ketika itu. apalagi bahwa di IAIN itu juga ada beberapa fakultas, seperti Ushuluddin, Tarbiyah, Syari'ah, Dakwah, dan Adab. Menurut penuturan Prof Imam, hampir semua pelajaran yang ia terima selama kuliah di Fakultas Tarbiyah sangat mudah, kecuali untuk pelajaran yang terkait dengan bahasa Arab.

Memang para dosen memberi tugas untuk membaca buku wajib dan anjuran, tetapi berdasar pengalaman terhadap soal-soal yang dikeluarkan dalam ujian hampir tidak pernah keluar dari catatan kuliah. Setiap mahasiswa memiliki catatan kuliah, Karena kuliah itu sesungguhnya tidak lebih dari pekerjaan dosen yang mendikte dan mahasiswa mencatat. Sese kali saja dosen menerangkan agar mahasiswa tidak terlalu capek dalam mencatat. Hasil catatan kuliah pada satu semester biasanya tidak lebih dari 60 halaman tulisan tangan.

Bahan sebanyak ini bagi Prof Imam, tidak terlalu sulit untuk dikuasai. Baginya beban pelajaran di SMA, kecuali pelajaran yang terkait bahasa arab, lebih sulit dari pada mata kuliah yang diajarkan di kampus. Mata pelajaran analit, goneometri, stereometri, dan sejenisnya di SMA

masih lebih sulit dari pada pelajaran di IAIN. Itulah sebabnya Prof Imam cepat lulus dan memang tidak sulit menyelesaikan kuliah tersebut.

Pendidikan lainnya, beliau peroleh melalui praktek kehidupan nyata. Sejak mahasiswa tingkat doctoral, Imam telah banyak berkenalan dengan beberapa dosen, diantaranya Buchori Saleh, LAS, Abdul Ghofir, Achmad Muhdhor, Djimyati Achyat (alm.), Slamet As Yusuf (alm.), Tadjab Abdullah (alm.), Malik Fajar dan lain-lain. Khusus untuk Malik Fadjar, sebagaimana penuturannya, adalah figur yang sangat besar pengaruhnya pada pertumbuhan, kedewasaan, kepribadian maupun intelektualnya. Sebelum lulus kuliah, Malik sudah mengenal Imam.

Awalnya, Prof Imam ditawarkan menulis buku kecil tentang monografi pembinaan kerukunan umat beragama dan tawaran itu ia terima. Kurang satu bulan, tulisan itu ia serahkan, Malik terkejut ketika itu, sedemikian cepat pekerjaan selesai. Malik mengatakan akan menyerahkan naskah tersebut kepada temannya di IAIN Surabaya untuk di baca. Adapun teman yang dimaksud adalah Yahya Mansur, seorang aktifis, teman dekat Malik Fadjar. Dalam beberapa saat saja, buku itu telah dibaca, dan menurut informasi yang diperoleh Malik, buku hasil tulisan tersebut bagus.

Mulai saat itulah Prof Imam ditugasi untuk mengerjakan pekerjaan Pak Malik dalam hal menyusun tulisan-tulisan yang lain. Kemampuan Imam dalam menulis, terutama penulisan laporan penelitian, menyebabkan

dia sering mendapat tugas menulis. Pak Malik banyak bekerjasama dengan Gus Dur, Djohan Effendi, Moslim Abdurrohman dan Romo Yansen melakukan kajian dalam forum kerukunan antar umat beragama. Beberapa laporan harus ditulis, dan ketika itulah Imam memperoleh tugas dari para tokoh tersebut, setidaknya-tidaknya mencari bahan dan atau menulisnya.

Pekerjaan seperti itu, ia lakukan dengan senang hati, baginya walaupun berat, ini adalah kesempatan baik untuk belajar dan mengenal banyak orang, kegiatan seperti ini berjalan lama dan rupanya Malik Fadjar menyenangi hasil pekerjaannya itu. Suatu pengalaman yang amat berharga lainnya adalah bimbingan dari Masyfuk Zuhdi.

Pak Imam mengenal secara dekat melalui suatu kegiatan, atas permintaan beliau, yang memberi kursus pelajaran matematika bagi putrinya di rumah. Menurut penilaian masyfuk, setelah beberapa waktu, kursus itu berhasil membantu putrinya meningkatkan kemampuannya di bidang matematika. Pada suatu kesempatan Masyfuk bertemu dengan Prof Imam dan menawarinya untuk bekerja di Universitas Muhammadiyah, yang ketika itu Masyfuk menjadi rektornya.

Pak Imam Suprayogo senang dengan tawaran itu, karena memang sedang membutuhkan pekerjaan, maklum sudah berkeluarga, tentunya harus mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari keluarga. Imam awalnya ditugasi menjadi tata usaha kantor dan merintis perpustakaan. Dengan

sebuah tekad dan penuh dedikasi, Imam menunaikan tugas tersebut dengan cukup baik.

Memang yang menjadi salah satu prinsip hidup Pak Imam Suprayogo adalah selalu menjaga kepercayaan orang. Bagi beliau, kepercayaan adalah modal yang tidak ternilai harganya. Hal ini seperti sering terucap dari sambutannya, bahwa ia tidak berani hidup kalau orang disekelilingnya sudah tidak percaya lagi padanya, walaupun ketika itu ia mempunyai harta dan segalanya.

Karena pekerjaannya sebagai kepala perpustakaan saat itu dinilai memuaskan, maka tidak saja posisinya selalu dipertahankan sekalipun ada perubahan-perubahan kepemimpinan, namun kepercayaan itu sendiri menjadi semakin bertambah. Akhirnya, Prof Imam dipercaya menjadi Pembantu Dekan I Fakultas Tarbiyah dan FKIP.

Belum lama jabatan itu diemban, Prof Imam ditugasi menjadi Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP). Jabatan itupun dipandang berhasil ia laksanakan, sehingga mulai tahun 1983, tatkala rektor Universitas Muhammadiyah Malang dijabat oleh Malik Fadjar, Imam ditunjuk menjadi Pembantu Rektor I sampai tahun 1996 (selama 13 tahun). Secara material, selama menjabat di Universitas Muhammadiyah Malang, Imam tidak menunjukkan keberuntungan yang berarti.

Tetapi, sesungguhnya dia memperoleh sesuatu yang amat berharga yang tidak mungkin bisa diperoleh di tempat lain. Peran aktifnya dalam

memperbesar Universitas Muhammadiyah Malang telah memberinya kekayaan berupa pengalaman yang luar biasa banyaknya. Beliau merasakan asiknya dalam ikut berjuang membesarkan perguruan tinggi Islam di Malang itu, sehingga kaya akan kenalan mulai dari tingkat daerah hingga tingkat pusat, walaupun di tingkat Muhammadiyah.

Diantara tokoh Muhammadiyah yang akrab dengan beliau adalah Amin Rais, Syafi'i Ma'arif, Djasman al Khindi, Watik Pratiknya, AR Fachruddin, Azhar Basyir, Projo Kusumo, Djindar Tamimi, Sutrisno Muhsin, Lukman Harun, Sigiati, Dawam Rahardjo, dll. Bahkan juga para tokoh Muhammadiyah daerah sampai ke pelosok luar Jawa. Dengan pengalaman di Universitas Muhammadiyah tersebut, Prof Imam juga berkenalan dengan tokoh-tokoh perguruan tinggi yang lainnya.

Dan beliau juga pernah menjadi wakil ketua BMPTSI (Badan Musyawarah Perguruan Tinggi Swasta Indonesia) selama dua periode di Jawa Timur. Dengan posisi itu Imam banyak mengenal pimpinan perguruan tinggi di Jawa Timur, bahkan dalam skala nasional. Dengan jabatan sebagai Pembantu Rektor I UMM, Imam juga berkesempatan mengunjungi berbagai Negara maju seperti : (a). Amerika Serikat Perancis, Inggris, Belanda, yaitu pada tahun 1992; (b). Singapura pada tahun 1992; (c) Irak dan Yordania pada tahun 1994; (d) Jerman pada tahun 1997; (e). Iran pada tahun 2003, (f). Korea, Sudan, Mesir, Kanada, dll. Yang tidak kalah pentingnya, sejak muda Imam berkesempatan menghimpun pengalaman memimpin kampus, mengajak generasi muda

untuk tumbuh dan berkembang menjadi pengabdian ilmu di perguruan tinggi.

Beberapa hal inilah yang disebutkan Prof Imam sebagai pendidikan non-formal yang sesungguhnya justru lebih sejati. Para guru pendidikan non-formal ini adalah orang-orang yang tidak hanya dekat dalam arti fisik, namun juga dekat dalam segi batin, seperti yang ia sebut di awal adalah Malik Fadjar, Kasiram, Masyfuk Zuhdi, Sukiyanto dan masih banyak lagi lainnya. Prof Imam Juga pernah mengikuti kursus penelitian selama 11 bulan di Universitas Hasanuddin Ujung Pandang.

c. Tokoh – Tokoh yang Mempengaruhi

Imam Suprayogo yang dikenal saat ini tidak lepas dari buah bimbingan serta pengalaman yang ia tempuh sejak kecil. Bahkan arah pemikirannya tentang perguruan tinggi yang saat ini dijadikan kiblat beberapa perguruan tinggi sedikit banyak juga dipengaruhi oleh sosok yang ia sebut sebagai figure dan suri tauladan dalam kehidupannya. Tokoh yang ia sebut sebagai figure utama dalam kehidupannya adalah ayahanda yang bernama Hasan Mukhroji.

Dari beliau Prof Imam mendapat inspirasi, pedoman maupun dasar-dasar dalam menjalani filosofi kehidupan. Kebiasaan ayahnya, misalnya ketika ikut pengajian dari satu desa ke desa lain selalu mengajak saya, selama perjalanan itulah ayahandanya biasanya menyampaikan

pesan-pesan sekaligus membimbing jalan kehidupan Imam Suprayogo kecil. Itulah salah satu diantara cara yang dipakai oleh ayah sekaligus figure dalam kehidupannya. Bahkan menurut penuturannya salah satu semboyan kehidupan yang ia pegang hingga kini “Kehidupan ini adalah perjuangan dan kenikmatan yang sesungguhnya terdapat ketika seseorang berjuang lagi berkorban, bukan tatkala menikmati hasil dari sebuah perjuangan tapi saat berjuang dan berhasil.”

Semangat itulah yang menjadikan ia mampu memimpin lembaga yang sekarang bernama UIN Malang. Begitu banyak pelajaran yang ia ambil dan petik dari pribadi ayahnya, sampai-sampai ia juga menuturkan, malu ketika mengambil sesuatu dari kampus, akan tetapi sudah sewajibnya bila ia yang memberikan sesuatu untuk kampus yang ia pimpin. Ini diperkuat oleh penuturannya yang mengibaratkan perjuangan ayahnya dalam mendirikan lembaga pendidikan bernama Mu'alimin ketika itu, dimana Hasan Mukhroji saat itu harus menjual sapi, tanah juga harta lainnya untuk mendirikan lembaga pendidikan yang masih jarang ketika itu.

Kerja keras ayahandanya tidak hanya berhubungan dengan pengadaan materi tapi juga ketika sulitnya mencari tenaga pengajar yang bisa mengajar di lembaganya, erita itulah yang membuatnya malu dengan ayahnya ketika ia tidak bisa berjuang melebihi ayahnya, apalagi melihat pengorbanan yang sudah dicontohkan oleh ayahnya. Sehingga baginya

menjadi pantangan tersendiri ketika mengambil uang dari kampus, tetapi harus sebaliknya dari rumah yang ia bawa ke kampus.

Itupun sudah dimulai sejak ia memimpin STAIN dimana tunjangannya sebagai Ketua STAIN ketika itu tidak pernah beliau ambil, tetapi selalu beliau kasihkan guna keperluan kampus. Pernah suatu ketika ia juga harus menjual mobil tatkala membangun Ma'had Sunan Ampel al Aly serta rumah dinas para dewan kyai, niatan itu pun ditularkannya kepada orang lain hingga akhirnya niatan bersama itu melahirkan bangunan Ma'had yang kini ditempati khusus santri putra. Semangat dalam memimpin kampus ini sudah menjadi tujuan dalam hidupnya, karena beliau punya prinsip dasar yang berhubungan dengan perjuangannya. Menurutnya berjuang itu harus melalui kader, sedangkan kader harus dilahirkan dari pendidikan.

Tatkala membuat pendidikan yang paling penting adalah guru (orang) pendidikan tidak bisa berjalan tanpa orang. Dari sini sudah kelihatan betapa Prof Imam punya prinsip kuat dalam mengabdikan dirinya di dunia pendidikan. Dan ternyata dari situlah beliau berusaha mencari jalan dalam memimpin UIN Malang bagaimana bisa menciptakan kader yang berkualitas seperti hasil inspirasi dari perjuangan ayahandanya.

Untuk itulah dunia pendidikan sebagai lahan berjuang baginya telah menjadi pilihan hidup yang harus di tempuh, apalagi kita tahu latar belakang Imam Suprayogo sedikit banyak dipengaruhi oleh Hasan Mukhroji sebagai ayahnya sendiri sekaligus guru terbaik dalam hidupnya. Saat saya tanyakan kembali tentang adakah tokoh idola bapak yang ikut menjadi figur anda baik dari segi pemikiran atau yang lain?

“tokoh idola saya ya...saya. Idola saya itu ya ayah saya mas, saya belum pernah menemukan guru yang kualitasnya melebihi ayah saya” sesaat diam, kemudian diteruskan kata-katanya dengan suara lirih “sampai hari ini, bagaimana tentang kepemimpinan, keikhlasan, menghargai sumber daya manusia, bagaimana dia berkorban, bagaimana melakukan hal-hal yang sifatnya arif, apalagi kalau sudah da’wah,”

Beliau juga mendapatkan pengajaran bagaimana menjadi orang yang jujur, itu sudah menjadi didikan ketika Prof Imam kecil, membawa apapun ia selalu ditanya dari mana asalnya, dari mana kamu mendapatkan serta halal atau haram?. dan disaat mendapat sesuatu barang yang haram, maka ayahnya sekali melarang imam kecil pun sudah tidak berani membantah apalagi memakannya. “tinggalkanlah sesuatu yang meerasukan, janganlah berebut makanan,” itulah salah satu pesan pesannya disela hari-hari Imam. “Apabila kamu berebut makanan, apalagi jabatan maka harga dirimu seperti makanan, tapi yang keluar dari dubur” ujar Imam menirukan ucapan ayahnya.

d. Kepemimpinan Prof. Imam Suprayogo

Prof Imam Suprayogo merupakan rektor terlama dalam perjalanan sejarah UIN Malang. Kepemimpinan Prof. Imam menjadi menarik untuk dibahas dalam berbagai sudut pandang terutama tentang komunikasinya dan selama kepemimpinannya yang bertahan lama. Selama 17 Tahun beliau mengembangkan kampus yang dulunya bernama STAIN Malang ini menjadikan Prof. Imam mampu bertahan. Sosoknya yang disegani, berwibawa, dan memiliki kharisma dalam setiap tindakan maupun ucapannya menjadikannya sebagai sosok pemimpin yang kharismatik. (W.IS.1)

Berdasarkan hasil dari peneitian yang penulis lakukan. Banyak orang-orang yang berada disekitar beliau merasa kagum dengan kepemimpinan beliau yang tidak memerintah tapi lebih kepada memberikan contoh lalu instruksi. “Pak Imam memperlakukan bawahan bukan seperti bawahan melainkan sebagai rekan. Sangat jarang beliau memerintah, tapi lebih mendahului untuk memberikan contoh kepada orang lain” (Pak Ismail 13 Desember 2015).

Hal ini memberikan asumsi bahwa Prof. Imam dicintai oleh sebagian besar orang-orang yang dipimpinnya. Gaya kepemimpinan menjadi dasar utama sebagai seorang pemimpin dalam melakukan tindakan maupun bersikap. Sebagai salah satu contoh berdasarkan hasil penelitian penulis bahwa Prof. Imam tidak mengambil gaji sebagai rektor.

Beliau memberi contoh kepada bawahan tentang menyumbangkan sebagian hartanya untuk diinfaqkan ke lembaga zakat guna membantu para mahasiswa dan pegawai yang kurang mampu. Melalui contoh tersebut, lahirlah himbauan tentang dipotongnya gaji 2,5 persen untuk disumbangkan. Dikarenakan pemimpin telah memberi contoh seluruh gaji rektornya disumbangkan, maka para bawahan pun mengikuti untuk memberikan infaq sebagian dari penghasilannya. (W.I.S.5)

Hal ini memberikan dampak yang positif bagi perkembangan kampus UIN Malang. Keadaan yang kondusif, dan kekeluargaan yang terbangun membuat perkembangan UIN Malang menjadi lebih baik. Prof. Imam memimpin dengan memberikan contoh, hal ini tergolong dalam tipe kepemimpinan kharismatik sebagaimana yang dijelaskan kepemimpinan sebagai kemampuan mempengaruhi suatu kelompok ke arah pencapaian tujuan. (Robbins 1996;39)

Selain itu Prof. Imam juga menunjukkan kepemimpinan yang adanya, mencoba mendekat dengan siapapun yang merupakan bawahannya. Prof. Imam dalam hal ini tidak memilih kasih atau ada yang lebih dekat. Mendekati setiap bawahannya dan memperlakukan adil berdasarkan kapasitas dan prestasinya masing-masing. Sehingga semua bawahan merasa dekat dengan pemimpinnya. Hal ini juga menjadikan Prof. Imam dicintai oleh civitas UIN Malang. Berdasarkan dari pengakuan Bapak Ismail yang merupakan supir rektorat.

“Pak Imam itu pengayom, yang mengayomi semua golongan. Setiap bawahan dekat dengan beliau”

Berdasarkan Teori tentang Kepemimpinan khasrismatik bahwa hal ini merupakan dampak dari pola kepemimpinannya. Sehingga mampu dihargai dan dihormati, serta dicintai oleh para bawahannya. Prof Imam mampu untuk memimpin selama 17 tahun dengan baik, dan berhasil mengembangkan kampus STAIN Malang menjadi UIN. Ini menjadikan sosoknya dikenal dan dihormati oleh seluruh civitas akademika UIN. Prof Imam menjadi tokoh utama dalam perubahan UIN Malang. (W.IS.2)

e. Motif Prof Imam Mengembangkan UIN

Berbicara tentang motif yang merupakan alasan-alasan manusia yang menjadi latar belakang individu dalam melakukan sesuatu tentu menjadi hal yang menarik dalam perjalanan Prof. Imam. Alasan mengapa beliau mengembangkan UIN Malang menjadi pertanyaan peneliti dalam proses perjalanan karir Prof Imam. Apa yang telah dilakukan Prof. Imam menjadi sebuah karya nyata dalam proses kehidupannya.

Perkembangan UIN Malang yang begitu pesat dibanding dengan kampus Islam lain di negeri ini. Terkait apa sebenarnya motif Prof. Imam dalam mengembangkan UIN berikut penjelasannya yang penulis rangkum melalui beberapa paragraf.

Prof. Imam yang sebelumnya pernah menjabat Wakil Rektor di UMM dan berhasil mengembangkan kampus itu. Saat dipindah ke STAIN, Prof Imam yang merupakan alumni dikampus ini teringat akan mimpinya saat masih kuliah dulu. Bahwa, kampus Islam harus maju dan berkembang dengan berbagai macam keadaannya. Islam adalah agama yang besar, sehingga pendidikan Islam harus besar dan menjadi contoh serta rujukan bagi dunia keilmuan. Ketika menjabat menjadi Ketua STAIN, pak Imam berpikir bahwa inilah saatnya untuk melakukan pengembangan Islam melalui dunia pendidikan. Prof. Imam melalui berbagai pengalamannya dalam mengunjungi berbagai tempat mengungkapkan bahwa Islam seharusnya menjadi tolak ukur bagi dunia. Terutama dalam hal pendidikan. (W.IS.2,3,4)

Indonesia yang mayoritas muslim harus memiliki model pendidikan Islam yang maju. Pendidikan Islam harus berkembang di Indonesia, itulah yang menjadi tekad Prof. Imam. Sehingga untuk mewujudkan pendidikan Islam yang maju, maka sangat diperlukan berbagai inovasi yang baru. Pendidikan Islam harus berkembang dengan mempelajari berbagai segi keilmuan. Tidak hanya belajar agama, tapi juga belajar tentang keilmuan dunia, seperti Sains dan Teknologi, Psikologi, kesehatan, dan berbagai ilmu umum lainnya. Sehingga menurut Prof. Imam Islam menjadi maju melalui pendidikannya. Islam menjadi rujukan dunia pendidikan. (W.IS.2,3,4)

Sehingga dengan begitu, Pendidikan Islam mampu melahirkan generasi yang bisa menguasai dunia dengan berbagai latar belakang keilmuannya. Bayangkan ketika umat Islam paham teknologi dan keilmuan lainnya, maka kita akan maju dan mampu bersaing dengan siapapun. Islam menjadi agama rahmatan lilalamin yang sesungguhnya. Ulama yang intelektual dan intelektual yang ulama. Sebagai negara mayoritas muslim sudah sepatutnya Indonesia menjadi rujukan itu semua, dan UIN Malang akan menjadi kampus Islam di Indonesia yang mewujudkan itu.

f. Komunikasi Prof. Imam Suprayogo

Jennifer M. George (2006 : 437) mendefinisikan bahwa komunikasi adalah membagi informasi antara dua orang atau lebih atau kelompok untuk mencapai pemahaman bersama, (*Communication the shering of information between two or more individuals or group to reach a common understanding*). Prof. Imam yang sangat dikenal lugas dalam berbicara dan syarat akan makna memiliki gaya komunikasi yang menarik bagi para pendengar. Selama melakukan penelitian dan beberapa tahun sering berinteraksi dengan beliau. Terdapat kenyamanan dalam setiap berinteraksi. Bawahan, dosen, karyawan, bahkan mahasiswa kagum dengan gaya komunikasi beliau yang mampu diterima oleh berbagai kalangan.

Setiap beliau pidato, suasana menjadi santai dan audience mendengarkan dengan seksama. Bahasanya mengalir, dan cocok untuk didenga oleh yang mndengarkan. Tidak heran jika beliau sering diundang ke berbagai pelosok negeri. Terkait hal ini, penulis mencoba menggali lebih dalam tentang gaya komunikasi beliau yang persuasif.

“Pak Imam mampu membawa suasana menjadi cari, sehingga siapapun yang berbicara dengannya akan merasa nyaman karena merasa dihargai dan waktu seakaan singkat” (Keterangan Pak Sutaman, Humas UIN Malang 23 Maret 2016)

Ketika ditinjau lebih dalam, ternyata Prof. Imam merupakan sosok yang sangat pandai dalam mempersuasi lawan bicaranya. “Saya mencoba untuk menghargai siapapun yang berbicara dengan saya. Kamu bisa perhatikan selama ini, saat berhadapan dengan tokoh saya mencoba untuk masuk pada apa yang disukai oleh tokoh tersebut”. (W.IS.12)

Hal ini juga peneliti alami ketika beliau memberikan sambutan saat kedatangan Menteri Agama Surya Darma Ali, Surya Paloh, ataupun Aburizal Bakrie. Beliau menyanjung tokoh itu dengan gaya bahasa yang apa adanya. Mengungkapkan fakta tentang keunggulan tokoh tersebut. Misalnya ketika berhadapan dengan Pak Surya Darma Ali, beliau mengungkapkan bahwa pak Menteri yang sangat mencintai pendidikan Islam yang juga Tokoh di Partai Islam terbesar di Indonesia. (W.IS.16)

Melalui kata sanjungan dan pujian itu Prof. Imam memasuki pikiran dari pendengar dan membuat pendengarpun merasa senang dengan kehadirannya, dengan begitu tokoh tersebut akan senang, dan proses menjalin kerjasama atau persahabatan menjadi sangat mudah.

“Saya mendapat banyak bantuan dalam pembangunan gedung UIN melalui kerjasama persahabatan, Masjid merupakan sumbangan orang singapura. Buku diperpus sumbangan dari berbagai pihak, dan itu murni merupakan sumbangan”, sebut Prof. Imam. (W.16.18)

Ini menjadi menarik, komunikasi yang beliau bangun dengan cara memberika stimuus kepada orang yang dihadapinya dengan caranya masih-masing. Perlakuan ini memberikan dampak yang sangat luar biasa bagi pengembangan kampus. Prof Imam membangun relasinya melalui komunikasi. Prof Imam membangun jaringannya melalui komunikasi yang baik, sehingga berbagai bantuan datang dari berbagai tokoh untuk mengembangkan kampus yang dipimpinnya.

Ternyata proses komunikasi dan menggugah perasaan dan pikiran orang lain untuk mengikuti atau menyetujui ide yang telah kita sampaikan. Hal ini ternyata sesuai dengan apa yang disampaikan Purnawan EA (2002:15) juga memberikan definisi tentang proses persuasi, yaitu mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai dengan keinginan kita dengan menggunakan komunikasi.

g. Model Komunikasi Persuasi Prof. Imam Suprayogo

Seperti yang telah dipaparkan pada bab 2 terkait model komunikasi persuasi. Ada 5 model komunikasi persuasi yang dikemukakan pada bab 2. Yaitu : Stimulus respon, kognitif, motivasi, sosial, dan personalistas. Dari kelima model tersebut peneliti ingin melihat model seperti apa sebenarnya yang selama ini dilakukan Prof. Imam dalam komunikasi persuasi yang dilakukannya.

Prof. Imam Suprayogo, sosok pemimpin yang selama ini peneliti kenal dan melakukan pengamatan melalui berbagai perilakunya maupun berdasarkan data yang peneliti peroleh tentang kepemimpinannya selama memimpin kampus UIN Malang. Terdapat hal yang menarik yang menjadi fokus kajian penulis dalam penelitian ini, yaitu komunikasi persuasi. Sebagaimana yang dijelaskan bahwa komunikasi persuasi adalah proses mempengaruhi orang lain, atau membuat perilaku orang lain berubah sesuai dengan keinginan kita dengan menggunakan komunikasi. (Purnawan EA ;2002:15)

Selama ini ternyata, Prof Imam melakukan komunikasi persuasi sebagai upaya untuk membangun jaringan dan kepercayaan dalam pengembangan UIN Malang. Prof Imam dalam hal ini mengajak orang-orang disekitarnya untuk memahami ide yang beliau sampaikan. Meyakinkan bawahannya untuk mendukung dan mau bekerjasama dalam proses merealisasikan ide-ide yang beliau sampaikan, terutama dalam hal pengembangan UIN Malang selama masa kepemimpinannya. Prof Imam

menggunakan berbagai cara dan upaya selama ini dalam proses menjalin relasi.

Sebagai contoh dalam proses perubahan status dari STAIN menjadi UIN, komunikasi persuasi ternyata juga dilakukan Prof Imam dalam meyakinkan orang lain terkait ide, dan cita-cita yang beliau sampaikan. Bukan hal mudah untuk meyakinkan orang lain dan membuat orang lain mendengarkan dan mengikuti apa yang kita sampaikan. Sadar akan hal itu, Prof. Imam melakukannya dengan komunikasi persuasi melakukan pendekatan dengan orang-orang yang ada disekitarnya. (W.IS.4,5,6)

Model yang dilakukan Prof. Imam termasuk model persuasi sosial, yaitu menganjurkan pada pertimbangan aspek sosial dari publik atau komunikan, artinya pesan yang disampaikan itu sesuai dengan status sosial yang bersangkutan sehingga proses komunikasi akan lebih mudah dilakukan. Misalnya, kampanye iklan mobil mewah lebih berhasil kalau menonjolkan sesuatu yang “prestise” daripada menampilkan kelebihan mesin dan irit bahan bakarnya karena konsumen berduit lebih memperhatikan penampilan status sosialnya. Hal ini sebagaimana yang dikemukakan oleh Otto Lerbinger (1972), dalam bukunya *Design for Persuasive Communication*.

Prof Imam menyesuaikan dirinya dengan siapa beliau berhadapan. Mencoba memasuki dunia dari orang yang dihadapinya. Gaya komunikasi yang menarik yang selama ini jarang dipakai oleh pimpinan suatu organisasi dalam menjalin hubungan dengan bawahan maupun relasi. Prof

Imam menganggap bahwa siapapun adalah temannya. Sehingga beliau akan sangat hormat dan menyangjung tinggi orang yang berhadapan dengannya. Dengan cara itu, sebagai manusia tentu akan senang dan bahagia karena merasa disanjung dan dihargai. Proses penghargaan itulah yang akan menimbulkan rasa *trust* satu sama lain sehingga menimbulkan hubungan yang baik. Hal ini sejalan dengan teori yang diungkapkan oleh Purnawan EA (2002) yang menjelaskan bahwa komunikasi mampu mempengaruhi orang lain untuk mendengarkan atau memberikan kenyamanan pada orang lain sehingga mampu untuk diajak kerjasama dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Dalam hal ini Prof Imam melakukannya dengan cara meyakinkan orang lain dengan berbagai hal yang rasional, dan membuktikannya, serta mengajak orang lain untuk bersama-sama ikut andil merealisasikan idenya. Mengenal, memahami, menjalin kearaban untuk membangun kepercayaan dalam proses komunikasi yang baik merupakan hal pertama yang dilakukan Prof. Imam. Setelah itu Prof. Imam mencoba memasuki dunia dari orang yang diajak untuk berinteraksi dengannya. Komunikasi persuasi inilah yang dilakukan Prof Imam selama ini. Mengakui akunya orang lain dan menghargai keberhasilan atau keunggulan dari orang yang diajak untuk berinteraksi. (W.IS.16.17.18.)

Hal itu disebut juga sebagai metode Integrasi, kemampuan menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti

kebersamaan dan senasib dan sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun non verbal (sikap). Hal tersebut termasuk merupakan salah satu teknik komunikasi persuasi yang dikemukakan oleh Jamaluddin Kafie (1993).

Prof Imam sadar bahwa setiap manusia butuh penghargaan, setiap manusia butuh dihargai. Sehingga melakukan komunikasi dengan menghargai orang lain. Melakukan persuasi terhadap orang lain agar mengikuti idenya dan mau merealisasikannya bersama. Hal ini sebagai cara untuk menyatukan diri dengan orang lain yang kita hadapi. Ketika orang lain senang dengan kita maka akan dengan sangat mudah orang lain akan menerima apa yang kita sampaikan. (W.IS.15)

Mengakui akunya orang lain adalah cara Prof. Imam dalam menjalin komunikasi melalui model sosial yang dilakukannya. Model sosial ini juga dikombinasikan dengan metode integrasi yang baik yaitu kemampuan menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti kebersamaan dan senasib dan sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun non verbal (sikap).

Inilah ternyata model komunikasi yang selama ini lakukan Prof. Imam selaku pemimpin. Menghargai orang lain dengan mengakui kelebihan yang dimiliki orang lain. Dengan cara itu Prof Imam mampu mengajak orang lain untuk bekerjasama dalam mewujudkan mimpinya selaku pimpinan dalam pengembangan UIN Malang.

Sebagaimana yang diceritakan oleh pak Sutaman yang selama beliau memimpin menjadi sekretaris pribadinya. Pak Sutaman mengakui bahwa Prof Imam adalah sosok yang luar biasa dalam melakukan komunikasi baik itu dengan bawahan maupun pejabat negeri ini. Prof. Imam melakukannya dengan cara-cara sederhana yang itu menyentuh akunya orang lain. Intinya dengan menyenangkan orang maka kita akan disenangi oleh orang lain.

Komunikasi persuasi yang menjadi modal kesuksesan memimpin selama 16 tahun. Memahami bawahan tentang target yang ingin dicapai dan mengajak mereka untuk bersama-sama mewujudkannya adalah hal yang sulit. Tapi dengan persuasi model ini hal itu bisa dilakukan dengan baik sebagaimana yang telah dilakukan Prof. Imam selama ini.

h. Manfaat Komunikasi Persuasi Prof. Imam

Berbicara tentang manfaat komunikasi persuasi yang dilakukan Prof Imam Suprayogo dalam pengembangan UIN ternyata sangat banyak. Perubahan status STAIN menjadi UIN menjadi salah satu manfaat yang sangat nyata dalam proses kepemimpinan Prof. Imam Suprayogo. STAIN menjadi UIN adalah sejarah yang tidak akan pernah teruang dinegeri ini. Karena prosesnya harus melalui IAIN terlebih dahulu. Tapi disanalah kelebihan Prof. Imam melalui komunikasi persuasi yang dilakukan sebagaimana yang telah dijelaskan diatas. Manfaat lainnya yaitu dengan berbagai perubahan yang terjadi selama Prof. Imam memimpin.

Menjalin relasi dengan berbagai pihak. Baik dalam negeri maupun luar negeri. Banyak bangunan bantuan dari pihak luar pemerintah akibat dari proses negosiasi yang berjalan dengan baik. Hal ini karena komunikasi persuasi yang dilakukan Prof Imam berhasil. Kondisi bangunan UIN yang dulu layaknya sekolah SD, sekarang berubah dengan sangat baik, perluasan lahan, sumber daya manusia yang memadai.

Banyak mahasiswa yang berasal dari berbagai negara dan daerah juga merupakan salah satu akibat dari persuasi yang dilakukan oleh Prof. Imam. Kemanapun beliau berada, selalu menyampaikan tentang kampus yang dipimpinnya. Sehingga orang penasaran dengan apa yang disampaikan dan tertarik dengan idenya. Sehingga ini menjadi manfaat yang sangat baik untuk kemajuan UIN. (W.IS.13)

Dilihat dari faktor keberhasilannya menurut Purnawan EA (2002:22-50) menjelaskan agar persuasi dapat berlangsung sukses harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

Availability dan relevance, bila kedua hal tersebut ada, secara konsisten dapat diramalkan bahwa perilaku seseorang didorong oleh sikapnya. Selanjutnya perubahan sikapnya akan mendorong merubah prilakunya. Penyebab kegagalan persuasi biasanya bukan pada cara, tetapi *Availability dan relevance* sikap itu sendiri dalam kaitan dengan situasi dan kondisi saat itu. tugas pokok seorang persuader adalah menciptakan kondisi sedemikian rupa sehingga sikap yang ditawarkan melalui persuasi menjadi *available dan relevant*.

Memahami kondisi berfikir sasaran atau menentukan strategi pendekatan. Ada dua macam proses berfikir, heuristic dan systematic. Karena ada dua macam proses berfikir, persuasi yang digunakan juga harus disesuaikan. Bila sasaran yang kita hadapi sedang dalam proses berfikir systematic, diperlukan banyak argumen logis, data, pengalaman riil, statistik dan sebagainya. Sebaliknya bila sasaran sedang dalam proses berfikir heuristic, diperlukan banyak cues/isyarat, bungkus ide berupa cerita, metafora (ungkapan), perlambang, sindiran, pujian, musik dan pilihan kata-kata yang jitu, indah dan menyenangkan.

Memahami naluri dan reaksi spontan sasaran, pada umumnya orang selalu dalam keadaan heuristic dan mudah dibujuk. Bujukan tersebut demikian manjur karena merupakan keyakinan umum. Budaya dan pengalaman hidup masyarakat telah menanamkan benih cues, yang secara tidak disadari telah diikuti dan dijalankan oleh mereka yang berada dalam keadaan heuristic. Memahami sepuluh kebutuhan dasar sasaran dan bagaimana memanfaatkannya. Bila benefit yang ditawarkan sesuai dengan needs, kebutuhan yang perlu segera dipenuhi, maka proses persuasi akan berlangsung sukses.

Attribution dan *sequential request*, taktik pendekatan untuk memperoleh “ya !”. diperlukan attribution agar orang melakukan sesuatu. Dalam hal ini ada dua macam attribution ; eksternal, ‘awas kalau tidak melakukan, karena akan kena hukuman atau kalau dilakukan akan mendapatkan hadiah. Disini alasan datang dari orang yang melakukan.

Orang melakukannya pada saat awal karena terpaksa. Kedua, Internal, yakni ini terjadi karena tanggung jawab sendiri. Alasan datang dari orang itu sendiri. Sequential request merupakan pada umumnya permintaan yang disampaikan secara tidak langsung lebih efektif, karena orang yang diminta dengan cara ini tidak merasa didesak atau tertekan, seolah-olah dipaksa untuk memenuhi permintaan ini.

Menggali kebutuhan terdalam sasaran dengan bahasa hypnosis. Dari hal tersebut, dapat dijelaskan bahwa dalam melakukan persuasi kita harus mampu memahami kondisi komunikan, baik itu cara berfikir, maupun apa yang menjadi kebutuhan komunikan sehingga persuasi akan berlangsung sesuai dengan tujuan komunikator.

Semua faktor itu telah dilakukan Prof. Imam dalam komunikasi persuasi yang dilakukan. Sehingga proses komunikasinya berjalan dengan baik dan memiliki manfaat yang baik. Manfaat lain dari persuasi ini juga mampu meyakinkan orang lain untuk mengajak bersama-sama merealisasikan mimpi Prof. Imam. Sehingga muncul kerjasama, kepercayaan, dan rasa memiliki. (W.IS.18)

Manfaat dari komunikasi yang terlihat sampai saat ini adalah jaringan yang dibangun oleh Prof. Imam. Orang mengenal Prof Imam dan UIN Malang ibarat satu kesatuan yang tidak bisa terpisahkan. Belum lagi bangunan yang dihasilkan melalui relasi yang baik. Penamaan gedung yang sesungguhnya bagian dari proses persuasi yang dilakukan Prof Imam memberikan dampak yang luar biasa.

Gedung BJ. Habibie yang merupakan gedung fakultas sains dan teknologi misalnya sengaja beliau berikan nama itu, karena harapannya mahasiswa bisa mencontoh pak Habibie. Manfaat lainnya pak Habibie langsung yang meresmikan gedung tersebut dan mau memberikan kontribusi ilmunya terhadap perkembangan UIN. Orang yang menyenangi UIN karena mereka juga menyenangi sosok Habibie. Begitu juga penamaan berbagai gedung yang ada. Seluruh mantan presiden menjadi nama gedung di UIN, yang terakhir adalah gedung pascasarjana yang diberi nama Susilo Bambang Yudhoyono. Pak SBY langsung datang meresmikannya, dan berjanji membantu apa yang bisa beliau bantu. Sebagai mantan presiden tentu relasinya sangat banyak baik luar negeri apalagi dalam negeri. Inilah celah yang dimanfaatkan Prof. Imam dalam mengembangkan kampus UIN. Bahkan pak SBY menyampaikan langsung kepada penulis di Surabaya, bahwa beliau siap membackup kampus UIN dan bersedia mengisi kuliah tamu jika diminta.

Sebagai sosok pimpinan Prof. Imam paham bahwa mereka yang memiliki nama tentu memiliki beban moral bagi kampus yang dipimpinnya. Para tokoh itu akan menjadi juru bicara yang secara tidak langsung mempromosikan kampus UIN. Hasilnya 32 negara di dunia hadir untuk kuliah di kampus yang dipimpin Prof. Imam Suprayogo. Ini menjadi buktinya bahwa komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam memiliki manfaat yang begitu besar dalam proses kepemimpinannya.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Prof. Imam merupakan subjek utama dalam penelitian ini, beliau sebagai pemimpin dalam proses perkembangan UIN Maliki Malang. Proses kepemimpinan yang sangat lama, membuat Prof. Imam menjadi tokoh utama dalam proses perkembangan kampus. Prof. Imam sebagai pemimpin ternyata melakukan proses komunikasi persuasi dalam kepemimpinannya. Komunikasi persuasi yang dilakukan menjadi salah satu bagian penting dalam kesuksesannya memimpin UIN Malang. Prof Imam melakukannya dengan cara meyakinkan orang lain dengan berbagai hal yang rasional, dan membuktikannya, serta mengajak orang lain untuk bersama-sama ikut andil merealisasikan idenya. Mengenal, memahami, menjalin kearaban untuk membangun kepercayaan dalam proses komunikasi yang baik merupakan hal pertama yang dilakukan Prof. Imam. Setelah itu Prof. Imam mencoba memasuki dunia dari orang yang diajak untuk berinteraksi dengannya melalui cara mengakui akunya orang lain. Hal ini termasuk dalam komunikasi persuasi sosial.

Berbagai macam manfaat dari komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo dalam proses kepemimpinannya. Sebagai pemimpin komunikasi persuasi yang dilakukannya bermanfaat dalam upaya menjalin relasi dengan pihak luar, menjalin kerjasama dengan orang-orang yang mampu bekerja dalam proses pengembangan UIN. Sehingga terwujudnya perubahan STAIN menjadi UIN yang

juga merupakan salah satu manfaat dari proses komunikasi persuasi yang dilakukan. Banyak bangunan yang berubah, peningkatan SDM baik mahasiswa, dosen, karyawan yang juga merupakan hasil kerja keras yang selama ini dibangun melalui komunikasi persuasi yang dilakukan.

B. Saran

Saran peneliti kepada pembaca adalah mencoba melakukan komunikasi dengan baik. Karena sesungguhnya setiap manusia sebagai makhluk sosial butuh berinteraksi dengan siapapun dan dimanapun. Sehingga komunikasi ini menjadi bagian penting dalam setiap proses kehidupan manusia. Ada hal yang menarik ternyata, ketika kita memahami proses komunikasi itu dengan baik. Kita bisa menjalin hubungan dengan banyak orang. Dengan begitu, relasi kita semakin banyak dan kehidupan kita semakin berwarna. Kesuksesan sesungguhnya sebagian besar bukan hanya ditentukan oleh kecerdasan individu. Tapi yang lebih penting adalah relasi, jaringan, dan sedikit keberuntungan untuk memperoleh kesuksesan itu.

Tentu banyak kekurangan dalam penelitian ini sebagai wujud dari keterbatasan peneliti. Maka untuk penelitian selanjutnya diharapkan mampu melengkapi atau bahkan merevisi penelitian ini dengan bijaksana.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma Buchari dan Ratih, (2008). *Manajemen Corporate dan Strategi Pemasaran Jasa Pendidikan; Fokus pada Mutu dan Layanan Jasa*: Alfabeta Bandung
- Anwar Arifin, (1984). *Strategi Komunikasi ; Sebuah Pengantar Ringkas*: CV. Armico, Bandung
- Astrid S. Susanto, (1974) *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek*: Bina Aksara, Jakarta
- Bennis, W.G and Nanus B, (1995). *Leader :The Strategies for Taking Charge*. New York : Harper & Row
- Creswell, J. W. (2014). *Penelitian Kualitatif & Desain Riset*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar
- Dedi dan Yosol (1994). *Komunikasi Persuasif* ; Bandung; Remaja Rosdakarya
- Effendy, (2002). . *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* : PT. Citra Aditya Bakti
- Efendi, (1992). *Dinamika Komunikasi* Bandung : PT. Remaja Rosdakarya
- Efendi, (1992) *Ilmu Komunikasi*; PT. Remaja Rosda Karya, Bandung
- Ehninger, Douglas, Bruce E. Gronbeck, dan Alan H. Monroe. (1984). *Principles and Types of Communication*. New Jersey: Prentice Hall Inc
- George, Jennifer M. dan Gareth R. Jones. (2006). *Contemporary Management: Creating Value in Organization, 4 th Edition*. USA: McGraw-Hill
- Gibson dkk. (1996). *Organisasi : Struktur, Prilaku Proses*: Erlangga Jakarta
- Guba dan Lincoln. (1981). *Effective Evaluation*. Jossey Bass Publisher. San Fransisco.
- Hady, Samsul. 2004. *Konversi STAIN Malang Menjadi UIN Malang*. Malang: Aditya Media Yogyakarta Bekerjasama dengan UIN Malang
- H.A.W. Widjaja. (1997). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*; Cet. III, Jakarta : Bumi Aksara
- Jacobs, T. O., & Jaques, E. (1990). *Military executive leadership*. In K. E. Clark and M. B. Clark (doc.), Measures of leadership. West Orange, New Jersey: Leadership Library of America
- Jalaluddin Rahmat (1993). *Prinsip-prinsip Komunikasi Dalam Al-Qur'an* Audentia
- Kafie, Jamaludin. (1993). *Psikologi Dakwah*. Surabaya : Indah
- Liliweri Alo, (2015). *Komunikasi Antar Personal*: Prenada Media Grup

- Myers David, (2012). *Psikologi Sosial*: Salemba Humanika
- Purnawan EA, (2002). *Dynamic Persuasion: Persuasi Efektif Dengan Bahasa Hipnosis*: Gramedia Pustaka
- McGuire, William J. (1975) *The Nature of Attitudes and Attitude Change. The Handbook of Social Psychology. Volume three*. New Delhi: Amerind Publishing Co. Pvt. Inc.
- Moleong, L. (2014). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. edisi revisi. Bandung: PT.Rosda Karya
- Nelson, D.L dan J.C. Quick, (2006), *Organizational Behavior Foundations Realities and Challenges*: Thompson South Western, United States of America
- Otto Lerbinger (1972). *Design for Persuasive Communication* ; Cliffs,
- Robbins dan Stephen P, (1996). *Prilaku Organisasi; Konsep, Kontroversi, Aplikasi, Jilid 2*: PT Prenhalindo Jakarta
- S. Wojowarsito dan W.J.S. Poerwadarminta, *Kamus Lengkap Inggris Indonesia-Indonesia Inggris* (Cet. II; Jakarta : Hasta, 1974),
- Sarlito W. Sarwono, (2000). *Pengantar Psikologi Umum*: Bulan Bintang
- Stoner dkk, (1996). *Manajemen*: Prenhalindo Jakarta
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R dan D*. Bandung: Alfabeta
- Suprayogo, & Rasmianto (2008). *Perubahan pendidikan Tinggi Islam Refleksi Perubahan IAIN/STAIN Menjadi UIN*: UIN-Malang Press
- Taufiqurrochman, R (2010) *Imam Al-Jami'ah: Narasi Indah Perjalanan Hidup dan Pemikiran Prof. Dr. H. Imam Suprayogo*. UIN-Maliki Press
- Tatik, dkk, (2003). *Komunikasi Kebidanan*. Buku kedokteran EGC. Pusat Pendidikan Tenaga Kesehatan RI
- Widjaja, A.W. (1993). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Bumi Aksara, Jakarta
- wikipedia.com
- <http://kmpk.ugm.ac.id/data/SPMKK/Kepemimpinan pada 17 November 2015>
- Yulk & Gerry A, (1998). *Kepemimpinan dalam Organisasi*; Prenhelindo, Jakarta

PEDOMAN WAWANCARA SUBJEK

KONSEP DASAR	FOKUS DATA	SUB FOKUS DATA	PERTANYAAN*
Berdasar pada rumusan masalah yang peneliti buat yaitu: 1. Bagaimana model komunikasi persuasi Prof. Imam Suprayogo dalam pengembangan UIN ? 2. Apa manfaat dari komunikasi persuasi yang dilakukan Prof. Imam Suprayogo? Maka peneliti menyusun konsep	Pada penelitian ini, peneliti memfokuskan wawancara untuk memperoleh data tentang komunikasi persuasi yang dilakukan pemimpin dalam hal ini Prof. Imam Suprayogo dalam mengembangkan UIN Malang.. Pengembangan UIN Malang yang dulunya STAIN merupakan keberhasilan yang salah satunya dipelopori oleh pemimpin. Sehingga peneliti ingin mengungkap peran komunikasi persuasi dari sosok pemimpin ini yang dilakukan selama kepemimpinannya.	- Jenis atau gaya komunikasi persuasi Menggali tentang gaya persuasi yang dilakukan selama kepemimpinannya. Selain itu juga menggali terkait dengan peran dari persuasi terhadap kesuksesan kepemimpinan Prof. Imam. Peneliti mendorong pada pengungkapan komunikasi	Apa yang bapak lakukan selama kepemimpinan di UIN sehingga UIN menjadi baju?
			Menurut bapak, seberapa penting komunikasi sebagai pimpinan dalam mengembangkan UIN?
			Seperti apa komunikasi yang bapak lakukan selama memimpin? Selama memimpin, bagaimana cara bapak mempengaruhi orang lain untuk mengikuti atau

wawancara yang ditujukan pada Prof. Imam guna menggali informasi tentang komunikasi yang beliau lakukan selama ini dalam proses pengembangan UIN Malang. Sehingga dari data wawancara ini peneliti peneliti dapat menganalisa tentang psikologi komunikasi persuasi yang beliau lakukan selama kepemimpinannya.		persuasi yang dilakukan selama kepemimpinannya. - Dampak dari Persuasi yang dilakukan Mengungkap dampak dari komunikasi persuasi yang selama ini dilakukan Prof. Imam. Hasil kesuksesan yang diakibatkan oleh persuasi yang dilakukan	mendukung gagasan yang bapak sampaikan? Kenapa pengembangan UIN begitu cepat, terutama terkait pengalihan status dari STAIN menjadi UIN? Konflik atau gejolak apa yang sering terjadi selama kepemimpinan bapak? Bagaimana cara bapak sebagai pemimpin dalam mengatasinya? Untuk berkembang, dibutuhkan kondisi yang stabil, bagaimana cara bapak merangkul bawahan?
---	--	---	---

			Selama kepemimpinan bapak, apa cita-cita yang sudah terwujud?

*pertanyaan ini tidak baku, karena peneliti melakukan wawancara tidak terstruktur sehingga percakapan mengalir sesuai dengan keadaan dilapangan.

The logo of Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim is a shield-shaped emblem. It features a light green background with a white border. The text "UNIVERSITAS ISLAM NEGERI" is written in a semi-circle at the top, and "MAULANA MALIK IBRAHIM" is written in a semi-circle at the bottom. In the center, there is a yellow calligraphic design. Below the calligraphy, the words "PUSAT PERPUSTAKAAN" are written in a semi-circle.

Transkrip Hasil Wawancara

VERBATIM
WAWANCARA

Nama : Imam Suprayogo

Sebagai : Subjek

Pekerjaan : Guru Besar UIN Maliki Malang

Usia : 65

Jenis Kelamin : Laki-laki

Hari/Tanggal : Senin, 17 Februari 2016

Waktu/Tempat : 19.30 – 22.00 / dikediaman subjek

Tujuan : Menggali data terkait kepemimpinan dan persuasi yang dilakukan

Keterangan : T (tanya), J (jawab)

Kode Wawancara : W.IS.1

Hasil wawancara

Tanya : T

Jawab : J

T : Afwan Prof, untuk sekian kalinya Dwi kesini lagi. Tertarik Dwi Prof terkait perkembangan UIN semasa Prof memimpin. Bisa diceritakan sekilas Prof?

J : Gak papa wi, lama kamu ya sudah gak kerumah. Begini, seperti yang pernah saya ceritakan dulu, saya memimpin kampus ini sangat lama hampir 17 tahun saya memimpin kampus ini. Dulu, kampus ini sangat kecil. Saat saya awal memimpin masih STAIN saat itu dengan kondisi yang sering saya sebut sebagai SD Inpres. Awalnya dulu saya jadi PR 1 di Universitas Muhammadiyah Malang dari tahun 83 sampai 96. Setelah itu jadi wakil direktu pascasarjana. Sampai pada tahun 1997 saya terpilih menjadi Ketua di STAIN Malang. Sewaktu di Muhammadiyah saya juga sudah PNS di STAIN. Tapi mulai 97 lah saya memimpin kampus ini yang dulunya sangat kecil, baik secara bangunan maupun kelimuan. Bingung awalnya memimpin kampus dengan sumber daya yang sangat kurang memadai. Baik segi dosennya, bangunannya, maupun mahasiswa. Tapi amanah yang sudah diberikan saya bertekad untuk berjuang membangun kampus ini menjadi lebih baik.

T : hampir 17 tahun bukan waktu yang singkat Prof, selama itu apa yang Prof lakukan selaku pimpinan?

J : Hasilnya bisa dilihat sekarang Wi. Banyak yang sudah saya lakukan, contoh dari segi dosen banyak yang sudah S3, segi bangunan berubah begitu pesat berkat bantuan IDB, saya beli lahan 100 hektare untuk pengembangan kampus ini kedepan. Saya berusaha membuat konsep pendidikan Islam yang sesungguhnya. Islam yang mampu bersaing dengan orang-orang barat. Karena itu, sejak jadi Ketua STAIN saya merencanakan membuka fakultas-fakultas umum. Niat saya hanya untuk membangun perguruan tinggi Islam yang diperhitungkan oleh siapapun. Tidak hanya umat Islam tapi seluruh umat didunia. Makanya, saya menjalin hubungan dengan siapaun guna membangun perguruan tinggi ini menjadi maju. Menjalin relasi, dan membangun kepercayaan sebagai pemimpin yang seharusnya dipercayai dan mampu diikuti oleh bawahan agar apa yang saya rencanakan bisa berjalan dengan bantuan seluruh civitas akademika. Tidak gampang wi memimpin perguruan tinggi kecil, karena sesungguhnya target mimpi saya besar. Dan saya yakin itu bisa diwujudkan. Sejak awal saya memang menginginkan kampus Islam yang dinamai STAIN ini bisa beralih fungsi menjadi Universitas agar ranah keilmuannya lebih luas, tidak melulu berbicara tentang keagamaan tapi lebih terbuka untuk mengkaji keilmuan umum lainnya.

T : Bagaimana kondisi kampus saat itu Prof?

J : Kondisi kampus saat itu seperti yang sering saya sampaikan saat seminar maupun pidato, yaitu sangat tidak layak untuk ukuran perguruan tinggi Islam. Mahasiswa sedikit, bangunannya layaknya SD Inpress dan dosennya juga masih sedikit. Jadi, bisa dibilang kalau STAIN dulu itu tidak sepeeti kampus tapi yaa seperti SD Inpress itu. Bangunannya kecil, dan saya berkeyakinan bahwa saya harus merubahnya. Karena memang, pandangan saya Perguruan Tinggi Islam itu harus besar dan menjadi rujukan umat. Lah, bagaimana mau jadi rujukan wong

kampusnya seperti itu dulu, mahasiswanya juga masih sekitar Malang saja, Blitar, Trenggalek, Tulungagung, Jombang, syukur ada dari Pacitan, dan Gresik. Dosennya juga masih kurang dan jarang yang Doktor. Dari situ saya berpikir bagaimana memimpin kampus ini agar menjadi besar.

T : Terus, langkah awal yang bapak lakukan ketikam memimpin bagaimana??

J : Saya berpikir bagaimana untuk bisa memajukan kampus ini. Saya awalnya buat semacam master plan, tentang mau dibawa kemana kampus ini 10 tahun kedepan. Lalu saya bersama tim yang lain membuat renstra tentang pengembangan kampus ini. Cita-cita saya membuat kampus Islam menjadi maju. Lalu, berbagai perencanaan masa depan dilakukan mulai dari segi keilmuan dalam hal ini kurikulum, kualitas SDM yaitu dosen maupun bangunan dalam hal ini infrastur. Dari hal itulah pikiran saya waktu itu agar mampu menarik mahasiswa untuk kuliah di STAIN Malang dan mampu menghasilkan lulusan yang lebih baik.

T : Tanggapan lingkungan sekitar pak, terutama orang-orang yang bapak pimpin?

J : Memang awalnya susah meyakinkan orang lain. Banyak sekali cobaannya, sama seperti ketika saya mengembangkan UMM dulu yang kampus 3 di jalan arah ke Batu. Banyak yang bilang, ngapai pak Imam beli tanah bukit seperti itu, pinggir sungai dan berbagai hal negatif lainnya. Mereka menganggap bahwa itu ide gila. Begitu juga waktu saya merencanakan pengembangan UIN, saya bawa market bangunan yang saya ceritakan bahwa kelak STAIN akan jadi seperti ini. Awalnya yang saya dapatkan adalah respon negatif tentang mana mungkin itu bisa terjadi.

T : Lalu, yang bapak lakukan untuk meyakinkan mereka apa pak??

J : Saya terus sampaikan mimpi saya tentang STAIN Malang. Bangunan yang megah, dosennya banyak yang doktor, mahasiswanya dari penjuru tanah air bahkan luar negeri. Dan ini akan berubah menjadi universitas. Saya mencoba meyakinkan mereka bahwa kalau kita punya niat dan bersama berusaha, niat itu akan terwujud. Saya ajak mereka untuk sama-sama mikirkan tentang masa depan kampus kita. Pada intinya adalah tentang bagaimana kita menyenangkan orang lain agar orang lain menerima gagasan yang kita sampaikan.

T : Sepertinya kuncinya pada komunikasi ya Prof?

J : Iya, komunikasi itu memang sangat penting untuk membangun kepercayaan orang lain terhadap kita. Apalagi waktu itu saya sebagai pemimpin. Komunikasi menjadi modal utama agar orang-orang yang saya pimpin bisa menangkap ide yang sampaikan. Tidak hanya menangkap tapi juga bagaimana orang itu mau melaksanakannya. Ini yang susah, kalau kita kurang pandai dalam menjalin komunikasi dengan orang lain. Pasti banyak pro kontra, tapi bagaimana kita mengambil sikap dan tindakan untuk semua golongan.

T : Seberapa penting komunikasi menurut bapak dalam kesuksesan mengembangkan UIN?

J : Sangat penting. Saya mengembangkan kampus ini dengan modal komunikasi. Dalam artian, komunikasi yang mampu mengajak orang lain untuk menyetujui, menerima, dan mau menjalankan ide yang telah saya sampaikan. Bagi saya, orang lain akan percaya dengan kita ketika kita mampu mengambil hati orang tersebut. Ada rahasia tentunya. Hehehe.. gini wi, setiap manusia itu memiliki “aku”. Nah, ketika “aku” nya orang lain kita akui, maka orang lain itu akan sangat senang dengan kita. Nah, mengakui akunya orang lain. Itulah kenapa banyak dari

pemimpin yang cakap dalam komunikasi berhasil menjalankan roda kepemimpinannya. Sebanrnya kunci awalnya disitu. Begini saja lah, ketika kita mau masuk ke daerah orang lain, kita harus paham sedikit saja tentang daerah itu. Agar kita tau bagaimana cara untuk diterima didaerah itu. Misalnya lagi, dwi orang Aceh ketemu dengan saya sebagai rektor. Dulu pertama kali yang Dwi sampaikan adalah menyukai tulisan saya, dan Dwi menulis tentang ceramah saya dan dimuat dikoran. Secara tidak langsung, Dwi mengakui aku nya saya. Dari situlah timbul kemudahan dalam menjali komunikasi dengan orang lain. Kalau sudah begitu, urusan pun jadi mudah.

T Kalau bapak dengan karyawan atau dosen lain?

J : Sama, saya menghargai orang lain apapun profesinya. Semisal saat itu, ada pengadaan jas dikampus. Saya katakan boleh, asalah semuanya dikasi jas termasuk satpam, tukang sapu, dan lainnya. Sehingga yang terjadi mereka akan sangat senang diperlakukan seperti itu. Manusi mana yang tidak bahagia keberadaannya diakui. Wong, kalau tidak dari kita mereka juga tidak akan pakai jas. Cara-cara sederhana itu ternyata membuat mereka teringat dan memiliki kesan yang sangat mendalam bagi mereka. Semangat kerja bertambah, kecintaan mereka terhadap kampus juga semakin besar karena adanya rasa saling memiliki.

T : Selain itu, apa yang bapak lakukan untuk mewujudkan cita-cita bapak terkait STAIN?

J : Saya punya perencanaan yang matang terkait pengembangan perguruan tinggi Islam. Saya punya konsep seperti pohon ilmu, dan berbagai perencanaan dari segi pembangunan fisik maupun SDM nya. Nah, dari konsep itu berbagai cara kita lakukan hanya untuk mewujudkan

renstra yang secara ceritakan tadi. STAIN menjadi UIN, bagaimana caranya. Itu saya pikirkan dengan berbagai masukan dan pertimbangan. Dukungan tentu sangat penting sehingga bagaimana kita bisa mengajak semua pihak untuk mendukung ide besar saya itu.

T : Pada prosesnya ada kendala Prof?

J : Banyak wi, meyakinkan orang itu sulit. Tapi bukan berarti tidak bisa. Dalam prosesnya pro kontra itu wajar. Sangat sering saya didemo oleh mahasiswa diprotes oleh dosen maupun orang dari luar. Baik itu terkait program kurikulum dalam hal ini PKPBA, Ma'had, merubah kondisi bangunan dan berbagai macam lainnya. Bahkan 2 kali saya dibawakan golok diancam akan dibunuh.

T : Cara bapak mengatasinya?

J : Pendekatan melalui hati ternyata sangat penting. Ketika ada mahasiswa demo, saya dengarkan apa yang ingin disampaikan. Ketika mereka orasi, saya katakanbaiklah kita akan diskusi, sekarang silahkan semuanya duduk. Para pendemo ketika sudah ditanggapi mereka menurut untuk duduk. Secara manusiawi ternyata ketika orang marah berdiri dan disuruh duduk itu mampu meredama amarahnya. Sebagaimana yang juga diajarkan rasul, dan itu saya praktekan. Ketika mereka sudah duduk barulah saya ajak bicara dengan gaya saya yang menyanjung mereka, lagi-lagi saya mengakui akunya mereka. Setelah itu saya jelaskan. Setelah mereka paham pada akhirnya bubar dengan sendirinya. Begitu juga dengan para dosen dan karyawan yang lain. Dalam artian kita hanya butuh saling memahami satu sama lain. Saya merangkul semua pihak, semua golongan. Tentu berdasarkan prestasi dan kemampuannya. Sehingga jarang kita dengar dulu orang-orangnya Prof. Imam karena memang tidak ada nepotisme. Saya letakkan posisi orang-orang yang berdasarkan bidang dan kemampuannya. Jika mampu, maka

harus diutamakan, terlepas apapun latar belakangnya. Ternyata ini membuat mereka senang sampai sekarang. Dan bukan senang karena ada suatu hal, tapi karena ketulusan yang sudah kita berikan.

T : Dari berbagai kendala, dan berhasil mengatasinya. Apakah cita-cita bapak mengembangkan kampus berhasil?

J : Yaa bisa sampean lihat laa, bagaimana kampus kita dulu dan sekarang, bagaimana kampus kita saat awal saya memimpin dan hasilnya sekarang. Dari segi bangunan, keilmuan, sumbu dayanya dan juga mahasiswanya. Saya beranggapan bahwa tidak ada mimpi yang tidak bisa diwujudkan asal kita mau dan bekerja keras. Satu lagi, menjalin relasi atau hubungan baik dengan siapapun. Banyak bangunan kita itu, hasil dari proses hubungan baik. Contoh, Masjid yang ada dikampus kita itu sumbangan dari teman saya di Singapore dan Brunei. Ketika kita baik sama orang, dan mampu menjalin hubungan baik itu. Orang akan sangat senang jika mampu untuk membantu kita. Proses perubahan status STAIN menjadi UIN dengan cara-cara yang dianggap orang lain gila, tapi bagi saya itulah proses komunikasi. Mana ada dulu yang mengakui STAIN Malang. Tapi kemana-mana saya bawa konsep saya katakan STAIN akan berubah menjadi UIN dan akan maju. Semua orang tertawa, bahkan orang dikementerianpun tertawa. Tapi bagi saya itulah cara saya untuk meyakinkan orang lain. Orang tertawa berarti saya harus semangat untuk mewujudkannya. Mana ada STAIN lain yang langsung berubah menjadi UIN. Salah satu cara saya menjalin hubungan baik dengan sudan, sehingga saya rubah nama Universitas Islam Indonesia Sudan (UIIS) padahal kementerian agama masih STAIN, tapi itu bagian dari cara saya. Sehingga yang meresmikan wakil presiden Hamzah Haz dan Wakil Presiden Sudan sebagai bentuk kerja sama kedua negara. Sampai pada akhirnya saya menghadap buk Mega sewaktu acara PDIP di Malang, saya beli jas almamater PDIP

agar bisa ketemu buk Mega. Akhirnya dikasi kesempatan 5 menit untuk bertemu. Saya sampaikan gagasan saya tentang perubahan STAIN Malang. Gak lama kemudian STAIN Malang berubah menjadi UIN. Inilah satu-satunya STAIN yang langsung berubah menjadi UIN. Belum lagi dosennya saya doktor kan, yang sudah doktor saya hajikan melalui kerjasama yang saya bangun dengan pihak Saudi sehingga dulu setiap tahu kita punya jatah beberapa orang untuk berangkat haji. Inilah bagian dari proses, sehingga dengan begitu mahasiswa dari berbagai pelosok negeri dan dunia kuliah dikampus kita. Dan sekarang kampus kita menjadi terkenal, padahal usianya masih sangat muda.

T : Terkait komunikasi Prof, trik apa sih yang Bapak lakukan selama ini. Selama Dwi mengikuti Prof, hal ini jadi perhatian Dwi untuk belajar lebih dalam terkait komunikasi yang Bapak lakukan?

J : Komunikasi menjadi bagian yang sangat penting dalam proses saya memimpin kampus. Bayangkan Wi, ketika pemimpin tidak pandai menjalin komunikasi, susah dalam menjalankan kepemimpinannya. Memimpin banyak orang tentu komunikasi jadi modal penting dalam menjalin hubungan.

T : Bagaimana trik yang bapak lakukan selama ini?

J : Gak ada trik khusus sebenarnya. Saya hanya melakukan komunikasi bagaimana menyenangkan orang lain. Setiap orang itu butuh dihargai dan diakui, Dwi lebih paham la, karena itu ilmu psikologi sebenarnya. Jadi, setiap orang itu memiliki aku, dan akunya itu butuh pengakuan dan penghargaan dari orang lain. Ketika kita mampu untuk mengakui akunya orang lain, orang lain itu akan sangat senang dengan kita, nah dari sana lah kita mulai mencoba untuk menghargai orang lain. Disitu sebenarnya letak komunikasi yang selama ini saya lakukan.

T : Contohnya Prof?

J : Seperti ketika saya berhadapan dengan pak Menteri misalnya, saya akan pelajari keunggulan atau hal apa yang selama ini disukai oleh Pak Surya Darma. Sosok beliau sebagai Ketua PPP dan sangat konsen terhadap dunia pendidikan tinggi Islam. Dari sana mulai masuk, saat sambutan saya sampaikan pak Menteri yang sangat mencintai pendidikan Islam yang juga Tokoh di Partai Islam terbesar di Indonesia. Dari situ saja, orang akan senang dengan kita karena kita mengakui akunya dari orang yang kita hadapi.

T : ada gak pak tahap tahapnya untuk melakukan itu?

J : Kalau saya selama ini pertama dengan mengenal dulu siapa orang yang saya hadapi, bisa melalui internet atau buku yang saya baca. Setelah saya paham tentang tokoh itu. Saya mencoba menyukai apa yang mereka sukai. Nah, baru, setelah bertemu, saya berbicara layaknya teman lama yang sudah lama tidak bertemu. Menjalin keakraban itu coba dengan keikhlasan, sehingga aura senyum atau yang kita tampilkan diwajah itu alami. Tidak dibuat-buat. Barulah setelah itu menjalin komunikasi dengan memasuki akunya dia seperti yang saya ceritakan tadi diatas. Mengakui sesuatu yang benar, bukan mengada-ngada.

T : Nah, keberhasilan apa Prof yang terlihat dari proses komunikasi itu?

J : Banyak Wi, hampir setiap proses kepemimpinan yang saya lakukan selama ini bermodal komunikasi. Membangun relasi dengan komunikasi, membangun kepercayaan dengan komunikasi, dan membangun kebersamaan dengan komunikasi. Itulah yang selama kehidupan saya menjadi bagian penting khususnya selama memimpin UIN. Dengan komunikasi mengajak orang lain untuk mempercayai apa gagasan yang

kita samapaikan, meyakinkan orang lain dengan ide kita. Hasilnya seperti bangunan UIN sekarang, perubahan alih status dari STAIN menjadi UIN banyaknya tokoh yang datang kekampus kita, banyaknya mahasiswa dari berbagai daerah dan negara, dan semakin banyak orang yang mengenal kampus kita, itu semua berkat komunikasi yang selama ini saya lakukan dengan berbagai pihak, baik eksternal maupun internal.



TABEL KODING SUBJEK

Nama : Imam Suprayogo (IS)

Usia : 65 tahun

Keterangan : Kode dalam tabel disesuaikan dengan kode wawancara

Kode	Pertanyaan	Transkrip jawaban subjek	Pemadatan Fakta	Koding	Kategori
IS.1	Afwan Prof, untuk sekian kalinya Dwi kesini lagi. Tertarik Dwi Prof terkait perkembangan UIN semasa Prof memimpin. Bisa diceritakan sekilas Prof?	Gak papa wi, lama kamu ya sudah gak kerumah. Begini, seperti yang pernah saya ceritakan dulu, saya memimpin kampus ini sangat lama hampir 17 tahun saya memimpin kampus ini. Dulu, kampus ini sangat kecil. Saat saya awal memimpin masih STAIN saat itu dengan kondisi yang sering saya sebut sebagai SD Inpres. Awalnya dulu saya jadi PR 1 di Universitas Muhammadiyah Malang dari tahun 83 sampai 96. Setelah itu jadi wakil direktur pascasarjana. Sampai pada tahun 1997 saya terpilih menjadi Ketua di STAIN Malang. Sewaktu di Muhammadiyah saya juga sudah PNS di STAIN. Tapi mulai 97 lah saya memimpin kampus ini yang dulunya sangat kecil, baik secara bangunan maupun kelimuan. Bingung awalnya memimpin kampus dengan sumber daya yang sangat kurang memadai. Baik segi dosennya, bangunannya, maupun mahasiswa. Tapi amanah yang sudah diberikan saya bertekad untuk berjuang membangun kampus ini menjadi lebih baik.	Sebelum memimpin UIN Prof Imam juga pernah memimpin UMM dalam waktu yang lama	W.IS.1	Kepemimpinan

IS.2	hampir 17 tahun bukan waktu yang singkat Prof, selama itu apa yang Prof lakukan selaku pimpinan?	Hasilnya bisa dilihat sekarang Wi. Banyak yang sudah saya lakukan, contoh dari segi dosen banyak yang sudah S3, segi bangunan berubah begitu pesat berkat bantuan IDB, saya beli lahan 100 hektare untuk pengembangan kampus ini kedepan. Saya berusaha membuat konsep pendidikan Islam yang sesungguhnya. Islam yang mampu bersaing dengan orang-orang barat. Karena itu, sejak jadi Ketua STAIN saya merencanakan membuka fakultas-fakultas umum. Niat saya hanya untuk membangun perguruan tinggi Islam yang diperhitungkan oleh siapapun. Tidak hanya umat Islam tapi seluruh umat didunia. Makanya, saya menjalin hubungan dengan siapaun guna membangun perguruan tinggi ini menjadi maju. Menjalni relasi, dan membangun kepercayaan sebagai pemimpin yang seharusnya dipercayai dan mampu diikuti oleh bawahan agar apa yang saya rencanakan bisa berjalan dengan bantuan seluruh civitas akademika. Tidak gampang wi memimpin perguruan tinggi kecil, karena sesungguhnya target mimpi saya besar. Dan saya yakin itu bisa diwujudkan. Sejak awal saya memang menginginkan kampus Islam yang dinamai STAIN ini bisa beralih fungsi menjadi Universitas agar ranah keilmuannya lebih luas, tidak melulu berbicara tentang keagamaan tapi lebih terbuka untuk mengkaji keilmuan umum lainnya.	Perubahan yang dilakukan pemimpin dalam proses kepemimpinannya melalui motivasi yang dimunculkannya	W.IS.2	Kepemimpinan, mimpi

IS.3	Bagaimana kondisi kampus saat itu Prof?	Kondisi kampus saat itu seperti yang sering saya sampaikan saat seminar maupun pidato, yaitu sangat tidak layak untuk ukuran perguruan tinggi Islam. Mahasiswa sedikit, bangunannya layaknya SD Inpress dan dosennya juga masih sedikit. Jadi, bisa dibilang kalau STAIN dulu itu tidak sepeerti kampus tapi yaa seperti SD Inpress itu. Bangunannya kecil, dan saya berkeyakinan bahwa saya harus merubahnya. Karena memang, pandangan saya Perguruan Tinggi Islam itu harus besar dan menjadi rujukan umat. Lah, bagaimana mau jadi rujukan wong kampusnya seperti itu dulu, mahasiswanya juga masih sekitar Malang saja, Blitar, Trenggalek, Tulungagung, Jombang, syukur ada dari Pacitan, dan Gresik. Dosennya juga masih kurang dan jarang yang Doktor. Dari situ saya berpikir bagaimana memimpin kampus ini agar menjadi besar.	Keadaan kampus yang tidak layak sebagai perguruan tinggi.	W.IS.3	Sejarah
			SDM yang belum cukup, dan kondisi yang sangat jauh dari harapan sebagai Perguruan Tinggi Islam	W.IS.3	Motivasi
IS.4	Terus, langkah awal yang bapak lakukan ketikam memimpin bagaimana?	Saya berpikir bagaimana untuk bisa memajukan kampus ini. Saya awalnya buat semacam master plan, tentang mau dibawa kemana kampus ini 10 tahun kedepan. Lalu saya bersama tim yang lain membuat renstra tentang pengembangan kampus ini. Cita-cita saya membuat kampus Islam menjadi maju. Lalu, berbagai perencanaan masa depan dilakukan mulai dari segi keilmuan dalam hal	Membuat Renstra dan perencanaan pengembangan kampus	W.IS.4	Mimpi

		ini kurikulum, kualitas SDM yaitu dosen maupun bangunan dalam hal ini infrastur. Dari hal itulah pikiran saya waktu itu agar mampu menarik mahasiswa untuk kuliah di STAIN Malang dan mampu menghasilkan lulusan yang lebih baik.			
IS.5	Tanggapan lingkungan sekitar pak, terutama orang-orang yang bapak pimpin?	Memang awalnya susah meyakinkan orang lain. Banyak sekali cobaannya, sama seperti ketika saya mengembangkan UMM dulu yang kampus 3 di jalan arah ke Batu. Banyak yang bilang, ngapai pak Imam beli tanah bukit seperti itu, pinggir sungai dan berbagai hal negatif lainnya. Mereka menganggap bahwa itu ide gila. Begitu juga waktu saya merencanakan pengembangan UIN, saya bawa market bangunan yang saya ceritakan bahwa kelak STAIN akan jadi seperti ini. Awalnya yang saya dapatkan adalah respon negatif tentang mana mungkin itu bisa terjadi.	Memberikan pemahaman kepada orang-orang yang kontra dengan gagasan yang dibuat	W.IS.5	Persuasi

IS.6	Lalu, yang bapak lakukan untuk meyakinkan mereka apa pak?	Saya terus sampaikan mimpi saya tentang STAIN Malang. Bangunan yang megah, dosennya banyak yang doktor, mahasiswanya dari penjuru tanah air bahkan luar negeri. Dan ini akan berubah menjadi universitas. Saya mencoba meyakinkan mereka bahwa kalau kita punya niat dan bersama berusaha, niat itu akan terwujud. Saya ajak mereka untuk sama-sama mikirkan tentang masa depan kampus kita. Pada intinya adalah tentang bagaimana kita menyenangkan orang lain agar orang lain menerima gagasan yang kita sampaikan.	Meyakinkan orang lain dengan berbagai hal yang rasional, dan membuktikannya, serta mengajak orang lain untuk bersama-sama ikut andil	W.IS.6	Persuasi
IS.7	Sepertinya kuncinya pada komunikasi ya pak?	Iya, komunikasi itu memang sangat penting untuk membangun kepercayaan orang lain terhadap kita. Apalagi waktu itu saya sebagai pemimpin. Komunikasi menjadi modal utama agar orang-orang yang saya pimpin bisa menangkap ide yang sampaikan. Tidak hanya menangkap tapi juga bagaimana orang itu mau melaksanakannya. Ini yang susah, kalau kita kurang pandai dalam menjalin komunikasi dengan orang lain. Pasti banyak pro kontra, tapi bagaimana kita mengambil sikap dan tindakan untuk semua golongan.	Komunikasi sangat penting dalam upaya mengajak orang lain percaya dengan kita dan memahami serta melaksanakan ide atau gagasan yang kita buat.	W.IS.7	Komunikasi

IS.8	Seberapa penting komunikasi menurut bapak dalam kesuksesan mengembangkan UIN?	Sangat penting. Saya mengembangkan kampus ini dengan modal komunikasi. Dalam artian, komunikasi yang mampu mengajak orang lain untuk menyetujui, menerima, dan mau menjalankan ide yang telah saya sampaikan. Bagi saya, orang lain akan percaya dengan kita ketika kita mampu mengambil hati orang tersebut. Ada rahasia tentunya. Hehehe.. gini wi, setiap manusia itu memiliki “aku”. Nah, ketika “aku” nya orang lain kita akui, maka orang lain itu akan sangat senang dengan kita. Nah, mengakui akunya orang lain. Itulah kenapa banyak dari pemimpin yang cakap dalam komunikasi berhasil menjalankan roda kepemimpinannya. Sebanrnya kunci awalnya disitu. Begini saja lah, ketika kita mau masuk ke daerah orang lain, kita harus paham sedikit saja tentang daerah itu. Agar kita tau bagaimana cara untuk diterima didaerah itu. Misalnya lagi, dwi orang Aceh ketemu dengan saya sebagai rektor. Dulu pertama kali yang Dwi sampaikan adalah menyukai tulisan saya, dan Dwi menulis tentang ceramah saya dan dimuat dikoran. Secara tidak langsung, Dwi mengakui aku nya saya. Dari situlah timbul kemudahan dalam menjali komunikasi dengan orang lain. Kalau sudah begitu, urusan pun jadi mudah.	Komunikasi berperan penting dalam pengembangan UIN Malang.	W.IS.8	Komunikasi /Persuasi
------	---	---	--	--------	----------------------

IS.9	Kalau bapak dengan karyawan atau dosen lain?	Sama, saya menghargai orang lain apapun profesinya. Semisal saat itu, ada pengadaan jas dikampus. Saya katakan boleh, asalh semuanya dikasi jas termasuk satpam, tukang sapu, dan lainnya. Sehingga yang terjadi mereka akan sangat senang diperlakukan seperti itu. Manusi mana yang tidak bahagia keberadaannya diakui. Wong, kalau tidak dari kita mereka juga tidak akan pakai jas. Cara-cara sederhana itu ternyata membuat mereka teringat dan memiliki kesan yang sangat mendalam bagi mereka. Semangat kerja bertambah, kecintaan mereka terhadap kampus juga semakin besar karena adanya rasa saling memiliki.	Menjalin hubungan dengan dosen dan bawahan lain agar mereka menjadi nyaman dalam bekerja dan merasa memiliki kampus ini	W.IS.9	Relasi
IS.10	Selain itu, apa yang bapak lakukan untuk mewujudkan cita-cita bapak terkait STAIN?	Saya punya perencanaan yang matang terkait pengembangan perguruan tinggi Islam. Saya punya konsep seperti pohon ilmu, dan berbagai perencanaan dari segi pembangunan fisik maupun SDM nya. Nah, dari konsep itu berbagai cara kita lakukan hanya untuk mewujudkan renstra yang secara ceritakan tadi. STAIN menjadi UIN, bagaimana caranya. Itu saya pikirkan dengan berbagai masukan dan pertimbangan. Dukungan tentu sangat penting sehingga bagaimana kita bisa mengajak semua pihak untuk mendukung ide besar saya itu.	Merencanakan cita-cita dan upaya dalam pengembangan STAIN.	W.IS.10	Planing

IS.11	Pada prosesnya ada kendala Prof?	Banyak wi, meyakinkan orang itu sulit. Tapi bukan berarti tidak bisa. Dalam prosesnya pro kontra itu wajar. Sangat sering saya didemo oleh mahasiswa diprotes oleh dosen maupun orang dari luar. Baik itu terkait program kurikulum dalam hal ini PKPBA, Ma'had, merubah kondisi bangunan dan berbagai macam lainnya. Bahkan 2 kali saya dibawakan golok diancam akan dibunuh.	Demo dan berbagai kendala lain sering dihadapi dalam proses mewujudkan cita-cita	W.IS.11	Ancaman, Persuasi
IS.12	Cara bapak mengatasinya?	Pendekatan melalui hati ternyata sangat penting. Ketika ada mahasiswa demo, saya dengarkan apa yang ingin disampaikan. Ketika mereka orasi, saya katakan baiklah kita akan diskusi, sekarang silahkan semuanya duduk. Para pendemo ketika sudah ditanggapi mereka menurut untuk duduk. Secara manusiawi ternyata ketika orang marah berdiri dan disuruh duduk itu mampu meredakan amarahnya. Sebagaimana yang juga diajarkan rasul, dan itu saya praktekan. Ketika mereka sudah duduk barulah saya ajak bicara dengan gaya saya yang menyanjung mereka, lagi-lagi saya mengakui akunya mereka. Setelah itu saya jelaskan. Setelah mereka paham pada akhirnya bubar dengan sendirinya. Begitu juga dengan para dosen dan karyawan yang lain. Dalam artian kita hanya butuh saling memahami satu sama lain. Saya merangkul semua pihak, semua golongan. Tentu berdasarkan prestasi dan kemampuannya. Sehingga jarang kita dengar dulu orang-orangnya Prof. Imam karena memang tidak ada	Menghadapi orang lain dengan hati dan pikiran yang bersih. Mencoba mendekatkan diri dengan orang lain agar bisa diterima oleh orang lain, pendekatan dilakukan melalui berbagai upaya menghargai apa yang orang lain sampaikan	W.IS.12	Komunikasi, Persuasi

		nepotisme. Saya letakkan posisi orang-orang yang berdasarkan bidang dan kemampuannya. Jika mampu, maka harus diutamakan, terlepas apapun latar belakangnya. Ternyata ini membuat mereka senang sampai sekarang. Dan bukan senang karena ada suatu hal, tapi karena ketulusan yang sudah kita berikan.			
IS.13	Dari berbagai kendala, dan berhasil mengatasinya. Apakah cita-cita bapak mengembangkan kampus berhasil?	Yaa bisa sampean lihat laa, bagaimana kampus kita dulu dan sekarang, bagaimana kampus kita saat awal saya memimpin dan hasilnya sekarang. Dari segi bangunan, keilmuan, sumbu dayanya dan juga mahasiswanya. Saya beranggapan bahwa tidak ada mimpi yang tidak bisa diwujudkan asal kita mau dan bekerja keras. Satu lagi, menjalin relasi atau hubungan baik dengan siapapun. Banyak bangunan kita itu, hasil dari proses hubungan baik. Contoh, Masjid yang ada di kampus kita itu sumbangan dari teman saya di Singapore dan Brunei. Ketika kita baik sama orang, dan mampu menjalin hubungan baik itu. Orang akan sangat senang jika mampu untuk membantu kita. Proses perubahan status STAIN menjadi UIN dengan cara-cara yang dianggap orang lain gila, tapi bagi saya itulah proses komunikasi. Mana ada dulu yang mengakui STAIN Malang. Tapi kemana-mana saya bawa konsep saya katakan STAIN akan berubah menjadi UIN dan akan maju. Semua orang tertawa, bahkan orang dikementerianpun tertawa. Tapi bagi saya	Berhasil mengembangkan kampus dengan berbagai hal. Baik dari segi bangunan, keilmuan, SDM, dan peminat yang semakin bertambah, sehingga UIN memiliki nilai jual ke masyarakat dunia.	W.IS.13	Komunikasi Persuasi

		itulah cara saya untuk meyakinkan orang lain. Orang tertawa berarti saya harus semangat untuk mewujudkannya. Mana ada STAIN lain yang langsung berubah menjadi UIN. Salah satu cara saya menjalin hubungan baik dengan sudan, sehingga saya rubah nama Universitas Islam Indonesia Sudan (UIIS) padahal kementerian agama masih STAIN, tapi itu bagian dari cara saya. Sehingga yang meresmikan wakil presiden Hamzah Haz dan Wakil Presiden Sudan sebagai bentuk kerja sama kedua negara. Sampai pada akhirnya saya menghadap buk Mega sewaktu acara PDIP di Malang, saya beli jas almamater PDIP agar bisa ketemu buk Mega. Akhirnya dikasi kesempatan 5 menit untuk bertemu. Saya sampaikan gagasan saya tentang perubahan STAIN Malang. Gak lama kemudian STAIN Malang berubah menjadi UIN. Inilah satu-satunya STAIN yang langsung berubah menjadi UIN. Belum lagi dosennya saya doktor kan, yang sudah doktor saya hajikan melalui kerjasama yang saya bangun dengan pihak Saudi sehingga dulu setiap tahu kita punya jatah beberapa orang untuk berangkat haji. Inilah bagian dari proses, sehingga dengan begitu mahasiswa dari berbagai pelosok negeri dan dunia kuliah dikampus kita. Dan sekarang kampus kita menjadi terkenal, padahal usianya masih sangat muda.			
--	--	--	--	--	--

IS.14	Terkait komunikasi Prof, trik apa sih yang Bapak lakukan selama ini. Selama Dwi mengikuti Prof, hal ini jadi perhatian Dwi untuk belajar lebih dalam terkait komunikasi yang Bapak lakukan?	Komunikasi menjadi bagian yang sangat penting dalam proses saya memimpin kampus. Bayangkan Wi, ketika pemimpin tidak pandai menjalin komunikasi, susah dalam menjalankan kepemimpinannya. Memimpin banyak orang tentu komunikasi jadi modal penting dalam menjalin hubungan.	Komunikasi menjadi bagian penting dalam proses kepemimpinan Prof Imam Suprayogo	W.IS.14	Komunikasi , kepemimpinan
IS.15	Bagaimana trik yang bapak lakukan selama ini?	Gak ada trik khusus sebenarnya. Saya hanya melakukan komunikasi bagaimana menyenangkan orang lain. Setiap orang itu butuh dihargai dan diakui, Dwi lebih paham la, karena itu ilmu psikologi sebenarnya. Jadi, setiap orang itu memiliki aku, dan akunya itu butuh pengakuan dan penghargaan dari orang lain. Ketika kita mampu untuk mengakui akunya orang lain, orang lain itu akan sangat senang dengan kita, nah dari sana lah kita mulai mencoba untuk menghargai orang lain. Disitu sebenarnya letak komunikasi yang selama ini saya lakukan.	Komunikasi untuk menyenangkan dan menghargai orang lain.	W.IS.15	Komunikasi Persuasif

IS.16	Contohnya Prof?	Seperti ketika saya berhadapan dengan pak Menteri misalnya, saya akan pelajari keunggulan atau hal apa yang selama ini disukai oleh Pak Surya Darma. Sosok beliau sebagai Ketua PPP dan sangat konsen terhadap dunia pendidikan tinggi Islam. Dari sana mulai masuk, saat sambutan saya sampaikan pak Menteri yang sangat mencintai pendidikan Islam yang juga Tokoh di Partai Islam terbesar di Indonesia. Dari situ saja, orang akan senang dengan kita karena kita mengakui akunya dari orang yang kita hadapi.	Memahami lawan bicara dalam membangun komunikasi yang baik agar timbul kepercayaan yang mampu membentuk hubungan emosional yang lebih baik	W.IS.16	Komunikasi persuasif
-------	-----------------	---	---	---------	----------------------

IS.17	ada gak pak tahap tahapnya untuk melakukan itu?	Kalau saya selama ini pertama dengan mengenal dulu siapa orang yang saya hadapi, bisa melalui internet atau buku yang saya baca. Setelah saya paham tentang tokoh itu. Saya mencoba menyukai apa yang mereka sukai. Nah, baru, setelah bertemu, saya berbicara layaknya teman lama yang sudah lama tidak bertemu. Menjalin keakraban itu coba dengan keikhlasan, sehingga aura senyum atau yang kita tampilkan diwajah itu alami. Tidak dibuat-buat. Barulah setelah itu menjalin komunikasi dengan memasuki akunya dia seperti yang saya ceritakan tadi diatas. Mengakui sesuatu yang benar, bukan mengada-ngada.	Mengenal, memahami, menjalin kearaban untuk membangun kepercayaan dalam proses komunikasi yang baik.	W.IS.17	Komunikasi persuasif
-------	---	--	--	---------	-------------------------

IS.18	Nah, keberhasilan apa Prof yang terlihat dari proses komunikasi itu?	Banyak Wi, hampir setiap proses kepemimpinan yang saya lakukan selama ini bermodal komunikasi. Membangun relasi dengan komunikasi, membangun kepercayaan dengan komunikasi, dan membangun kebersamaan dengan komunikasi. Itulah yang selama kehidupan saya menjadi bagian penting khususnya selama memimpin UIN. Dengan komunikasi mengajak orang lain untuk mempercayai apa gagasan yang kita sampaikan, meyakinkan orang lain dengan ide kita. Hasilnya seperti bangunan UIN sekarang, perubahan alih status dari STAIN menjadi UIN banyaknya tokoh yang datang ke kampus kita, banyaknya mahasiswa dari berbagai daerah dan negara, dan semakin banyak orang yang mengenal kampus kita, itu semua berkat komunikasi yang	Membangun kepercayaan dengan komunikasi berdampak pada relasi yang mampu membantu dalam proses pengembangan kampus UIN Malang	W.IS.18	Komunikasi persuasif
-------	--	---	---	---------	----------------------

		selama ini saya lakukan dengan berbagai pihak, baik eksternal maupun internal.			
--	--	---	--	--	--