Jurnal Ilmu Sosial, Manajemen, Akuntansi, & Bisnis
e-ISSN: 2745-7273
Vol. 2, No. 2, Mei 2021

Peranan Ulama Kharismatik Memotivasi Prilaku Agamis Masyarakat Kota Palembang

Yuanita Sari
Universitas Bina Darma Palembang
Email: Yuanitasari934@gmail.com

Abstract

This thesis is entitled "The Role of Charismatic Ulama Motivating the Religious Behavior of Palembang City Community". The Role of Charismatic Ulama in Motivating the Religious Behavior of the Palembang City Community. "The research method used was qualitative, with a descriptive approach. The research focus on the great Ulama of South Sumatra Province K.H. Muhammad Zen Syukri, research subjects consisted of 4 people, namely 1 Member of the DPRD of South Sumatra Province Alfarenzi Panggarbesi, who was also assisted by Hj. Wanny Rivai as a student and adopted child of the late K.H. Zen Syukri, then Selamet, the administrator of Nurul Hidayah Mosque, and Siti who is the treasurer and administrator of the Muqimus Sunnah Islamic Boarding School which was founded by KH Zen Syukri. Data collection techniques are obtained through interview data, observation data, data documentation and literature study. Data analysis techniques, namely data reduction, display data, and conclusion verification. Based on the results of this study, it shows that the role of charismatic clerics in motivating the religious behavior of the people of Palembang City or in this case raised about the late K. H Zen Syukri as an object of research has been achieved in view of the four charismatic research indicators marked with. 1). Having great communication skills, especially in influencing the thoughts, feelings and behavior of others, thereby arousing a sense of admiration from the community towards him and easy to socialize so that other people feel sympathetic towards him. 2.) Having a calm attitude in facing everything in the face of all obstacles that occur even though you take personal risks. 3). Having a high self-confidence in doing good things.

Keywords: Ulama, Charismatic. Motivating, Religious, Behaviour

1. Pendahuluan

Komunikasi merupakan suatu proses pertukaran informasi yang dilakukan oleh sekelompok kecil orang untuk mendapatkan sesuatu yang sesuai dengan keinginannya, selain itu komunikasi juga dapat digunakan sebagai alat tranformasi nilai agama, sosial dan pendidikan. Di zaman era globalisasi saat ini transformasi nilai agama sangat dibutuhkan dalam menciptakan masyarakat yang damai ditengah-tengah perubahan sosial. Modernisasi telah mempengaruhi hampir seluruh proses kehidupan manusia, mulai dari pandangan hidup hingga perilaku kesehariannya baik dalam kehidupan individual, sosial maupun institusional.

Proses tersebut berjalan secara masif sehingga membentuk sistem kehidupan modern dengan berbagai varian tingkat kohesi antara elemen-elemen kehidupan alamiah dengan modern. Kohesi tersebut mencakup semua ranah kehidupan mulai dari ideologi, sosial, ekonomi, politik, agama hingga budaya dan tradisi. Dari segi teori bahwa komunikasi interpersonal yang digunakan dalam penyampaian pesan seharusnya lebih tinggi tingkat keberhasilannya.

Published by:

Komunikasi dapat mempengaruhi perubahan perilaku, cara hidup kemasyarakatan, serta nilai-nilai yang ada. Perubahan-perubahan tersebut tampaknya berbanding lurus dengan perkembangan teknologi komunikasi. Efektifitas komunikasi menyangkut kontak sosial manusia dalam masyarakat. Ini berarti, kontak dilakukan dengan cara yang berbeda-beda. Kontak yang paling menonjol dikaitkan dengan perilaku. Selain itu, masalah yang menonjol dalam proses komunikasi adalah perbandingan antara pesan yang disampaikan dengan pesan yang diterima. Informasi yang disampaikan tidak hanya tergantung kepada jumlah besar atau kecil akan tetapi sangat tergantung pada sejauh mana informasi itu dapat dimengerti atau tidak. Tujuannya adalah bagaimana mewujudkan komunikasi yang efektif dan efisien.

Dalam perspektif Islam, komunikasi disamping untuk mewujudkan hubungan secara vertical dengan Allah Swt, juga untuk menegakkan komunikasi secara horizontal terhadap sesama manusia. Komunikasi dengan Allah Swt tercermin melalui ibadah-ibadah fardhu (salat, puasa, zakat dan haji) yang bertujuan untuk membentuk takwa. Sedangkan komunikasi dengan sesama manusia terwujud melalui penekanan hubungan sosial yang disebut muamalah, yang tercermin dalam semua aspek kehidupan manusia, seperti sosial, budaya, politik, ekonomi, seni dan sebagainya.

Ulama merupakan pewaris nabi dalam menyampaikan risalah Islam. Ulama mengajarkan, menyebarkan, dan menjelaskankan dengan isi al-Qur'an agar dipahami dan diamalkan masyarakat, memutuskan dan menyelesaikan berbagai problem masyarakat berdasarkan al- Qur'an dan hadis. Ulama mengkomunikasikan Islam wasathiyah (Islam pertengahan), Islam yang beradagaristengah, tidakekstremdalampemahamandanpengamalannya (bukan Islam radikal).Para ulama mentransformasi nilai-nilai Islam ke dada komunikan (umat Islam). Tidak hanya itu, untuk konteks Indonesia, khususnya Sumatera Selatan, ulama mampu mengkomunikasikan semangat jihad dalammembela Islam danNegaraKesatuanRepublik Indonesia (NKRI).

Ulama melakukan komunikasi verbal dan non verbal sehingga mereka memiliki kharisma yang dalam istilah Weber disebut charismatic authority. Yaitu, kharisma yang mampu mempengaruhi, memerintah, dan mendominasi komunikan, tanpa perlawanan. Charismatic authority yang dimiliki oleh paraulama Sumatera Selatan menjadikan mereka mendapat label "buya, kiyai, atau syekh".

Label ini merupakan stigma positif yang memiliki makna khusus. Label ini memberikan *prestise* bagi para ulama dalam melakukan kegiatan dakwah, pesan yang disampaikan adalah suatu pesan yang mana memberikan manfaat dan kebaikan kepada umat dan berlandaskan kepada Al-Qur‟an dan Hadits. Berhasil atau tidaknya kegiatan dakwah dapat di lihat dariapa yang akan dilakukan oleh masyarakat yang telah mendapatkan proses kegiatan dakwah. Sesuai dengan kehendak Islam itu sendiri bahwa Islam menghendaki adanya tatanan masyarakat yang ideal bagi akidah, ibadah maupun pada akhlaknya.

Ulama Provinsi Sumatera Selatan yang memiliki *charismatic authority* adalah Almarhum K.H. Muhammad Zen Syukri, Kiyai ini aktif melakukan komunikasi dakwah

Published by:

secara verbal dan non verbal. Pada pembahasan berikut ini akan di deskripsikan pengaruh ulama K.H. Muhammad Zen Syukri dalam memberikan motivasi serta komunikasi interpersonal ulama dengan masyarakat di Kota Palembang. Kharisma ulama telah terbukti memperoleh dukungan masyarakat hingga batas tertentu karena dia dipandang memiliki kemantapan moral dan kualitas iman yang melahirkan model kepribadian magnetis bagi para pengikutnya.

Proses ini beranjak dari kalangan terdekat, sekitar kediamannya, kemudian melebar keluar menuju tempat-tempat yang jauh, oleh sebab itu ulama sangat signifikan untuk dijadikan pedoman dan teladan dalam menghormati kerukunan antar umat beragama (toleran). Sebab, akhir-ahkir ini banyak komunikasi yang dilakukan secara intoleran, syarat kekerasan, anarkis, dengan mengatasnakaman Islam, seperti teroris, membakar rumah ibadah dan fasilitas umum.

Posisi dan peranan ulama sangat signifikan dalam pengembangan masyarakat (pemeliharaan keteraturan sosial), Ulama adalah figur sentral dalam perkembangan kehidupan religi kultural dan sosiopolitik, khususnya di Sumatera Selatan yang mayoritas penduduknya beragama islam. Posisi dan peran ‘ulama dalam sejarah dan masyarakat Sumatera Selatan mencapai kaliber nasional atau bahkan regional. Hal ini disebabkan karena pemikiran-pemikiran dan karya-karya mereka telah tersebar di wilayah-wilayah Asia Tenggara. Pemikiran-pemikiran ‘ulama Sumatera Selatan menjadi problem solving terhadap berbagai problematika masyarakat Sumatera Selatan khususnya di Kota Palembang.

Berangkat dari fenomena yang ada tersebut, memiliki keterkaitan peneliti untuk mengangkat tema tersebut dalam karya ilmiah pembuatan tesis yang berjudul “**Peranan Ulama Kharismatik Memotivasi Prilaku Agamis Masyarakat Kota Palembang”**

.

2. Tinjauan Literatur

2.1 Komunikasi

Komunikasi adalah istilah komunikasi berasal dari bahasa latin communication, yang bersumber dari kata komunis yang berarti sama. Sama disini maksudnya adalah sama makna, jadi komunikasi dapat terjadi apabila terdapat kesamaan makna mengenai suatu pesan yang disampaikan oleh komunikator dan di terima oleh komunikan.

Hovland mendefinisikan proses komunikasi sebagai proses yang memungkinkan seseorang menyampaikan rangsangan untuk mengubah perilaku orang lain. (Mulyana, 2010: 62). Dalam komunikasi yang melibatkan dua orang, komunikasi berlangsung apabila adanya kesamaan makna. sesuai dengan definisi tersebut pada dasarnya sesorang melakukan komunikasi adalah untuk mencapai kesamaan makna antara manusia yang terlibat dalam komunikasi yang terjadi, dimana kesepahaman yang ada dalam benak komunikator (penyampai pesan) dengan komunikan (penerima pesan) mengenai pesan yang disampaikan haruslah sama agar apa yang komunikator maksud juga dapat dipahami dengan baik oleh komunikan sehingga komunikasi berjalan baik dan efektif (Effendy, 2005: 9).

Published by:

Komunikasi mempunyai peranan penting bagi kehidupan manusia, dari kegiatan keseharian manusia dilakukan dengan berkomunikasi. Dimanapun, kapanpun, dan dalam kesadaran atau situasi macam apapun manusia selalu terjebak dengan komunikasi. Dengan berkomunikasi manusia dapat memenuhi kebutuhan dan mencapai tujuan-tujuan hidupnya, karna dengan berkomunikasi merupakan suatu kebutuhan manusia yang amat mendasar. Oleh karena itu sebagai makhluk sosial manusia ingin berhubungan dengan manusia lainnya. Manusia ingin mengetahui lingkungan sekitarnya, Bahkan ingin mengetahui apa yang terjadi dalam dirinya. Dengan rasa ingin tahu inilah yang memaksa manusia perlu berkomunikasi.

2.1.1 Fungsi komuninkasi

Menurut Judy C. Pearson dan Paul E. Nelson (Effendy, 2005: 5), komunikasi mempunyai dua fungsi umum. Pertama, untuk kelangsungan hidup sehari-hari, meliputi keselamatan fisik, meningkatkan kesadaran pribadi, menampilkan diri kita pada orang lain dan mencapai ambisi pribadi. Kedua, untuk kelangsungan hidup masyarakat, tepatnya untuk memperbaiki hubungan sosial dan mengembangkan keberadaan suatu masyarakat.

Sean MacBride (Effendy, 2006: 26-31) memberikan pandangannya tentang fungsi komunikasi. Menurut MacBride, setidaknya komunikasi memiliki delapan fungsi, yang terdiri dari:

1. Informasi, yakni pengumpulan, penyimpanan, pemrosesan, penyebaran berita, data, gambar, fakta dan pesan, opini dan komentar yang memberikan pengaruh terhadap lingkungan, serta mengambil keputusan dengan tepat.
2. Sosialisasi, yakni penyediaan sumber ilmu pengetahuan yang memungkinkan orang bersikap dan bertindak sebagai anggota masyarakat yang efektif dan membuat dia sadar akan fungsi sosialnya, sehingga ia dapat aktif di masyarakat.
3. Motivasi, yakni menjelaskan tujuan masyarakat baik jangka pendek maupun jangka panjang, mendorong orang menentukan pilihannya dan keinginannya, serta mendorong kegiatan individu dan kelompok berdasarkan tujuan yang dikejar bersama.
4. Perdebatan dan diskusi, yakni menyediakan dan saling menukar fakta yang diperlukan untuk memungkinkan persetujuan atau menyelesaikan perbedaan pendapat mengenai masalah publik, menyedakan bukti-bukti yang relevan sesuai kebutuhan masyarakat umum dengan tujuan agar masyarakat lebih melibatkan diri dalam masalah yang menyangkut kepentingan bersama.
5. Pendidikan, yakni pengalihan ilmu pengetahuan sehingga mengembangkan intelektual, pembentukan watak, dan pendidikan keterampilan serta kemahiran yang diperlukan pada semua bidang kehidupan.
6. Memajukan kebudayaan, yakni penyebarluasan hasil kebudayaan dan seni dengan maksud melestarikan warisan masa lalu, perkembangan kebudayaan dengan memperluas horizon seseorang, membangun imajinasi, serta mendorong kreativitas seseorang sesuai kebutuhan estetikanya.
7. Hiburan, yakni penyebarluasan simbol, sinyal, suara, dan citra dari drama, tari, kesenian, kesusastraan, komedi, olah raga, dan lain sebagainya untuk kesenangan.

Published by:

8. Intergrasi, yakni menyediakan bagi bangsa, kelompok, dan individu kesempatan untuk memperoleh berbagai pesan yang diperlukan agar mereka dapat saling mengenal dan menghargai kondisi, pandangan, serta keinginan orang lain.

2.2 Komunikasi Interpersonal

Komunikasi interpersonal diartikan sebagai suatu komunikasi antara dua individu atau sedikit individu, yang mana saling berinteraksi, saling memberikan umpan balik satu sama lain. Akan tetapi untuk memberikan definisi konstektual saja tidak cukup menggambarkan komunikasi interpersonal karena setiap interaksi antara satu individu dengan individu lain berbeda-beda. Muhammad (2005:159) menyebutkan "komunikasi interpersonal merupakan proses pertukaran informasi diantara seseorang dengan paling kurang seorang lainnya atau biasanya di antara dua orang yang dapat langsung diketahui balikannya".

Mulyana (2000: 73) meengatakan dalam bukunya bahwa "komunikasi interpersonal ini meliputi komunikasi yang hanya dua orang, seperti suami istri, dua sejawat, dua sahabat dekat, guru-murid dan sebagainya"

2.2.1 Tujuan komunikasi interpersonal

Tujuan Komunikasi Interpersonal menurut Muhammad (2005:168) dalam bukunya yang menyatakan komunikasi interpersonal mempunyai beberapa tujuan, antara lain :

1. Tujuan dari komunikasi interpersonal salah satunya adalah menemukan personal atau pribadi. Banyak hal yang dipelajari mengenai diri sendiri, melalui komunikasi interpersonal bersama orang lain.

2. Komunikasi interpersonal juga dapat memberikan kesempatan kepada orang lain untuk berbicara tentang apa yang kita sukai, oleh sebab itu pula komunikasi interpersonal menjadi kemampuan yang sangat menarik dan mengasyikkan. Apalagi jika mampu berdiskusi mengenai perasaan, pikiran, dan tingkah laku kita sendiri. Karena dengan menggali potensi yang ada dalam diri sendiri, oraaang lain akan dapat memberikan sumber balikan yang luar biasa pada perasaan, pikiran, dan tingkah laku kita.

3. Melalui komunikasi interpersonal juga dapat menemukan diri sendiri, karena komunikasi interpersonal juga dapat memahami lebih banyak tentang diri sendiri dan orang banyak yang berkomunikasi dengan kita. informasi yang dihadirkan oleh komunikasi interpersonal, kendati banyak jumlah informasi yang datang kepada kita dari media massa hal itu seringkali didiskusikan dan akhirnya dipelajari atau didalami melalui interaksi interpersonal.

4. Menjaga hubungan yang baik akan berdampak pada satu keinginan orang yang paling besar merupakan bentuk dan memelihara hubungan dengan orang lain. Oleh sebab itu pulasangat banyak dari waktu yang di pergunakan dalam komunikasi interpersonal diabadikan untuk membentuk dan menjaga hubungan sosial dengan orang lain.

Published by:

2.2.2 Faktor-Faktor menumbuhkan interpersonal dalam komunikasi interpersonal

Rakhmat (1986: 129) dalam buku Psikologi komunikasi menyatakan banyak hal yang menjadi faktor-faktor yang meningkatkan hubungan interpersonal, misalnya dari kwalitas komunikasi itu sendiri. Faktor yang mempengaruhinya antara lain:

1. Percaya (Trust)
   Berbagai faktor yang paling mempengaruhi komunikasi antar pribadi adalah faktor kepercayaan. Apabila antara suami dan istri memiliki rasa saling percaya maka akan terbina saling pengertian sehingga terbentuk sikap saling terbuka, saling mengisi, saling mengerti dan terhindar dari kesalahpahaman. Sejak tahap perkenalan dan tahap peneguhan, kepercayaan menentukan efektivitas komunikasi.
   Ada tiga faktor utama yang menumbuhkan sikap percaya yaitu :
   a. Menerima, adalah kemampuan berhubungan dengan orang lain tanpa menilai dan tanpa berusaha mengendalikannya. Sikap menerima tidak semudah yang dikatakan. Kita selalu cenderung menilai dan sukar menerima. Akibatnya, hubungan interpersonal tidak dapat berlangsung seperti yang diharapkan.
   b. Empati, hal ini dianggap sebagai memahami orang lain yang tidak mempunyai arti emosional bagi kita.
   c. Kejujuran, menyebabkan perilaku kita dapat diduga, ini mendorong orang lain untuk dapat percaya pada kita. Dalam proses komunikasi interpersonal pada pasangan suami istri, kejujuran dalam berkomunikasi amatlah penting.
2. Sikap Suportif
   Sikap yang mengurangi sikap defensif dalam berkomunikasi yang dapat terjadi karena faktor-faktor personal seperti ketakutan, kecemasan, dan lain sebagainya yang menyebabkan komunikasi interpersonal gagal, karena orang defensif akan lebih banyak melindungi diri dari ancaman yang ditanggapinya dalam komunikasi dibandingkan memahami pesan orang lain.
3. Sikap Terbuka
   Sikap ini amat besar pengaruhnya dalam menumbuhkan komunikasi interpersonal yang efektif. Dengan komunikasi yang terbuka diharapkan tidak aka nada hal-hal yang tertutup, sehingga apa yang ada pada diri suami juga diketahui oleh istri, demikian sebaliknya. Dengan sikap saling percaya dan supportif, sikap terbuka mendorong timbulnya saling pengertian, saling menghargai, dan paling penting saling mengembangkan kualitas hubungan interpersonal. Walaupun berkomunikasi merupakan salah satu kebiasaan dengan kegiatan sepanjang kehidupan, namun tidak selamanya akan memberikan hasil seperti yang diharapkan.

2.3 Kharismatik

Karismatik dalam bahasa Yunani berarti ”karunia di inspirasi ilahi. Orang orang yang karismatik memiliki daya tarik tersendiri bagi orang orang yang ada di sekitarnya sehingga membuat orang orang yang ada di sekitarnya secara tidak sadar mengikuti orang yang karismatik tersebut. Kepemimpinan karismatik membuat para anggota yang di pimpinnya mengikuti inovasi inovasi yang di ajukan oleh pemimpin ini. Pemimpin karismatik dikelompokkan menjadi dua tipe yaitu karismatik visioner dan karismatik di masa krisis (Ivancevich, 2007:211). Kharisma diartikan “keadaan atau bakat yang

dihubungkan dengan kemampuan yang luar biasa dalam hal kepemimpinan seseorang untuk membangkitkan pemujaan dan rasa kagum dari masyarakat terhadap dirinya" atau atribut kepemimpinan yang didasarkan atas kualitas kepribadian individu.

Pemimpin kharismatik menampilkan ciri-ciri sebagai berikut:

1. memiliki visi yang amat kuat atau kesadaran tujuan yang jelas.
2. mengkomunikasikan visi itu secara efektif.
3. mendemontrasikan konsistensi dan fokus
4. mengetahui kekuatan-kekuatan sendiri dan memanfaatkannya.

Sementara menurut (Ivancevich, dkk, 2007:209) Pemimpin karismatik adalah pemimpin yang mewujudkan atmosfir motivasi atas dasar komitmen dan identitas emosional pada visi, filosofi, dan gaya mereka dalam diri bawahannya. Pemimpin karismatik mampu memainkan peran penting dalam menciptakan perubahan. Individu yang menyandang kualitas-kualitas pahlawan memiliki karisma. Sebagian yang lain memandang pemimpin karismatik adalah pahlawan.

House (1977) mengusulkan sebuah teori untuk menjelaskan kepemimpinan karismatik dalam hal sekumpulan usulan yang dapat diuji melibatkan proses yang dapat diamati. Teori itu mengenai bagaimana para pemimpin karismatik berperilaku, ciri, dan keterampilan mereka, dan kondisi dimana mereka paling mungkin muncul. Sebuah keterbatasan teori awal adalah ambiguitas tentang proses pengaruh. Shamir, dkk (1993) telah merevisi dan memperluas teori itu dengan menggabungkan perkembangan abru dalam pemikiran tenyang motivasi manusia dan gambaran yang lebih rinci tentang pengaruh pemimpin terhadap pengikut (dalam Yukl, 2005:294).

Seorang pemimpin yang memiliki kharisma, selalu menyadari dan mensyukuri kelebihan dalam kepribadiannya sebagai pemberian Allah Swt. Oleh karena itu akan selalu pula digunakan untuk mengajak dan mendorong orang-orang yang dipimpinnya berbuat sesuatu yang di ridhai Allah Swt dalam rangka memakmurkan bumi, sebagai tugas kekhalifahannya (Hadari Nawawi, 1993: 174). Sejalan dengan ungkapan diatas gaya kepemimpinan kharismatik dapat diartikan sebagai kemampuan menggunakan keistimewaan atau kelebihan sifat kepribadian dalam mempengaruhi pikiran, perasaan, dan tingkah laku orang lain, sehingga dalam bathin mengagumi dan mengagungkan pemimpin dan bersedia berbuat sesuatu yang dikehendaki pemimpin. Keistimewaan kepribadian mendasari perilaku kepemimpinan kharismatik, sehingga di mata orang-orang yang di pimpinnya secara pasti pemimpin merupakan seseorang yang memiliki akhlak yang terpuji. Oleh karena itu perilaku kepemimpinannya cenderung mengaplikasikan tipe kepemimpinan demokratis atau otoriter. Misalnya seorang presiden memiliki kharisma bagi rakyatnya, ulama' tertentu bagi umatnya, kepala sekolah atau guru tertentu di lingkungan murid/ siswanya, pemuka adat di tengahtengah sukunya dan lain sebagainya.

2.3.1 Kepemimpinan kharismatik

Kepemimpian dapat dipandang sebagai kemampuan yang melekat pada diri individu atau perseorangan. Ini menunjukkan bahwa aspek tertentu dari seseorang telah

Published by:

memberikan suatu "penampilan berkuasa" dan sebagai akibatnya orang lain menerima perintahnya sebagai sesuatu yang harus diikuti (sang pemimpin dianggap memiliki anugrah luar biasa).

Weber (1966:358) kharisma didefinisikan sebagai kualitas dari sebuah kepribadian individu yang dipertimbangkan secara luar biasa dan pengikutnya boleh mempertimbangkan kualitas ini menjadikan kekuatan (ghaib) manusia yang luar biasa). Dapat di analisis pendapat tersebut bahwa Karisma digambarkan sebagai mutu dari suatu kepribadian individu yang dipertimbangkan luar biasa, dan para pengikut boleh mempertimbangkan yang berkwalitas ini untuk diberkati hal yang kecil hal-hal yang gaib, melebihi manusia biasa atau exeptional kuasa-kuasa atau kualitas. Memiliki power yang sangat luar biasa karena dalam benak pengikut dalam diri pemimpin ada hal-hal yang bersifat gaib di luar kemampuan manusia. Baharuddin mengungkapkan bahwa tipologi kepemimpinan karismatik ini diwarnai oleh indikator sangat besarnya pengaruh sang pemimpin terhadap pengikutnya.

Kepemimpinan ini lahir karena memiliki kelebihan yang bersifat psikis dan mental serta kemampuan tertentu sehingga apa yang diperintahkannya akan dituruti oleh pengikutnya dan terkadang tanpa memperhatikan rasionalitas dari perintah tersebut. Jika dilihat lebih jauh, akan muncul kesan seakan-akan antara pemimpin dan pengikutnya ada daya tarik yang bersifat kebatinan atau magic.

Kepemimpinan jenis ini lebih banyak bersifat informal karena tidak perlu diangkat secara formal, tidak ditentukan oleh harta, usia, bentuk fisik, pandai atau bodoh dan sebagainya. Meskipun demikian, tidak jarang pemimpin karismatik ini jadi pengkultusan oleh pengikutnya, yang hebat ialah pujian dan pemujaan yang berlebihan dari anak buah pada pimpinannya. Kepemimpinan jenis ini menggunakan gaya persuasif dan edukatif untuk mempengaruhi anak buahnya. Gaya persuasif merupakan bentuk cara mempengaruhi pimpinan pada bawahanya sedangkan edukatif dengan memberikan sikap teladan yang memiliki implementasi mendidik, mengarahkan bawahanya sehingga tertanam kemauan yang kuat pada diri bawahan.

2.4 Motivasi

Sutrisno (2013:109) mengemukakan motivasi adalah "faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas tertentu, motivasi sering kali diartikan pula sebagai faktor pendorong perilaku seseorang". Sedangkan Mangkunegara (2012:61) mengemukakan motivasi adalah "kondisi atau energi yang menggerakkan diri karyawan yang terarah atau tertuju untuk mencapai tujuan organisasi perusahaan".

Lain halnya Motivasi menurut (Hasibuan, 2011:141) berasal dari kata Latin movere yang berarti dorongan atau menggerakkan. Motivasi (motivation) dalam manajemen hanya ditujukan pada sumber daya manusia umumnya dan bawahan khususnya. Motivasi mempersoalkan bagaimana caranya mengarahkan daya dan potensi bawahan, agar mau bekerja sama secara produktif berhasil mencapai dan mewujudkan tujuan yang telah ditentukan. Motivasi adalah "hal yang menyebabkan, menyalurkan dan mendukung perilaku manusia, supaya mau bekerja giat dan antusias mencapai hasil yang optimal".

Published by:

2.4.2 Jenis motivasi

Ranupandojo dan Husnan (2002:146) membagi motivasi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Motivasi Positif Motivasi positif mempengaruhi karyawan agar menjalankan pekerjaan sesuai dengan keinginan perusahaan dengn cara memberikan reward atau penghargaan atas kinerjanya.
2. Motivasi Negatif. Motivasi negatif mempengaruhi karyawan agar mau menjalankan pekerjaan yang sesuai keinginan perusahaan tetapi dengan menggunakan ancaman atau sistem punishment untuk memaksa karyawan melakukan sesuatu pekerjaan atau mengurangi gaji yang diterimanya.

2.4.3 Proses Motivasi

Proses motivasi yang dikemukakan oleh Hasibuan (2011:150) adalah sebagai berikut:

1. Tujuan Dalam proses motivasi perlu ditetapkan terlebih dahulu tujuan organisasi, baru kemudian para karyawan dimotivasi ke arah tujuan itu.
2. Mengetahui Kepentingan Hal yang penting dalam proses motivasi adalah mengetahui keinginan karyawan dan tidak hanya melihat dari sudut kepentingan pimpinan atau perusahaan saja.
3. Komunikasi Efektif Dalam proses motivasi harus dilakukan komunikasi yang baik dengan bawahan. Bawahan harus mengetahui apa yang akan diperolehnya dan syarat apa saja yang dipenuhinya supaya insentif diperolehnya.
4. Integrasi Tujuan Proses motivasi perlu untuk menyatukan tujuan organisasi dan tujuan kepentingan karyawan. Tujuan organisasi adalah needscomplex yaitu untuk memperoleh laba serta perluasan perusahaan, sedangkan tujuan individu karyawan ialah pemenuhan kebutuhan dan kepuasan. Jadi, tujuan organisasi dan tujuan karyawan harus disarukan dan untuk itu penting adanya penyesuaian motivasi.
5. Fasilitas Manajer penting untuk memberikan bantuan fasilitas kepada organisasi dan individu karyawan yang akan mendukung kelancaran pelaksanaan pekerjaan, seperti memberikan bantuan kendaraan kepada salesman.
6. Team Work Manajer harus membentuk team work yang terkoordinasi baik yang bisa mencapai tujuan perusahaan. Team work penting karena dalam suatu perusahaan biasanya terdapat banyak bagian.

2.4.4 Faktor-faktor motivasi

Menurut Sutrisno (2013:116) ada dua faktor yang mempengaruhi motivasi, yaitu:

1. Faktor Intern Faktor-faktor intern antara lain:
   1) Keinginan untuk dapat hidup. Keinginan untuk dapat hidup merupakan kebutuhan setiap manusia yang hidup di muka bumi ini.
   2) Keinginan untuk dapat memiliki. Keinginan untuk dapat memiliki benda

Published by:

dapat mendorong seseorang untuk mau melakukan pekerjaan. Hal ini banyak dialami dalam kehidupan sehari-hari, bahwa keinginan yang keras untuk dapat memiliki itu dapat mendorong orang untuk mau bekerja. 3) Keinginan untuk memperoleh penghargaan. Seseorang mau bekerja disebabkan adanya keinginan untuk diakui, dihormati oleh orang lain. Untuk memperoleh status sosial yang lebih tinggi, orang mau mengeluarkan uangnya, dan untuk memperoleh uang itu pun ia harus bekerja keras.
4) Keinginan untuk memperoleh pengakuan. Keinginan untuk memperoleh pengakuan .
5) Keinginan untuk berkuasa. Keinginan untuk berkuasa akan mendorong seseorang untuk bekerja. Keinginan untuk berkuasa atau menjadi pimpinan itu dalam arti positif, yaitu ingin dipilih menjadi ketua atau kepala, tentu sebelumnya si pemilih telah melihat dan menyaksikan sendiri bahwa orang itu benarbenar mau bekerja, sehingga ia pantas untuk dijadikan penguasa dalam unit organisasi/kerja.

2. Faktor Ekstern Faktor-faktor ekstern antara lain:
    1) Kondisi lingkungan kerja. Lingkungan kerja ini meliputi tempat kerja, fasilitas dan alat bantu pekerjaan, kebersihan, pencahayaan, ketenangan termasuk juga hubungan kerja antara orang-orang yang ada di tempat tersebut.

    2) Kompensasi yang memadai. Kompensasi merupakan sumber penghasilan utama bagi para karyawan untuk menghidupi diri beserta keluarganya. Kompensasi yang memadai merupakan alat motivasi yang paling ampuh bagi perusahaan untuk mendorong para karyawan bekerja dengan baik.

    3) Supervisi yang baik. Peran supervisi dalam suatu pekerjaan adalah memberikan pengarahan, membimbing kerja para karyawan, agar dapat melaksanakan pekerjaan dengan baik tanpa membuat kesalahan. Posisi supervisi sangat dekat dengan para karyawan dan selalu menghadapi karyawan dalam melaksanakan tugas. Peranan supervisor yang melakukan pekerjaan supervisi sangat mempengaruhi motivasi kerja karyawan.

    4) Adanya jaminan pekerjaan. Setiap orang akan mau bekerja mati-matian mengorbankan apa yang ada pada dirinya untuk perusahaan, apabila yang bersangkutan merasa ada jaminan karier yang jelas dalam melakukan pekerjaan. Hal ini akan dapat terwujud bila perusahaan dapat memberikan jaminan karier untuk masa depan, baik jaminan akan adanya promosi jabatan, pangkat, maupun jaminan pemberian kesempatan untuk mengembangkan potensi diri.

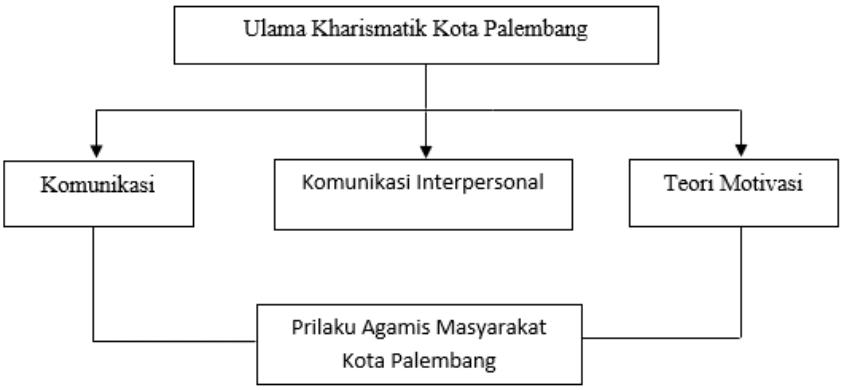
    5) Status dan tanggung jawab. Status atau kedudukan dalam jabatan tertentu merupakan dambaan setiap karyawan dalam bekerja. Dengan menduduki jabatan, seseorang merasa dirinya akan dipercaya, diberi tanggung jawab, dan wewenang yang besar untuk melakukan kegiatan-kegiatan.

Published by:

6) Peraturan yang fleksibel. Bagi perusahaan besar, biasanya sudah ditetapkan sistem dan prosedur kerja yang harus dipatuhi oleh seluruh karyawan.

2.5 Kerangka Pemikiran

Pembahasan kerangka pikir, peneliti membuat batasan-batasan tentang konsep yang berhubugan dengan permasalahan penelitian. Penulisan kerangka pemikiran ini untuk memberikan landasan penelitian sekaligus acuan dalam menjawab permasalahan secara teoritis.



Gambar. 1
Kerangka Pemikiran

Mendasari dan menjawab pembahasan dalam penelitian ini maka penulis mengemukakan pemikiran dan teori yang relevan dengan masalah yang akan dibahas sesuai dengan gambar dibawah ini.

3. Metode Penelitian

Penelitian ini peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif. Creswell, (1994:1) penelitian kualitatif merupakansebuah proses penyelidikan untuk mengetahui dan memahami masalah sosial serta masalah manusia yang secara tidak langsung berdasarkan pada penciptaan gambaran holistik lengkap yang dibentuk dengan kata-kata, kemudian informan mendapat informasi secara terperinci, dan disusun dalam sebuah latar alamiah.

Alasan peneliti menggunakan metode kualitatif pada penelitian ini, karena penelitian ini berusaha menyajikan langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden, sebagaimana tujuan nya agar mengetahui lebih jauh serta dalam menyesuaikan diri terhadap pola-pola nilai yang dihadapi saat berada di lapangan. Pengambilan data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam dan analisis dokumen. Fakta-fakta dikumpulkan secara lengkap, selanjutnya ditarik kesimpulan (Arikunto, 2010: 309)

3.1.1 Deskriptif dan index penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif, dikarenakan dalam penelitian yang dibuat termasuk dalam bidang hubungan masyarakat, dimana berhadapan langsung dengan manusia (individual maupun kelompok), yang memiliki tanggapan, keinginan, dan kemauan yang bebas. Sehingga penulis menganggap metode penelitian kualitatif deskriptif ini mengupas tuntas dan mampu memahami makna dibalik fenomena-fenomena yang tampak.

3.1.2 Objek dan subjek penelitian

Penelitian ini peneliti menetapkan fokus pada Ulama besar Provinsi Sumsel K.H. Muhammad Zen Syukri, Objek pada penelitian ini yang bertindak sebagai informan adalah Anggota DPRD Provinsi Sumatera Selatan Alfarenzi Panggarbesi, yang juga dibantu oleh Hj. Wanny Rivai selaku murid sekaligus anak angkat dari Almarhum K.H. Zen Syukri, kemudian Selamet pengurus Masjid Nurul Hidayah dimana tempat di makamkannya Almarhum K.H Zen Syukri, serta Siti yang merupakan bendahara sekaligus pengurus Pondok Pesantren Muqimus Sunnah yang didirikan oleh K.H Zen Syukri.

Metode ini biasanya dilaksanakan pada metode penelitian penjajakan, dan kelebihannya, pada umumnya waktu pelaksanaannya relatif cepat dengan biaya rendah. Dalam penelitian kualitatif pula menurut Sugiyono (6:2008) dalam bukunya terdiri atas tiga elemen situasi sosial yang yaitu tempat, pelaku, dan aktivitas. Sehingga situasi sosial tersebut dikatakan sebagai obyek penelitian yang mudah dipahami secara lebih mendalam apa yang terjadi didalamnya.

Penelitian kualitatif tidak menggunakan populasi, karena penelitian kualitatif berangkat dari kasus tertentu yang ada pada situasi sosial tertentu dimana hasil kajiannya tidak akan diberlakukan ke populasi, tetapi ditransferkan ketempat lain pada situasi sosial yang memiliki kesamaan dengan situasi sosial pada kasus yang dipelajari.

3.2 Pengumpulan data

Beberapa tehnik pengumpulan data pada Penelitian ini agar penelitian lebih akurat, efektif dalam pemecahan masalah.Tehnik pengumpulan data dalam buku Sugiyono (6:2008) merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, mendapatkan dan mengolah data sangat penting dalam tehnik pengumpulan data. Tanpa mengetahui tehnik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar yang telah di tetapkan. Tehnik pengumpulan data secara umum terbagi antara lain observasi, wawancara, dokumentasi, dan gabungan atau triangulasi.

3.2.1 Wawancara

Susan Stainback pada Sugiyono (2008:6) menyatakan bahwa melalui wawancara, peneliti akan mengetahui dan paham hal-hal lebih mendalam tentang pasrtisipan, dalam menginterprestasikan situasi dan fenomena yang terjadi, dimana hal ini tidak bisa dilakukan melalui observasi.

3.2.2 Observasi

Marshall mengatakan malui observasi, peneliti belajar tentang prilaku, dan makna dari prilaku tersebut. Dalam hal ini peneliti melakukan observasi dengan cara melibatkan diri untuk mengamati melalui teknik partisipasi.

3.2.3 Dokumentasi

Dokumentasi Sugiyono (2008:6) merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumentasi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Peneliti memperoleh secara langsung dengan mendokumentasikan catatan pribadi (informan) resmi dari kerabat dan murid KH. Muhammad Zen Syukri.

3.3 Teknik Analisis Data

Penelitian ini untuk mengetahui fenomena-fenomena yang menyangkut aspek prilaku, sikap, tanggapan, opini,keinginan dan kemauan KH Muhammad Zen Syukri melalui murid dan masyarakat. Peneliti melakukan pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif yang bertujuan untuk memaparkan situasi maupun peristiwa. Menurut Taylor, mendefinisikan analisis data sebagai proses yang merinci usaha secara formal untuk menemukan tema dan merumuskan hipotesis (ide) seperti yang disarankan dan sebagai usaha untuk memberikan bantuan dan tema pada hipotesis. Jika dikaji, pada dasarnya definisi pertama lebih menitikberatkan pengorganisasian data sedangkan yang ke dua lebih menekankan maksud dan tujuan analisis data. Dengan demikian definisi tersebut dapat disintesiskan bahwa analisis data merupakan proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang didasarkan oleh data.

Ruslan, (2010:5) analisis data lebih difokuskan selama proses di lapangan bersamaan dengan pengumpulan data. Dalam kenyataannya, analisis data kualitatif berlangsung selama proses pengumpulan data dan pada setelah pengumpulan data. Analisis selama di lapangan Model Miles HubermanRuslan, (2010:5) . Analisis data penelitian kualitatif, dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung, setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu. Pada saat wawancara, peneliti melakukan analisis terhadap jawaban yang diwawancarai. Bila jawaban yang diwawancarai setelah dianalisis terasa belum memuaskan, maka peneliti akan melanjutkan pertanyaan lagi, sampai tahap tertentu, diperoleh data yang dianggap kredibel. Miles and Huberman (1984), mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu data *reduction*, data *display*, dan *conclusion verification*.

1. *Data Reduction* (Reduksi Data)

Data yang diperoleh di lapangan cukup banyak untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Seperti telah dikemukakan, makin lama peneliti ke lapangan, maka jumlah akan makin banyak, kompleks rumit. Untuk itu perlu segera dilakukan data melalui reduksi data.duksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yan perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberika gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan selanjutnya, dan mencarinya

bila diperlukan

Ruslan, (2010:5), Reduksi data merupakan proses berfikir sensitif yang memerlukan kecerdasan dan keluasan dan kedalaman wawasan yang tinggi. Bagi peneliti yang masih baru, dalam melakukan reduksi data dapat mendiskusikan pada teman atau orang lain yang dipandang ahli. Melalui diskusi itu, maka wawasan peneliti akan berkembang, sehingga dapat mereduksi data-data yang memiliki nilai temuan dan pengembangan teori yang signifikan.

2. *Data Display* (penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplay data. Dalam penelitian kualitatif penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat,bagan hubungan antar kategori dan sejenisnya. Dalam hal ini Miles and Huberman menyatakan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut. Dalam melakukan display data, selain dungan teks yang naratif, juga dapat berupa, grafik, matrik, network (jejaring kerja) dan chart.

3.*Conclusion Drawing /verification*

Langkah ke tiga dalam analisis data kualitatif menurut Miles and Huberman dikutipRuslan, (2010:5) adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila yang dikemukakan pada tahap awal, didukunh oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel.

4. Pembahasan dan Hasil Penelitian

4.1 Hasil Penelitian

Almarhum K.H. Muhammad Zen Syukri adalah salah seorang ulama Sumatera Selatan yang kharismatik, Ulama yang sangat aktif melakukan komunikasi dakwah verbal, seperti aktif ceramah di beberapa mesjid di Sumatera Selatan dan di rumah-rumah pribadi, menulis buku-buku yang memuat pesan-pesan (message) Islam. Beliau juga aktif melakukan komunikasi dakwah non verbal seperti, mendirikan lembaga- lembaga pendidikan, mendirikan masjid atau mushollah, serta memberdayakan masyarakat.

Dalam setiap ceramahnya K.H. Muhammad Zen Syukri melakukan dua jenis komunikasi yakni komunikasi verbal dan non verbal. Adapun jenis komunikasi verbal yang dilakukan K.H. Muhammad Zen Syukri adalah komunikasi lisan dan komunikasi tulisan. Jenis komunikasi lisan yang dilakukan K.H. Muhammad Zen Syukri adalah pidato, ceramah, diskusi. Selanjutnya, jenis komunikasi verbal yang dilakukan K.H. Muhammad Zen Syukri adalah komunikasi tertulis. Ia aktif melakukan komunikasi

Published by:

dakwah dengan cara menulis buku.K.H. Muhammad Zen Syukri adalah penulis yang produktif. Ia menulis sebanyak lima belas (15) buku. Adapun karya-karyanya adalah pertama, Risalah Tauhid.Karya ini merupakan buku pertama yang ditulis K.H. Muhammad Zen Syukri dan terbit pada tahun 1962. Buku ini ditulis dalam dua aksara. Bagian sebelah kanan terdapat aksara Arab Melayu, dan bagian sebelah kiri terdapat aksara Latin. Buku ini bersisi tentang ajaran tauhid (ajaran tentang keesaan Allah).

K.H. Muhammad Zen Syukri juga menggunakan media politik dalam melakukan komunikasi dakwah. Ia pernah menjabat sebagai anggota DPR Kota Palembang sebanyak empat periode, yaitu 1975-1980, 1980-1985, 1985-1990, 1990- 1995. Ia juga pernah menjadi anggota MPR-RI, utusan daerah periode 1995-2000. K.H. Muhammad Zen Syukri menggunakan media politik sebagai media komunikasi dakwah untuk memberikan pembelajaran politik yang bermoral kepada masyarakat Sumatera Selatan. Zen Syukri terlibat aktif dalam memberikan enlightenment (pencerahan) dan penguatan terhadap masyarakat dalam menyikapi dan berhadapan dengan negara dan kekuasaan politik secara umum. Almarhum menjadikan media politik sebagai media umat Islam untuk memperjuangkan cita-cita, misi, dan dakwah Islam sehingga syiar dan ajaran Islam dapat membumi. Komunikasi non verbal yang dilakukan K.H. Muhammad Zen Syukri adalah akhlak karimah (perilaku atau perbuatan yang menjadi uswah atau contoh teladan). Keteladan yang dilakukannya menjadikannya sebagai ulama yang memiliki integritas, kredibilitas, dan popularitas yang kharismatik. Karena itu,ia sering dijadikan sebagai penasehat spiritual para praktisi politik dan pejabat negara, seperti Presiden keenam RI (Susilo Bambang Yudhoyono), Kapolda, Pangdam, Gubernur Sumatera Selatan H. Herman Deru selanjutnya, komunikasi dakwah dalam bentuk komunikasi non verbal yang dilakukan K.H. Muhammad Zen Syukri adalah mendirikan beberapa institusi pendidikan, yaitu Madrasah Ibtidaiyah Ittihadiyah, Madrasah Tarbiyah Islamiyah, Madrasah Aliyah 2 (sekarang berganti nama menjadi Madrasah ‘Aliyah Muqimussunnah), sekolah Yayasan Nurul Qomar dari tingkat TK hingga SMA.60 Di bidang sosial keagamaan, K.H. Zen Syukri mendirikan musholla atau mesjid, seperti Musholla al-Ma’arif di Kampung 35 Ilir, Musholla Tarbiyah Islamiyah,musholla Nurul Qomar, Mesjid Nurul Hidayah di belakang Pasar Cinde.61 Di samping melakukan komunikasi verbal dan komunikasi non verbal, K.H. Muhammad Zen Syukri juga melakukan komunikasi formal, komunikai non formal, dan komunikasi informal.

KH Muhammad Zen Syukri berasal dari lingkungan keluarga Islam santri, Keluarganya tergolong kelas menengah Palembang pada zamannya, karena itu dia memperoleh pendidikan yang memadai, terutama dalam bidang agama. Walaupun keluarganya mampu menyekolahkan ke sekolah Belanda, tetapi orang tunya melarang sekolah dan mempelajari bahasa kolonial, akhirnya Zen Syukri hanya belajar di madrasah Ibtidaiyah Hingga tamat Tsanawiyah pada tahun1935. Setamat Tsanawiyah umunya masyarakat yang mampu, akan mengirim anaknya ke Mekah, demikian pula keinginan keluarga Zen. Namun setelah dilakukan istikhoroh, ayahnya melarang kepergian anaknya ke Tanah Suci. Tentu saja Zen kecewa dan malu karena tetangga sudah terlanjur tahu rencana itu, bahkan tetangga menyindir gagalnya keberangkatan itu. Tetapi ayahnya menasehatkan bahwa belajar agama di mana-mana sama saja, dimana nanti di Mekah akan berguru pada para ulama Nusantara juga. Sementara di Indonesia sudah banyak ulama yang alim.

Published by:

Tanpa sepengetahuan orang tua KH Zen Syukri menjual sepeda untuk pergi merantau belajar agama. Pesantren yang dituju adalah Tebuireng Jombang, sebab almarhum pernah mendapatkan cerita dari gurunya yakni Syekh Muhamamad Salim Alkaf, seorang Rois Suriyah NU dan salah seorang pendiri NU Palembang, yang telah mengenal kebesaran pesantren itu. Dengan berbekal uang secukupnya KH Zen Syukri naik kereta api ke Lampung kemudian menyeberang ke Batavia (Jakarta). Perjalanan yang begitu panjang itu dengan sendirinya menipiskan pesangon, sehingga terpaksa ia menjadi buruh di sebuah penerbitan sebagai pemotong koran.

Perjalanan ke Jawa Timur dilanjutkan setelah memperoleh pesangon dari hasil kerja selama beberapa bulan. Tetapi ternyata sangu yang dimiliki hanya cukup untuk perjalanan sampai di Jawa tengah, tepatnya di daerah Tegal, akhirnya ia tidak membuang waktu lalu meneruskan belajar ke sebuah pesantren di daerah itu selama satu tahun yakni 1936. Karena tujuan utamanya adalah pesantren Tebuireng maka selama nyantri di Tegal KH Zen Syukri menjadi khadam kiai, selain itu juga sambil bekerja sebagai pembantu dan kuli, sebagai bekal untuk melanjutkan perjalanan ke Tebuireng. Setelah setahun di pesantren itu dan ketika perbekalan cukup, maka pada tahun 1937 almarhum berangkat ke Tebuireng, tetapi sesampai di pondok uang itu segera habis, akhirnya untuk melaksanakan cita-citanya belajar pada ulama alim ditempuh dengan cara mengabdi kepada kiai yaitu kiai Hasyim Asy'ari sebagai khodam (pelayan) yang mengurus rumah tangga dan menyiapkan pengajian Kiai.

Zen Syukri mendapatkan perhatian istimewa dari Kia Hasyim, karena itu beliau selalu diajak sang Guru untuk melakukan pengajian keliling di sekitar Jombang, sebagai pembawa kitab, serta membatu semua keperluan gurunya. Dari situ sebenarnya Zen banyak belajar, tidak hanya etika di pesantren, tetapi ketika sang guru melayani masyarakat, memberikan pengajian di masjid di pesantren lain atau ketika ketemu dan bermusyawarah dengan para kiai lainnya. Selain itu ia juga berguru kepada kiai yang lain yaitu Kiai Wahab Hasbullah dan Kiai Bisri Sansuri.

Dalam waktu tiga tahun Zen Syukri telah berhasil menamatkan pengajian berbagai kitab dan sekaligus menguasai keilmuan yang dipelajari. Akhrinya Kiai Hasyim rela melepaskan santri kesayangannya itu untuk kembali ke kampung halaman tahun 1939, untuk mengembangkan ajaran ahlusunnah di daerahnya serta untuk turut menggerakkan NU di kawasan Sumatera itu. Sebagai kader ulama pesantren, maka ketika sampai kembali ke kampung halaman, yang dilakukan adalah bergabung dengan organisasi NU di Palembang. Sebagai salah seorang santri Tebuireng apalagi sebagai murid Kiai Hasyim Asy'ari, maka ia mendapat posisi terhormat di pengurusan NU Palembang, yang dianggap telah mewarisi tradisi ke-NU-an yang memadai. Karena itu walaupun usianya masih relatif muda yakni 21 tahun ia dikukuhkan sebagai sekrtaris NU cabang Palembang. Dengan organisasi yang dikelolanya itu ia tidak hanya mampu menagajrkan ilmu agamnya, tetapi juga pengalaman berorganisasi selama di Tebuireng juga bisa diterapkan di daerahnya, sehingga NU Palembang terus-mencapai kemajuan. Maka pada tahu 1943 ia dipilih sebagai Ketua Tanfidziyah NU Cabang Palembang.

Sebagaimana gurunya, Kiai Hasyim Asy'ari, ia juga rajin mengadakan pengajian ke berbagai pelosok daerah. Ia dipercaya menjadi kepala Perguruan Ahliyah pada tahun

Published by:

1942. Dengan dedikasi dan kedalaman ilmunya, maka pada tahun 1950 ia mendapat penghormatan sebagai pengajar di Masjid Agung Palembang, sebuah Masjid Peninggalan Kerajaan Palembang Darussalam. Padahal tidak mudah seseorang bisa diterima sebagai pengajar di Masjid Agung tersebut kalau tidak benar-benar mumpuni keilmuannya.

Dukungan yang diberikan kalangan ulama Sunni-Syafii serta para saudagar yang ada di kota itu pada NU sangat kuat, sehingga perkembangan NU di wilayah itu sangat pesat. Pesatnya perkembangan itu terbukti tidak lama kemudian Palembang sudah siap menyelenggarakan Muktamar NU yang ke 19 Bulan April tahun 1952. Sementara itu keaktifan Zen dalam mengelola Masjid Agung itu tidak menghambat aktivitasnya di NU, bahkan aktivitasnya terus meningkat dari Cabang menjadi pengurus NU Wilayah Sumatera Selatan. Kemudian terpilih menjadi pemimpin tertinggi NU di daerah itu sebagai Rais Syuriah NU Wilayah selama tiga periode yakni dari 1984 hingga 1999. Bahkan sempat terpih sebagai salah seorang Musytasyar PBNU, kemudian atas ketokohannya juga ia dipilih sebagai anggota MPR sebagai wakil daerah. Ia kemudian masih menjadi Musytasyar NU Wilayah. KH Muhammad Zen Syukri menjadi simbol eksistensi NU di Sumatera Selatan.

4.2 Pembahasan

4.2.1 Peranan Ulama Kharismatik Memotivasi Prilaku Agamis Masyarakat Kota Palembang

Dalam berceramah maupun syiar, para Ulama harus berkomunikasi dengan para jamaah, dan lewat komunikasilah biasanya mereka menyapa dan menyentuh kebutuhan umat. Dengan memainkan fungsi-fungsi komunikasi pula mereka membaca sekaligus mengontruksi realitas jamaah yang dihadapinya. Dalam hal ini Almarhum Kyai Zen Syukri menempatkan para jemaah bukan saja sebagai objek yang tengah menerima pesan (komunikan), tetapi juga sebagai subjek yang secara aktif menyampaikan pesan (komunikator). Para jamaah adalah komunikator - komunikator aktif yang hidup menyampaikan pesan, paling tidak secara nonverbal. Dari proses seperti ini ulama kemudian memperoleh feedback untuk sekaligus mengontrol aktivitas komunikasi yang dilakukannya.

Ketertarikan para jamaah kepada Kiyai Alm. Zen Syukri bisa jadi dikarenakan adanya pesona yang dikeluarkan dalam diri beliau terhadap jamaah yang baik, yaitu dari penampilanya yang berwibawa, gagah, bersih, rapi, sikapnya pun santun, lemah lembut dan halus budi pekertinya, memiliki kemampuan membantu masyarakat dalam memecahkan problem sosial. Seorang komunikator yang baik adalah komunikator yang mampu menampilkan dirinya sehingga disukai dan disenangi orang lain. Untuk bisa disenangi orang lain, komunikator harus memiliki sikap simpati dan empati. Simapti dapat diartikan dengan menempatkan diri secara imajinatif dalam posisi orang lain.

Salah satu metode yang efektif adalah keakraban antara ulama dengan jamaah semakin erat, ceramah yang disampaikan mudah dipahami, sesuai dengan selera masyarakat, tidak tegang dan tidak monoton dalam menyampaikan ceramah. Secara otomatis antara dua belah pihak itu akan saling membutuhkan dan saling mendukung sekaligus

Published by:

terjadinya hasil dari metode yang efektif. Jika Rasulullah pernah mengisyaratkan bahwa syiar itu harus dilakukan dengan mempertimbangkan ukuran akal masyarakatnya. inilah yang biasanya dilakukan Abah zen dalam mengemban misi mengajak umat menegakkan kebajikan.

Motivasi, baik secara individu maupun dalam kehidupan organisasi, tetap relevan dan menarik untuk dibahas. Motivasi memberi peran signifikan terhadap kinerja sumber daya insani. Bagi seorang Muslim, tak ada sumber inspirasi yang paling jitu mengarahkan motivasi dirinya dalam bekerja selain pemahaman tauhidnya. Motivasi tentang tauhid yang sering disampaikan oleh seorang ulama.

Ulama adalah pilihan Allah Swt yang bertugas membawa dan mengajak manusia kejalan yang benar melalui metode hikmah, Tugas tersebut dapat dilakukan umara, ulama, praktisi, pengarang, penulis, dan oleh siapapun sesuai dengan profesinya untuk meningkatkan, pemurnian qalbu dan mengembangkan kesadaran individu dan masyarakat pada agama Islam dan juga bersedia mengamalkan ajaran Islam sehingga mereka memperoleh kebahagiaan di dunia maupun diakhirat.

Dari kedudukanya yang sangat penting ditengah masyarakat yang mayoritas muslim maupun non muslim harus mampu menciptakan jalinan komunikasi yang erat antara diri dan keluarganya dengan para jama'ah maupun masyarakat. Ia harus mampu bertindak dan bertingkah laku yang semestinya dilakukan oleh seorang pemimpin. Ia harus mampu berbicara dengan masyarakatnya dengan bahasa yang mudah dimengerti dan dipahami. Seperti halnya yang dilakukan oleh Almarhum Kiyai Zen Syukri dimana Tokoh agama yang mempunyai pengaruh cukup besar di tengah-tengah masyarakat, karena di anggap sebagai tempat bagi masyarakat dalam mengadukan dan menyelesaikan permasalahan masyarakat berhubungan dengan ajaran agama. Maka dari itu Almarhum Zen Syukri sangat, di hormati oleh masyarakat, terlebih dalam rangka mengajak masyarakat untuk mengenakan perbuatan baik dan meninggalkan segala perbuatan yang buruk kepada masyarakat lainnya.

Aktivitas dakwah dapat membentuk perubahan-perubahan sosial (masyarakat) yang dapat diidentikkan dengan proses mencakup segenap cara berpikir dan bertingkah laku yang muncul karena interaksi yang bersifat komunikatif seperti menyampaikan pesan dakwah secara simbolis. Aktivitas dakwah yang dilakukan oleh Almarhum Zen Syukri menimbulkan reaksi atau efek merubah tingkah laku masyarakat. Komunikasi dakwah yang dilakukanya selalu bertujuan menerangkan, meyakinkan,menimbulkan aspirasi, dan terakhir adalah menggerakkan masyarakat untuk melaksanakan isi pesan keagamaan yang telah disampaikan dalam dakwah.

Dakwah yang dilakukan Almarhum Zen Syukri juga tidak hanya menyentuh aspek kognitif dan afektif masyarakat, tetapi juga menyentuh aspek behavioral, yaitu telah dapat mendorong manusia melakukan secara nyata ajaran-ajaran Islam sesuai dengan pesan dakwah, maka dakwah dapat dikatakn berhasil dengan baik. Komunikasi dakwah yang baik diantaranya dilakukan dengan strategi komunikasi persuasif, sehingga dapat membangkitkan kesadarannya untuk menerima dan melakukan suatu tindakan sesuai nilai-nilai Islam.

Published by:

Dakwah Islam dilakukan Almarhum Zen Syukri dilakukan dengan cara persuasif, yaitu: tidak memaksa, merusak dan anarkhis yang akan menjadikan mad'u menjauh dari dakwah. Sehingga beliau dapat menangkap aspirasi, jati diri dan motivasi mad'unya. Ia menyampaikan dengan bahasa emosi (rasa) dan fakta-fakta yang kuat (bashirah), dengan bahasa kaumnya.

Figur kepemimpinan Ulama K.H Zen Syukri merupakan kunci keberhasilan didalam suatu pondok pesantren, K.H Zen Syukri sangat berpengaruh dalam perkembangan santrinya dan kemajuan pondok pesantren tersebut. Faktor yang sangat penting yang harus di miliki oleh seorang kyai adalah wibawa atau karisma sehingga santri, pengurus dan masyarakat dapat meneladani sikap kyai.

Komunikasi interpersonal yang dilakukan K.H Zen meliputi komunikasi yang membuat prediksi data dan efek psikologis dari perilaku manusia, yakni bagaimana pihak yang menerima pesan memberikan reaksinya. Jika menurut persepsi komunikator reaksi komunikan menyenangkan, maka komunikasinya telah berhasil.

Dengan keluasan khazanah pengetahuannya menuangkan pemikirannya terhadap komunikan melalui pidato, ceramah maupun pesan yang ia sampaikan dalam menyampaikan tausiyah tidak terlepas dengan gaya komunikasinya yang khas. Gaya komunikasi yang dimaksud adalah cara seseorang menyampaikan ide, gagasan dengan bahasa sebagai alat penyalurnya untuk menyampaikan pesan kepada komunikan.

Dengan kemampuannya menguasai bahasa dan kepiawaiannya berkomunikasi K.H Zen Syukri mampu menyumbangkan ide dan gagasannya yang kokoh sebagai kontrol sosial kepada umat Islam pada kuhusnya dan masayarakat Indonesia pada umumnya guna mencapai kehidupan yang terkandung nilai-nilai keadilan, toleransi dan pluralisme. Sebagai penggagas ketika mebawakan pesannya kepada komunikan, Almarhum Zen Syukri dapat menempatkan dirinya diantara masyarakat yang plural (majemuk). Sehingga pesan-pesan yang disampaikannya hingga kini masih terus berkembang.

Dalam kepemimpinan kyai, kewibawaan dan ilmu serta suri tauladan yang baik yang di miliki sorang kyai sangat berpengaruh dalam kepemimpinanya. Pemimpin karismatik adalah pemimpin yang mewujudkan atmosfir motivasi atas dasar komitmen dan identitas emosional pada visi, filosofi, dan gaya mereka dalam diri bawahannya. kepemimpinan karismatik dapat diartikan juga sebagai kemampuan menggunakan keistimewaan atau kelebihan sifat kepribadian dalam mempengaruhi pikiran, perasaan dan tingkah laku orang lain, sehingga dalam suasana batin mengagumi dan mengagungkan pemimpin bersedia berbuat sesuatu yang dikehendaki oleh pemimpin. Pemimpin disini dipandang istimewa karena sifat-sifat kepribadiannya yang mengagumkan dan berwibawa.

Berdasarkan teori komunikasi interpersonal dan kepemimpinan karismatik yang menjelaskan bahwa kepemimpinan karismatik adalah pemimpin yang mewujudkan atmosfir motivasi atas dasar komitmen dan identitas emosional pada visi, filosofi, dan juga gaya dalam diri bawaanya. Ulama merupakan tempat tertinggi untuk mengadu bagi seluruh bagi warga pesantren baik santri pengurus bahkan masyarakat, kyai di dalam pondok pesantren mampu berperan sebagai pemimpin, pengurus, sahababat, orang tua

Published by:

untuk para santri-santrinya tugas kyai pun juga menyeluruh dari memimpin, menggerakan, mengarahkan, mengawasi, mengajar, menasehati dan membari memotivasi untuk kebaikan dan kemajuan santri-santrinya serta agar dapat mencapai visi-misi Pondok Pesantren Muqimus Sunnah. Kyai juga sangat perpengaruh di masyarakat, kyai juga berperan sebagai pemimpin di masyarakat ketika mendapatai sebuah kejanggalan yang ada di masyarakat. Kyai menjadi sosok yang menjadi sorotan di masyarakat sehingga sangat penting kyai menanamkan karakter yang baik untuk seluruh warga masyarakat.

Seperti yang di jabarkan oleh House (1997) dalam teori awal, seorang pemimpin yang memiliki karisma memiliki pengaruh yang dalam dan tidak biasa pada pengikut.

1. Para pengikut merasa bahwa keyakinan pemimpin adalah benar

2. Mereka bersedia mematuhi pemimpin

3. Mereka merasakan kasih sayang terhadap pemimpin

4. Secara emosional mereka terlibat dalam kelompok atau organisasi.

Mereka memiliki sasaran kinerja yang tinggi, dan mereka yakin bahwa mereka dapat berkontribusi terhadap keberhasilan dari misi itu. Pemimpin karismatik mempunyai kekuatan rasa percaya diri serta pendirian dalam keyakinan dan cita-cita mereka sendiri.

Prilaku yang dapat mencerminkan bahwasanya kyai tersebut memiliki karisma adalah sebagai berikut : kyai mampu mempengaruhi setiap bawahanya (santri, pengurus, dan masyarakat) kyai harus memiliki visi dan misi yang kuat untuk tujuan yang mulia bagi pondok pesantren, kyai yang berkarisma memiliki tanggung jawab yang besar, kyai harus memberikan contoh yang baik untuk santrinya karena kyai selalu menjadi tauladan bagi para santrinya, kyai juga harus berprilaku cerdas dalam menghadapi perubahan zaman, kyai mampu menerima dan memanfaatkan perubahan zaman yang beredar di masyarakat sekarang seperti diutarakan fakta-fakta di atas.

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang "Peranan Ulama Kharismatik Memotivasi Prilaku Agamis Masyarakat Kota Palembang" secara keseluruhan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi, maka dengan demikian peneliti menyimpulkan, Peranan Ulama Kharismatik Memotivasi Prilaku Agamis Masyarakat Kota Palembang atau dalam hal ini mengangkat tentang Almarhum K. H Zen Syukri sebagai objek penelitian telah tercapai di lihat dari empat indikator penelitian karismatik yang di tandai dengan.

1. Mempunyai keterampilan komunikasi yang hebat, terutama dalam mempengaruhi pikiran, perasaan, tingkah laku orang lain, sehingga membangkitkan rasa kagum dari masyarakat terhadap dirinya dan mudah dalam bersosialisasi sehingga timbul rasa simpatik orang lain terhadap dirinya.
2. Mempunyai sikap tenang dalam menghadapi segala hal dalam menghadapi segala hambatan yang terjadi walaupun mengambil resiko pribadi.

Published by:

3. .Mempunyai sikap percaya diri yang tinggi dalam melakukan hal-hal kebaikan.

Referensi

Anggoro, M. Linggar. 2005. *Teori dan Profesi Kehumasan.* Jakarta: Bumi Aksara.

Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktek.* Jakarta: Rineka Cipta.

AW Suranto. (2011). *Komunikasi Interpersonal.* Yogyakarta: Graha Ilmu

Bungin, Burhan. 2001. *Metodologi Penelitian Sosial : Format-format Kuantitatif dan Kualitatif. Surabaya*: Airlangga University Press

Cutlip, Scott M., et al. 2007. *Effective Public Relations* (terjemahan Tri Wibowo). Jakarta: Kencana.

Elis Widyawati (2007). 2007. Strategi Komunikasi Humas Eksternal Dalam Pelayanan Publik di Korpri Kelurahan Bugis". Pada 20 Mei 2017

Harun, Elvinaro Ardianto. 2011. *Komunikasi Pembangunan Perubahan Sosial*. Jakarta. PT Rajagrafindo Persada

Herimanto, Bambang dkk. (2007). *Public Relations Dalam Organisasi.* Yogyakarta: Santusa.

J. Setyo Bodro. 2016. *Strategi Media Relation Dalam Memelihara Citra "Solo: The Spirit Of Java" (Studi Deskriptif Kualitatif pada bagian Humas dan Protokol Setda Kota Surakarta)* pada Jum'at 15, Mei 2017

Jefkins, Frank. 2004. *Public Relations*. (terjemahan Haris Munandar). Jakarta: Erlangga.

John W. Creswel. 2002. Research Desaign Qualitative dan Quantitative Approaches (Terjemahan Parsudi Suparlan). Jakarta. KIK Press

Kretarto, Agus, 2001. Investor Relations : Pemasaran dan Komunikasi Keuangan Perusahaan Berbasis Kepatuhan. Grafiti Pers.

Moleong, Lexy. J. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung:* Remaja Rosdakarya.

Muslimin. 2004. *Hubungan Masyarakat dan Konsep Kepribadian*. Malang: UMM.

Narbuko, Abu Achmadi. 2009. *Metodelogi Penelitian.* Jakarta. PT Bumi Aksara Rosady Ruslan.2010. *Metode Penelitian Public Relation dan Komunikasi*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada

Nova, Firzan. 2012. *Republic Relations*. Jakarta: Media Bangsa.

Rachmadi, F. 1992. *Public Relations Antara Teori Dan Praktek*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Rosady Ruslan. 2011. *Etika Kehumasan, Konsepsi dan Aplikasi.* Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.

Sugiyono. 2006. Metode *Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D.* Bandung: Alfabeta Bandung.

Sunyoto, Burhanudin. 2015. Teori Perilaku Keorganisasian. Yogyakarta. PT Center of Academic Publishing Service

Zulkarimen Nasution. 2012. *Komunikasi Pembangunan Pengenalan Teori dan Penerapannya*. Jakarta. PT Rajagrafindo

Copyrights

Copyright for this article is retained by the author(s), with first publication rights granted to the journal.

This is an open-access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license (http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)