

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Konsep Komunikasi**

##### **1. Konsep Komunikasi**

Bersosialisasi berarti berbicara dengan orang lain adalah sesuatu yang wajar dilakukan. Inti dari percakapan adalah untuk menyampaikan suatu pesan. Komunikasi adalah ketika dua orang atau lebih berbicara satu sama lain. Komunikasi pada dasarnya adalah pernyataan yang dibuat oleh dua orang dengan menggunakan kata-kata untuk menyampaikan pikiran dan perasaan mereka. Ada pesan, ada yang mengirim pesan, dan ada yang menerima pesan (Effendi, 2009). Salah satu hal terpenting yang dilakukan orang adalah berbicara satu sama lain. Berbicara dengan orang mempunyai pengaruh yang besar terhadap kehidupan mereka. Pakar manajemen Amerika Peter Drucker mengatakan bahwa di negara maju, orang menghabiskan uang lebih dari sekedar makanan dan pakaian (Rasyid et al., 2015). Mereka juga mengeluarkan uang untuk komunikasi. Secara sederhana komunikasi adalah penyampaian informasi dari satu komunikator ke komunikator lainnya dengan maksud dan tujuan yang jelas. Pengawasan dan subordinasi adalah salah satu cara orang berbicara satu sama lain. Bagian yang sangat penting dalam organisasi adalah komunikasi. Bagian dari berbicara dengan orang Ada bagian yang sangat penting dalam komunikasi. Setelah melihat uraian komunikasi di atas, menurut Hasan (2016), setidaknya terdapat tiga bagian penting dalam suatu proses komunikasi agar dapat terjadi:

- 1) Pengirim pesan / komunikator
- 2) Pesan

### 3) Penerima pesan / komunikan

Ada lebih dari tiga hal ini yang diperlukan agar percakapan dapat terjadi.

Menurut Lasswell, ada lima bagian pidato yang saling bergantung satu sama lain.

Ini adalah

#### 1. Sumber (source)

Sumber juga dikenal sebagai pengirim, pembuat encode, pembawa pesan, dan pembicara. Sumber adalah orang atau kelompok yang memulai pembicaraan dan perlu berbicara.

#### 2. Pesan

"Pesan" mengacu pada apa yang dikatakan pengirim kepada penerima. Pesan adalah sekelompok tanda yang diucapkan atau tidak diucapkan yang menunjukkan bagaimana perasaan pengirimnya, apa yang mereka yakini, apa yang ingin mereka katakan, atau bagaimana mereka ingin bertindak. Arti sebenarnya dari kata tersebut adalah sesuatu yang samar-samar (idealisme, mental, atau filosofis).

#### 3. Saluran atau media

Sumber menggunakan saluran atau media untuk menyampaikan perkataannya kepada orang-orang yang ingin mendengarnya. Saluran dapat dibagi menjadi dua kelompok: secara langsung (tatap muka) dan melalui media (cetak dan internet).

#### 4. Penerima (receiver)

Orang yang memperoleh sumber sering disebut dengan tujuan atau alasan (destination), komunikator di belakang penyandi (decoder), penonton, pendengar, atau penerjemah.

## 5. Efek

Efek yaitu apa yang terjadi pada penerima setelah ia menerima pesan tersebut. Efek komunikasi termasuk efek psikologis yang terdiri dari tiga hal :

### a) Pengaruh kognitif

Orang dapat mengetahui sesuatu jika mereka dapat berbicara satu sama lain. Komunikasi adalah cara untuk berbagi informasi.

### b) Pengaruh afektif

Pikiran atau perasaan seseorang berubah karena perkataan yang dikirimkan.

### c) Pengaruh konatif

Kekuasaan yang mengubah cara orang bertindak atau berperilaku. Ketika pembicara menyampaikan suatu perkataan, komunikan dapat melakukan sesuatu. Selain lima hal di atas, ada tiga hal lagi yang perlu ditambahkan dalam komunikasi: umpan balik, gangguan komunikasi (noise), dan konteks atau situasi komunikasi.

2017: Riswandi dan Achyanadia

## 2.2 Proses Komunikasi

Alat komunikasi dapat dilihat sebagai perantara yang membantu menyampaikan informasi dari satu media (penulis pesan) ke media lain (penerima pesan). Hal ini membuat penyampaian informasi atau pesan menjadi lebih kuat.

(Kemala dan Mulyana, 2021). Pesan (komunikasi) dikirimkan oleh pengarang atau pekerja, dan sumber (source) adalah pengarang atau peristiwa yang dialami perantara (saluran).

Berkomunikasi berarti memberikan pemikiran atau perasaan kepada seseorang (pembicara) dan mendapatkannya kembali dari komunikan. (Kemala dan Mulyana, 2021). Meningkatkan kesadaran kita, atau memiliki pemikiran yang

menyadari segala sesuatu yang terjadi di sekitar kita, adalah kunci untuk berkomunikasi dengan Allah. Seperti bisa melihat, mendengar, mencium, dan lain sebagainya. Namun dalam ilmu pengetahuan alam, ada sesuatu yang lebih kuat di balik pikiran sadar. Inilah pikiran bawah sadar, yang jika digunakan untuk berbicara dengan Allah, akan menjadi cara yang terbaik, terkuat, dan paling energik untuk melakukannya. (2011) Mustofa

Saat pikiran kita belum sadar sepenuhnya, itu berada di alam bawah sadar. Misalnya saja soal pernapasan dan fungsi jantung. Kita bekerja "semi-sadar" ketika kita berada dalam keadaan ini. Saat kita bernapas, kita tidak selalu bisa merasakan udara masuk dan keluar. Mustofa (2011) mengatakan bahwa percakapan melibatkan “penggunaan pikiran sadar dan pikiran bawah sadar”. Istilah “pikiran sadar” ini hanya mengacu pada cara kerja otak.

### 2.3 Komunikasi Efektif

Baik orang yang mengirim pesan maupun orang yang menerimanya harus sepakat mengenai maksudnya. Sangat mengharukan Orang yang berbicara satu sama lain dalam bahasa asing menyebutnya "komunikasi konsonan". Hal ini terutama berlaku ketika kata-kata yang dikirimkan juga diucapkan. Buku Psikologi Komunikasi karya Stewart L. Tubbs dan Sylvia Moss mengatakan dalam Menurut Rakhmat (1992), komunikasi yang baik melibatkan pemahaman, dapat menyenangkan, mengubah pandangan, membuat hubungan sosial menjadi lebih baik, dan akhirnya mengarah pada tindakan "dalam Apa artinya menjadi efektif? Artinya tepat pada tujuan dan sukses. Kalau berbicara dengan orang, komunikasi yang sukses berarti berbicara dengan orang yang tepat.

Menurut pendapat Santoso Sastropetro yang dikutip oleh Riswandi dan Achyanadia (2017), komunikasi yang baik berarti baik pembicara maupun penerima memahami maksud pesan. Inilah yang biasa disebut dengan "komunikasi".

Dari sini penulis mengambil kesimpulan bahwa komunikasi yang berhasil adalah komunikasi yang dilakukan oleh komunikator untuk menyampaikan pesan secara benar dan jelas sehingga informasi yang kita kirimkan kepada komunikan dapat dengan mudah dipahami. Ketika membangun hubungan, sangat penting untuk dapat berbicara dengan jelas kepada orang lain, seperti ketika guru berbicara dengan siswa atau kiai berbicara dengan santri.

Ciri-ciri Komunikasi Efektif:

- Pesan disampaikan dengan jelas dan tidak menimbulkan ambiguitas
- Terdapat umpan balik (Feedback)

- Komunikasi bersifat dua arah (interaktif)
- Menggunakan bahasa yang sesuai dengan konteks
- Membangun kedekatan, kepercayaan dan empati

#### **2.4 Pola Komunikasi**

Kinick dan Kreitner (2007) mengatakan bahwa percakapan adalah kepemimpinan. Komunikasi, baik langsung maupun tidak langsung, merupakan bagian penting dari setiap pekerjaan dan tindakan kepemimpinan. Pemimpin berinteraksi dengan atau melalui orang lain ketika mereka merencanakan dan mengatur atau memimpin dan mengarahkan. Kontak data adalah ketika penulis dan pendengar berbagi informasi dan ide yang berasal dari informasi tersebut. tentang apa artinya berkomunikasi dengan orang lain secara bersama Komunikasi terjadi dua arah dan terdiri dari bagian-bagian yang saling terkait dalam urutan tertentu. Pemimpin yang memahami proses ini dapat melihat program dan tren komunikasi Anda serta merencanakannya sehingga dapat memenuhi tujuan perusahaan. Komunikasi bisa naik dan turun atau kiri dan kanan. Atas dan bawah merupakan dua arah yang membentuk ukuran vertikal (Robbins, 2005). Dalam suatu kelompok atau perusahaan, komunikasi ke bawah adalah ketika orang-orang berbicara satu sama lain dari bawah.

Ketika manajer berbicara dengan karyawannya, mereka sering menggunakan pola komunikasi ke bawah. Pemimpin kelompok dan manajer menggunakan bentuk komunikasi ini untuk menetapkan tujuan, memberikan arahan pekerjaan, membicarakan peraturan dan kebijakan, menunjukkan masalah yang perlu diperbaiki, dan memberikan komentar mengenai kinerja. Tren berbicara

satu sama lain tidak harus terjadi secara langsung atau melalui telepon. Misalnya tulisan atau email bisa digunakan.

Pola komunikasi yang naik ke tingkat yang lebih tinggi dalam suatu kelompok atau perusahaan disebut aliran ke atas. Pola komunikasi digunakan untuk memberikan umpan balik yang naik. Cara berbicara satu sama lain ini memungkinkan para manajer mengetahui bagaimana perasaan pekerja terhadap pekerjaan mereka, rekan kerja, dan perusahaan secara keseluruhan. Cara berbicara dengan orang seperti ini juga merupakan cara manajer mendapatkan ide untuk membuat segalanya menjadi lebih baik. Misalnya kotak saran, survei tentang perasaan karyawan, diskusi antara atasan dan bawahan, serta sesi “pengaduan” di mana karyawan dapat membicarakan masalahnya dengan atasan atau atasannya. Laporan kinerja dibuat oleh manajer tingkat bawah dan ditinjau oleh manajer tingkat menengah dan atas.

Bahasa yang digunakan dalam pola komunikasi lateral adalah sama antara orang-orang dalam kelompok kerja yang sama, pada tingkat yang sama, antara atasan pada tingkat yang sama, atau antara karyawan yang secara horizontal sama. Brahmasari dan Siregar (2009)

## **2.5 Komunikasi Organisasi**

Goldhaber (1986) mengatakan bahwa komunikasi bisnis adalah proses pengiriman dan penerimaan pesan dalam jaringan hubungan yang saling terkait untuk menghadapi dunia yang tidak jelas atau berubah. Gagasan berikut termasuk dalam definisi ini:

1. Proses: Organisasi adalah sistem terbuka dan berubah-ubah yang berbagi informasi satu sama lain secara tidak langsung. Disebut proses karena terjadi berulang kali dan tidak pernah berakhir (WaynePace & DonFFaules, 2006).
2. Pesan: untuk siapa pesan itu disampaikan, bagaimana pesan itu disampaikan, dan mengapa pesan itu dikirimkan. Pesan bahasa dapat dibagi menjadi dua kelompok: verbal dan tidak sadar. Dalam bisnis, pesan vokal datang dalam bentuk surat, catatan, pembicaraan, dan pidato. Di tempat kerja, pesan bawah sadar bisa datang dari hal-hal seperti sentuhan, bahasa tubuh, emosi wajah, dan banyak lagi.
3. Jaringan organisasi terdiri dari banyak orang, masing-masing mempunyai pekerjaan atau bagian tertentu dalam suatu perusahaan. Orang-orang dalam kelompok ini mengirim dan menerima pesan melalui sekelompok rute kecil yang dikenal sebagai jaringan komunikasi. Jaringan kontak ini dapat memiliki sedikitnya dua orang atau maksimal satu perusahaan. Banyak hal yang mempengaruhi besar kecilnya jaringan komunikasi ini, seperti aliran dan arah pesan, isi pesan, dan hubungan antar peran.
4. Saling ketergantungan: Beginilah cara kerja grup sistem terbuka sejak awal. Bisa jadi permasalahan di satu bagian perusahaan akan menular ke bagian lain bahkan seluruh sistem.
5. Hubungan: Karena organisasi adalah sistem terbuka yang menjalankan kehidupan sosial, maka bergantung pada orang-orang yang bekerja di sana untuk membuat bagian-bagian ini berfungsi. Oleh karena itu, kelompok yang mempelajari bagaimana orang-orang dalam suatu hubungan berbicara satu

sama lain perlu mempelajari hubungan antarmanusia. Koneksi organisasi membentuk dan dibentuk oleh pandangan, keterampilan, dan moral seseorang.

6. Ketika kita berbicara tentang lingkungan, kita berbicara tentang semua hal fisik dan sosial yang digunakan untuk membuat keputusan tentang manusia dalam suatu sistem. Pribadi (pekerja), staf, kelompok fungsional perusahaan, dan hal-hal lain seperti tujuan, barang, dan lain-lain semuanya merupakan bagian dari dunia internal. Karena organisasi merupakan proses terbuka, mereka harus menangani hal-hal seperti teknologi, ekonomi, dan masalah sosial. Karena keadaan di dunia berubah, organisasi perlu menemukan cara baru untuk menghadapi perubahan tersebut dengan mengirimkan dan menerima pesan di dalam dan di luar organisasi.

7. Ketidakpastian: Ketidakpastian adalah pergeseran antara informasi yang tersedia dan informasi yang seharusnya tersedia. Hal kedua yang dapat menimbulkan ketidakpastian dalam perusahaan adalah mendapatkan lebih banyak pengetahuan daripada yang dibutuhkan untuk menghadapi lingkungan sekitar. Ketidakpastian dapat terjadi jika seseorang memperoleh pengetahuan yang terlalu sedikit atau terlalu banyak. langkah-langkah yang perlu diikuti rekan kerjanya untuk mencari tahu masalah apa yang perlu diperbaiki. Namun, kontak semacam ini tidak selalu harus dilakukan melalui telepon atau secara langsung. Satu lagi cara agar orang-orang yang berada di puncak dapat berbicara dengan orang-orang di bawahnya adalah melalui memo atau surat.

## 2.6 Kepemimpinan Karismatik

Kepemimpinan dengan karisma Robbins mengatakan pada tahun 1996 bahwa teori kepemimpinan yang menarik dibangun di atas teori atribusi. Gagasan ini mengatakan bahwa para pengikut mempunyai hubungan khusus satu sama lain karena mereka memperhatikan bagaimana pemimpin bertindak dan bertindak. Sudut pandang lain mengatakan bahwa sebagian besar ahli teori saat ini berpendapat bahwa karisma berasal dari cara anggota melihat dan merasakan keterampilan dan kualitas seorang pemimpin, serta bagaimana pemimpin itu bertindak ketika dia memimpin dan secara efektif memenuhi kebutuhan individu dan kelompok (Yukl, 1994).

Yukl (1994) mengatakan bahwa pemimpin yang menarik memiliki karakteristik berikut:

1. Pemimpin karismatik bertindak sedemikian rupa sehingga membuat pengikutnya berpikir bahwa mereka kompeten. Pilihan apa pun yang mereka ambil akan mendapatkan kepercayaan dan rasa hormat dari para pengikutnya, sehingga membuat mereka lebih patuh dalam jangka panjang.
2. Pemimpin karismatik bertindak dengan cara yang lebih mengutamakan tujuan moral yang terkait dengan tujuan bersama atau kelompok berdasarkan nilai, gagasan, dan tujuan para pengikutnya.
3. Pemimpin karismatik mempunyai visi yang kuat untuk masa depan organisasi. Hal ini membuat anggota merasa terhubung secara pribadi dengan organisasi, lebih terdorong, dan merasa pekerjaan mereka memiliki nilai. Hal ini membuat anggota lebih mungkin berkomitmen untuk mencapai tujuan yang telah mereka tetapkan.

4. Orang yang karismatik menunjukkan kepada orang lain bagaimana harus bertindak, dan mereka melakukannya sendiri. Ketika orang-orang mengikuti pemimpinnya, maka pemimpin tersebut mempunyai kekuasaan yang lebih besar karena orang-orang yang mengikutinya mempunyai pandangan dan nilai-nilai yang sama. Hal ini membuat para pengikutnya lebih bahagia dan termotivasi.
5. 5. Pemimpin karismatik akan memberitahu pengikutnya apa yang mereka harapkan dan juga mempercayai pengikutnya. Tujuannya agar masyarakat merasa nyaman dengan dirinya sehingga dapat bekerja dengan baik dan tetap berpegang pada tujuan yang telah ditetapkan.
6. Pemimpin karismatik bertindak dengan cara yang dapat menginspirasi orang untuk bekerja sama mencapai tujuan mereka. Pemimpin dengan karisma memotivasi pengikutnya dengan memberi mereka tugas-tugas yang sulit, berisiko, dan kompleks. Hal ini membuat pengikutnya lebih bertanggung jawab dan bertekad. Untuk menjaga motivasi masyarakat, para pemimpin populer juga berbagi informasi atau tips yang dapat menginspirasi masyarakat dengan lebih menekankan moral dan kesetiaan.

Gaya kepemimpinan yang menarik membantu orang memahami tujuan dan nilai-nilai organisasi (Delbecq, 2013). Ketika nilai-nilai dikomunikasikan, nilai-nilai tersebut mempengaruhi perasaan orang, yang membuat mereka lebih cenderung mengikuti nilai-nilai tersebut (House dan Shamir, 1993). Saat ini, para ahli mengatakan bahwa persona berasal dari cara pengikut atau anggota memandang pemimpinnya, yang dipengaruhi oleh cara mereka bertindak dan apa yang dapat mereka lakukan.

Seorang pemimpin dapat menggunakan banyak gaya kepemimpinan, namun Achua dan Lussier (2010) dalam (Gaol, 2020) mengatakan bahwa kepemimpinan yang dinamis atau inovatif mempunyai pengaruh paling kuat terhadap orang-orang yang mengikutinya. Salah satu hal terpenting yang dapat dilakukan oleh pemimpin yang menarik adalah mengalihkan perhatian masyarakat dari dirinya sendiri ke kelompoknya. Delbecq dkk. (2013) juga mengatakan bahwa kepemimpinan atraktif adalah gaya kepemimpinan yang diperkirakan mempunyai pengaruh besar terhadap orang-orang yang bekerja padanya. Studinya menunjukkan bahwa kepemimpinan yang menarik membuat karyawan lebih termotivasi, meningkatkan pekerjaan mereka, dan membantu mereka bekerja sama dengan lebih baik.

Model Conger-Kanungo (2000) mengatakan bahwa pemimpin yang kuat dapat secara langsung mempengaruhi kinerja kelompok dengan menyadari situasi dan bekerja keras untuk menghasilkan visi dan rencana. Banyak sekali ahli yang menggunakan model Conger-Kanungo. Model ini mengatakan bahwa kepemimpinan yang menarik adalah sosok yang muncul dari cara karyawan memandang kehidupan sehari-hari pemimpinnya. Shamir dkk. (1993) mengatakan bahwa pemimpin yang menarik dapat mengubah pandangan, keyakinan, dan perilaku pengikutnya sedemikian rupa sehingga membuat kelompoknya bertahan lama.

Berdasarkan apa yang telah disampaikan selama ini, kiai merupakan sosok yang menarik karena ilmunya, riwayat keluarganya, dan cara bertindaknya yang dapat menjadi teladan bagi para santrinya. Ini adalah contoh bagaimana para

santri selalu tawadlu, atau rasa hormat yang besar terhadap kiai. Artinya para santri akan selalu melakukan apa yang disuruh kiai.

## **2.7 Teori Relasi Sosial (Social Relationship Theory)**

Relasi sosial merupakan hubungan yang terbentuk antara individu atau kelompok sebagai hasil dari interaksi sosial yang berkelanjutan. Dalam konteks pesantren, relasi sosial antara pemimpin (kiai), santri, dan pengasuh sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai agama, budaya lokal, serta gaya komunikasi yang digunakan pemimpin dalam keseharian.

Menurut Soekanto (2010), relasi sosial adalah "hubungan-hubungan sosial yang dinamis, menyangkut hubungan antara individu dengan individu, individu dengan kelompok, atau kelompok dengan kelompok." Hubungan ini terbentuk atas dasar saling pengertian, kepercayaan, dan kesamaan tujuan sosial.

### **2.7.1 Teori Pertukaran Sosial (Social Exchange Theory)**

Teori pertukaran sosial dikembangkan oleh George C. Homans (1958) dan Peter Blau (1964). Teori ini menjelaskan bahwa hubungan sosial terjadi karena adanya proses pertukaran, baik secara material maupun non-material, yang menguntungkan kedua belah pihak. Pertukaran tersebut bisa berupa penghargaan, kepercayaan, perhatian, dukungan, atau rasa hormat.

Homans (1958) menyatakan bahwa:

“Manusia akan melanjutkan suatu hubungan jika ia merasa memperoleh imbalan yang sepadan atau lebih besar dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan.”

Dalam konteks kepemimpinan karismatik di pesantren, pemimpin yang

menggunakan gaya komunikasi terbuka, menghargai, dan penuh empati memberikan "imbalan sosial" yang tidak bersifat material, tetapi berupa dukungan emosional dan pengakuan. Imbalan ini dapat memicu loyalitas, kepercayaan, dan rasa hormat dari santri maupun pengasuh.

#### **Implikasi dalam pesantren:**

- Santri merasa dihargai dan diperhatikan oleh pemimpin → tumbuh loyalitas dan kedekatan.
- Pengasuh merasa didengar dan dilibatkan → membangun kerja sama yang solid.

#### **2.7.2 Teori Ikatan Sosial (Social Bond Theory)**

Teori ini dikembangkan oleh Travis Hirschi (1969), awalnya dalam konteks sosiologi devian, namun prinsipnya relevan untuk menjelaskan mengapa individu membentuk dan mempertahankan hubungan sosial yang kuat.

Hirschi mengidentifikasi empat elemen dalam ikatan sosial:

1. **Attachment (Keterikatan)** – Hubungan emosional yang membuat individu peduli terhadap pandangan orang lain, terutama figur yang dihormati.
2. **Commitment (Komitmen)** – Keterlibatan terhadap tujuan dan norma institusi.
3. **Involvement (Keterlibatan)** – Partisipasi dalam kegiatan sosial atau keagamaan.
4. **Belief (Keyakinan)** – Kepercayaan terhadap nilai dan norma yang berlaku.

Dalam pesantren, hubungan antara pemimpin dan santri tidak hanya

dibangun secara struktural, tetapi juga secara emosional dan spiritual. Pemimpin karismatik yang komunikatif dan empatik cenderung memperkuat keempat elemen ini, khususnya *attachment* dan *belief*.

**Contoh konkret:**

- Santri yang dekat secara emosional dengan pemimpin akan lebih patuh dan semangat dalam belajar.
- Pengasuh yang merasa dihargai akan lebih komit dalam menjalankan perannya.

**2.7.3 Relevansi Teori Terhadap Penelitian**

Dua teori ini memberikan landasan konseptual yang kuat untuk memahami bagaimana gaya komunikasi pemimpin karismatik dapat memengaruhi relasi sosial dalam pesantren. Pemimpin karismatik bukan hanya memimpin dengan struktur formal, tetapi juga membangun relasi emosional dan sosial yang mendalam dengan para pengikutnya.

Berdasarkan kedua teori tersebut, dapat disimpulkan bahwa relasi sosial dalam lembaga seperti pesantren sangat bergantung pada interaksi yang terbangun melalui komunikasi. Gaya komunikasi pemimpin karismatik berperan penting dalam menciptakan ikatan sosial yang kuat antara pemimpin, santri, dan pengasuh, sehingga berdampak pada keharmonisan, loyalitas, dan efektivitas dalam proses pembinaan.

**2.8 Bentuk Komunikasi dalam Lingkungan Pesantren**

Adapun beberapa bentuk komunikasi efektif dalam lingkungan pesantren yang akan dijadikan tinjauan penelitian terdapat beberapa hal yakni, komunikasi

verbal, komunikasi non verbal, pendekatan psikologis, dan pendekatan psikologis. Sebagaimana yang akan di uraikan sebagai berikut:

### **Komunikasi Verbal**

Cara berdakwah yang paling lazim adalah melalui bahasa lisan. Ketika penutur menyampaikan dakwah secara lisan, hendaknya ia menggunakan bahasa yang mudah dipahami oleh orang yang mendengarkannya. Asrudin (2024) mengatakan bahwa Dai juga harus memperhatikan nada, bahasa, dan pilihan kata agar pesannya jelas. Berdasarkan teori tersebut sejalan dengan komunikasi dalam pesantren yang mana metode komunikasi yang mudah dipahami atau satu visi dalam belajar islam menjadi unsur pendukung komunikasi efektif di pesantren Al-Kaaf Jabung Kabupaten Malang.

### **Komunikasi Nonverbal**

Khotbah bukan hanya sekedar kata-kata; bahasa tubuh juga sangat penting. Cara pembicara bergerak, berpenampilan, dan gerak tubuh dapat memengaruhi cara orang-orang di antara hadirin memahami pesannya. Sebagai contoh, Tasrudin (2024) mengatakan bahwa senyuman, kontak mata yang baik, dan bahasa tubuh yang tenang dapat membuat pesan menjadi lebih kuat. Paparan teori di atas merupakan unsurpendukung komunikasi di pesantren yang mana unsur non verbal di pesantren Al-Kaaf sangat menjunjung tinggi tindak tanduk baik dalam perilaku verbal maupun non verbal sehingga dapat diartikan bahwa komunikasi di pesantren memiliki keunikan tersendiri dalam menyampaikan pesan pembelajaran dalam ilmu agama Islam.

## **Pendekatan Psikologis**

Untuk menggunakan teori psikologi dalam dakwah, Anda perlu mengetahui bagaimana pikiran dan perasaan lawan bicara Anda. Untuk membuat kata-kata dakwah yang sesuai dengan keinginan, perasaan, dan pandangan khalayak, dai harus bisa memahami apa saja hal-hal tersebut. Misalnya, ketika berbicara dengan orang yang sedang mengalami krisis spiritual, Anda mungkin perlu bersikap lebih baik hati dan lebih pengertian. Seringkali kata umum disebut mubaligh yang berarti “seseorang yang menambah ajaran Islam”. Namun kata ini juga dapat berarti “masyarakat umum” yang berarti seseorang yang sering diminta berbicara tentang agama secara lisan berdasarkan agama pengkhotbah (khatib). Kita akan membicarakan ma'i yang sebenarnya setelah laporan ini. Kata “Da’i” merujuk pada seseorang yang menyebarkan firman Allah (dakwah) melalui ucapan, tulisan, tindakan, atau kedua-duanya, baik sendiri maupun bersama kelompok. Da'i perlu mengetahui bahwa yang diajarkan adalah tentang Allah, alam semesta, dan kehidupan, serta diajarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dilontarkan masyarakat. Ia juga perlu mengetahui bagaimana caranya agar masyarakat tidak salah tafsir dan bertentangan dengan apa yang diajarkan tentang syariat. Siapapun yang berdakwah, baik lisan, tulisan, maupun perbuatan, disebut guru. Hal ini dapat dilakukan oleh satu orang, kelompok kecil, atau perusahaan atau sekolah. Jadi, banyak sekali kondisi psikologis yang rumit bagi orang yang melaksanakan dakwah dan juga bertugas memilih dan mengendalikan sasaran dakwah. Permasalahan

akhlak atau budi pekerti merupakan salah satu hal terpenting yang perlu dimiliki oleh seorang pembicara. (Fitri, N., S.2024)

### **Pendekatan Sosiologis.**

Dakwah juga dapat digunakan untuk mengubah cara kerja masyarakat. Pandangan sosiologi terhadap dakwah menekankan betapa pentingnya mengetahui latar belakang sosial dan budaya masyarakat tempat dakwah dilakukan. Pelajaran dakwah harus sejalan dengan norma dan cita-cita sosial, serta perlu mempertimbangkan bagaimana masyarakat berinteraksi satu sama lain. Saat berbicara, penting untuk menggunakan kata-kata yang tepat untuk orang atau situasi di area tersebut. Jadi, bahasa ini bukan sekedar bahasa; itu juga merupakan kebiasaan dan praktik. Hal ini memudahkan untuk menerima dan berubah tanpa harus mengubah hal yang diajarkannya. Sebelumnya, Islam akan sulit berkembang jika tidak diajarkan dalam bahasa masyarakat yang tinggal di sana. Oleh karena itu, orang yang tidak menguasai bahasa Arab tidak dapat memahami dan mengikuti Islam. Namun dakwah Islam menyebar ke banyak tempat. Untuk mengajar, hal pertama yang perlu dilakukan adalah mempelajari adat istiadat, sejarah, dan bahasa masyarakat yang akan berdakwah. (Fitri, N., S.2024)

Penelitian ini melihat bagaimana kyai dan santri di Pondok Pesantren Swasta Islam Al-Kaaf Jabung saling berbincang. Kajian tersebut berbicara tentang cara seorang kyai yang merupakan kepala sebuah sekolah swasta Islam berbicara kepada murid-muridnya ketika mereka di sebuah forum. Untuk penelitian ini,

pesantren swasta Islam yang dimaksud ditetapkan sebagai kelompok yang diteliti. Pentingnya penelitian ini terletak pada pembelajaran tentang pola komunikasi penting, terutama antara atasan dan karyawan. Dengan mempelajari pola-pola tersebut, kita dapat menebak jenis komunikasi apa yang sedang terjadi atau akan terjadi sehingga membantu proses komunikasi berjalan lancar (Sri, 2014).

Dari luar, Pesantren tampak seperti kehidupan yang unik. Pondok pesantren merupakan sebuah bangunan besar yang tampilannya berbeda dengan lingkungan sekitar. Ada beberapa bangunan di kompleks tersebut. Rumah pengasuh (kyai), aula atau masjid tempat diadakannya perkuliahan, dan ruangan tempat tinggal para santri sekolah swasta Islam (santri). Hal senada juga diungkapkan Wahjoetomo: gedung pesantren swasta Islam setidaknya memiliki rumah kyai, masjid atau musala, dan asrama siswa. Di sekolah swasta Islam, tidak ada model atau pedoman yang ditetapkan tentang bagaimana bangunan harus dibangun. Artinya setiap perubahan pada bangunan dilakukan saat itu juga (Loubna dan Faturachman, 2004:33). Ada beberapa alasan mengapa penelitian ini menarik. Pertama, pesantren merupakan lembaga pendidikan yang unik karena dijalankan dengan menggunakan nilai-nilai agama sebagai landasan pertumbuhan di setiap era baru (Kementerian Agama RI, 2012). Bangunan yang cukup modern terdapat di Pondok Pesantren Al-Kaaf Jabung yang merupakan pondok pesantren yang menggunakan metode Salafiyah dalam pengajarannya. Selain itu pesantren ini dikenal sebagai pesantren yang unik karena santrinya berasal dari berbagai sekolah di Kota Malang, mulai dari SD hingga S2, serta dari berbagai tempat dan wilayah atau konsentrasi. Secara teori, penting untuk melakukan studi di bidang ini untuk mengubah apa yang kita ketahui tentang model komunikasi timur menjadi ilmu

pengetahuan. Salah satu tempat terbaik untuk belajar ilmu komunikasi adalah budaya Asia yang sangat penting untuk dipahami dan ditumbuhkan. Kajian ini penting dilakukan untuk membantu mengubah stereotip buruk terhadap siswa yang bersekolah di sekolah swasta Islam, yang biasanya dianggap berbeda dan bukan bagian dari masyarakat setempat.

Cara kyai dan santrinya berbicara satu sama lain mungkin dapat memberikan cara baru bagi orang-orang di luar agama Buddha dan santri untuk memikirkan cara berbicara yang baik satu sama lain. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan, mempelajari, dan melihat perbedaan cara kyai dan santri berbicara satu sama lain, terutama di Madrasah Swasta Islam Al-Kaaf Jabung. Setelah membaca alasan-alasan teori yang berbeda, nampaknya sangat penting untuk menjelaskan percakapan tersebut dalam kaitannya dengan bagaimana kyai dan murid-muridnya berbicara satu sama lain di sebuah sekolah swasta Islam.

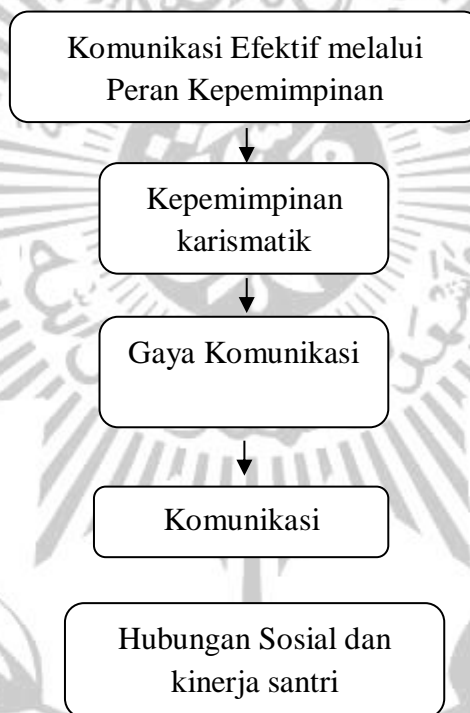
Berdasarkan penelitian pendahuluan di lapangan ada kaitannya dengan beberapa teori yang sudah dipaparkan di atas. Diantaranya adalah adanya kesamaan visi dan lingkungan yang mana dalam studi di lapangan bahwa lingkungan pesantren memiliki kesamaan di dalam sikap spiritualitas yang mana menjadikan hal tersebut sebagai peran pendukung yang cukup memberikan efektif dalam berkomunikasi.

Karena ini pendekatan **kualitatif**, maka ditulis dalam bentuk fokus, bukan hipotesis. Penelitian ini difokuskan pada bagaimana komunikasi efektif dibentuk melalui gaya kepemimpinan karismatik pemimpin Pesantren Al Kaaf Jabung, serta dampaknya terhadap interaksi sosial di lingkungan pesantren.

## 2.9 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir adalah model konseptual mengenai bagaimana suatu teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai suatu masalah yang penting.

Dengan terjadinya komunikasi efektif melalui peran kepemimpinan karismatik di pesantren Al-Kaaf Jabung Malang, sebagaimana yang dipaparkan dalam gambar di bawah ini.



Penjelasan:

- Pemimpin karismatik memiliki pengaruh besar karena gaya komunikasinya yang unik dan inspiratif.
- Gaya komunikasi tersebut menciptakan hubungan yang kuat dengan santri dan pengasuh.
- Komunikasi yang efektif berdampak pada terciptanya lingkungan pesantren yang harmonis, produktif, dan religius.