

**Komunikasi Persuasi Kegiatan Door to Door “Saksi-Saksi Yehuwa”
dalam Merekrut Jemaat Baru**
(Studi Kasus Mengenai Komunikasi Persuasi Jemaat Saksi-Saksi Yehuwa
saat Merekrut Jemaat-Jemaat Baru di Kawasan Cipaganti Bandung)
Communication Persuasions of Door to Door Activities of "Jehovah's witnesses" in
Recruiting of the New Congregation
(Case Study of the Persuasion Communication of the Jehovah's Witnesses'
Congregations while Recruiting New Congregations in the Cipaganti Area of Bandung)

¹Litta Meliawati, ²Maman Suherman

^{1,2}*Prodi Ilmu Hubungan Masyarakat, Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Islam Bandung,
Jl. Tamansari No.1 Bandung 40116*

Email: ¹littameliawati03@gmail.com, ²mamansuherman@gmail.com

Abstract. Discussing beliefs, as far as is known that Indonesia has a variety of beliefs and beliefs held by its citizens. There is one religion that still belongs to the flow of the church which is now trying to "live" again and fight for its belief to be "recognized" again by Indonesia. The flow is called "Jehovah's Witnesses" or in English called Jehovah's Witnesses. On the dissemination of the flow, Jehovah's Witnesses regularly visit from one house to another to make presentations in order to invite people to join their teachings, and the communication activities that the researcher finds very interesting are the forms of the church's presentation when doing introduction to the door to door system. Research using qualitative research methodology with case study approach, as for data collection techniques are interview, observation, documentation and literature study about Jehovah's Witness Congregation. The theory used is the theory of symbolic interaction, communication persuasion theory and interpersonal communication that refers to verbal and non verbal by using instrumental communication concept. The Jehovah's Witness congregation considers door to door service activities to be part of the most important recruitment agenda because the process is more intimate than the activities at the Jehovah's Walls of Kingdom Kingdom involving many parties. With door to door activities, the Witnesses are easier to provide understanding because of the intensity of interactions that run for several hours. Activities door to door, making both parties interact with the active sehingga messages easily channeled and easily understood by prospective congregation. The Jehovah's Witness congregation carries out several procedures before plunging into the field. The process is divided into three stages of planning, delivery or communications, and evaluation. The Jehovah's Witnesses' congregation found no obstacles that were difficult to overcome. There are two types of barriers, namely external constraints and internal barriers.

Keywords: Persuasion Communication, Jehovah's Witnesses, Watchtower, Broadcasting Service

Abstrak. Membahas keyakinan, sejauh yang telah diketahui bahwa Indonesia memiliki ragam keyakinan dan kepercayaan yang dianut oleh warganya. Terdapat satu agama yang masih termasuk ke dalam aliran gereja yang sekarang tengah mencoba “hidup” kembali dan memperjuangkan keyakinannya agar “diakui” kembali oleh Indonesia. Aliran tersebut bernama “Saksi-Saksi Yehuwa” atau dalam bahasa Inggris disebut Jehovah's Witnesses. Pada penyebaran alirannya, Saksi-Saksi Yehuwa secara bergeser rutin bertamu dari satu rumah ke- rumah lainnya untuk melakukan presentasi dalam rangka mengajak orang banyak untuk bergabung dengan ajaran yang mereka anut, dan kegiatan komunikasi yang peneliti pandang sangat menarik adalah bentuk presentasi para jemaat ketika melakukan pengenalan ajarannya dengan sistem door to door. Penelitian yang menggunakan metodologi penelitian kualitatif dengan pendekatan studikasu, adapun teknik pengumpulan data yaitu wawancara, observasi, dokumentasi dan studi kepustakaan tentang Jemaat Saksi Yehuwa. Teori yang digunakan adalah teori interaksi simbolik, teori komunikasi persuasi dan komunikasi interpersonal yang mengacu pada verbal dan non verbal dengan menggunakan konsep komunikasi instrumental. Jemaat Saksi Yehuwa menganggap kegiatan dinas door to door adalah bagian dari agenda rekrutmen yang paling penting karena prosesnya lebih intim dibandingkan dengan kegiatan di Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa yang melibatkan banyak pihak. Dengan kegiatan door to door, para Jemaat Saksi lebih mudah memberikan pemahaman karena intensitas interaksi yang berjalan selama beberapa jam. Kegiatan door to door, menjadikan kedua pihak berinteraksi dengan aktif sehingga pesan mudah tersalurkan dan mudah dipahami oleh calon jemaatnya. Jemaat Saksi Yehuwa melaksanakan beberapa prosedur sebelum terjun ke lapangan. Prosesnya terbagi dalam tiga tahapan yakni perencanaan,

penyampaian atau pengkomunikasian, dan evaluasi. Jemaat Saksi Yehuwa tidak menemukan hambatan yang sulit teratasi. Terdapat dua jenis hambatan, yakni hambatan eksternal dan hambatan internal.

Kata Kunci: Komunikasi Persuasi, Saksi-Saksi Yehuwa, Menara Pengawal, Dinas Penyiaran

A. Pendahuluan

Dewasa ini terdapat satu agama yang masih termasuk ke dalam aliran Gereja yang sekarang tengah mencoba “hidup” kembali dan memperjuangkan keyakinannya agar “diakui” kembali oleh Indonesia. Agama tersebut bernama Saksi-Saksi Yehuwa atau dalam bahasa Inggris disebut *Jehovah's Witnesses*. Saksi-Saksi Yehuwa merupakan ajaran yang berbeda dengan ajaran Kristiani. Mereka meyakini bahwa Tuhan di dunia ini hanya ada satu Tuhan yakni Allah yang bernama Yehuwa atau *Jehovah*. Saksi-saksi Yehuwa tidak menganut ketuhanan yang berprinsip trinitas (Tuhan, Bapa, dan Roh Kudus). Di Indonesia sendiri, tahun 1960 dan sekitar 1970 aliran Saksi-Saksi Yehuwa berhasil menarik begitu banyak peminat dan anggota (jemaat) serta melakukan banyak kegiatan yang berhasil menarik perhatian masyarakat di tanah air. Namun, aliran Gereja-Gereja resmi, para pimpinan organisasi agama dan pemerintah menilai bahwa Saksi-Saksi Yehuwa telah menyebarkan ajaran sesat yang dikhawatirkan akan mengganggu kestabilan kehidupan beragama bagi masyarakat Indonesia. Sehingga pada tanggal 7 Desember 1976, aliran ini dilarang oleh pemerintah untuk melakukan kegiatan kerohaniannya di Indonesia berdasarkan SK Jaksa Agung RI No. Kep. 129/JA/12/1976, tepatnya pada tanggal 7 Desember 1976.

Dengan kondisi mereka yang sempat terdiskriminasi dan kini secara perlahan memperjuangkan agamanya dengan mencari pengikut di berbagai wilayah di Indonesia, menuntut mereka para Saksi-Saksi Yehuwa untuk melakukan dakwah atas agama yang mereka anut. Walaupun pada tahun 2001, Saksi-Saksi Yehuwa sudah diakui oleh Pemerintah RI oleh Jaksa Agung Marzuki Darrusman pada masa pemerintahan presiden K.H. Abdurrahman Wahid (Gus Dur). Untuk penyebaran agamanya, Saksi-Saksi Yehuwa sering mengadakan konferensi tahunan mereka di Jakarta. Selain itu, terdapat beberapa hari khusus dalam satu minggu, para Saksi-Saksi Yehuwa, rutin memberikan pelajaran Alkitab secara cuma-cuma di mana satu hingga dua orang jemaat berperan sebagai “penyiar” (pembimbing pelajaran alkitab) berkunjung ke rumah keluarga yang memang sudah berminat untuk mempelajari Alkitab dan hal-hal yang berkaitan dengan Saksi-Saksi Yehuwa itu sendiri. Tidak hanya memberikan pelajaran Alkitab gratis, Saksi-Saksi Yehuwa pun bertamu dari satu rumah ke rumah lainnya untuk melakukan presentasi dalam rangka mengajak orang banyak untuk bergabung dengan ajarannya. Hampir setiap hari, di tempat peribadatan mereka yang bernama Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa, terdapat agenda-agenda yang melibatkan para Saksi.

Para saksi Yehuwa memiliki keahlian dalam mempresentasikan ajarannya secara persuasif untuk menarik minat masyarakat terhadap agama yang mereka anut, dan kegiatan komunikasi yang peneliti pandang sangat menarik adalah bentuk presentasi para jemaat ketika melakukan pengenalan ajarannya dengan sistem *door to door*. Para Saksi-Saksi Yehuwa secara berpasangan dijadwalkan untuk berkunjung dari satu rumah ke rumah yang lainnya dalam rangka merekrut jemaat baru. Agar target komunikasi dapat memahami apa yang saksi yehuwa sampaikan, presentasi yang mereka lakukan diperkuat dengan media berupa majalah bernama *Sadarlah!* Dan *Menara Pengawal* yang sering digunakan dalam kegiatan “pelajaran alkitab” atau khutbah (read: para Kristiani biasa menyebutnya dengan kebaktian) di Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa. Keberagaman pengemasan pesan komunikasi yang mereka

miliki, kegiatan *door to door* lah yang peneliti anggap menarik. Dalam kegiatan *door to door* tersebut, terdapat intensitas komunikasi yang tinggi.

Peneliti mengindikasikan, terdapat simbol-simbol verbal dan non verbal dalam interaksi Saksi Yehuwa kepada calon jemaatnya. Dengan adanya tindakan berupa penerimaan dan keterbukaan calon jemaatnya untuk bergabung, peneliti mengindikasikan kembali adanya komunikasi atau interaksi yang intensif antara Jemaat Saksi Yehuwa dengan calon jemaatnya. Mulyana (2014:173), menjelaskan bahwa variabel paling penting dalam menentukan tindakan atau perilaku manusia adalah interaksi. Dijelaskan pula, bahwa individu terus berubah dan masyarakat pun berubah karena adanya interaksi.

Terdapat indikator lain yang peneliti lihat, bahwa tertariknya calon jemaat terhadap ajaran Saksi Yehuwa, dikarenakan simbol verbal dan non verbal yang ditampilkan oleh Jemaat Saksi Yehuwa. Dengan adanya Balai Kerajaan dan Menara Pengawal sebagai lembaga tempat mereka bernaung, didukung oleh aspek lain seperti majalah dan Alkitab, menunjukkan bahwa aspek-aspek tersebut merupakan simbol pendukung, yang mana simbol utamanya adalah interaksi.

Seorang komunikator yang khususnya di sini adalah seorang presentator, tidak mungkin menyampaikan materi dengan begitu lugas tanpa adanya pembelajaran materi-materi tertentu. Sama halnya seperti pedakwah, atau Da'i. Seorang Da'i tidak akan dengan mudah menyampaikan materi yang berkaitan dengan kitab suci (baca: yang mana isinya tidak boleh dan tidak dapat diubah), dengan mudah mereka sampaikan tanpa mempelajarinya. Maka, dengan landasan berpikir yang peneliti rangkai, terdapat indikator bahwa Saksi-Saksi Yehuwa dapat merekrut calon jemaatnya hingga berjumlah besar didukung oleh pembelajaran atau latihan yang intensif. Dari kasus itu, peneliti menggunakan teori persuasi, karena kentalnya unsur mengajak dan mempengaruhi pikiran khalayak dalam kegiatan dakwah setiap Da'i yang menyampaikan materi dakwahnya.

Hal lain yang membuat peneliti tertarik untuk meneliti kegiatan *door to door* para Jemaat Saksi Yehuwa adalah, dengan adanya kerja tim yang memperlihatkan kerja sama mereka dalam melakukan interaksi, serta individu yang mengambil tindakan setelah menerima materi dari Saksi-Saksi Yehuwa, peneliti menggunakan teori komunikasi persuasi dan komunikasi interpersonal yang mengacu pada verbal dan non verbal dengan menggunakan konsep komunikasi instrumental.

Dari uraian di atas, maka peneliti tertarik meneliti dan membahasnya secara lebih rinci mengenai "*Komunikasi Persuasi Door to Door Jemaat Saksi-saksi Yehuwa dalam Merekrut Jemaat Baru*".

1. Untuk mengetahui penggunaan komunikasi persuasi kegiatan *door to door* menjadi kegiatan penting bagi Jemaat Saksi-Saksi Yehuwa dalam merekrut jemaat baru.
2. Untuk mengetahui proses pelaksanaan komunikasi persuasi kegiatan *door to door* jemaat saksi saksi Yehuwa dalam merekrut jemaat baru.
3. Untuk mengetahui hambatan dan solusi Jemaat Saksi-Saksi Yehuwa dalam mengatasi hambatan yang ada pada kegiatan *door to door* dalam merekrut jemaat baru.

B. Landasan Teori

Interaksionisme simbolik merupakan disiplin ilmu yang mempengaruhi sosiologi. Fokusnya terdapat pada interaksi antar-manusia, dan berusaha memahami bagaimana individu menafsirkan Bahasa dan perilaku orang lain, serta bagaimana orang-orang memberikan makna bagi pemikiran dan tindakan mereka sendiri dengan

berkomunikasi dan mengorganisasikannya ketika berinteraksi dengan orang lain (Daymon & Holloway, 2002:184). Pokok pandangan utama dalam pandangan interaksionisme adalah individu (Soeprapto, 2002:68). Menurut George Herbert Mead, individu merupakan makhluk yang sensitif dan aktif. Keberadaan sosialnya sangat mempengaruhi lingkungannya (secara sosial maupun dirinya sendiri) dengan efektif, sebagai mana lingkungannya mempengaruhi kondisi sensitivitas dan aktifitasnya (Soeprapto, 2002:115)

Santosa dan Setiansah dalam Ardianto (2010:159) menjelaskan tentang esensi teori interaksional simbolik yang memperlihatkan tiga tema besar, yaitu: (a) pentingnya makna bagi perilaku manusia, (b) pentingnya konsep mengenai diri, (c) hubungan antara individu dan masyarakat. Relevansi dan urgensi makna memiliki asumsi bahwa (a) manusia bertindak terhadap manusia lainnya berdasarkan makna yang diberikan orang lain kepada mereka, (b) makna diciptakan dalam interaksi antarmanusia, (c) makna dimodifikasi dalam proses interpretatif

Menurut Soeprapto (2002:71), paham interaksionisme simbolik menganggap bahwa segala sesuatu tersebut adalah virtual. Semua interaksi antarindividu manusia melibatkan suatu pertukaran simbol. Ketika seseorang berinteraksi dengan yang lainnya, seseorang itu secara konstan mencari “petunjuk” mengenai tipe perilaku apakah cocok dalam konteks itu dan mengenai bagaimana menginterpretasikan apa yang dimaksudkan oleh orang lain. Interaksionisme simbolik mengarahkan perhatian pada interaksi antarindividu, dan bagaimana hal ini bisa dipergunakan untuk mengerti apa yang orang lain katakan dan lakukan kepada kita sebagai individu.

Teori interaksi simbolik berada pada analisis paling akhir dari tiga dasar pemikiran yang menyertainya:

1. Manusia bertindak terhadap benda berdasarkan “arti” yang dimilikinya.
2. Asal muasal arti atas benda-benda tersebut yang muncul dari interaksi yang dimiliki seseorang
3. Makna yang demikian ini diperlakukan dan dimodifikasi melalui proses interpretasi yang digunakan oleh manusia dalam berurusan dengan benda-benda lain yang ditemuinya. (Soeprapto, 2002: 140).

Paham interaksionisme simbolik menganggap bahwa segala sesuatu tersebut adalah virtual. Semua interaksi antarindividu manusia melibatkan suatu pertukaran simbol. Ketika seseorang berinteraksi dengan yang lainnya, seseorang itu secara konstan mencari “petunjuk” mengenai tipe perilaku apakah cocok dalam konteks itu dan mengenai bagaimana menginterpretasikan apa yang dimaksudkan oleh orang lain. Interaksionisme simbolik mengarahkan perhatian pada interaksi antarindividu, dan bagaimana hal ini bisa dipergunakan untuk mengerti apa yang orang lain katakan dan lakukan kepada kita sebagai individu. (Soeprapto 2002:71).

Teori interaksi simbolik memandang bahwa “arti” muncul dari proses interaksi sosial yang telah dilakukan sehingga teori ini, memandang “arti” sebagai produk sosial; sebagai kreasi-kreasi yang lahir dan terbentuk melalui aktifitas yang terdefinisi dari individu saat mereka berinteraksi. Teori interaksi simbolik dibangun atas sejumlah ide-ide dasar yang mengacu pada masalah-masalah kelompok manusia atau masyarakat, interaksi sosial, objek, manusia sebagai pelaku, tindakan manusia dan interkoneksi dari saluran-saluran tindakan (Soeprapto, 2002:141)

Sementara menurut . Sobur (2003: 196-197), interaksi simbolik mengandung inti dasar pemikiran umum tentang komunikasi dan masyarakat. Jerome Manis dan Bernard Meltzer memisahkan tujuh hal mendasar yang bersifat teoritis dan metodologis dari interaksionisme simbolik. Masing-masing hal tersebut

mengidentifikasi sebuah konsep sentral mengenai tradisi yang dimaksud :

1. Orang-orang dapat mengerti berbagai hal dengan belajar dari pengalaman. Persepsi seseorang selalu diterjemahkan dalam simbol-simbol.
2. Berbagai makna dipelajari melalui interaksi di antara orang-orang. Makna muncul dari adanya pertukaran simbol-simbol dalam kelompok-kelompok social.
3. Seluruh struktur dan institusi social diciptakan dari adanya interaksi di antara orang-orang.
4. Tingkah laku seseorang tidak mutlak ditentukan oleh kejadian-kejadian pada masa lampau saja, namun juga dilakukan secara sengaja.
5. Pikiran terdiri atas sebuah percakapan internal, yang merefleksikan interaksi yang telah terjadi antara seseorang dengan orang lain.
6. Tingkah laku terbentuk atau tercipta di dalam kelompok social selama proses interaksi.
7. Kita tidak bisa memahami pengalaman seorang individu dengan mengamati tingkah lakunya saja. Pemahaman dan pengertian seseorang akan berbagai hal harus diketahui.

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang dilakukan sebagai ajakan atau bujukan agar mau bertindak sesuai dengan keinginan komunikator (Barata, 2003:70). Tujuan akhir dari komunikasi persuasif hampir mirip dengan komunikasi informatif hanya saja komunikasi persuasif disertai dengan ajakan dengan tujuan komunikasi bertindak sesuai dengan pesan yang disampaikan komunikator. Menurut K. Anderson (dalam Romli, 2014:14). Pesan-pesan persuasif dimulai dengan melakukan analisis audiens, maksudnya adalah dengan menghubungkan suatu pesan dengan minat individu yang menjadi komunikan sehingga ia berpikir bahwa apa yang disampaikan komunikator dapat memenuhi kebutuhannya.

Menurut Effendy (2008:70), tujuan persuasi adalah untuk mengubah sikap dan perilaku seseorang atau sekelompok orang. Akibat dari komunikasi persuasi adalah kesadaran, kerelaan disertai perasaan senang. Agar tujuan komunikasi persuasi dapat terwujud, maka seorang komunikator harus menyusun strategi atau perencanaan sebelum menyampaikan pesan persuasinya. Model sosial budaya dalam proses persuasi berlandaskan pada anggapan bahwa pesan-pesan komunikasi dapat digunakan untuk mengarahkan individu agar menerima gejala yang telah didukung kelompok yang merupakan, dasar individu untuk bertindak (Suprpto, 2009:31).

Komunikasi Instrumental bertujuan untuk membujuk (persuasif). Sehingga tujuan umumnya adalah untuk menginformasikan, mengajar, mendorong, mengubah sikap dan keyakinan (Mulyana, 2014: 33). Komunikasi yang sifatnya menginformasikan atau menerangkan, biasanya mengandung muatan persuasif. Artinya, komunikator ingin komunikan mempercayai fakta atau informasi yang disampaikannya, ia ingin komunikan memandang informasi yang diberikannya itu akurat dan layak diketahui. Pada dasarnya, dalam komunikasi instrumental, komunikasi bukan hanya digunakan oleh manusia sebagai alat untuk menciptakan dan membangun hubungan, namun juga untuk menghancurkan hubungan tersebut.

Komunikasi berfungsi sebagai instrument dalam jangka pendek ataupun jangka panjang. Tujuan jangka pendek contohnya, untuk mendapat pujian, menumbuhkan kesan yang baik, memperoleh simpati, dsb. Sementara dalam jangka panjang dapat diraih melalui pidato, berunding, berbahasa asing ataupun keahlian menulis (Mulyana, 2014: 34).

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pentingnya Komunikasi Persuasi Kegiatan *Door to Door* bagi Jemaat Saksi-saksi Yehuwa dalam Merekrut Jemaat Baru

Kegiatan *door to door* menjadi agenda penting dalam perekrutan karena dipandang adanya pendekatan komunikasi yang terjadi pengembangan dari komunikasi yang bersifat tidak pribadi menuju keintiman. Dengan begitu, Kategori alasan mengapa kegiatan komunikasi persuasi *door to door* menjadi agenda penting dalam perekrutan adalah karena:

1. Prosesnya lebih intim dibandingkan dengan kegiatan lain yang melibatkan banyak orang di Balai. Para Saksi terjun ke lapangan secara berpasangan dengan pembagian lokasi dinas, menunjukkan bahwa agenda tersebut begitu intim hingga melibatkan penyusunan strategi untuk tim dan pasangan yang akan terjun ke lapangan, dalam rangka perekrutan. Dari pada membawa calon jemaat ke Balai Kerajaan dan dipertemukan dengan banyak saksi. Dengan sistem berpasangan jemaat saksi untuk bertamu, maka terdapat komunikasi interpersonal di dalamnya yang hanya melibatkan dua tokoh inti, tanpa melibatkan tokoh lain yang ikut memberikan intervensi.
2. Dengan kegiatan *door to door*, para Saksi lebih mudah memberikan pemahaman karena dengan menghabiskan waktu beberapa jam dengan calon jemaatnya, akan membentuk suatu interaksi yang intensif dan terarah. *Door to door* menjadikan kedua peserta komunikasi sebagai peserta yang aktif karena komunikasi terjadi dua arah, dimana kedua peserta berperan sebagai komunikator dan komunikan sekaligus. Sehingga pesan dengan mudah tersalurkan tanpa adanya intervensi pihak ketiga yang tidak satu frekuensi.
3. Kegiatan *door to door* memiliki landasan di dalam Alkitab, yang mana kita ketahui Alkitab adalah kitab suci yang dimiliki Jemaat Saksi Yehuwa.

Proses Pelaksanaan Komunikasi Persuasi *Door to Door* Jemaat Saksi-saksi Yehuwa dalam Merekrut Jemaat Baru

Pada tahap pertama, Jemaat Saksi Yehuwa melakukan pengemasan pesan berupa pelatihan yang diadakan di Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa tentang etika dan etiket dalam melakukan dinas penyiaran *door to door*. Kemudian terjadi pembagian tim yang akan dipasangkan sebagai rekan kerja untuk agenda rekrutmen dari rumah ke rumah tersebut. Pada hari rekrutmen yang diadakan hari minggu, beberapa saat sebelum terjun ke lokasi tujuan, Jemaat Saksi Yehuwa melakukan persiapan atau *briefing* yang dilaksanakan di Aula Balai Kerajaan untuk menentukan lokasi dan pembagian lokasi untuk setiap tim yang sudah ditentukan. Ketika melakukan praktik lapangannya, setiba di lokasi kediaman calon jemaat, Jemaat Saksi Yehuwa melakukan *ice breaking* bisa berupa, salam, sapa dan obrolan ringan lainnya untuk kemudian masuk ke materi inti yang bersumber dari Menara Pengawal, majalah "Sadarlah!" dan Alkitab.

Selepas penyampaian materi, agenda perekrutan masuk ke tahap diskusi, di mana calon jemaat bisa bertanya apa saja untuk memahami dan mengetahui seperti apa itu Saksi Yehuwa. Setelah diskusi dirasa cukup dan calon jemaat cukup atau sangat memahami apa yang disampaikan oleh Jemaat Saksi Yehuwa, maka tahap persuasi pun dimulai. Persuasi yang dilakukan, menggunakan simbol-simbol yang berada di dalam Menara Pengawal, baik itu testimoni manfaat bergabung bersama Jemaat Saksi Yehuwa dari jemaat yang aktif, maupun artikel yang berisi tentang pemecahan masalah kehidupan manusia dalam kesehariannya. Dari semua pemaparan di atas, perekrutan ditutup dengan menawarkan untuk mempelajari Alkitab gratis atau

mengundang calon jemaat ke acara pertemuan di Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa. Dalam hal ini, peneliti mengklasifikasikan dua kemungkinan yang terjadi pada sesi penutupan yakni, penolakan dan penerimaan karena pada akhirnya selaras dengan apa yang dikemukakan Hardjana (2003), bahwa komunikasi interpersonal adalah komunikasi yang berproses pengembangan (*developmental process*). Komunikasi tersebut berkembang, berawal dari saling pengenalan yang dangkal, berlanjut makin mendalam, dan berakhir dengan saling pengenalan yang amat mendalam. Tetapi juga dapat berakhir, putus hingga akhirnya saling melupakan.

Dari karakteristiknya, peneliti menggolongkan karakteristik kegiatan *door to door* ke dalam dua bagian yakni bermedia dan tidak bermedia. *Pertama* bermedia, dalam prakteknya Saksi Yehuwa menggunakan dua media di lapangan yakni media cetak dan *website* walaupun, *website* jarang sekali disinggung dalam prospeknya. Tetapi *website* menjadi salah satu unsur yang ada dalam proses perekrutan di lapangan. *Kedua* tidak bermedia, dalam prakteknya terdapat komunikasi verbal dan non verbal. Komunikasi verbal terdiri dari interaksi yang terjadi selama Saksi Yehuwa melakukan kunjungan ke rumah calon jemaatnya dan interaksi terjadi dalam proses *follow up*. Lalu terdapat komunikasi non verbal yang meliputi simbol-simbol penunjang dalam interaksi, yakni penampilan berupa pakaian yang rapi atau pemakaian *make up* yang serasi, *gesture* atau bahasa tubuh, dan *gimmick* ketika Saksi Yehuwa berinteraksi dengan calon jemaatnya. Di lapangan misalnya, ketika yang membukakan pagar adalah pembantu pemilik rumah yang mengatakan bahwa dia bukanlah si pemilik rumah, maka Saksi Yehuwa menunjukkan *gimmick* seperti, kepalanya menoleh ke arah pintu rumah seperti memberi isyarat bahwa mereka ingin bertemu dengan pemilik rumah, dsb.

Hambatan dan Solusi Hambatan dalam Kegiatan *Door to Door* Jemaat Saksi-saksi Yehuwa dalam Merekrut Jemaat Baru

Hambatan yang terdapat dalam kegiatan *door to door* berasal dari eksternal dan internal. Hambatan eksternal yakni berupa calon jemaat yang menanggapi proses diskusi dengan berdebat. Dalam hal ini, pemahaman makna dari simbol yang diterima calon jemaat merupakan memicu timbulnya perdebatan dalam interaksi, karena terbentuknya konsep diri yang tak terorganisir. Adanya simbol atau makna yang tidak diinterpretasikan dengan baik oleh calon jemaat. Sementara konsep diri itu tumbuh berdasarkan bagaimana calon jemaat memodifikasi simbol yang ia terima dari Saksi Yehuwa tersebut. Selain itu dalam hal ini, pesan yang disampaikan oleh Saksi Yehuwa dipandang sebagai pemicu timbulnya perdebatan dalam beberapa interaksi. Hal tersebut tidaklah harus mengherankan, seperti yang dijelaskan Mulyana (2014: 7), bahwa dalam satu sisi, komunikasi merupakan mekanisme untuk mensosialisasikan norma-norma budaya masyarakat, baik secara horizontal yakni dari suatu masyarakat ke masyarakat lainnya. Maupun secara vertical yakni dari satu generasi ke generasi berikutnya. Sebagian kesulitan komunikasi berasal dari fakta bahwa kelompok-kelompok budaya atau subkultur-subkultur dalam suatu budaya mempunyai perangkat norma berlainan. Misalnya terdapat perbedaan dalam norma-norma komunikasi antara kaum militer dengan sipil, kaum konservatif dengan kaum radikal, bahkan antara generasi tua dan generasi muda. Oleh karena itu, fakta atau rangsangan komunikasi yang sama mungkin dipersepsi secara berbeda oleh kelompok-kelompok berbeda kultur atau subkultur, kesalahpahaman hamper tidak dapat dihindari. Maka dari itu akan sangat wajar ketika ada beberapa dari calon jemaat yang mempersepsifakta yang disampaikan oleh jemaat Saksi Yehuwa dari sisi yang berbeda disebabkan karena perbedaan keyakinan. Misalnya tuan rumah seorang Muslim atau seorang Nasrani.

Norma yang ada di antara mereka dengan ajaran Saksi Yehuwa tentu berbeda. Dan kesalahpahaman yang muncul itulah yang tidak dapat dihindari, maka timbulah perdebatan yang dipandang oleh jemaat Saksi Yehuwa sebagai hambatan dari luar (eksternal).

Sementara sebagian dari jemaat Saksi Yehuwa mengklasifikasikan hambatan internal, berupa rasa malas yang berasal dari diri sendiri yang disebabkan oleh faktor simbol verbal atau non verbal yang menyatakan penolakan dari calon jemaat Saksi Yehuwa. Tokoh interaksionisme simbolik, Mead (1967) dalam Hardt (1992:70) mengemukakan bahwa cita-cita masyarakat sebagai suatu masyarakat yang “membawa manusia menjadi dekat satu sama lain dalam interrelasinya, sepenuhnya mengembangkan sistem komunikasi yang diperlukan, yang membuat individu bisa menjalankan fungsi-fungsi khasnya yang bisa membawa sikap terhadap orang yang dipengaruhinya”. Dalam pandangan Mead, akan menjadi wajar apabila hambatan internal berupa rasa malas para Saksi Yehuwa menjadi tindakan dari interpretasi makna yang ia temui dari calon jemaatnya.

Selain itu dalam hal ini, peneliti melihat sisi psikologis yang timbul dari gagalnya komunikasi persuasif. Melihat, pendekatan komunikasi persuasif adalah pendekatan psikologis. Dengan adanya stimulus berupa penolakan, maka respon dari Saksi Yehuwa pun akan memperlihatkan, betapa “merasa buruknya” mereka dalam proses perekrutan. Seperti yang diungkapkan oleh Barata (2003:70), bahwa komunikasi persuasif merupakan komunikasi yang dilakukan sebagai ajakan atau bujukan agar mau bertindak sesuai dengan keinginan komunikator. Keinginan komunikator yang tidak dilakukan oleh komunikan ini lah yang menjadi faktor timbulnya rasa *down*, atau “capek hati” dan gangguan psikologis lainnya yang kemudian dianggap sebagai hambatan internal karena dapat mengganggu kegiatan perekrutan jemaat baru. Maka hambatan internal ini, merupakan hambatan pribadi yang hanya bisa dirasakan oleh masing-masing individu Saksi Yehuwa yang bertugas.

Solusi yang ditemukan adalah bersabar, berpamitan dengan salam dan do'a, kemudian tidak berkunjung kembali ke kediaman tersebut. Sementara dalam menghadapi hambatan yang sulit di atasi, para saksi memanfaatkan rekan satu timnya untuk bekerjasama. Hardjana (2003:86) mengatakan, komunikasi interpersonal berjalan menurut peraturan tertentu, agar prosesnya berjalan dengan baik. Salah satu peraturan yang dimaksud, bersifat intrinsik. Peraturan intrinsik merupakan peraturan yang dikembangkan oleh masyarakat yang khas untuk masing-masing masyarakat itu sendiri, budaya atau bangsa. Peraturan tersebut bertujuan untuk mengatur cara orang harus berkomunikasi satu sama lain, dimana aturan ini menjadi acuan perilaku dalam komunikasi interpersonal. Dalam hal ini, Saksi Yehuwa lebih memilih untuk bersabar, berpamitan dengan salam dan mendo'akan. Hal tersebut menunjukkan adanya penolakan dari Saksi Yehuwa untuk melakukan komunikasi lebih jauh karena kekhawatiran akan timbulnya masalah yang lebih rumit. Kerjatim yang dipandang dapat membantu meringkankan hambatan yang ada, merupakan pembuktian bahwa manusia tidak bias menjadi “manusia” jika ia sendiri. Artinya ia butuh tempat untuk bergantung, setidaknya dalam masalahnya ia butuh seorang pembela. Seperti yang pernah dibahas sebelumnya, Mulyana (2014: 6) menjelaskan bahwa, orang yang tidak pernah berkomunikasi dengan manusia bisa dipastikan akan “tersesat”, karena ia tidak sempat menata dirinya dalam suatu lingkungan sosial. Dengan pembagian tim lapangan atau pasangan satu tim, maka masing-masing individu Saksi Yehuwa dalam satu tim dapat menata dirinya dan bantu-membantu dalam lingkup kegiatan *door to door*.

D. Kesimpulan

Jemaat Saksi Yehuwa menganggap kegiatan dinas *door to door* adalah bagian dari agenda rekrutmen yang paling penting karena prosesnya lebih intim dibandingkan dengan kegiatan di Balai Kerajaan Saksi-Saksi Yehuwa yang melibatkan banyak pihak. Prosesnya terbagi dalam tiga tahapan yakni perencanaan, penyampaian atau pengkomunikasian, dan evaluasi. Tahap terakhir adalah proses *follow up*, dimana para Saksi Yehuwa menghubungi kembali calon jemaatnya yang berminat untuk mempelajari Alkitab, untuk kemudian melakukan diskusi sampai akhirnya, ditindak lanjuti dalam proses pemahaman Alkitab satu wilayah, mengikuti perhasil di Balai Kerajaan, diutus untuk bersaksi (melakukan dinas penyiaran *door to door*, didampingi oleh senior) dan pembaptisan di Kerajaan Theokratis. Jemaat Saksi Yehuwa tidak menemukan hambatan yang sulit teratasi. Terdapat dua jenis hambatan, yakni hambatan eksternal dan hambatan internal. Hambatan yang ada di lapangan atau eksternal adalah, ketika menemukan tuan rumah atau calon jemaat yang justru berdebat dengan mereka ketika proses perekrutan. sementara, Hambatan internal adalah ketika para Saksi merasa malas dikarenakan adanya pertanda penolakan. dalam menghadapi hambatan yang sulit untuk diatasi, Jemaat Saksi Yehuwa saling berkoordinasi dan bekerjasama dengan rekan satu timnya.

E. Saran

Saran Teoritis

1. Peneliti menyarankan untuk dilakukan penelitian lebih lanjut dan mendalam mengenai komunikasi dalam perekrutan jemaat Saksi Yehuwa. Sebagai contoh, gunakan teori dramaturgi untuk meneliti panggung depan dan panggung belakang dari objek yang diteliti. Agar mendapatkan hasil penelitian yang lebih jauh dari penelitian sebelumnya.
2. Disarankan untuk dibahas dalam mata perkuliahan Komunikasi Lintas Budaya. Bahwa di dalam agama ada beberapa kebiasaan-kebiasaan atau ritual yang berbeda. Sehingga dengan pembahasan dalam mata kuliah tersebut, diharapkan mahasiswa dan mahasiswi Unisba menjadi lebih melek terhadap hal mengenai agama yang sifat dasarnya sangat sensitif, dengan pemahaman mereka terhadap ritual-ritual dalam setiap agama yang berbeda, diharapkan ada kritis dari segi religiusitas dalam pembelajaran atau kesehariannya.

Saran Praktis

Berdasarkan hasil penelitian yang mengandur unsur religiusitas, maka diharapkan kepada para pembaca atau peneliti selanjutnya untuk tetap menjunjung tinggi moral Islam di Unisba, sehingga citra seorang muslim yang terbuka, ramah dan hangat muncul di mata masyarakat selain muslim. Sehingga, tidak ada lagi pandangan atau stigma negative dalam bersosialisasi antar manusia. Karena pada dasarnya, Rasul mengajarkan kita bahwa belajar ilmu agama adalah untuk menghindari perdebatan. Tidak memaksa dalam beragama, karena “lakum dii nukumwalyadiin”.

Daftar Pustaka

- Artionang, S Jan. 2008. *Berbagai Aliran Di Dalam Dan Di Sekitar Gereja*, hlm. 316 & 318. Jakarta: PT. BPK Gunung Mulia.
- Barata, Adya, Atep. 2003. *Dasar-dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo

Burke, Peter. 2015. *Sejarah dan Teori Sosial: Edisi Kedua*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Effendy, Onong Uchjana. 2008. *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

Hardjana, Agus M. 2003. *Komunikasi Intrapersonal & Interpersonal*. Yogyakarta: Kanisius

Mulyana, Deddy. 2014. *Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.

Soeprapto, Riyadi. 2002. *Interaksionisme Simbolik*. Malang: Averroes Press.

Sobur, Alex. 2003. *Semiotika Komunikasi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Jurnal:

Arifuddin Ismail. 2012. Kontradiksi Kehadiran Saksi-Saksi Yehuwa Sebagai Denominasi Kristen Di Yogyakarta. *Analisa*. Volume 19. No.1. Juli – Desember 2012

