

**ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF ROHANIAWAN DALAM
MEMBANGUN KETENANGAN JIWA PASIEN RAWAT INAP DI RSUD.
JEND. A. YANI METRO**

Titin Nurjanah
Institut Agama Islam Darul A'mal Lampung
e-mail: tienz.janah@gmail.com

Received: 10/10/2022	Revised: 9/11/2022	Approved: 31/12/2022
--------------------------------	------------------------------	--------------------------------

Abstract

Fokus penelitian ini untuk menjelaskan apa saja yang dilakukan oleh rohaniawan dalam melaksanakan komunikasi persuasif terhadap pasien dalam membangun ketenangan jiwa pasien rawat inap di Rumah Sakit. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendekatan dan teknik yang digunakan dalam komunikasi persuasif rohaniawan terhadap pasien rawat inap dalam membangun ketenangan jiwa pasien. Mulai dari pendekatan, serta teknik-teknik yang digunakan dalam komunikasi Rohaniawan terhadap pasien rawat inap di Rumah Sakit dalam penelitian ini menggunakan teori komunikasi persuasif untuk mendukung ditemukannya hasil penelitian yang sesuai dengan tujuan penelitian. Penelitian ini menggunakan pendekatan subjektif. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus dengan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian analisis data yang digunakan adalah analisis data dengan prosedur analisis studi kasus, yakni pengumpulan data, membuat uraian terinci akan kasus dan konteks penelitian, serta membentuk suatu pola dan mencari hubungan antara beberapa kategori dan terakhir adalah menyajikan data secara naratif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam pelaksanaan kegiatan bimbingan rohani terhadap pasien rawat inap di rumah sakit dengan menggunakan tahapan komunikasi persuasif yang disingkat dengan AIDDA yaitu *attention, interest, desire, decision, action*. Komunikasi persuasif yang dilakukan dalam penelitian ini juga menggunakan teknik persuasif yaitu dengan teknik *asosiasi*, teknik *integrasi*, teknik ganjaran atau *pay of technique*, teknik tatahan dan teknik *red herring*.

Keywords: *Komunikasi Persuasif, Rohaniawan, dan Ketenangan Jiwa*

A. PENDAHULUAN

Komunikasi merupakan suatu proses penyampaian suatu pesan oleh seseorang kepada orang lain untuk memberi informasi atau mengubah sikap, pendapat serta perilaku pendengar.¹ Dalam ranah komunikasi juga

¹ Effendy, O. (1986). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

ada yang disebut dengan komunikasi persuasif, komunikasi persuasif adalah sebuah usaha guna mengubah dan juga memperkuat sikap dan juga kepercayaan khalayak atau juga bisa disebut upaya untuk membuat mereka melakukan sebuah tindakan dengan cara tertentu.² Persuasif berasal dari kata bahasa Inggris *persuasion*. Menurut Carl I. Hovlan komunikasi adalah sebuah transmisi informasi, gagasan, emosi, keterampilan dan sebagainya dengan menggunakan berbagai simbol, baik itu kata, gambar, figure dan lain sebagainya.³

Menurut Miller komunikasi adalah merupakan situasi-situasi memungkinkan suatu sumber mentransmisikan pesan kepada seorang penerima dengan tujuan untuk mempengaruhi perilaku penerima.⁴ Burgon dan Huffner meringkas beberapa pendapat yang datang dari beberapa ahli tentang komunikasi persuasi, di antaranya sebagai berikut pertama, proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi pemikiran dan pendapat orang lain agar dapat menyesuaikan keinginan dan pendapat dari komunikator. Kedua, proses komunikasi yang bertujuan untuk mengajak dan juga memujuk orang lain dengan bertujuan untuk mengubah keyakinan, sikap dan juga pendapat yang sesuai dengan keinginan komunikator dengan tanda didasari oleh unsur paksaan (Maulana, 2013). Beberapa definisi komunikasi yang telah dikemukakan oleh para ahli tersebut tampak bahwa persuasi merupakan proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, pendapat dan perilaku seseorang baik secara verbal maupun secara non verbal.

Menurut pendapat dari Mar'at, komunikasi persuasi bisa dilakukan dengan menggunakan cara rasional dan juga dengan cara emosional. Menggunakan cara yang rasional komponen kognitif yang terdapat di dalam diri seseorang dapat lebih mudah untuk dapat dipengaruhi. Aspek yang biasanya dipengaruhi dengan melalui ide ataupun konsep sehingga dapat membentuk sebuah keyakinan dalam diri komunikasikan tersebut. Sedangkan komunikasi persuasi yang dilakukan secara emosional, paling sering dilakukan dengan cara menyentuh afeksi dari sang komunikasikan atau dengan menyentuh hal-hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional komunikasikan tersebut. Dengan cara emosional ini maka aspek empati dan juga simpati seseorang dapat lebih mudah untuk digugah, sehingga akan menjadi lebih mudah juga untuk menimbulkan perasaan senang dari dalam diri seseorang yang akan menjadi target dipersuasi (*the liking process*) (Dalam Soemirat, Dkk, 2007).

Komponen-komponen dalam persuasi mencakup bentuk dari sebuah komunikasi tersebut yang mana dapat menimbulkan sebuah perubahan, hal ini dilakukan dengan cara sadar ataupun juga tidak sadar,

² De Vito, J. (2011). *Komunikasi Antar Manusia Edisi Ke-5*. Jakarta: Karisma Publishing Group.

³ Efendy, O. (2002). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.

⁴ Mulyana, D. (2005). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

dilakukan dengan cara verbal ataupun dengan nonverbal.⁵ Unsur-unsur dalam komunikasi persuasif:

1. Sumber dan penerima (Persuader dan persuade)

Menurut Berlo (Dalam Soemirat, Dkk, 2007) persuader ialah orang atau kelompok orang yang melakukan penyampaian pesan dan memiliki tujuan guna mempengaruhi pendapat, sikap dan juga perilaku lawan komunikasinya baik dengan cara verbal ataupun dengan nonverbal, dalam sebuah komunikasi persuasif eksistensi seorang persuader sangat dipertaruhkan, maka dari itu ethos seorang persuader sangat diandalkan. Hal ini dapat ditandai dengan sebuah kesiapan, ketulusan, kepercayaan, ketenangan, kesederhanaan dan juga keramahan

2. Pesan

Pesan merupakan segala sesuatu yang dapat memberikan pengertian kepada komunikan. Pesan dapat berbentuk verbal dan juga dapat berbentuk non verbal, pesan verbal dapat dilakukan dengan sengaja dan juga dapat dilakukan dengan cara tidak disengaja, dan pesan nonverbal juga dapat dilakukan dengan cara disengaja dan juga dapat dilakukan dengan cara disengaja (Menurut Simins, dalam Soemirat, Dkk, 2007). Pesan sangat erat kaitannya dengan respon-stimulus ataupun stimulus-respon, pesan juga bisa menjadi dinamis karena adanya peran yang aktif yang dilakukan oleh persuader dan persuade, karena persuader dapat merasakan respon dari persuade meski dalam bentuk nonverbal ataupun rangsangan yang berbentuk kontekstual.⁶

3. Saluran

Saluran dipakai oleh persuader untuk melakukan kegiatan komunikasi dengan berbagai persuade dengan menggunakan cara verbal ataupun nonverbal, dengan cara tatap muka ataupun dengan menggunakan media, sebagaimana komunikasi persuasif yang dilakukan biasanya dapat digunakan dengan berbagai cara. Dan menggunakan berbagai saluran (Fanggini, 2015).

4. Umpan Balik

Menurut Sastropoetro (Dalam Soemirat, Dkk, 2007) umpan balik merupakan sebuah jawaban ataupun reaksi dan bersumber dari komunikan ataupun dari pesan tersebut sendiri. Umpan balik juga merupakan sebuah balasan yang didapat dari perilaku yang telah dibuat. Umpan balik dapat berupa bentuk internal ataupun juga eksternal. Internal didapat dari komunikator yang berupa respon dari apa yang ia sampaikan, sedangkan bentuk eksternal didapat dari persuade yang

⁵ Fanggini, R. (2015). Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba. *Jurnal Jom FISIP 2*, no. 1.

⁶ Fanggini, R. (2015). Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba. *Jurnal Jom FISIP 2*, no. 1.

merasa apa yang disampaikan tidak sesuai dengan apa yang ia inginkan ataupun fikirkan.⁷

Unsur-unsur tersebut merupakan hal yang seharusnya memang ada disetiap kegiatan komunikasi, terutama yang sedang dibahas dalam penelitian ini yaitu komunikasi persuasif. Hal lain yang dapat dijadikan salah satu strategi bagaimana menjalankan proses komunikasi persuasif yaitu dengan menjadikan beberapa teknik dalam komunikasi persuasif untuk diadaptasikan dalam kegiatan penyampaian pesan dari persuader kepada persuade, agar peluang keberhasilan dari komunikasi persuasif semakin besar.

Selain unsur-unsur yang telah disebutkan di atas, komunikasi persuasif juga menggunakan tahapan komunikasi persuasif yang biasa disebut AIDDA, tahapan ini dilakukan oleh komunikator agar dapat melakukan komunikasi persuasi terhadap komunikan dengan dimulai dari menumbuhkan perhatian (*attention*), karena jika tidak timbul rasa ingin memperhatikan dari komunikan maka komunikasi persuasi tidak akan dapat berjalan. Usaha komunikator dalam menumbuhkan perhatian dari komunikan ini tidak hanya sebatas kemahiran dalam menyampaikan pesan, tetapi juga dilakukan dengan mengunggulkan penampilan yang dapat menarik perhatian komunikan, jika perhatian sudah tumbuh dalam diri komunikan maka saatnya komunikator menumbuhkan ketertarikan (*interest*) dari dalam diri komunikan, sehingga komunikan akan memiliki sebuah keinginan ataupun hasrat(*desire*) guna memenuhi apa yang diinginkan oleh komunikator lalu kemudian komunikan akan ada rasa untuk mengambil keputusan(*decision*) untuk dapat mengambil tindakan sesuai dengan yang diinginkan oleh komunikator.

Menurut William Albig, sebagaimana dikutip Unong Uchjana Effendy, menata pesan dalam komunikasi persuasif memerlukan beberapa teknik baik itu dalam bidang budaya, politik, ataupun bidang yang lainnya, dalam dimendi komunikasi interpersonal, kelompok ataupun komunikasi massa(Shoelhi, 2011). Teknik dalam komunikasi persuasif ini dilakukan untuk mendapatkan hasil sebesar-besarnya dari komunikasi persuasif yang dilakukan yang diharapkan akan bertahan lama bahkan mungkin abadi. Apabila teknik komunikasi persuasif dapat berhasil merubah sikap dan prilaku seseorang maka, hal ini diharapkan dapat bertahan dengan lama.⁸

Berikut ini yang merupakan teknik-teknik dalam menjalankan komunikasi persuasif yang dibahas secara ringkas dari Effendy yang dikutip oleh (Ngalimun, 2018) mengutarakan bahwa terdapat lima teknik dalam menjalankan komunikasi secara efektif, teknik tersebut adalah 1) teknik *asosiasi*, 2) teknik *integrasi*, 3) teknik *ganjaran*, 4) teknik *tataan*, 5) teknik *red herring*, karena dengan menggunakan kelima teknik komunikasi

⁷ Fanggini, R. (2015). Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba. *Jurnal Jom FISIP 2*, no. 1.

⁸ Widjaja. (2008). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara.

persuasif ini maka Rohaniawan akan lebih mudah untuk dapat mencapai tujuan komunikasi persuasif yang dilakukan tersebut, yang mana tujuan dari penyampaian pesan oleh Rohaniawan ini adalah agar pasien dapat dengan mudah menerima pesan yang disampaikan oleh Rohaniawan, berikut ini penjelasan dari teknik komunikasi persuasif yang diterangkan oleh Effendy;

1. Teknik *Asosiasi*

Teknik asosiasi ini merupakan bentuk penyuguhan pesan dengan membandingkannya pada peristiwa yang pernah terjadi atau disandarkan pada hal yang sedang ramai dibicarakan atau sedang menarik perhatian publik.

2. Teknik *Integrasi*

Teknik integrasi ini merupakan teknik yang menunjukkan kemampuan komunikator untuk menyatukan diri dengan cara lebih berkomunikasi kepada komunikan menggunakan bahasa-bahasa yang menunjukkan bahwa komunikator memahami komunikan atau merasakan hal yang sama dengan komunikan atau bisa disebut sehasib dengan komunikan, karena hal tersebut membuat komunikator menyatu dengan komunikan.

3. Teknik *Ganjaran*

Teknik ini dapat berupa hal yang dilakukan oleh komunikator untuk mempengaruhi komunikan dengan cara memberikan iming-iming kepada komunikan dengan hal yang menjanjikan ataupun hal yang memberikan harapan.

4. Teknik *Tataan*

Teknik ini dilakukan dengan cara menata pesan yang akan disampaikan kepada komunikan dengan tujuan mempengaruhi psikologi komunikan atau emosional komunikan, yang kemudian dapat berpengaruh pada perhatian komunikan kepada pesan yang disampaikan oleh komunikator.

5. Teknik *Red Herring*

Teknik komunikasi persuasif yang satu ini dilakukan dengan tujuan agar komunikator dapat memenangkan perdebatan dari perbedaan pendapat dengan komunikan, dengan cara menyingkirkan sedikit demi sedikit argumentasi komunikan yang lemah kemudian mengalihkannya perlahan menuju aspek yang dikuasai oleh komunikator hingga keadaan tersebut dapat menjadi senjata yang ampuh bagi komunikator.

Pengertian komunikasi dari berbagai ahli dapat memberikan kesimpulan bahwasanya komunikasi persuasif dapat dikatakan sukses apabila komunikasi tersebut dapat mempengaruhi sikap, pendapat dan juga perilaku seseorang yang diajak berkomunikasi. Kehidupan bermasyarakat memerlukan strategi dari komunikasi persuasif, untuk dapat melakukan pembauran terhadap khalayak, terlebih lagi dalam hal mempengaruhi sikap, pendapat dan juga perilaku seorang pasien, yang mana seorang pasien tentu memiliki tingkat kecemasan yang lebih banyak

dari orang yang sehat, sehingga memerlukan sebuah manfaat besar dari sebuah komunikasi itu sendiri. Oleh karena itu komunikasi persuasif dianggap dapat menjadi salah satu sarana strategi komunikasi untuk mempengaruhi ketenangan jiwa pasien selama menjadi pasien rawat inap di rumah sakit

Ketenangan jiwa merupakan pokok utama yang dibutuhkan setiap manusia untuk mencapai kebahagiaan terkhusus seorang pasien rawat inap yang mengalami kecemasan atas keberhasilan pengobatannya selama dirawat di rumah sakit. Seseorang baru dapat merasakan timbulnya kebahagiaan dan kesehatan apabila ia memiliki rasa ketenangan di dalam jiwanya. Ketidak tenangan serta kegelisahan menjadi faktor utama yang merusak dan juga menghalangi datangnya sebuah kebahagiaan terlebih lagi kesehatan. Mencapai sebuah ketenangan jiwa dapat dimulai dengan mendapatkan komunikasi yang baik dan dengan orang yang dapat memahami dengan jelas apa yang dibutuhkan dari berjalannya sebuah komunikasi tersebut. Sebuah komunikasi mendalam dapat berperan penting dalam mempengaruhi kejiwaan seseorang, terutama dalam hal kesehatan psikologinya. Komunikasi yang baik dan tepat dapat sangat membantu seseorang untuk menemukan motivasi dan bimbingan kejiwaannya. Dalam hal ini komunikasi persuasif dapat dijadikan salah satu strategi komunikasi yang pas untuk dilakukan terhadap pasien rawat inap di rumah sakit.

Berikut ini beberapa penelitian yang telah dilakukan yang berkaitan dengan penelitian yang penulis teliti yaitu, *Pertama* penelitian dari Kasyanta Hardi pada tahun 2017, "Komunikasi Persuasif Pada Razia Wilayatul Hisbah Di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Ar-Raniry" tujuan dari penelitian untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Wilayatul Hisbah ketika melakukan razia di kota Banda Aceh dan untuk mengetahui bagaimana perspektif mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Ar-Raniry terhadap komunikasi yang digunakan oleh Wilayatul Hisbah pada saat razia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan metode deskriptif analisis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa teknik komunikasi persuasif yang telah dilakukan oleh Wilayatu Hisbah adalah dengan teknik tataan, sayitwithflower, ganjaran dan don'taskif, askwich. Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Wilayatul Hisbah pada razia mereka di kota Banda Aceh dalam perspektif mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam 15 dinilai sudah cukup baik.⁹ *Kedua*, penelitian dari Priscilla Septhimoranie H dan Roswita Oktavianti pada tahun 2019 "Komunikasi Persuasif Tentang Kesehatan Mental Melalui Komik Digital (Studi pada Akun Instagram @petualanganmenujusesuatu)" Tujuan dari

⁹ Hardi, K. (2017). *Komunikasi Persuasif Pada Razia Wilayatul Hisbah di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Ar-Raniry*. Banda Aceh: Fakultas Dakwah dan Komunikas.

penelitian ini adalah untuk mengetahui mengenai pengaruh komunikasi persuasif tentang kesehatan mental melalui komik digital. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus pada akun Instagram @petualanganmenujusesuatu. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah berupa wawancara, observasi, dan studi kepustakaan. Penelitian ini juga menggunakan konsep komunikasi persuasif, kesehatan mental, dan komik digital. Hasil penelitian terdiri atas tiga hal, yaitu pelaksanaan komunikasi persuasif tentang kesehatan mental melalui komik digital memiliki tujuan secara afektif, kognitif, atau konatif. Strategi yang digunakan adalah strategi penyusunan pesan, pemilihan saluran, dan umpan balik. Selain itu, komunikasi persuasif tentang kesehatan mental juga dipengaruhi oleh visualisasi komik sebagai medianya melalui penggambaran karakter dan pemilihan warna.¹⁰ Ketiga, penelitian dari Randy Fanggihini pada tahun 2015 dengan judul "Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana komunikasi persuasif yang dilakukan oleh terapis di Rumah Sakit Jiwa Tampan dalam proses merehabilitasi pasien dengan gangguan ketergantungan terhadap obat terlarang yaitu narkoba. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang didapatkan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi persuasif di Rumah Sakit Jiwa Tampan menggunakan beberapa metode yang salah satunya adalah dengan cara memberhentikan penggunaan narkoba lalu memberikan motivasi kepada pasien untuk tidak menggunakannya lagi dengan cara menunjukkan efek yang mereka dapat dari hasil mempengaruhi pikiran mereka. Metode yang selanjutnya adalah metode yang sangat unik yaitu psikiater menggunakan film untuk mempengaruhi pikiran pasien serta memotivasi pasien dari efek dari obat-obatan terlarang. Tujuan utama dari rehabilitasi ini adalah untuk mengubah pola pikir pecandu narkoba dan mengubah etika pecandu agar menjadi lebih baik.¹¹

Penelitian terdahulu yang sudah disebutkan di atas merupakan beberapa bentuk penelitian yang dilakukan yang tujuannya tidak jauh berbeda yaitu mempengaruhi pemikiran pasien di Rumah Sakit. Yang membedakan dengan penelitian ini adalah bahwa penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui komunikasi persuasif yang dilakukan oleh rohaniawan di Rumah Sakit guna memberikan ketenangan jiwa pada pasien rawat inap. Dengan begitu penelitian ini dianggap perlu untuk dilakukan agar dapat menjadi pembelajaran kedepannya untuk mempengaruhi ketenangan jiwa pasien.

¹⁰ Septhimoranie, P., & Oktavianti, R. (2019). Komunikasi Persuasif Tentang Kesehatan Mental Melalui Komik Digital (Studi pada Akun Instagram @petualanganmenujusesuatu). *Jurnal Prologia* 3, no. 2.

¹¹ Fanggihini, R. (2015). Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba. *Jurnal Jom FISIP* 2, no. 1.

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan pendekatan subjektif dengan tradisi sosiokultural. Metode yang digunakan adalah metode studi kasus dengan jenis penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan datanya menggunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Kemudian analisis data yang digunakan adalah analisis data dengan prosedur analisis studi kasus, yakni pengumpulan data, membuat uraian terinci akan kasus dan konteks penelitian, serta membentuk suatu pola dan mencari hubungan antara beberapa kategori dan terakhir adalah menyajikan data secara naratif.

Pemilihan metode studi kasus ini sangat relevan jika dilihat dari definisi metode studi kasus itu sendiri. Secara umum bahwa studi kasus merupakan penelitian yang dilakukan secara intensif terhadap suatu peristiwa dalam sebuah kelompok individu. Dalam konteks penelitian ini, peristiwa yang ditelitinya adalah komunikasi persuasif rohaniawan yang dapat menjadi nilai-nilai agama Islam dalam penyebaran dakwah di kalangan pasien rawat inap di Rumah Sakit Umum Daerah Jendral Ahmad Yani Metro.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan wawancara semi terstruktur yaitu dengan ketua Rohaniawan di RSUD Jend. Ahmad Yani Kota Metro dan observasi dilakukan dalam penelitian ini dengan mengadakan observasi secara langsung terhadap kegiatan bimbingan rohani yang dilakukan oleh Rohaniawan terhadap pasien rawat inap. Dalam penelitian ini studi pustaka juga dilakukan guna memenuhi kelengkapan data.

Teknik yang digunakan untuk mengolah data di dalam penelitian ini melalui tiga proses yakni dengan proses reduksi data guna menyederhanakan serta memilah data yang akan disajikan, yang mana penyajian data dilakukan dengan menggunakan narasi hingga diakhiri dengan penarikan kesimpulan. Data yang digunakan dalam penelitian ini juga harus diperiksa tingkat keabsahan datanya menggunakan triangulasi data.

C. TEMUAN DAN HASIL

1. Teori Komunikasi Persuasif Rohaniawan Pada Pasien Rawat Inap Di RSUD. Jend. A. Yani Metro

Proses komunikasi yang dilakukan oleh rohaniawan dalam penelitian ini menggunakan langkah-langkah dari teori komunikasi persuasif. Yang mana komunikasi persuasif merupakan langkah yang tepat untuk dapat mengubah sikap, pendapat dan juga perilaku pasien. Hal ini dilakukan dengan cara pendekatan memanipulasi psikologi pasien, sehingga pasien akan bertindak atas kemauan dirinya sendiri.

Komunikasi yang dibangun oleh rohaniawan di Rumah Sakit Ahmad Yani Metro dalam melakukan bimbingan rohani terhadap pasien adalah komunikasi persuasif. Seperti yang dilakukan oleh rohaniawan kepada pasien berikut ini, "*setiap manusia memiliki porsinya sendiri dalam menerima cobaan yang Allah berikan, begitupula dengan penyakit Allah sudah*

tahu siapa yang akan Allah pilih untuk disapa dengan menggunakan ujian sakit, maka sebenarnya sakit adalah sebuah keberuntungan karna Allah ini hambaNya menoleh kearahnya dan kembali mengingat segala kasih sayangNya sebelum sakit itu sendiri, dengan begitu jika Allah sudah mendapatkan respon dari tegurannya, maka Allah beri hadiah dengan cara mengambil dosanya” (Aprizar, 2022).

Kutipan wawancara tersebut menunjukkan bahwa komunikasi yang dibangun oleh Rohaniawan pada pasien rawat inap di RSUD. Jend. A. Yani Metro merupakan sebuah komunikasi persuasif. Dengan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Rohaniawan pada pasien rawat inap di RSUD Jend. A.Yani Metro ini dapat mempersuasi pasien untuk menyadari pentingnya keikhlasan dalam menerima ujian sakit yang ia terima, sehingga dapat lebih ikhlas dan tenang dalam menjalankan pengobatan yang pada akhirnya juga akan memberikan dampak positif bagi pasien.

2. Tahapan Komunikasi Persuasif Rohaniawan Terhadap Pasien Rawat Inap Di RSUD. Jend. A. Yani Metro

Komunikasi persuasif juga digunakan oleh Rohaniawan untuk menenangkan jiwa pasien rawat inap di RSUD Jend. A. Yani Metro. Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Rohaniawan kepada pasien rawat inap di RSUD Jend. A.Yani Metro menggunakan beberapa tahapan yaitu diantaranya: memancing perhatian(*attantion*), ketertarikan(*interest*), dan keinginan(*desire*), keputusan(*decision*) untuk ikhlas dan tetap berhusnudzon kepada Allah sehingga meningkat menjadi sebuah ketenangan atas kepasrahan dan tetap bertawakkal kepada Allah SWT yang juga dapat menjadikan pasien semakin rajin beribadah untuk mendapat kepercayaan dari Allah serta ketenangan jiwanya.

Keberhasilan dari sebuah komunikasi persuasif mengharuskan Rohaniawan melakukannya secara sistematis terhadap hal-hal yang akan dijadikan landasan dari tahapan komunikasi persuasif yaitu dengan menggunakan formula AIDDA yang merupakan kesatuan dari singkatan yang diambil untuk tahap-tahap komunikasi persuasif.

a. Attation(Perhatian)

Menarik perhatian pasien agar mau mengeluarkan dan menceritakan masalah dan kecemasan yang dimiliki merupakan suatu hal yang sedikit berbeda karena dalam hal mencurahkan isi hati seseorang, maka seseorang tersebut harus memiliki rasa kepercayaan kepada lawan bicaranya. Rohaniawan memiliki ciri khas tersendiri terutama dalam hal keagamaannya. Sesuai dengan namanya yaitu “Bimbingan Rohani”, pelayanan ini sengaja diadakan untuk membantu pasien dalam hal permasalahan kerohaniannya. Dalam hal menarik perhatian pasien Rohaniawan menggunakan tahap komunikasi persuasif pada bagian *attention* ini dengan cara memulai percakapan dengan mengenalkan diri dan menawarkan bantuan kepada pasien.

Pernyataan tersebut menjelaskan bahwasanya Rohaniawan di Rumah Sakit memiliki tujuan spesifik dalam menerapkan

komunikasi persuasif terhadap pasien rawat inap yaitu untuk memberikan ketenangan jiwa pasien atau memberikan bantuan kepada pasien, sesuai dengan kebutuhan rohani pasien, sehingga memberikan ketertarikan tersendiri terhadap pasien untuk mengeluarkan kecemasan-kecemasannya selama diberikan ujian sakit yang diderita, seperti yang disebutkan oleh salah satu Rohaniawan di RSUD Jend. A. Yani bahwa "*setiap pasien memiliki karakter yang berbeda-beda tapi biasanya pasien akan merasa senang jika ada yang memperhatikan masalah psikologi mereka terlebih mendapat tawaran untuk mdapat meringankan berban fikiran pasien*" (Mawar, 2022).

Selain menunjukkan perhatian kepada pasien untuk masalah psikologi pasien, Rohaniawan juga memiliki tujuan yang spesifik dengan menawarkan bantuan untuk kesulitan pasien selama di Rumah Sakit terutama masalah ibadahnya, karena keadaan pasien yang sedikit berdeda dari orang yang sehat memiliki perbedaan sendiri dalam cara melakukan ibadahnya selama di rawat di Rumah Sakit. Untuk itu Rohaniawan bersedia membantu pasien dalam melaksanakan ibadahnya selama di rawat di Rumah Sakit. Misal untuk pasien yang kesulitan untuk mengambil air wudhu setiap memasuki waktu shalat, maka Rohaniawan akan memberikan bimbingan terkait cara bertayamum sesuai dengan aturan syari'ah. Selain itu jika pasien memiliki kesulitan untuk melakukan shalat selama dirawat di Rumah Sakit maka, Rohaniawan juga akan memberikan bimbingan shalat terhadap pasien tergantung masalah dan keadaan pasien yang menghambat keyakinannya untuk tetap melaksanakan shalat selama dirawat di Rumah Sakit. Seperti yang disampaikan oleh ketua Rohaniawan di RSUD Jend. A. Yani Metro berikut ini,"*shalat memang selalu menjadi kewajiban bagi setiap manusia tak terkecuali pasien rawat inap yang dengan keadaan dan kesulitannya masing-masing dapat menghambat shalat pasien tersebut, maka kita sebagai Rohaniawan memang memiliki tugas penting yang harus mengingatkan pada setiap pasien untuk tetap melaksanakan shalat selama pasien masih sadar, dan memberikan bimbingan khusus bagi pasien untuk tetap melaksanakan shalat sesuai tuntunan Islam yang pastinya menyesuaikan dengan kedaan dan tingkat kesulitan pasien dalam melaksanakan shalat tersebut*" (Aprizar, 2022).

Pernyataan dari ketua Rohaniawan tesebut menunjukkan bahwa Rohaniawan menarik perhatian pasien dengan menggunakan salah satu cara dengan memberikan nasihat dan juga memberikan penawaran untuk bimbingan rohani sesuai dengan kebutuhan yang pasien rasakan.

b. *Interest*(ketertarikan)

Pada tahap kedua ini Rohaniawan menumbuhkan ketenangan jiwa pada pasien rawat inap di RSUD Jend. A. Yani Metro dengan cara memberikan, penghiburan dan nasihat-nasihat dengan menyertakan perumpamaan-perumpamaan tentang keringnan cara

melaksanakan ibadah bagi orang sakit serta ganjaran-ganjaran yang akan didapat oleh orang sakit yang tentu saja akan didapat jika syarat-syaratnya terpenuhi, seperti tetap menjalankan ibadah yang wajib, memiliki ikhlas mendalam atas sakit yang diderita, selalu berhusnudzon kepada Allah serta tetap menjaga kesabaran selama menjalankan pengobatan yang mana itu adalah salah satu bentuk ikhtiar kepada Allah SWT. Dengan begitu pasien akan mulai merenungi kekurangannya selama ini dan mulai merindukan kenikmata-kenikmatan yang didapat saat Allah dijadikan sandaran hidup terutama saat mendapatkan ujian hidup seperti yang sedang dijalankan. Hal ini juga disampaikan oleh ketua Rohaniawan RSUD Jend. A. Yani Metro bahwa, "*setiap pasien memiliki kerapuhan masing-masing saat mendengarkan nasihat-nasihat kita yang menyentuh hatinya, jika sudah berhasil menyentuh hatinya maka, biasanya pasien mulai tertarik kepada kita dan mulai tertarik untuk mendapatkan bimbingan rohani terutama cara melaksanakan ibadah yang sesuai dengan tingkat keringanan yang didapat sesuai kesulitan yang sedang dihadapi pasien*" (Aprizar, 2022).

Pernyataan dari ketua Rohaniawan tersebut menjelaskan bahwa untuk menarik perhatian pasien Rohaniawan melakukannya dengan cara mengetuk hati pasien dan memberikan kisah-kisah zaman Nabi untuk mendapatkan perbandingan hukum guna memberikan keringan dalam melaksanakan ibadah sesuai dengan tingkat kesulitan yang dialami oleh pasien.

c. *Desire*(Keinginan)

Tahap ketiga dalam melaksanakan komunikasi persuasif ialah untuk memunculkan hasrat dan keinginan dalam diri pasien untuk menjalankan shalat selama menjalani rawat inap di RSUD Jend. A. Yani Metro dengan cara mengetuk hati pasien dan memberikan kisah-kisah zaman Nabi untuk mendapatkan perbandingan hukum guna memberikan keringan dalam melaksanakan ibadah sesuai dengan tingkat kesulitan yang dialami oleh pasien. Selain itu Rohaniawan juga menggugah keinginan pasien untuk tetap melaksanakan shalat dengan cara memberitahukan ganjaran² yang didapat oleh orang sakit namun akan hilang jika pasien tidak melaksanakan kewajibannya dalam beribadah. Hal ini juga disampaikan oleh sekertaris kerohaniawanan, "*sebagai Rohaniawan sebisa mungkin bisa menumbuhkan keinginan pasien untuk tetap melaksanakan shalat wajib selama dirawat di Rumah Sakit, karena shalat akan selalu wajib kecuali jika pasien yang hilang kesadarannya atau yang sudah tidak bernyawa lagi*" (Harjati, 2022).

Pernyataan dari sekertaris Rohaniawan tersebut yang menunjukkan bahwa salah satu cara yang dilakukan oleh Rohaniawan untuk menumbuhkan keinginan dalam diri pasien untuk tetap melaksanakan ibadah shalat fardhu adalah dengan cara memberikan nasihat yang mengandung preingatan kepada pasien

tersebut.

d. *Decision*(keputusan)

Ketika berhasil memunculkan keinginan pasien, Rohaniawan di RSUD Jend. A. Yani mengajak pasien rawat inap di Rumah Sakit untuk mendapatkan ketenangan jiwa dengan cara tetap melaksanakan kewajiban beribadahnya, menumbuhkan keikhlasan serta kepasrahan kepada Allah SWT. Pasien rawat inap di Rumah Sakit sebenarnya tidak semua membutuhkan bantuan bimbingan dari Rohaniawan rumah Sakit, tapi terkadang banyak pasien yang memang memahami agama dengan baik sehingga tidak membutuhkan bimbingan lagi dari petugas layanan rohani dari Rumah Sakit. Namun, dalam hal ini tidak sedikit pula pasien yang paham tentang agama namun prakteknya menjadi terbengkalai karena keadaan yang sedang tidak memungkinkan pasien untuk tetap melaksanakan ibadah tersebut, maka Rohaniawan masih bisa mengambil celah untuk memasukkan nasihat dan memberikan keyakinan pada pasien untuk tetap melaksanakan ibadahnya selama dalam mendapatkan ujian sakit tersebut. Hal ini juga disampaikan oleh petugas Rohaniawan di RSUD Jend. A. Yani sebagai berikut, "*pasien memiliki latar belakang yang berbeda-beda, bahkan ada yang memang sudah memahami mengenai agama itu sendiri, tapi terkadang pasien-pasien yang memiliki pemahaman memadai mengenai tuntunan agamapun masih membutuhkan motivasi, nasihat dan dorongan dari orang lain untuk tetap melaksanakan ibadah wajibnya selama dirawat di Rumah Sakit, maka Rohaniawan tetap memiliki peran untuk pasien mengambil keputusan untuk tetap melaksanakan ibadah selama di Rumah Sakit*" (Harjanti, 2022)

Hal yang disampaikan oleh Rohaniawan tersebut memang benar adanya, karena meski manusia memiliki pengetahuan yang mumpuni soal agama, terkadang mental mereka akan sedikit berubah saat menghadapi ujian yang menggoyah keikhlasannya.

e. *Action*(Melakukan)

Rohaniawan di Rumah Sakit dapat dikatakan berhasil dalam mengarahkan pasien untuk melakukan langkah-langkah yang harus dilakukan agar dapat mencapai ketenangan jiwa dapat dilihat dari bagaimana Rohaniawan memancing perhatian pasien agar mau mendengarkan nasihat yang disampaikan Rohaniawan hingga memiliki ketertarikan pada apa yang disampaikan oleh Rohaniawan, sehingga tumbuhlah keinginan untuk melaksanakan hal-hal yang dapat memicu ketenangan jiwa pasien tersebut salah satunya dimulai dengan pasien membuka omongan yang berisi curahan permasalahan yang dihadapi seperti kecemasan, ketakutan dan keputusasaan pasien, hal ini dilakukan pasien apabila pasien sudah mulai terbuka terhadap Rohaniawan, jika sudah ada keterbukaan maka akan jauh lebih mudah bagi Rohaniawan untuk menanamkan keinginan untuk melakukan hal-hal yang dapat

memicu ketenangan jiwa pasien. Hal tersebut biasanya akan berakhir pada keputusan pasien untuk meminta bimbingan secara khusus untuk melaksanakan ibadahnya selama menjalani perawatan di rumah sakit. Hal ini juga dapat dilihat dari apa yang disampaikan oleh pasien rawat inap di Rumah Sakit sebagai berikut, "*saya senang banget karena Rumah Sakit memiliki pelayanan yang luar biasa untuk pasien, bahkan sampai perhatian pada ibadah dan untuk ketenangan jiwa pasien. Karena meskipun saya termasuk orang yang paham agama tapi pas lagi diuji sakit gini ya merasa bahwa lumayan kesulitan untuk tetap melaksanakan ibadah sebagaimana mestinya, padahal saya tahu bahwa shalat tetap wajib walaupun keadaan begini, Allahdulillah embak Rohaniawan bisa membimbing, jadi saya bisa lebih semangat untuk tetap melaksanakan ibadah shalat selama disini*" (Waladi, 2022).

Pernyataan dari salah satu pasien rawat inap tersebut menunjukkan bahwa *action* Rohaniawan dalam melaksanakan komunikasi persuasif tersebut ternyata memang sangat dibutuhkan oleh pasien baik yang sudah memahami agama ataupun yang memang masih butuh dibimbing dari awal, karena mental pasien berbeda-beda tergantung keadaannya, terutama dilihat dari tingkat ketenangan jiwa pasien, karena ketenangan jiwa adalah yang paling berpengaruh dalam masa penyembuhan pasien, maka sudah seharusnya Rohaniawan ada untuk membantu pasien mendapat ketenangan jiwa lewat pelayanan rohani di Rumah Sakit selama berada di ruang rawat inap di RSUD Jend. A. Yani Metro.

3. Teknik-Teknik Komunikasi Persuasif yang dilakukan oleh Rohaniawan di RSUD Jend. Ahmad Yani Kota Metro

Hal lain yang dapat dijadikan salah satu strategi bagaimana menjalankan proses komunikasi persuasif yaitu dengan menjadikan beberapa teknik dalam komunikasi persuasif untuk diadaptasikan dalam kegiatan penyampaian pesan dari persuader kepada persuadee, agar peluang keberhasilan dari komunikasi persuasif semakin besar, teknik tersebut adalah 1) teknik *asosiasi*, 2) teknik *integrasi*, 3) teknik *ganjaran (pay off)*, 4) teknik *tataan*, 5) teknik *red herring* berikut ini teknik yang telah diadaptasikan oleh Rohaniawan dalam melaksanakan komunikasi persuasif terhadap pasien rawat inap di RSUD Jend. Ahmad Yani Metro;

a. Teknik Integrasi

Salah satu Teknik Rohaniawan dalam menyampaikan pesan kepada pasien adalah dengan teknik *intergrasi*. Pada teknik ini Rohaniawan mengajak berkomunikasi pasien dengan menggunakan kata "kita" dengan begitu pasien merasa diajak mendengarkan bersama atau belajar bersama, karena dengan menggunakan kata tersebut pasien juga tidak akan merasa sedang diajari tapi akan lebih merasa sedang diajak belajar bersama. Kata "kita" ini juga dapat merubah asumsi pasien bahwa dia tidak sendiri tapi merasa juga sedang ditemani, karena kata ini juga dapat menambah kenyamanan

dalam berkomunikasi antar pasien dan Rohaniawan. Contoh komunikasi yang akan lebih nyaman dalam penggunaan kata “kita” sebagai berikut, *“terkadang kita memang merasa kurang nyaman dalam beribadah jika kita dalam keadaan tidak bersih seperti saat sedang sakit yang tidak diperbolehkan terkena air, namun dalam Islam sendiripun sudah banyak sekali memberikan tuntunan ibadah yang lebih ringan untuk orang-orang yang sedang diuji dengan keadaan seperti saat ini, jadi sebenarnya keadaan ini dapat menyadarkan kita bahwa Allah hanya ingin kita menoleh, ujian seperti ini bisa jadi Allah gunakan untuk menyapa kita dan berharap kita menoleh dan menyadari dari teguran tersebut”*(Aprizar, 2022).

Pernyataan dari ketua Rohaniawan tersebut menunjukkan bahwa salah satu teknik *integrasi* dalam membangun ketenangan jiwa pasien rawat inap di Rumah Sakit yang digunakan Rohaniawan untuk menyatukan diri dengan pasien adalah dengan berkomunikasi secara mendalam dengan menggunakan kata “kita” didalam brekomunikasi dengan pasien agar terjalin rasa “senasib” dari pasien, hingga akan semakin terbuka pada Rohaniawan.

b. Teknik Asosiasi

Teknik ini dilakukan oleh Rohaniawan di Rumah Sakit dengan cara menumpangkan kisah-kisah sahabat nabi dan para ulama terdahulu untuk menambah kepercayaan pasien dalam menerima bimbingan ibadah dari Rohaniawan agar pasien lebih yakin lagi dalam mempraktekkan ibadah yang sesuai bimbingan Rohaniawan selama di Rumah Sakit. Atau juga bisa menggunakan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan untuk menarik perhatian pasien agar makin tertarik untuk mendengarkan penjelasan dari Rohaniawan selama melakukan bimbingan rohani terhadap pasien. Hal ini disampaikan oleh ketua Rohaniawan, *“sebelum melakukan bimbingan atau selama melakukan bimbingan, biasanya kami akan menyelipkan beberapa kisah ulama terdahulu untuk menambah keyakinan pasien dalam menerima penjelasan dalam bimbingan ibadah dari Rohaniawan”*(Aprizar, 2022).

Sebagaimana hasil wawancara tersebut, kisah-kisah ulama terdahulu terkadang memang dapat mempermudah kita untuk mengambil hukum tentang apa yang terjadi namun, tidak ditemukan dalam hadis ataupun al-qur’an sebagai petunjuknya.

c. *Pay-off technique*(teknik ganjaran)

Teknik komunikasi persuasif ini dilakukan oleh Rohaniawan untuk mempengaruhi pasien dengan cara mengiming-imingi pasien dengan ketenangan jiwa jika pasien mampu menjalankan hal-hal yang dapat memicu ketenangan jiwa tersebut hadir dalam diri pasien. Dengan teknik ini biasanya Rohaniawan akan lebih mudah mendapat celah untuk dapat memberikan bimbingan rohani kepada pasien. Hal ini biasanya dilakukan dengan cara Rohaniawan akan mengajak pasien untuk berkomunikasi dan dalam penyampaian

pesannya tersebut Rohaniawan akan mengutip beberapa dalil-dalil dan janji Allah tentang ketenangan jiwa yang akan didapat jika seorang hamba dapat melaksanakan apa-apa yang harus dilakukan untuk mendapatkan ketenangan tersebut, contohnya menyebutkan hal-hal baik yang akan didapat jika pasien mau melakukan hal-hal yang menjadi syarat ketenangan jiwa pasien. Hal ini juga disampaikan oleh sekretaris Rohaniawan "*kami biasanya menyelipkan beberapa keuntungan jika pasien melakukan hal-hal yang kami anjurkan, contohnya kami mengatakan kepada pasien bahwa sakit bisa jadi adalah cara Allah menyapa kita, Allah rindu dengan kita, Allah ingin menyapa kita, karena dengan sakit Allah akan membantu kita menghapus dosa kita, bukan berarti yang sedang dikasih ujian sakit adalah orang yang banyak dosa tapi sebenarnya ia sedang dispesialkan dengan cara dikasih sakit sedikit lalu diampuni dosanya, tapi hal ini tidak dapat didapat tanpa mengerjakan syaratnya, yaitu ikhlas dan yakin serta percaya bahwa ini Allah kasih karena Allah sayang, tetap berhusnudzon kepada Allah atas sakit yang diberi, dan pastikan untuk tetap berusaha melaksanakan ibadah wajib kepada Allah*" (Aprizar, 2022)

Hal yang disampaikan oleh ketua rohaniawan tersebut menunjukkan bahwa Rohaniawan melakukan teknik ganjaran ini kepada pasien dan teknik ini sangat membantu pasien dapat lebih mendengarkan bimbingan dari Rohaniawan.

d. Teknik Tataan

Teknik ini juga dilakukan oleh Rohaniawan dengan cara menata pesan yang akan disampaikan kepada pasien dengan tujuan mempengaruhi psikologi pasien atau emosional pasien, yang kemudian dapat berpengaruh pada perhatian pasien kepada Rohaniawan dan juga pesan yang disampaikan oleh Rohaniawan kepada pasien rawat inap di RSUD Jend. Ahmad Yani Kota Metro. Hal seperti ini dilakukan oleh Rohaniawan dalam penyampaian pesannya kepada pasien sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Rohaniawan kepada pasien berikut ini, "*sakit bisa jadi adalah cara Allah menyapa kita, Allah rindu dengan kita, Allah ingin menyapa kita, karena dengan sakit Allah akan membantu kita menghapus dosa kita, bukan berarti yang sedang dikasih ujian sakit adalah orang yang banyak dosa tapi sebenarnya ia sedang dispesialkan dengan cara dikasih sakit sedikit lalu diampuni dosanya, tapi hal ini tidak dapat didapat tanpa mengerjakan syaratnya, yaitu ikhlas dan yakin serta percaya bahwa ini Allah kasih karena Allah sayang, tetap berhusnudzon kepada Allah atas sakit yang diberi, dan pastikan untuk tetap berusaha melaksanakan ibadah wajib kepada Allah*" (Harijanti, 2022).

Hal tersebut mampu memberikan penjelasan bahwa teknik tataan ini sangat baik untuk digunakan kepada pasien rawat inap yang sulit dipancing emosionalnya, karena hal yang dapat menyentuh emosional dapat berbeda-beda namun cara tersebut dianggap ampun oleh Rohaniawan di RSUD Jend. Ahmad Yani kepada pasien

rawat inap guna menumbuhkan ketenangan jiwa pasien selama dirawat di rumah sakit.

e. Teknik *Red Herring*

Teknik komunikasi persuasif yang satu ini dilakukan dengan tujuan agar Rohaniawan dapat memenangkan perdebatan dari perbedaan pendapat dengan pasien, dengan cara menyingkirkan sedikit demi sedikit argumentasi pasien yang lemah kemudian mengalihkannya perlahan menuju aspek yang dikuasai oleh Rohaniawan hingga keadaan tersebut dapat menjadi senjata yang ampuh bagi Rohaniawan itu sendiri (Syamsurizal, 2016). Seperti halnya yang dikatakan oleh kepala Rohaniawan di RSUD Jend. Ahmad Yani Kota Metro, "*setiap pasien memiliki tingkat kesulitan yang berbeda serta memiliki tingkat kekuatan mental yang berbeda-beda, adakalanya kita sebagai Rohaniawan ketemu sama pasien yang memang sudah putus asa dan tidak ikhlas menjalankan hidup yang menurutnya sudah sangat susah untuk dijalani, biasanya pasien yang seperti ini sudah sangat sulit untuk dikasih nasehat dan masukan, karena menurutnya semua yang kita sampaikan hanya sebuah kata2 penghibur dan menurutnya kita tidak dapat merasakan apa yang ia rasakan, dalam kasus seperti ini justru Rohaniawan diberi tantangan untuk dapat mengambil hati pasien tersebut yang kemudian jika pasien sudah mulai nyaman menceritakan segala keluh kesahnya, saat kita menjadi pendengar yang membuatnya nyaman maka, setelah ini pasienpun akan mulai mendengarkan kita sedikit-sedikit, disini kita sebagai Rohaniawan mulai memasukkan doktrin-doktrin agar yang selama ini menjadi akar keputusan pasien dapat berubah sedikit demi sedikit menjadi sebuah kesadaran bahwa sakit bukan hanya sekedar sulit jika ada ikhlas di dalamnya, terlebih lagi jika ibadah wajibnya tetap berusaha dilakukan maka, lambat laun pikiran pasien akan mulai berubah haluan (Aprizar, 2022).*

Teknik *red herring* yang dilakukan oleh Rohaniawan di RSUD Jend. Ahmad Yani ini merupakan bentuk pengaplikasian tekni *red herring* yang dapat menjadi senjata ampuh untuk diaplikasikan kepada pasien-pasien yang sudah mulai keras kepala, karena terkadang keadaan pasien yang serba sulitlah yang membuat pasien mulai merasakan kecemasan, ketakutan hingga berakhir pada ketidak tenangan pada jiwanya karna merasa yang ia hadapi merupakan ujian yang tak sanggup dihadapi.

D. KESIMPULAN

Berdasarkan temuan dan analisa dalam kajian ini dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Rohaniawan dalam membangun ketenangan jiwa pasien rawat inap di RSUD Jend. Ahmad Yani dengan menggunakan tahapan komunikasi persuasif yang menggunakan formula AIDDA yang menjadi satuan dari *attention, interest, Desire, decision, action*. dalam hal ini Rohaniawan berusaha mengarahkan pasien untuk melakukan langkah-langkah yang harus dilakukan agar dapat mencapai ketenangan jiwa dapat dilihat dari

bagaimana Rohaniawan memancing perhatian (*attention*) pasien agar mau mendengarkan nasihat yang disampaikan Rohaniawan hingga memiliki ketertarikan (*interest*) pada apa yang disampaikan oleh Rohaniawan, sehingga tumbuhlah keinginan/hasrat (*desire*) untuk keputusan (*decision*) untuk melaksanakan (*action*) hal-hal yang dapat memicu ketenangan jiwa pasien tersebut salah satunya dimulai dengan pasien membuka omongan yang berisi curahan permasalahan yang dihadapi seperti kecemasan, ketakutan dan keputusasaan pasien, hal ini dilakukan pasien apabila pasien sudah mulai terbuka terhadap Rohaniawan, jika sudah ada keterbukaan maka akan jauh lebih mudah bagi Rohaniawan untuk menanamkan keinginan untuk melakukan hal-hal yang dapat memicu ketenangan jiwa pasien. Hal tersebut biasanya akan berakhir pada keputusan pasien untuk meminta bimbingan secara khusus untuk melaksanakan ibadahnya selama menjalani perawatan di rumah sakit.

Komunikasi persuasif yang dilakukan oleh Rohaniawan di Rumah Sakit juga menggunakan teknik-teknik komunikasi persuasif yaitu *asosiasi*, *integrasi*, *pay off* atau ganjaran, tataan dan *red rerring*. 1) Teknik *integrasi* dalam membangun ketenangan jiwa pasien rawat inap di Rumah Sakit yang digunakan Rohaniawan untuk menyatukan diri dengan pasien adalah dengan berkomunikasi secara mendalam dengan menggunakan kata "kita" didalam berkomunikasi dengan pasien agar terjalin rasa "senasib" dari pasien, hingga akan semakin terbuka pada Rohaniawan. 2) Teknik *asosiasi* dilakukan oleh Rohaniawan di Rumah Sakit dengan cara menumpangkan kisah-kisah sahabat nabi dan para ulama terdahulu untuk menambah kepercayaan pasien dalam menerima bimbingan ibadah dari Rohaniawan agar pasien lebih yakin lagi dalam mempraktekkan ibadah yang sesuai bimbingan Rohaniawan selama di Rumah Sakit. Atau juga bisa menggunakan hal-hal yang sedang ramai dibicarakan untuk menarik perhatian pasien agar makin tertarik untuk mendengarkan penjelasan dari Rohaniawan selama melakukan bimbingan rohani terhadap pasien. 3) *Pay-off technique* (teknik ganjaran) dilakukan oleh Rohaniawan untuk mempengaruhi pasien dengan cara mengiming-imingi pasien dengan ketenangan jiwa jika pasien mampu menjalankan hal-hal yang dapat memicu ketenangan jiwa tersebut hadir dalam diri pasien. 4) Teknik Tataan dilakukan oleh Rohaniawan dengan cara menata pesan yang akan disampaikan kepada pasien dengan tujuan mempengaruhi psikologi pasien atau emosional pasien, yang kemudian dapat berpengaruh pada perhatian pasien kepada Rohaniawan dan juga pesan yang disampaikan oleh Rohaniawan kepada pasien rawat inap di RSUD Jend. 5) Teknik *Red Herring* dilakukan untuk dapat mengambil hati pasien kemudian jika pasien sudah mulai nyaman menceritakan segala keluh kesahnya saat menjadi pendengar yang membuatnya nyaman maka, setelah ini pasien akan mulai mendengarkan, disini Rohaniawan mulai memasukkan doktrin-doktrin agar yang selama ini menjadi akar keputusasaan pasien dapat berubah sedikit demi sedikit menjadi sebuah kesadaran bahwa sakit bukan hanya sekedar sulit jika ada ikhlas di

dalamnya, terlebih lagi jika ibadah wajibnya tetap berusaha dilakukan maka, lambat laun pikiran pasien akan mulai berubah haluan.

DAFTAR PUSTAKA

- De Vito, J. (2011). *Komunikasi Antar Manusia Edisi Ke-5*. Jakarta: Karisma Publishing Group.
- Efendy, O. (2002). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: PT. Citra Aditya Bakti.
- Effendy, O. (1986). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Fanggini, R. (2015). Komunikasi Persuasif Terapis Rumah Sakit Jiwa Tampan Dalam Proses Rehabilitasi Pasien Narkoba. *Jurnal Jom FISIP 2, no. 1*.
- Hardi, K. (2017). *Komunikasi Persuasif Pada Razia Wilayahul Hisbah di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Mahasiswa Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Ar-Raniry*. Banda Aceh: Fakultas Dakwah dan Komunika.
- Maulana, H., & Gumelar, G. (2013). *Psikologi Komunikasi dan Persuasi*. Jakarta: Akademia Permata.
- Mulyana, D. (2005). *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Septhimoranie, P., & Oktavianti, R. (2019). Komunikasi Persuasif Tentang Kesehatan Mental Melalui Komik Digital (Studi pada Akun Instagram @petualanganmenujusesuatu). *Jurnal Prologia 3, no. 2*.
- Shoelhi, M. (2011). *Diploma Praktek Komunikasi Internasional*. Bandung: Sambiosa Rekatama Media.
- Syamsurizal. (2016). Strategi Komunikasi Persuasif Dalam Aktivitas Pemasaran. *Jurnal Lentera Bisnis no. 2*.
- Widjaja. (2000). *Ilmu Komunikasi Pengantar Studi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Widjaja. (2008). *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta: Bumi Aksara.