



GAYA KOMUNIKASI DAKWAH LINTAS AGAMA DR. ZAKIR NAIKPADA AKUN YOUTUBE ISLAM AKAN MENANG EPISODE QATAR 2022 DAN NIGERIA 2023

Adilah Muzayyanah

Institut Agama Islam Negeri (IAIN), Indonesia

e-mail: adilahsh30@gmail.com

Diterima tanggal: 15 Januari 2024

Selesai tanggal: 09 September 2024

ABSTRACT:

This research discusses the communication style of Dr. Zakir Naik in conveying da'wah messages to audiences who come from various religious backgrounds. The method used in this research is qualitative with a descriptive approach. The data obtained is through non-participatory observation and documentation on the YouTube account Islam Will Win episodes Qatar 2022 and Nigeria 2023. Researchers will carry out non-participatory observation by observing Dr. Zakir Naik, then noted the techniques for conveying messages and intonation. Researchers also carry out documentation by making transcripts, namely listening and writing what Dr. Zakir Naik. After going through the research process, it can be concluded that Dr. Zakir Naik is classified as an assertive communication style because Dr. Zakir Naik reflects the characteristics of an assertive communication style that is firm, confident, and respectful of oneself and others.

Penelitian ini membahas tentang gaya komunikasi dakwah Dr. Zakir Naik dalam menyampaikan pesan dakwah kepada audiens yang berasal dari berbagai latar belakang agama. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data yang diperoleh yaitu melalui observasi non partisipatif dan dokumentasi pada akun YouTube Islam Akan Menang episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023. Peneliti akan melakukan observasi non partisipatif dengan mengamati video dakwah Dr. Zakir Naik, kemudian mencatat teknik penyampaian pesan dan intonasi. Peneliti juga melakukan dokumentasi dengan membuat transkrip, yaitu menyimak dan menulis yang diucapkan oleh Dr. Zakir Naik. Setelah melalui proses penelitian, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa gaya komunikasi dakwah Dr. Zakir Naik tergolong dalam gaya komunikasi asertif (assertive style) karena Dr. Zakir Naik mencerminkan karakteristik dari gaya komunikasi asertif yang tegas, percaya diri, dan menghargai diri sendiri serta orang lain.

Keywords: *Dr. Zakir Naik, Gaya Komunikasi, Dakwah Lintas Agama*

PENDAHULUAN

Manusia merupakan makhluk sosial yang secara alami cenderung berinteraksi dan berkomunikasi dengan sesama dalam menjalani kehidupan sehari-hari. Sejak awal manusia diciptakan, komunikasi telah menjadi bagian penting yang tidak dapat dipisahkan dari eksistensi manusia. Dalam menjalani kehidupannya, manusia tidak dapat menghindari interaksi

dan pertukaran pesan dengan sesama. Komunikasi bukan hanya menjadi elemen penting, melainkan juga menjadi pondasi utama yang membantu manusia memahami dunia di sekitarnya dan meresponsnya dengan tepat. Dengan kemampuan berkomunikasi yang baik, manusia dapat menjalankan kehidupan sehari-hari, memperkuat hubungan interpersonal, serta

membangun hubungan yang harmonis dan saling mendukung.

Menurut Akbar, yang dikutip oleh Shobri Fadlullah, peran komunikasi sangat dibutuhkan dalam kehidupan bersosialisasi, seperti dalam aktivitas keagamaan yaitu berdakwah. Dalam proses dakwah, terjadi interaksi antara individu atau kelompok manusia dengan tujuan untuk mengubah masa kebodohan (zaman jahiliyah) menuju masa pencerahan dengan ajaran-ajaran agama Islam.¹ Dengan demikian, komunikasi berperan penting dalam proses dakwah untuk menyampaikan dan menyebarkan ajaran-ajaran agama Islam dengan tujuan menciptakan perubahan sosial yang lebih baik.

Dakwah memiliki pengertian sebagai kegiatan ajakan, baik dalam bentuk lisan dan tulisan maupun dalam bentuk tingkah laku dan sebagainya yang dilakukan secara sadar dan terencana untuk mempengaruhi orang lain, baik secara individu maupun kelompok agar muncul dalam dirinya suatu pengertian, kesadaran hidup dan penghayatan sikap serta mau mengamalkan ajaran-ajaran agama Islam tanpa adanya unsur-unsur paksaan.² Kegiatan dakwah, termasuk bentuk dari komunikasi karena di dalamnya ada pengirim pesan (da'i) dan penerima pesan (mad'u). Dakwah sebagai proses komunikasi membutuhkan upaya-upaya yang harus dirancang secara strategis sebagaimana sebuah komunikasi yang efektif yang mempertimbangkan efek dari

komunikasi. Berhasil tidaknya kegiatan dakwah tersebut tidak terlepas dari bagaimana proses komunikasi antar pelaku dakwah (da'i dan mad'u) berlangsung.³

Keberhasilan penyampaian pesan dipengaruhi oleh bagaimana gaya komunikasi komunikator. Setiap orang memiliki gaya komunikasi yang berbeda-beda dalam berkomunikasi. Gaya komunikasi setiap individu dapat dipengaruhi oleh kondisi dan suasana hati sehingga setiap komunikator dapat memiliki macam-macam gaya komunikasi.⁴ Maka gaya komunikasi dari seorang da'i merupakan hal yang penting sebagai suatu karakter atau ciri khas dalam menyampaikan pesan dakwah sehingga dapat mengetahui respon, tanggapan maupun feedback dari penerima pesan (mad'u).

Dalam berdakwah sebagai da'i, perlu memahami dan memperhatikan gaya komunikasi yang efektif dan sesuai dengan mad'u agar pesan dakwah yang disampaikan dapat diterima dan dipahami secara menyeluruh serta dapat terealisasi dalam kehidupan sehari-hari mad'u.⁵ Selama proses dakwah, seorang da'i akan menampilkan gaya sebagai ciri khas diri yang mewakili kepribadiannya, yang di dalamnya terdapat beberapa karakteristik dari gaya tersebut yaitu penggunaan gerak tubuh, lamanya kontak mata, pola bicara, adanya interaksi, ekspresi wajah, dan tingkat ketegasan

¹Shobri Fadlullah, "Gaya Komunikasi Zaidul Akbar dalam Berdakwah di Channel YouTube Dr Zaidul Akbar Official" (Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2023), hlm. 1.

²Baidi Bukhori, "Dakwah Melalui Bimbingan dan Konseling Islam," *Jurnal Bimbingan Konseling Islam* 5, no. 1 (Juni, 2014): hlm. 6.

³Yuliatun Tajuddin, "Walisongo dalam Strategi Komunikasi Dakwah," *ADDIN* 8, no. 2 (Agustus, 2014): hlm. 374.

⁴Monica Indriya Pramesti, Assyifa Qolbi Sanjaya, "Analisis Gaya Komunikasi Ustadz Adi Hidayat Dalam Berdakwah," *HIKMAH* 17, no. 1 (Juni, 2023): hlm. 101.

⁵*Ibid.*, hlm. 102.

orang lain.⁶ Gaya inilah yang disebut dengan gaya komunikasi.

Menurut Widjaja dalam buku *Budaya Masyarakat Pesisir Wedung Jawa Tengah Melihat Gaya Komunikasi dan Tradisi Pesisiran*, gaya komunikasi (communication style) didefinisikan sebagai seperangkat perilaku antar pribadi yang terspesialisasi digunakan dalam suatu situasi tertentu. Gaya komunikasi merupakan gaya penyampaian dan gaya bahasa yang baik. Gaya yang dimaksud sendiri dapat bertipe verbal yang berupa kata-kata atau nonverbal berupa vokalik, bahasa badan, penggunaan waktu, dan penggunaan ruang dan jarak.⁷ Dalam proses dakwah, pemahaman tentang beragam gaya komunikasi menjadi kunci untuk mencapai efektivitas maksimal dalam menyampaikan pesan-pesan keagamaan. Seorang da'i yang mampu memanfaatkan aspek verbal dan nonverbal dari gaya komunikasi dengan cermat akan dapat menyesuaikan pendekatannya sesuai dengan kebutuhan audiens, sehingga memperkuat pemahaman dan penerimaan pesan dakwah.

Setiap da'i pasti memiliki gaya komunikasi yang berbeda-beda dalam menyampaikan pesan dakwahnya, termasuk Dr. Zakir Naik. Dalam berdakwah, Dr. Zakir Naik cenderung menggunakan gaya komunikasi berupa debat atau tanya jawab. Beliau menyampaikan argumennya dengan logis, rasional bahkan ilmiah yang berpedoman

pada kitab Al-Qur'an dan as-Sunnah, sehingga banyak dari kalangan non muslim ketika berdebat dengan Dr. Zakir Naik kalah argumen dan memutuskan masuk Islam di depan ribuan audiens yang hadir dalam acara dakwah tersebut. Selain itu, Dr. Zakir Naik sering tampil dengan penuh keyakinan dalam menyampaikan kebenaran, tidak berbicara dengan ragu-ragu atau ambigu dalam penyampaian.⁸

Dr. Zakir Naik merupakan seorang da'i yang fokus terhadap ilmu perbandingan agama. Dengan kemampuan berbicara yang mengagumkan di depan publik, beliau telah berhasil menjadi seorang da'i Internasional. Beliau mendapat pujian atas prestasi dan upayanya dalam menyampaikan dakwah yang menarik dengan pendekatan logika dan sains untuk membantu menghilangkan kesalahpahaman tentang ajaran Islam di seluruh dunia. Beliau memiliki kemampuan hafalan yang sangat kuat, bukan hanya menghafal Al-Qur'an dan Hadits, tetapi beliau juga telah menguasai dan menghafal kitab-kitab agama lain, seperti Bibel, Weda, Tripitaka, dan Bhagavad Gita bahkan telah berhasil menggerakkan hati ribuan pemeluk agama Hindu di India menjadi mu'allaf. Selama aktif menjadi seorang da'i, Dr. Zakir Naik telah mengunjungi banyak negara seperti Amerika Serikat, Kanada, Inggris, Italia, Prancis, Arab Saudi, UEA, Kuwait, Qatar, Bahrain, Oman, Mesir, Australia, Selandia Baru, Afrika Selatan, Botswana dan masih banyak negara-negara lainnya termasuk Indonesia.⁹

⁶Winarsih, Nur Fitriyah, Annisa Wahyuni Arsyad, "Gaya Komunikasi Kepala Desa dalam Menciptakan Iklim Kerja Kondusif di Kantor Desa Muara Pias Kecamatan Long Kali Kabupaten Paser," *Jurnal Ilmu Komunikasi* 9, no. 4 (2021): hlm. 4.

⁷ Mahfudlah Fajrie, *Budaya Masyarakat Pesisir Wedung Jawa Tengah Melihat Gaya Komunikasi dan Tradisi Pesisiran* (Jawa Tengah: Mangku Bumi Media, 2016), hlm. 15.

⁸ Kausar, "Strategi Dakwah Dr. Zakir Naik" (Skripsi, UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh, 2019), hlm. 66.

⁹*Ibid.*, hlm. 4.

Sejalan dengan perkembangan zaman yang semakin maju, teknologi pun berkembang semakin canggih. Kegiatan dakwah di era sekarang ini sudah memanfaatkan perkembangan teknologi, salah satunya media sosial YouTube.¹⁰ Hal ini memberikan akses yang lebih mudah terhadap materi dakwah melalui tayangan video secara virtual, sehingga tidak perlu menghadiri acara dakwah secara langsung. YouTube menjadi salah satu platform yang menyediakan berbagai video dakwah dari para da'i, seperti yang terdapat dalam akun YouTube Islam Akan Menang yang secara rutin mengunggah berbagai video dakwah yang disampaikan oleh Dr. Zakir Naik. Dengan jumlah subscriber yang mencapai ratusan ribu, akun tersebut menjadi salah satu akun yang paling konsisten dalam mengunggah video dakwah dari Dr. Zakir Naik.¹¹

Setiap video dakwah Dr. Zakir Naik yang diunggah oleh akun YouTube Islam Akan Menang memberikan gambaran yang jelas mengenai gaya komunikasinya yang efektif dalam menyampaikan pesan dakwah. Selain itu, konten video di dalam akun tersebut juga menampilkan bagaimana Dr. Zakir Naik dalam melakukan debat atau diskusi dengan audiens, di mana beliau mampu menjawab pertanyaan secara logis dan rasional sehingga sering kali membuat audiens dari kalangan non muslim kalah argumen bahkan memutuskan untuk memeluk agama Islam pada saat itu juga.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Gaya Komunikasi Dakwah Dr. Zakir Naik pada Channel YouTube Islam Akan Menang Episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023”.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Sumber data dalam penelitian ini yaitu sumber data primer yang meliputi isi video dakwah yang disampaikan oleh Dr. Zakir Naik pada Channel YouTube Islam Akan Menang episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu observasi non partisipatif dan dokumentasi.

PEMBAHASAN

Dalam upaya memahami dan menguraikan gaya komunikasi dakwah lintas agama yang diterapkan oleh Dr. Zakir Naik, perlu dilakukan kajian mendalam mengenai konsep dasar gaya komunikasi itu sendiri. Gaya komunikasi mencakup metode, strategi, dan teknik yang digunakan oleh individu dalam menyampaikan pesan kepada audiensnya.

Dr. Zakir Naik dikenal sebagai seorang da'i yang memiliki ciri khas unik dalam menyampaikan pesan dakwah, khususnya dalam konteks lintas agama. Gaya komunikasi yang diterapkan oleh Dr. Zakir Naik tidak hanya berfokus pada penyampaian ajaran Islam, tetapi juga menekankan pada dialog interaktif dengan penganut agama lain. Melalui dialog ini, Dr. Zakir Naik berusaha memaparkan kesamaan dan perbedaan antara keyakinan, serta membangun pemahaman yang lebih mendalam di antara berbagai agama.

Untuk mengkaji gaya komunikasi yang digunakan oleh Dr. Zakir Naik,

¹⁰ Hamdan, Mahmuddin, “Youtube sebagai Media Dakwah,” *Journal of Social Religion Research* 6, no. 1 (April, 2021): hlm. 74.

¹¹ <https://youtube.com/@islamakanmenang?si=GS4wu5Jtj1p2MCxy>

pembahasan ini akan dimulai dengan definisi gaya komunikasi. Selanjutnya, akan diuraikan berbagai macam gaya komunikasi yang ada. Terakhir, akan dilakukan analisis terhadap gaya komunikasi dakwah Dr. Zakir Naik dalam konteks lintas agama.

1. Definisi Gaya Komunikasi

Menurut Suminar, gaya komunikasi ialah kekhasan, ciri-ciri mode, ekspresi atau tata cara dan tanggapan. Setiap sikap diri akan mencerminkan beberapa gaya komunikasi yang akan dapat dikenali.¹² Artinya, setiap individu memiliki gaya komunikasi yang mencerminkan sikap dan kepribadiannya, sehingga gaya tersebut dapat dikenali dan dibedakan dari orang lain.

Gaya komunikasi adalah metode berkomunikasi baik secara verbal maupun non-verbal, yang mencakup cara menyampaikan dan menerima informasi. Jika dalam komunikasi, isi pesan (apa) dan komunikator (siapa) adalah penting, maka gaya komunikasi berkaitan dengan 'bagaimana' pesan disampaikan.

Menurut Rohim, gaya komunikasi (communication style) adalah seperangkat perilaku komunikasi yang digunakan untuk memperoleh tanggapan atau umpan balik dalam situasi dan kondisi tertentu.¹³ Gaya

komunikasi mencakup cara seseorang menyampaikan pesan serta bagaimana mereka berinteraksi dengan penerima pesan dalam konteks tertentu. Hal ini mencerminkan metode dan strategi yang digunakan individu untuk mencapai tujuan komunikasi yang efektif, yang dapat bervariasi tergantung pada konteks situasi, audiens, dan tujuan komunikasi tersebut. Dengan demikian, pemahaman terhadap gaya komunikasi yang digunakan dapat membantu dalam mengoptimalkan interaksi dan meningkatkan kualitas umpan balik yang diterima.

2. Macam-Macam Gaya Komunikasi

Djuarsa Sendjaja dalam buku Teori Komunikasi yang dikutip oleh Ulfi Nurfaiza mengatakan bahwa terdapat enam gaya komunikasi, yaitu the controlling style, the equalitarian style, the structuring style, the dynamic style, the relinquishing style dan the withdrawal style¹⁴. Berikut penjelasan dari gaya komunikasi tersebut.

Pertama, The Controlling Style. Gaya komunikasi ini merupakan gaya yang bersifat mengendalikan. Ciri-ciri dari gaya komunikasi ini, yaitu adanya suatu niat atau kehendak untuk membatasi, memaksa dan mengatur pikiran, perilaku serta reaksi orang lain. Individu maupun kelompok yang

Tahier dan Didi Riyadi dalam Tayangan Ferdy and Didi Show pada Kanal DiTiv," *Communications* 3, no. 1 (2021), hlm. 62.

¹⁴Ulfi Nurfaiza, "Gaya Komunikasi Model Profesional SZ Management Surabaya," *Jurnal Ilmu Komunikasi* 8, no. 2 (Oktober, 2018), hlm. 101.

¹²Oka Imanidar, "Gaya Komunikasi Pimpinan dalam Memotivasi Semangat Bekerja di Sub Bagian Komunikasi Pimpinan PEMKAB Tegal," *KINESIK* 9, no. 2 (2022), hlm. 156.

¹³Khikmah Susanti, Mercy Lona Darwaty Ryndang Sriganda, "Gaya Komunikasi Ferdy

menggunakan gaya komunikasi ini, biasanya dikenal dengan sebutan komunikator satu arah atau one way communicators. Pesan-pesan dari komunikasi satu arah ini tidak bertujuan untuk mengajak diskusi, melainkan lebih fokus pada upaya menjelaskan tindakan yang telah dilakukan kepada orang lain.

Kedua, The Equalitarian Style. Dalam penggunaan gaya ini, tindakan komunikasi dilakukan secara terbuka. Sehingga setiap orang dapat mengungkapkan ide, gagasan, pendapat atau pemikiran dalam lingkungan dan suasana yang tenang. Orang yang menggunakan gaya komunikasi ini cenderung menimbulkan adanya komunikasi dua arah atau hubungan timbal balik.

Ketiga, The Structuring Style. Gaya komunikasi terstruktur ini menggunakan pesan secara tertulis dan lisan untuk mengoordinasikan perintah, mengatur penjadwalan tugas, serta mengelola struktur organisasi. Orang-orang yang menggunakan gaya ini memiliki tujuan untuk memengaruhi orang lain agar berbagi informasi mengenai tujuan organisasi, jadwal kerja, aturan, dan prosedur yang relevan.

Keempat, The Dynamic Style. Gaya komunikasi ini cenderung bersifat agresif. Orang yang menggunakan gaya komunikasi ini mengerti dan memahami bahwa lingkungan aktivitasnya mengarah pada aksi atau tindakan (action – oriented). Fokus utama gaya komunikasi ini yaitu untuk menstimulasi pekerja maupun pegawai agar bekerja dengan efektif dan efisien.

Kelima, The Relinquishing Style. Gaya komunikasi ini lebih menekankan pada penerimaan ide, saran maupun pendapat orang lain daripada memberikan perintah atau instruksi secara langsung meskipun pengirim pesan memiliki hak untuk memberikan perintah dan mengendalikan orang lain. Pesan-pesan yang disampaikan menggunakan gaya komunikasi ini akan berlangsung dengan efektif ketika pengirim pesan berkolaborasi dengan seseorang yang memiliki pengetahuan luas dan kemampuan yang sesuai dengan tugas atau pekerjaan yang diberikan.

Keenam, The Withdrawal Style. Penggunaan gaya komunikasi ini akan menghasilkan komunikasi yang buruk dan terganggu, karena orang yang menggunakan gaya ini enggan untuk terlibat dalam interaksi dengan orang lain karena adanya masalah pribadi atau kesulitan yang dihadapi. Sehingga hal ini menyebabkan penurunan efektivitas komunikasi dan menandakan adanya keinginan untuk menghindari interaksi dengan orang lain.

Secara umum, di dalam gaya komunikasi terdapat tiga gaya komunikasi, yaitu gaya komunikasi pasif, agresif dan asertif.

Pertama, gaya komunikasi pasif (passive style). Gaya komunikasi pasif merupakan gaya komunikasi di mana seseorang cenderung tidak ingin atau tidak mampu mengekspresikan perasaan, gagasan, dan harapannya secara terbuka terkait hal-hal yang menjadi haknya. Orang yang menggunakan gaya komunikasi ini memiliki ciri-ciri nada suara yang lemah lembut, seringkali tersenyum,

jarang mengungkapkan perasaan, keinginan dan kebutuhannya, tidak mampu mempertahankan hak pribadinya serta selalu mengedepankan orang lain.

Kedua, gaya komunikasi agresif (*agressive style*). Gaya komunikasi agresif adalah gaya komunikasi di mana seseorang secara terbuka dan dengan mudah menyampaikan perasaan, keinginan, serta pemikirannya. Biasanya seseorang dengan gaya ini akan menggunakan intimidasi dan kontrol terhadap orang lain untuk mendapatkan apa yang diinginkan, sehingga cenderung tidak mendapatkan penghormatan dari orang lain karena menyebabkan perasaan tersakiti pada orang lain. Selain itu, seseorang yang menggunakan gaya komunikasi agresif kurang mempertimbangkan perasaan dan empati terhadap orang lain, serta lebih cenderung menonjolkan kekuatan dan kekuasaan dalam berkomunikasi. Artinya, seseorang dengan gaya ini seringkali menyampaikan pendapatnya tanpa mendengarkan pendapat orang lain. Ciri-ciri dari orang dengan gaya agresif, yaitu keras, ingin kemaan dan pendapatnya diikuti serta memaksa orang untuk melakukan hal-hal yang tidak ingin dilakukan.

Ketiga, gaya komunikasi asertif (*assertive style*). Gaya komunikasi ini menggambarkan seseorang yang bersifat tegas, percaya diri dan sangat menghargai dirinya sendiri. Seseorang dengan gaya komunikasi asertif dengan tegas dan jelas menyampaikan pendapat dan perasaannya, sekaligus mempertahankan hak dan kebutuhannya tanpa melanggar hak orang lain. Ciri-ciri orang yang menggunakan gaya

komunikasi asertif, yaitu bersikap terbuka dan jujur, menghargai diri sendiri dan orang lain, menyatakan pendapat pribadi tetapi juga memberikan kesempatan kepada orang lain untuk menyampaikan pendapatnya serta mempertahankan hak diri.

3. Gaya Komunikasi Dakwah Dr. Zakir Naik

Seperti yang sudah dipaparkan oleh peneliti pada bagian pendahuluan bahwa setiap orang memiliki gaya komunikasi yang berbeda-beda dalam berkomunikasi. Dalam konteks dakwah, keberhasilan penyampaian pesan-pesan dakwah sangat dipengaruhi oleh bagaimana gaya komunikasi yang digunakan oleh seorang da'i. Oleh karena itu, seorang da'i perlu memperhatikan gaya komunikasi yang baik dan efektif agar mampu menarik perhatian audiens.

Berdasarkan hasil analisis dari peneliti terhadap video dakwah Dr. Zakir Naik pada akun YouTube Islam Akan Menang, khususnya episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023, peneliti memperoleh data-data sebagai berikut:

- a. Penggunaan bahasa Inggris
Dr. Zakir Naik merupakan seorang da'i Internasional yang telah memiliki pengalaman berdakwah di berbagai negara. Oleh karena itu, beliau sering menggunakan bahasa Inggris dalam menyampaikan pesan dakwah agar dapat menjangkau audiens dari berbagai negara.
- b. Memiliki landasan yang jelas
Setiap pesan dakwah yang disampaikan oleh Dr. Zakir Naik selalu berlandaskan pada kitab suci dari berbagai agama, seperti Al-

Qur'an yang Hadits, Injil, Weda serta kitab-kitab agama lainnya. Dr. Zakir Naik sering kali mengutip ayat-ayat dari kitab suci tersebut beserta nomor ayat dan babnya, sehingga dapat mendukung dan memperkuat argumennya.

- c. Retorika yang tegas dan meyakinkan

Dalam menyampaikan dakwah, Dr. Zakir Naik selalu menggunakan gaya bahasa yang tegas dan penuh keyakinan. Hal itu dapat membantu untuk menekankan dan mempertahankan argumennya.

- d. Interaksi langsung dengan audiens
Dalam setiap dakwahnya, Dr. Zakir Naik selalu melakukan dialog maupun diskusi dengan audiens setelah dirinya berceramah. Pada sesi ini, audiens dari berbagai latar belakang agama dapat mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang sering disalahpahami maupun mengenai isu-isu kontroversial yang nantinya akan mendapat jawaban langsung dari Dr. Zakir Naik.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, maka gaya komunikasi yang digunakan oleh Dr. Zakir Naik dapat dikategorikan sebagai gaya komunikasi asertif (assertive style). Dalam berdakwah, Dr. Zakir Naik dikenal dengan retorika dakwah yang jelas, tegas dan penuh keyakinan sehingga menunjukkan rasa percaya diri yang tinggi dan tidak ambigu dalam penyampaian. Hal ini sesuai dengan konsep gaya komunikasi asertif di mana seseorang mampu menjaga hak pribadinya namun tetap menghormati hak dan kebutuhan orang lain. Interaksi langsung Dr. Zakir Naik dengan audiens

juga menunjukkan aspek dari gaya asertif dalam komunikasinya, di mana Dr. Zakir Naik memberikan jawaban langsung dan terbuka terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan, tanpa merendahkan atau mengesampingkan pandangan orang lain.

Jadi, secara keseluruhan gaya komunikasi Dr. Zakir Naik mencerminkan karakteristik gaya komunikasi asertif yang tegas, percaya diri, dan menghargai diri sendiri serta orang lain.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan dan penelitian tentang Gaya Komunikasi Dakwah Lintas Agama Dr. Zakir Naik pada Akun YouTube Islam Akan Menang Episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023, maka peneliti menarik kesimpulan bahwa dalam berdakwah, Dr. Zakir Naik menggunakan bahasa Inggris, memiliki landasan yang jelas, menggunakan retorika dakwah yang tegas dan meyakinkan, serta melakukan interaksi langsung dengan audiens. Maka dari itu, gaya komunikasi dakwah Dr. Zakir Naik tergolong dalam gaya komunikasi asertif (assertive style) karena Dr. Zakir Naik mencerminkan karakteristik dari gaya komunikasi asertif yang tegas, percaya diri, dan menghargai diri sendiri serta orang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Bukhori, Baidi. "Dakwah Melalui Bimbingan dan Konseling Islam." *Jurnal Bimbingan Konseling Islam* 5, no. 1 (Juni, 2014).
- Fajrie, Mahfudlah. *Budaya Masyarakat Pesisir Wedung Jawa Tengah Melihat Gaya Komunikasi dan Tradisi Pesisiran* (Jawa Tengah: Mangku Bumi Media, 2016).

Adilah Muzayyanah SH:

Gaya Komunikasi Dakwah Lintas Agama Dr. Zakir Naik Pada Akun Youtube Islam akan Menang Episode Qatar 2022 dan Nigeria 2023

Fadlullah, Shobri. “Gaya Komunikasi Zaidul Akbar dalam Berdakwah di Channel YouTube Dr Zaidul Akbar Official” (Skripsi, UIN Walisongo, Semarang, 2023).

Hamdan, Mahmuddin. “Youtube sebagai Media Dakwah.” *Journal of Social Religion Research* 6, no. 1 (April, 2021).

Imanidar, Oka. “Gaya Komunikasi Pimpinan dalam Memotivasi Semangat Bekerja di Sub Bagian Komunikasi Pimpinan PEMKAB Tegal.” *KINESIK* 9, no. 2 (2022).

Indriya Pramesti, Monica, Assyifa Qolbi Sanjaya. “Analisis Gaya Komunikasi Ustadz Adi Hidayat Dalam Berdakwah.” *HIKMAH* 17, no. 1 (Juni, 2023).

Kausar. “Strategi Dakwah Dr. Zakir Naik” (Skripsi, UIN Ar-Raniry, Darussalam Banda Aceh, 2019).

Nurfaiza, Ulfi. “Gaya Komunikasi Model Profesional SZ Management Surabaya.” *Jurnal Ilmu Komunikasi* 8, no. 2 (Oktober, 2018).

Susanti, Khikmah, Mercy Lona Darwaty Ryndang Sriganda. “Gaya Komunikasi Ferdy Tahier dan Didi Riyadi dalam Tayangan Ferdy and Didi Show pada Kanal DiTiv.” *Communications* 3, no. 1 (2021).

Tajuddin, Yuliatun. “Walisongo dalam Strategi Komunikasi Dakwah.” *ADDIN* 8, no. 2 (Agustus, 2014).

Winarsih, Nur Fitriyah, Annisa Wahyuni Arsyad. “Gaya Komunikasi Kepala Desa dalam Menciptakan Iklim Kerja Kondusif di Kantor Desa Muara Pias Kecamatan Long Kali Kabupaten Paser.” *Jurnal Ilmu Komunikasi* 9, no. 4 (2021).