

MENYELAMI PESAN DAKWAH DIGITAL: ANALISIS KOMUNIKASI PERSUASIF K.H. ABDULLAH GYMNASTIAR DI YOUTUBE

**Rizka Amalia, Samsul Rani, S.Ag, M.Si., Risqiatul Hasanah, M.Sos
Muhammad Waladun Shaleh**

Komunikasi dan Penyiaran Islam, Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis teknik pesan dakwah persuasif yang disampaikan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar di kanal YouTube Aa Gym Official. Sebagai salah satu ulama yang memanfaatkan teknologi digital, khususnya platform YouTube, Aa Gym telah mencapai audiens yang luas melalui ceramah-ceramahnya yang inspiratif. Dalam penelitian ini, penulis mengkaji berbagai teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar dalam menyampaikan pesan dakwah kepada masyarakat, termasuk teknik asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan teknik analisis isi terhadap beberapa video dakwah yang diunggah di kanal YouTube tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dakwah persuasif K.H. Abdullah Gymnastiar berhasil menciptakan kesadaran religius pada jamaah dengan pendekatan yang humanis dan relevan dengan realitas sosial.

Kata Kunci: Dakwah persuasif, YouTube, K.H. Abdullah Gymnastiar, komunikasi digital, media sosial

Pendahuluan

Pada era digital saat ini, perkembangan teknologi telah mengubah berbagai aspek kehidupan, termasuk dalam penyebaran pesan dakwah. Dengan hadirnya internet dan media sosial, dakwah yang sebelumnya hanya terbatas pada majelis taklim, ceramah di masjid, dan kajian langsung, kini dapat diakses oleh siapa saja, kapan saja, dan di mana saja. Media sosial telah menjadi salah satu sarana utama untuk berbagi informasi, termasuk pesan-pesan keagamaan, yang memberikan kemudahan bagi para pendakwah untuk menjangkau audiens yang lebih luas tanpa terikat oleh batas geografis. Dalam konteks ini, YouTube telah berkembang menjadi platform unggulan yang memungkinkan dakwah dilakukan secara lebih visual, interaktif, dan dinamis.

Salah satu keunggulan utama YouTube sebagai media dakwah adalah kemampuannya dalam menyajikan konten yang beragam, mulai dari ceramah agama, diskusi panel, sesi tanya jawab, hingga video singkat yang dikemas dengan animasi dan infografis yang menarik. Dengan format yang fleksibel ini, YouTube memungkinkan penyebaran dakwah yang lebih adaptif terhadap kebutuhan audiens, terutama generasi muda yang lebih aktif dalam mengonsumsi konten berbasis video. Selain itu, fitur komentar dan live streaming juga memungkinkan adanya interaksi langsung antara pendakwah dan audiens, yang menjadikan dakwah lebih partisipatif dan mendalam.. Media sosial telah menjadi salah satu sarana utama untuk berbagi informasi, termasuk pesan-pesan keagamaan. Di antara berbagai platform media sosial, YouTube menonjol sebagai salah satu media yang paling efektif untuk menyampaikan pesan dakwah secara visual dan interaktif. Berbeda dengan media konvensional seperti televisi atau radio yang memiliki keterbatasan dalam durasi dan jadwal siaran, YouTube memberikan kebebasan bagi pendakwah untuk mengunggah konten kapan saja tanpa batasan waktu. Hal ini memberikan kesempatan bagi audiens untuk mengakses materi dakwah sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanan mereka. Selain itu, algoritma YouTube yang memungkinkan rekomendasi konten berdasarkan minat pengguna juga membantu dalam menjangkau lebih banyak jamaah yang mungkin tertarik dengan pesan-pesan keagamaan.

Dengan semakin banyaknya ulama dan dai yang memanfaatkan YouTube, dakwah digital kini berkembang menjadi tren yang semakin diterima oleh masyarakat luas. Selain ulama senior, muncul pula pendakwah muda yang menghadirkan pendekatan dakwah yang lebih segar dan sesuai dengan konteks zaman. Hal ini memberikan variasi dalam metode penyampaian dakwah, dari yang bersifat formal hingga yang dikemas dalam bentuk diskusi santai, storytelling, atau bahkan konten hiburan yang tetap bernuansa

Islami. Dengan demikian, YouTube menjadi ruang yang sangat potensial untuk mengembangkan dakwah yang lebih inklusif dan menjangkau berbagai lapisan masyarakat.. Salah satu tokoh yang berhasil memanfaatkan YouTube sebagai sarana dakwah adalah K.H. Abdullah Gymnastiar, atau yang lebih dikenal sebagai Aa Gym.

Aa Gym adalah seorang ulama dan pendakwah yang telah lama dikenal di Indonesia. Melalui kanal YouTube Aa Gym Official, beliau berhasil menjangkau audiens yang sangat luas, dengan jumlah pelanggan mencapai lebih dari 900 ribu orang. Dalam setiap video yang diunggah, Aa Gym menyampaikan pesan-pesan keagamaan dengan pendekatan yang persuasif dan relevan, disesuaikan dengan kebutuhan jamaah dan realitas sosial yang dihadapi.

Dakwah persuasif merupakan salah satu metode yang digunakan oleh Aa Gym dalam menyampaikan pesan agama. Metode ini berfokus pada pendekatan yang tidak bersifat menggurui atau memaksa, melainkan membangun kesadaran dan motivasi internal dalam diri jamaah agar mereka terdorong untuk mengamalkan ajaran Islam dengan sukarela. Pesan persuasif bertujuan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku jamaah tanpa paksaan, sehingga mereka secara sadar memilih untuk menjalankan ajaran Islam sebagai bagian dari kehidupan mereka.

Aa Gym dikenal sebagai pendakwah yang memiliki kemampuan komunikasi yang baik dalam menyampaikan pesan-pesan agama. Ia menggunakan berbagai teknik komunikasi persuasif, seperti membangun koneksi emosional dengan jamaah, menyampaikan pesan dengan gaya bahasa yang santai namun berbobot, serta menghubungkan nilai-nilai Islam dengan situasi nyata yang dihadapi masyarakat. Dengan pendekatan ini, pesan yang disampaikan menjadi lebih mudah diterima dan dipahami oleh berbagai kalangan, termasuk mereka yang mungkin sebelumnya kurang akrab dengan kajian keislaman.

Selain itu, Aa Gym juga mengkombinasikan metode dakwah persuasif dengan prinsip psikologi komunikasi yang membuat penyampaiannya semakin efektif. Teknik-teknik yang digunakan dalam dakwah persuasif meliputi asosiasi, integrasi, fear arousing, tataan, dan ganjaran. Asosiasi digunakan untuk menghubungkan ajaran Islam dengan pengalaman positif yang relevan dengan kehidupan sehari-hari, sementara integrasi dilakukan dengan mengajak jamaah merasa menjadi bagian dari komunitas yang lebih besar dalam Islam. Teknik fear arousing digunakan dalam konteks tertentu untuk meningkatkan kesadaran akan konsekuensi dari meninggalkan ajaran agama, tetapi tetap dalam batas yang tidak menimbulkan ketakutan berlebihan. Tataan atau pengulangan

pesan bertujuan untuk memperkuat pemahaman dan keyakinan jamaah, sementara teknik ganjaran digunakan untuk memberikan motivasi dengan menunjukkan manfaat langsung dari menjalankan ajaran Islam.

Dengan kombinasi berbagai strategi ini, dakwah melalui YouTube, khususnya yang dilakukan oleh Aa Gym, tidak hanya menjadi sumber informasi keislaman, tetapi juga menjadi sarana inspirasi dan motivasi bagi jamaah untuk meningkatkan kualitas ibadah dan kehidupan spiritual mereka. Dakwah yang dilakukan melalui media digital ini membuktikan bahwa teknologi dapat menjadi alat yang sangat efektif dalam menyebarkan nilai-nilai Islam secara luas dan berkelanjutan.. Pesan persuasif bertujuan untuk mempengaruhi sikap dan perilaku jamaah tanpa paksaan, sehingga mereka secara sukarela mengikuti ajaran yang disampaikan. Teknik-teknik yang digunakan dalam dakwah persuasif meliputi asosiasi, integrasi, fear arousing, tataan, dan ganjaran. Dengan menggunakan teknik-teknik ini, Aa Gym mampu membangun hubungan emosional dengan jamaah, serta menyampaikan pesan agama yang relevan dengan kehidupan sehari-hari.

Rumusan Masalah

Penelitian ini berfokus pada dua rumusan masalah utama:

1. Bagaimana teknik pesan dakwah persuasif yang digunakan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar di kanal YouTube Aa Gym Official?
2. Bagaimana pengaruh dakwah persuasif ini terhadap pemahaman jamaah tentang ajaran Islam?

Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis teknik-teknik dakwah persuasif yang digunakan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar di kanal YouTube Aa Gym Official.
2. Mengidentifikasi dampak dakwah persuasif terhadap jamaah yang mengikuti ceramah-ceramah Aa Gym melalui YouTube.

Signifikansi Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa signifikansi, baik secara teoritis maupun praktis. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu komunikasi dakwah, khususnya dalam konteks penggunaan media digital sebagai sarana dakwah. Secara praktis, hasil penelitian ini dapat menjadi referensi bagi para pendakwah lain dalam memanfaatkan media sosial untuk menyampaikan pesan-pesan agama secara persuasif.

Kerangka Teori

Dalam penelitian ini, kerangka teori akan membahas beberapa konsep utama yang relevan dengan dakwah persuasif dan penggunaan media sosial dalam konteks komunikasi agama (Saragih et al., 2022). Fokus utama teori ini mencakup pengertian komunikasi persuasif, teknik-teknik persuasi dalam dakwah, dan peran media sosial, khususnya YouTube, sebagai alat penyebaran pesan keagamaan (Puspita, 2022). Dengan pemahaman yang mendalam mengenai konsep-konsep ini, kita dapat mengkaji lebih lanjut bagaimana K.H. Abdullah Gymnastiar atau Aa Gym menggunakan teknik persuasi dalam ceramah-ceramahnya di YouTube untuk menyampaikan pesan agama.

1. Konsep Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah proses komunikasi yang bertujuan untuk mempengaruhi sikap, kepercayaan, dan perilaku audiens tanpa menggunakan paksaan (Kashaeva & Pavlová, 2022). Persuasi adalah komunikasi yang dirancang untuk mengubah perilaku atau pandangan orang lain melalui proses simbolis, yang melibatkan interaksi antar individu (Almagsosi & Alghezzy, 2020). Persuasi dilakukan dengan cara yang halus, di mana komunikator menyampaikan pesan dengan menyentuh emosi, logika, dan keyakinan audiens.

Dalam konteks dakwah, persuasi digunakan untuk menyampaikan ajaran agama dengan cara yang tidak memaksa jamaah. Persuasi dalam dakwah memerlukan pendekatan yang strategis, di mana pendakwah harus mampu menyentuh hati dan pikiran jamaah agar pesan agama yang disampaikan diterima dengan ikhlas (Kusmanto et al., 2021). Hal ini membutuhkan komunikasi yang efektif, yang melibatkan bahasa yang lembut, penyampaian yang relevan, serta kemampuan untuk mengidentifikasi kebutuhan spiritual jamaah (Priyatna & Hasanah, 2024).

K.H. Abdullah Gymnastiar dalam dakwahnya melalui YouTube menggunakan pendekatan komunikasi persuasif yang bertujuan untuk mengajak jamaah memahami dan mengamalkan ajaran Islam tanpa merasa dipaksa. Dalam setiap ceramahnya, Aa Gym menyampaikan pesan agama dengan bahasa yang ringan, penuh hikmah, dan menyentuh perasaan audiens. Pendekatan ini membuat jamaah merasa lebih dekat dengan ajaran yang disampaikan, sehingga mereka terdorong untuk mengikuti ajaran Islam dengan sukarela.

2. Teknik-Teknik Persuasi dalam Dakwah

Dalam dakwah persuasif, terdapat beberapa teknik yang dapat digunakan untuk mempengaruhi audiens. Ada beberapa teknik persuasi yang umum digunakan dalam

komunikasi persuasif, di antaranya:

- **Asosiasi:** Teknik ini menghubungkan pesan yang disampaikan dengan hal-hal positif yang sudah dikenal atau disukai oleh audiens. Dalam dakwah, pendakwah dapat mengasosiasikan ajaran agama dengan nilai-nilai kehidupan yang relevan dengan audiens, sehingga pesan agama lebih mudah diterima (Haynes et al., 2024). Aa Gym sering kali menggunakan teknik ini dalam ceramahnya, di mana ia mengaitkan ajaran agama dengan pengalaman sehari-hari yang dekat dengan kehidupan jamaah.
- **Integrasi:** Teknik ini berfokus pada upaya untuk membangun hubungan yang baik antara komunikator dan audiens (Masykur & Ilmiah, 2024). Pendakwah yang menggunakan teknik ini biasanya menunjukkan empati dan kepedulian terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh audiens. Aa Gym dalam ceramahnya sering kali menunjukkan sikap empati dengan mendengarkan masalah-masalah jamaah dan memberikan nasihat yang relevan dengan situasi yang mereka hadapi.
- **Fear Arousing (Membangkitkan Ketakutan):** Teknik ini digunakan untuk membangkitkan rasa takut atau kekhawatiran akan konsekuensi negatif jika tidak mengikuti ajaran yang disampaikan (Ghani et al., 2011). Namun, teknik ini harus digunakan dengan hati-hati agar tidak menimbulkan ketakutan yang berlebihan. Dalam dakwah Aa Gym, teknik ini kadang-kadang digunakan untuk mengingatkan jamaah tentang akibat-akibat negatif dari perbuatan dosa, tetapi disampaikan dengan cara yang lembut dan disertai dengan solusi.
- **Ganjaran (Reward):** Teknik ini melibatkan pemberian motivasi positif berupa ganjaran atau penghargaan kepada audiens yang mengikuti ajaran yang disampaikan (Emon et al., 2020). Dalam konteks dakwah, ganjaran dapat berupa iming-iming pahala di dunia dan akhirat. Aa Gym sering kali menggunakan teknik ini dengan mengingatkan jamaah tentang pahala yang akan diperoleh jika mereka menjalankan ajaran Islam dengan benar.

Penggunaan teknik-teknik ini dalam dakwah Aa Gym menjadikan ceramahnya lebih menarik dan efektif dalam mempengaruhi audiens. Dengan pendekatan yang lembut, penuh hikmah, dan relevan, Aa Gym mampu membangun hubungan emosional dengan jamaah, sehingga pesan dakwahnya dapat diterima dengan baik.

3. Media Sosial sebagai Alat Dakwah

Media sosial telah menjadi salah satu platform utama dalam penyebaran informasi, termasuk pesan-pesan keagamaan (Muhtador, 2018). Definisi media sosial sebagai media

yang memungkinkan individu atau kelompok untuk membuat, berbagi, dan bertukar konten dalam jaringan virtual (Aulia et al., 2022). Dalam konteks dakwah, media sosial seperti YouTube telah membuka peluang bagi para pendakwah untuk menyampaikan pesan-pesan agama kepada audiens yang lebih luas.

YouTube, sebagai platform video terbesar di dunia, memungkinkan pendakwah untuk menjangkau jamaah di seluruh dunia (Suadi, 2023). Dengan fitur-fitur seperti live streaming, komentar, dan like, YouTube memungkinkan interaksi yang lebih intens antara pendakwah dan jamaah. Media digital, termasuk YouTube, mampu mengaburkan batas-batas antara ruang publik dan privat, di mana pesan yang disampaikan melalui media ini dapat menjangkau audiens dalam konteks yang lebih personal.

K.H. Abdullah Gymnastiar melalui kanal YouTube Aa Gym Official memanfaatkan platform ini untuk menyampaikan ceramah-ceramah agama kepada jamaah yang tidak dapat hadir langsung di majelis. Dengan ceramah yang disampaikan dalam format video, Aa Gym mampu menjangkau audiens yang lebih luas dan memberikan kesempatan kepada mereka untuk mendengarkan pesan dakwah kapan saja dan di mana saja. Penggunaan YouTube sebagai media dakwah juga memungkinkan Aa Gym untuk berinteraksi langsung dengan jamaah melalui kolom komentar, di mana jamaah dapat mengajukan pertanyaan atau memberikan tanggapan terhadap ceramah yang disampaikan.

4. Teori Penggunaan dan Pemenuhan (Uses and Gratifications Theory)

Teori Penggunaan dan Pemenuhan (Uses and Gratifications Theory) adalah teori yang meneliti mengapa orang menggunakan media tertentu dan bagaimana mereka memuaskan kebutuhan mereka melalui media tersebut (Obradović, 2022). Audiens aktif dalam memilih media yang mereka konsumsi, dan mereka menggunakan media untuk memenuhi kebutuhan tertentu, seperti kebutuhan akan informasi, hiburan, atau identitas personal (Rubin et al., 2020).

Dalam konteks dakwah di YouTube, jamaah yang mengikuti ceramah-ceramah Aa Gym mungkin memiliki berbagai kebutuhan, termasuk kebutuhan spiritual, kebutuhan akan bimbingan moral, atau kebutuhan untuk mencari solusi atas masalah kehidupan sehari-hari. Ceramah-ceramah Aa Gym yang disampaikan melalui YouTube mampu memenuhi kebutuhan ini dengan memberikan bimbingan agama yang relevan, nasihat praktis, serta solusi bagi masalah-masalah yang dihadapi oleh jamaah.

Metodologi

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan analisis isi. Analisis isi merupakan metode yang digunakan untuk mengidentifikasi pola-pola komunikasi yang terdapat dalam teks atau media. Metode ini digunakan untuk memahami bagaimana pesan-pesan dakwah persuasif disampaikan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar melalui ceramah-ceramah di kanal YouTube Aa Gym Official. Analisis isi bertujuan untuk mengidentifikasi teknik-teknik persuasif yang digunakan dalam ceramah, serta bagaimana audiens merespons pesan-pesan tersebut.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran mendalam tentang teknik-teknik persuasif yang digunakan oleh Aa Gym dalam dakwahnya. Penelitian ini tidak hanya berfokus pada konten ceramah, tetapi juga pada interaksi antara Aa Gym dan jamaah melalui media sosial, serta dampak dakwah persuasif terhadap pemahaman jamaah tentang ajaran Islam.

2. Lokasi dan Subjek Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan menganalisis ceramah-ceramah yang diunggah di kanal YouTube Aa Gym Official. Subjek penelitian adalah ceramah-ceramah yang disampaikan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar, khususnya yang terkait dengan pesan-pesan dakwah persuasif. Ceramah-ceramah ini dipilih karena memberikan representasi yang jelas tentang bagaimana teknik-teknik persuasif digunakan dalam konteks dakwah digital.

3. Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui pengamatan langsung terhadap video-video ceramah yang diunggah di YouTube. Peneliti menonton dan mencatat teknik-teknik persuasif yang digunakan dalam setiap ceramah, serta mencatat interaksi yang terjadi antara Aa Gym dan jamaah melalui komentar. Selain itu, data juga dikumpulkan dari komentar-komentar jamaah yang memberikan tanggapan terhadap ceramah tersebut.

4. Teknik Analisis Data

Data yang terkumpul dianalisis menggunakan metode analisis isi dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Identifikasi Teknik Persuasi: Peneliti mengidentifikasi teknik-teknik persuasif yang digunakan oleh Aa Gym dalam setiap ceramah, seperti asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran.
2. Klasifikasi Pesan Dakwah: Pesan-pesan dakwah diklasifikasikan berdasarkan tema utama, seperti akidah, syariah, dan akhlak, serta dianalisis bagaimana teknik persuasi

digunakan untuk menyampaikan pesan-pesan tersebut.

3. Analisis Interaksi dengan Jamaah: Peneliti menganalisis komentar jamaah untuk memahami bagaimana dakwah persuasif Aa Gym mempengaruhi pemahaman mereka tentang ajaran Islam.

Hasil dan Pembahasan

Bagian ini akan memaparkan hasil analisis terhadap ceramah-ceramah yang disampaikan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar (Aa Gym) melalui kanal YouTube Aa Gym Official. Penelitian ini fokus pada teknik-teknik persuasif yang digunakan dalam penyampaian dakwah dan bagaimana teknik-teknik tersebut mempengaruhi audiens. Hasil dari analisis ini dikategorikan berdasarkan teknik-teknik persuasif yang telah diidentifikasi, seperti asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran. Selain itu, respons jamaah terhadap ceramah-ceramah tersebut juga dianalisis melalui komentar yang ditinggalkan di setiap video.

1. Penggunaan Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah salah satu teknik yang sering digunakan oleh Aa Gym dalam menyampaikan pesan dakwahnya. Melalui teknik ini, Aa Gym menghubungkan pesan agama dengan nilai-nilai atau pengalaman yang akrab dengan audiens. Hal ini bertujuan untuk membuat pesan dakwah lebih relevan dan mudah diterima oleh jamaah. Misalnya, dalam salah satu ceramah tentang pentingnya menjaga lisan, Aa Gym menggunakan contoh sehari-hari yang sering dialami oleh jamaah, seperti gosip di tempat kerja atau keluarga. Dengan mengaitkan ajaran agama dengan kehidupan sehari-hari, pesan yang disampaikan menjadi lebih konkret dan mudah dipahami oleh audiens.

Dalam sebuah ceramah berjudul "Jaga Lisan, Jaga Kehormatan", Aa Gym mengaitkan pentingnya menjaga lisan dengan konsekuensi sosial yang bisa dialami, seperti hilangnya rasa hormat dari orang lain jika sering mengucapkan kata-kata yang tidak pantas. Teknik ini efektif karena jamaah dapat langsung menghubungkan pesan agama dengan dampak nyata yang mereka alami dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan hasil analisis komentar, banyak jamaah yang memberikan tanggapan positif terhadap ceramah ini, dengan menyebut bahwa mereka merasa tersentuh dan termotivasi untuk lebih berhati-hati dalam berbicara.

2. Teknik Integrasi: Membangun Koneksi Emosional dengan Jamaah

Teknik integrasi digunakan oleh Aa Gym untuk membangun hubungan emosional dengan jamaahnya. Dalam banyak ceramah, Aa Gym tidak hanya menyampaikan pesan agama secara kognitif, tetapi juga menekankan aspek emosional, seperti kasih sayang,

kepedulian, dan empati. Teknik ini bertujuan untuk membuat jamaah merasa bahwa mereka didengar dan dipahami oleh pendakwah, sehingga mereka lebih mudah menerima pesan yang disampaikan.

Salah satu contoh penerapan teknik integrasi terlihat dalam ceramah berjudul "Sabar dalam Ujian Hidup". Dalam ceramah ini, Aa Gym menceritakan kisah-kisah nyata tentang orang-orang yang menghadapi cobaan hidup, kemudian mengaitkannya dengan ajaran Islam tentang kesabaran. Ia menekankan bahwa setiap orang pasti mengalami ujian, tetapi dengan bersabar, Allah akan memberikan jalan keluar. Dalam ceramah ini, Aa Gym tidak hanya memberikan nasihat agama, tetapi juga menunjukkan kepedulian dan empati kepada jamaah yang mungkin sedang menghadapi masalah serupa. Teknik ini berhasil membangun koneksi emosional yang kuat antara Aa Gym dan jamaah, seperti terlihat dari banyaknya komentar yang menyatakan bahwa ceramah tersebut memberikan rasa tenang dan kekuatan.

Jamaah yang menonton video ini banyak yang memberikan komentar positif, dengan beberapa di antaranya berbagi pengalaman pribadi tentang bagaimana mereka berhasil menghadapi cobaan setelah mendengarkan ceramah Aa Gym. Komentar-komentar ini menunjukkan bahwa teknik integrasi yang digunakan oleh Aa Gym mampu menciptakan hubungan yang lebih personal dengan jamaah, sehingga pesan dakwah yang disampaikan lebih mudah diterima.

3. Teknik Fear Arousing: Membangkitkan Kesadaran melalui Ketakutan

Teknik fear arousing adalah teknik yang digunakan untuk membangkitkan kesadaran melalui rasa takut atau kekhawatiran akan konsekuensi negatif dari perbuatan yang salah. Teknik ini digunakan oleh Aa Gym dalam beberapa ceramahnya, terutama ketika membahas tentang dosa dan akibat dari melanggar perintah Allah. Namun, Aa Gym menggunakan teknik ini dengan cara yang bijaksana dan seimbang, sehingga tidak menimbulkan ketakutan yang berlebihan.

Dalam salah satu ceramahnya yang berjudul "Bahaya Ghibah: Dosa yang Diabaikan", Aa Gym menggunakan teknik fear arousing untuk membangkitkan kesadaran jamaah tentang dosa menggunjing. Ia menjelaskan bahwa ghibah adalah dosa besar yang sering kali dianggap remeh oleh banyak orang. Dengan memberikan gambaran tentang hukuman yang akan diterima oleh pelaku ghibah di akhirat, Aa Gym berhasil membuat jamaah sadar akan pentingnya menjaga lisan dan menghindari perbuatan ini. Namun, di akhir ceramah, Aa Gym memberikan solusi dan penguatan dengan mengajak jamaah untuk bertaubat dan memperbaiki diri.

Berdasarkan analisis komentar, banyak jamaah yang mengaku tersentuh oleh ceramah ini dan merasa takut akan akibat dari perbuatan ghibah. Namun, mereka juga merasa termotivasi untuk memperbaiki diri setelah mendengarkan nasihat yang disampaikan. Teknik fear arousing yang digunakan oleh Aa Gym efektif dalam membangkitkan kesadaran, tetapi tetap diimbangi dengan pesan-pesan positif yang memberikan harapan kepada jamaah.

4. Teknik Ganjaran: Motivasi melalui Pahala

Teknik ganjaran atau reward adalah teknik persuasi yang melibatkan pemberian motivasi berupa janji pahala atau imbalan di dunia dan akhirat bagi mereka yang mengikuti ajaran Islam dengan baik. Teknik ini sering digunakan oleh Aa Gym dalam ceramah-ceramahnya untuk mendorong jamaah agar lebih giat dalam beribadah dan menjalankan perintah Allah.

Dalam ceramah berjudul "Keutamaan Sholat Malam", Aa Gym menjelaskan tentang pahala besar yang akan diterima oleh orang yang rajin melaksanakan sholat malam (qiyamul lail). Ia menggambarkan betapa sholat malam adalah ibadah yang sangat dicintai oleh Allah dan dapat mendekatkan diri kepada-Nya. Teknik ganjaran ini efektif karena jamaah merasa termotivasi untuk menjalankan ibadah dengan harapan mendapatkan pahala yang besar di dunia dan akhirat.

Dari hasil analisis komentar, banyak jamaah yang memberikan testimoni bahwa setelah mendengarkan ceramah ini, mereka termotivasi untuk memulai sholat malam secara rutin. Beberapa di antaranya bahkan berbagi pengalaman spiritual yang mereka rasakan setelah mulai melaksanakan ibadah ini. Teknik ganjaran yang digunakan oleh Aa Gym berhasil memotivasi jamaah untuk meningkatkan kualitas ibadah mereka, dengan janji pahala sebagai dorongan utama.

5. Respons Jamaah terhadap Dakwah Persuasif Aa Gym

Selain menganalisis teknik-teknik persuasi yang digunakan oleh Aa Gym, penelitian ini juga mengkaji respons jamaah terhadap ceramah-ceramah yang disampaikan. Berdasarkan analisis komentar yang ditinggalkan oleh jamaah di setiap video, dapat disimpulkan bahwa dakwah persuasif Aa Gym mendapatkan tanggapan yang sangat positif dari jamaah. Banyak jamaah yang menyatakan bahwa ceramah-ceramah Aa Gym membantu mereka memahami ajaran Islam dengan lebih baik dan memberikan motivasi untuk memperbaiki diri.

Salah satu tema yang sering muncul dalam komentar adalah rasa syukur yang dirasakan oleh jamaah setelah mendengarkan ceramah. Banyak jamaah yang mengaku

mendapatkan pencerahan dan merasa lebih tenang setelah mengikuti nasihat-nasihat yang disampaikan oleh Aa Gym. Hal ini menunjukkan bahwa dakwah persuasif yang disampaikan dengan cara yang humanis dan relevan berhasil menciptakan dampak positif bagi jamaah.

Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa K.H. Abdullah Gymnastiar (Aa Gym) telah menggunakan teknik-teknik komunikasi persuasif yang sangat efektif dalam menyampaikan dakwah melalui kanal YouTube Aa Gym Official. Dengan menggabungkan teknik asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran, Aa Gym berhasil menciptakan ceramah-ceramah yang tidak hanya mendidik, tetapi juga memotivasi jamaah untuk secara aktif menjalankan ajaran Islam. Dalam bagian ini, diskusi lebih lanjut mengenai efektivitas setiap teknik persuasi akan dijelaskan, serta bagaimana teknik-teknik ini saling mendukung dalam mencapai tujuan dakwah.

1. Efektivitas Teknik Asosiasi dalam Dakwah Persuasif

Teknik asosiasi yang digunakan oleh Aa Gym memungkinkan jamaah untuk menghubungkan ajaran Islam dengan pengalaman pribadi dan situasi sehari-hari. Pendekatan ini memberikan dampak yang sangat besar karena jamaah merasa bahwa ajaran agama yang disampaikan relevan dengan kehidupan mereka. Dalam ceramah-ceramahnya, Aa Gym secara konsisten menggunakan contoh-contoh kehidupan sehari-hari yang dikenal oleh jamaah, seperti interaksi di tempat kerja, hubungan keluarga, atau tantangan dalam pergaulan.

Pendekatan ini tentang pentingnya relevansi dalam komunikasi persuasif. Miller berpendapat bahwa komunikasi persuasif yang efektif harus dapat mengaitkan pesan dengan nilai-nilai atau pengalaman audiens, sehingga audiens dapat memahami dan menerima pesan tersebut dengan lebih mudah. Aa Gym dengan cerdas mengaitkan ajaran Islam dengan situasi sehari-hari yang sering dihadapi oleh jamaah, membuat mereka lebih mudah meresapi dan mengaplikasikan ajaran yang disampaikan.

Berdasarkan respons jamaah dalam komentar video, banyak dari mereka merasa termotivasi untuk memperbaiki perilaku sehari-hari setelah mendengarkan ceramah yang relevan dengan situasi mereka. Misalnya, jamaah yang bekerja di lingkungan yang rawan gosip merasa terdorong untuk menjaga lisan setelah mendengarkan ceramah tentang bahaya ghibah. Hal ini menunjukkan bahwa teknik asosiasi yang digunakan oleh Aa Gym berhasil membangun pemahaman yang lebih mendalam tentang ajaran Islam dalam konteks kehidupan modern.

2. Kekuatan Teknik Integrasi dalam Membangun Hubungan Emosional

Teknik integrasi yang diterapkan oleh Aa Gym juga sangat berperan dalam membangun hubungan emosional yang erat dengan jamaah. Dengan menunjukkan empati, kepedulian, dan keprihatinan terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh jamaah, Aa Gym berhasil menciptakan suasana yang hangat dan mendukung dalam setiap ceramahnya. Ini memungkinkan jamaah merasa didengar dan dimengerti, sehingga mereka lebih terbuka untuk menerima pesan

yang disampaikan.

Komunikasi persuasif menyebutkan bahwa salah satu faktor yang membuat persuasi efektif adalah kemampuan komunikator untuk membangun hubungan yang baik dengan audiens. Dalam konteks dakwah, pendakwah harus mampu menempatkan dirinya sebagai bagian dari komunitas yang ia ajak bicara, sehingga jamaah merasa nyaman dan tidak merasa dihakimi. Teknik integrasi yang digunakan oleh Aa Gym sangat selaras dengan prinsip ini, di mana ia berperan sebagai pendakwah yang mendekatkan dirinya dengan jamaah, tanpa menciptakan jarak antara dirinya sebagai pendakwah dan jamaah sebagai penerima pesan.

Sebagai bukti dari efektivitas teknik ini, banyak jamaah yang memberikan komentar positif tentang bagaimana ceramah Aa Gym memberikan kedamaian dan kekuatan emosional bagi mereka. Banyak yang menyebutkan bahwa mereka merasa lebih kuat dan lebih tenang setelah mendengarkan ceramah tentang kesabaran atau menghadapi ujian hidup, yang disampaikan dengan penuh empati oleh Aa Gym.

3. Penggunaan Teknik Fear Arousing yang Bijaksana

Teknik fear arousing, meskipun terkadang kontroversial, digunakan oleh Aa Gym dengan sangat hati-hati. Teknik ini digunakan untuk membangkitkan rasa takut atau kesadaran akan akibat buruk dari perbuatan dosa, namun Aa Gym selalu menyeimbangkannya dengan pesan-pesan positif tentang taubat dan perbaikan diri. Penggunaan teknik ini terlihat jelas dalam ceramah-ceramah tentang dosa-dosa besar, seperti ghibah, zina, dan meninggalkan sholat.

Fear arousing dapat efektif jika digunakan dengan proporsi yang tepat. Jika rasa takut yang dibangkitkan terlalu besar tanpa disertai dengan solusi atau jalan keluar, audiens cenderung merasa tertekan dan justru menghindari pesan yang disampaikan. Aa Gym memahami hal ini, dan ia selalu mengakhiri ceramah yang menggunakan teknik fear arousing dengan pesan-pesan tentang harapan, rahmat Allah, dan pentingnya taubat. Hal ini membuat jamaah tidak hanya sadar akan kesalahan yang telah mereka lakukan, tetapi juga termotivasi untuk memperbaiki diri.

Respons jamaah terhadap ceramah yang menggunakan teknik fear arousing umumnya sangat positif. Banyak jamaah yang mengaku merasa tersentuh dan terdorong untuk memperbaiki ibadah setelah mendengarkan ceramah yang mengingatkan mereka tentang dosa-dosa yang sering diabaikan. Namun, mereka juga merasa tenang dan mendapatkan harapan setelah Aa Gym memberikan solusi berupa taubat dan amalan-amalan yang bisa mendekatkan diri kepada Allah.

4. Teknik Ganjaran: Motivasi Melalui Janji Pahala

Teknik ganjaran adalah salah satu teknik yang paling efektif dalam memotivasi jamaah untuk meningkatkan kualitas ibadah mereka. Aa Gym sering menggunakan teknik ini dengan mengingatkan jamaah tentang pahala besar yang menanti bagi mereka yang menjalankan ibadah dengan penuh keikhlasan. Dalam setiap ceramah, Aa Gym menekankan bahwa setiap amal baik yang dilakukan dengan niat yang tulus akan mendapatkan ganjaran yang berlipat ganda dari Allah, baik di dunia maupun di akhirat.

Theory of Reasoned Action menyebutkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi perilaku seseorang adalah keyakinan mereka tentang konsekuensi dari tindakan tersebut. Jika seseorang yakin bahwa tindakan tertentu akan membawa keuntungan atau ganjaran, mereka lebih cenderung melakukan tindakan tersebut. Teknik ganjaran yang digunakan oleh Aa Gym sejalan dengan teori ini, di mana ia memotivasi jamaah untuk melakukan ibadah dengan memberikan janji pahala sebagai konsekuensi positif dari perbuatan baik.

Komentar-komentar yang ditinggalkan oleh jamaah di YouTube menunjukkan bahwa banyak dari mereka merasa termotivasi untuk memperbanyak ibadah setelah mendengarkan ceramah Aa Gym tentang pahala sholat, sedekah, dan amalan-amalan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa teknik ganjaran yang digunakan oleh Aa Gym sangat efektif dalam memotivasi jamaah untuk meningkatkan kualitas ibadah mereka.

5. Integrasi Teknik-Teknik Persuasif dalam Dakwah

Teknik-teknik persuasif yang digunakan oleh Aa Gym tidak berdiri sendiri, tetapi saling mendukung satu sama lain untuk menciptakan ceramah yang utuh dan efektif. Misalnya, Aa Gym sering memulai ceramah dengan teknik asosiasi, mengaitkan ajaran Islam dengan kehidupan sehari-hari jamaah. Setelah itu, ia menggunakan teknik integrasi untuk membangun koneksi emosional dengan jamaah, di mana ia menunjukkan empati dan kepedulian terhadap masalah yang mereka hadapi. Kemudian, ia mungkin menggunakan teknik fear arousing untuk membangkitkan kesadaran tentang dosa, tetapi selalu diakhiri dengan teknik ganjaran untuk memberikan harapan dan motivasi bagi jamaah.

Pendekatan yang terintegrasi ini membuat ceramah-ceramah Aa Gym sangat efektif dalam menyampaikan pesan dakwah persuasif. Jamaah tidak hanya mendengarkan ceramah secara pasif, tetapi juga merasa terlibat secara emosional dan kognitif, sehingga mereka lebih mudah menerima dan menjalankan pesan yang disampaikan.

6. Dampak Dakwah Persuasif Terhadap Jamaah

Dari hasil analisis komentar, dapat disimpulkan bahwa dakwah persuasif yang disampaikan oleh Aa Gym melalui YouTube memberikan dampak yang signifikan terhadap jamaah. Banyak jamaah yang menyatakan bahwa mereka merasa termotivasi untuk memperbaiki diri dan meningkatkan kualitas ibadah setelah mendengarkan ceramah Aa Gym. Teknik-teknik persuasif yang digunakan, terutama teknik asosiasi dan ganjaran, berhasil membuat jamaah merasa bahwa ajaran Islam relevan dengan kehidupan mereka dan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk menjalankan ajaran tersebut dengan. Penelitian ini telah menganalisis teknik-teknik komunikasi persuasif yang digunakan oleh K.H. Abdullah Gymnastiar (Aa Gym) dalam dakwah melalui kanal YouTube Aa Gym Official. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa dakwah persuasif yang dilakukan oleh Aa Gym berhasil menciptakan pengaruh yang positif terhadap jamaahnya. Dengan memanfaatkan teknik-teknik seperti asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran, Aa Gym mampu menyampaikan ajaran Islam dengan cara yang relevan, humanis, dan

mudah diterima oleh jamaah.

Teknik asosiasi, di mana pesan agama dihubungkan dengan situasi sehari-hari yang akrab dengan jamaah, terbukti efektif dalam menjembatani pemahaman tentang ajaran Islam. Jamaah merasa bahwa ajaran yang disampaikan relevan dengan kehidupan mereka, sehingga lebih mudah untuk diterima dan diimplementasikan dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, teknik integrasi membantu menciptakan hubungan emosional yang kuat antara pendakwah dan jamaah, di mana Aa Gym menunjukkan empati dan kepedulian terhadap masalah-masalah yang dihadapi jamaah. Hal ini membuat jamaah merasa didengar dan dipahami, sehingga mereka lebih terbuka untuk menerima pesan yang disampaikan.

Penggunaan teknik fear arousing, meskipun membangkitkan kesadaran akan konsekuensi negatif dari dosa, selalu diimbangi dengan pesan-pesan positif yang memberikan harapan dan motivasi bagi jamaah untuk bertaubat dan memperbaiki diri. Ini penting untuk memastikan bahwa jamaah tidak hanya merasa takut, tetapi juga termotivasi untuk memperbaiki perilaku mereka. Teknik ganjaran, yang menjanjikan pahala bagi ibadah yang dijalankan, juga terbukti efektif dalam memotivasi jamaah untuk meningkatkan kualitas ibadah mereka.

Kesimpulan

Kesimpulan utama dari penelitian ini adalah bahwa dakwah persuasif yang disampaikan oleh Aa Gym melalui YouTube mampu menciptakan perubahan positif dalam sikap dan perilaku jamaah. Penggunaan teknik-teknik komunikasi persuasif yang disesuaikan dengan konteks kehidupan jamaah membuat pesan dakwah yang disampaikan lebih mudah diterima dan dipraktikkan. Selain itu, penggunaan YouTube sebagai media dakwah memungkinkan Aa Gym menjangkau audiens yang lebih luas, baik secara lokal maupun internasional. baik.

Berdasarkan hasil penelitian ini, ada beberapa saran yang dapat diberikan untuk pengembangan dakwah persuasif, khususnya melalui media sosial:

Peningkatan Penggunaan Teknik Komunikasi Persuasif

Para pendakwah lainnya dapat mencontoh metode yang digunakan oleh Aa Gym dalam memanfaatkan teknik-teknik komunikasi persuasif. Dengan menggunakan teknik-teknik seperti asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran, para pendakwah dapat lebih efektif dalam menyampaikan pesan dakwah yang sesuai dengan konteks kehidupan jamaah. Teknik-teknik ini dapat diadaptasi dengan situasi yang berbeda dan disesuaikan dengan audiens yang menjadi sasaran dakwah.

Pemanfaatan Platform Digital untuk Dakwah

YouTube terbukti menjadi platform yang sangat efektif untuk menyampaikan dakwah secara persuasif. Dengan fitur video yang interaktif, pendakwah dapat menjangkau audiens yang lebih luas, baik secara geografis maupun demografis. Oleh karena itu, pendakwah sebaiknya memanfaatkan platform digital lainnya, seperti Instagram, TikTok, atau Facebook, untuk

menyebarkan pesan agama kepada audiens yang berbeda. Pemanfaatan berbagai platform ini juga dapat membantu pendakwah untuk menjangkau generasi muda yang lebih aktif di media sosial.

Penekanan pada Relevansi Pesan Dakwah

Agar pesan dakwah lebih efektif, pendakwah perlu memperhatikan relevansi pesan dengan kehidupan sehari-hari jamaah. Pesan-pesan agama yang disampaikan harus dapat dihubungkan dengan situasi yang dihadapi oleh jamaah, sehingga mereka dapat melihat manfaat praktis dari menjalankan ajaran Islam. Pendakwah dapat menggunakan contoh-contoh yang akrab dengan audiens, seperti tantangan dalam pekerjaan, hubungan keluarga, atau masalah sosial, untuk menjelaskan ajaran agama dengan cara yang lebih mudah dipahami.

Peningkatan Interaksi dengan Jamaah melalui Media Sosial

Salah satu keunggulan media sosial adalah kemampuannya untuk menciptakan interaksi langsung antara pendakwah dan jamaah. Para pendakwah sebaiknya lebih aktif berinteraksi dengan jamaah melalui kolom komentar, sesi tanya jawab, atau fitur live streaming. Interaksi ini dapat membantu memperkuat hubungan antara pendakwah dan jamaah, serta memberikan kesempatan bagi jamaah untuk mengajukan pertanyaan atau berbagi pengalaman spiritual mereka. Pendakwah yang responsif terhadap pertanyaan dan kebutuhan jamaah cenderung lebih berhasil dalam menciptakan dampak positif.

Pengembangan Materi Dakwah yang Lebih Variatif

Meskipun dakwah persuasif telah terbukti efektif, para pendakwah juga perlu mengembangkan variasi dalam materi dakwah yang mereka sampaikan. Pesan-pesan agama dapat disampaikan dalam berbagai format, seperti ceramah, diskusi interaktif, atau kajian tematik. Pendakwah juga dapat memanfaatkan format visual, seperti animasi atau infografis, untuk menjelaskan konsep-konsep agama yang lebih kompleks. Dengan materi yang lebih variatif, audiens akan lebih tertarik untuk mengikuti ceramah dan mengaplikasikan ajaran yang disampaikan dalam kehidupan mereka.

Penelitian ini telah menunjukkan bahwa dakwah persuasif yang disampaikan melalui media sosial, khususnya YouTube, mampu menciptakan dampak positif terhadap pemahaman dan perilaku jamaah. K.H. Abdullah Gymnastiar, melalui kanal Aa Gym Official, berhasil memanfaatkan teknik-teknik komunikasi persuasif yang relevan dengan kehidupan jamaah untuk menyampaikan ajaran Islam secara efektif. Teknik asosiasi, integrasi, fear arousing, dan ganjaran yang digunakan dalam ceramahnya telah membantu jamaah untuk memahami dan menerapkan ajaran Islam dengan lebih baik dalam kehidupan sehari-hari.

Ke depan, diharapkan lebih banyak pendakwah yang dapat memanfaatkan teknik-teknik komunikasi persuasif dan platform digital untuk menyebarkan pesan agama secara luas. Dengan dakwah yang relevan, humanis, dan interaktif, ajaran Islam dapat terus disampaikan dengan cara yang lebih efektif dan dapat diterima oleh berbagai kalangan masyarakat, termasuk generasi muda

yang lebih akrab dengan teknologi digital.

Referensi

- Saragih, A. F. F., Sagala, R. F., & Effendi, E. (2022). Peran Media Sosial Dalam Membangun Dakwah Islam yang Efektif. *Dakwatussifa Journal of Da Wah and Communication*.
<https://doi.org/10.56146/dakwatussifa.v1i2.59>
- Puspita, M. (2022). Kontestasi Keberagamaan di Media Sosial: Kontra Interpretasi Radikalisme di Platform Youtube. *Jurnal Penelitian Agama*. <https://doi.org/10.24090/jpa.v23i2.2022.pp175-196>
- Kashaeva, E., & Pavlová, L. (2022). Persuasive influence in business communication.
<https://doi.org/10.29039/01907-8>
- Almagsosi, A. ' J., & Alghezzy, K. H. (2020). Persuasion in media.
<https://doi.org/10.37648/IJRSSH.V10I03.027>
- Kusmanto, H., Prayitno, H. J., Sofiana, I., & Jamaluddin, N. (2021). Persuasion Action Strategies in Da'wah Discourse on Social Media in the Global Communication Era. *Language Circle: Journal of Language and Literature*. <https://doi.org/10.15294/LC.V15I2.26285>
- Priyatna, S. E., & Hasanah, R. (2024). Pengantar Sistem Informasi Keagamaan Islam (Hj. N. Nuwairah, Ed.). Pena Cendekia Pustaka. <https://www.penacendekia.com/2024/03/pengantar-sistem-informasi-keagamaan.html>
- Haynes, D., Cheng, P., Weaver, M., Parsons, H. M., & Mandic, P. K. (2024). A human-centered approach for designing a social care referral platform. *Applied Clinical Informatics*.
<https://doi.org/https://www.doi.org/10.1055/a-2425-8731>
- Masykur, A., & Ilmiah, R. (2024). Integration of Multicultural Principles in Elementary Madrasahs: A Systematic literature review. *Pedagogia: Jurnal Pendidikan*.
<https://doi.org/https://www.doi.org/10.24239/pdg.vol12.iss2.587>
- Ghani, N. A. R. N. A., Laluddin, H., & Nor, A. H. M. (2011). Maslahah as a Source of Islamic Transactions (Mu'amalat).33. <https://ejournals.ukm.my/islamiyyat/article/download/1829/1457>
- Emon, A., Ademi, C., Ahmed, H., Auda, J., Chaudhry, A. S., Duderija, A., Kamali, M. H., Khalfaoui, M., Masud, M. K., Nekroumi, M., Opwis, F., & Soualhi, Y. (2020). The Objectives of Islamic Law The

Promises and Challenges of the Maqasid Al-Shari'a. Lexington Books.

<https://doi.org/9781498549943>, 1498549942

Muhtador, M. (2018). Studi Kritis atas Transmisi dan Otoritas Keagamaan di Media Sosial.

<https://doi.org/10.21043/FIKRAH.V6I2.2765>

Aulia, N. N., Nurdiana, N., & Hadi, S. (2022). Pengaruh media sosial terhadap perilaku sosial siswa. Inha

Gyoyug Yeon'gu. <https://doi.org/10.58707/jec.v2i1.176>

Suadi, S. (2023). The english literacy development at islamic high schools: an evaluation. Journal of English

Education and Linguistics. <https://doi.org/https://www.doi.org/10.56874/jeel.v4i2.1560>

Obradović, N. (2022). Herta herzog's research - the forerunner of the uses and gratifications theory.

<https://doi.org/10.58984/smb2201131o>

Rubin, R. B., Palmgreen, P., & Sypher, H. E. (2020). Audience Activity Measures.

<https://doi.org/10.4324/9781003064343-12>