

KAJIAN KEPUSTAKAAN

1. Pengertian Teknik

a. Menurut **LUDWIG VON BARTALANFY**

b. Menurut **ANATOL RAPOROT**

c. Menurut **L. ACKOFF**

d. Menurut **L. James Havery**

e. Menurut *John Mc Manama*

2. Teknik Penguasaan Pesan

¹ Hartono, Kamus Praktis Bahasa Indonesia (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h.161

[illegible]

Dalam hal ini adalah da'i harus melakukan teknik persiapan untuk menguasai pesan tersebut. Adapun Dua persiapan yang pokok sebelum pelaksanaan ceramah adalah persiapan mental untuk berdiri dan berbicara di muka khalayak dan persiapan yang menyangkut isi ceramah. Jika persiapan mental masih kurang dan belum mantap sehingga pembicara dihindangi rasa cemas (*nervous*), kurang percaya diri, maka hal ini akan berakibat kacaunya sikap dan kelancaran penyampaian isi ceramah, begitupun jika persiapan isi pidato masih kurang maka pidato akan kacau jika hanya menyiapkan mental semata.⁴

Suatu ceramah haruslah didahului dengan persiapan-persiapan yang cukup. Hanya orang yang tidak bijaksana yang berceramah tanpa mengadakan persiapan. Makin pandai orang yang berceramah, semakin segan dan tidak mau berceramah tanpa persiapan.⁵

³ Susanto Astrid, *Komunikasi Dalam Teori Dan Praktek* (Bandung: Bina Cipta,1997), hal. 7

⁴ Moh Ali Aziz, *Ilmu Dakwah*, Cetakan 2 (Jakarta: Kencana, 2009), h. 360

⁵ *Ibid.*, h. 360

3. Teknik Penyampaian Pesan

Setelah anda telah berusaha melatih diri menyusun pikiran, mempersiapkan segala hal yang berkaitan dengan pidato dan memformulasikannya dalam bahasa. Sekarang semuanya harus disampaikan pada pendengar melalui suara, pandangan dan gerakan. Anda harus menggunakan mekanisme ini sebaik mungkin sehingga pesan anda dapat dimengerti.

[illegible]

Dalam penyampaian pidato, banyak hal yang harus diperhatikan seorang *da'i* diantaranya yaitu penyajian suara, tekanan, ekspresi, pandangan, gerakan saat berbicara. Selain itu, seorang *da'i* harus lebih memperhatikan tentang bagaimana cara membuka dan menutup ceramah karena kedua hal tersebut adalah bagian yang sangat menentukan. Kalau pembukaan ceramah harus dapat mengantarkan pikiran dan menambahkan perhatian kepada pokok pembicaraan, maka penutupan harus memfokuskan pikiran dan gagasan pendengar kepada gagasan utamanya.

a. Teknik Pembukaan Dakwah

⁶ Herbert V Prochnow, *Penuntun Menuju Sukses Berpidato* (Bandung: Pioner, 1987), h. 103-108

Sebagai seorang pembicara mempersiapkan kata-kata pengantar dalam suatu pidato harus dengan baik dan hati-hati. Sebab kata pengantar dalam pidato adalah masalah yang sangat besar. Para pendengar memerlukan semangat segar dan bergaya dalam permulaan pidato. Dalam membuat kata pengantar hendaknya membuat dengan kata pengantar yang singkat, terdiri dari beberapa kalimat saja. Demikianlah cara yang paling baik sehingga pidato tersebut langsung memasuki inti persoalan, kiranya para pendengar tidak ada yang berkeberatan.

1. Introduksi Pribadi (Pengenalan Diri)
2. Perhatian
3. Menyinggung Peristiwa Setempat
4. Menyampaikan Topik Pembicaraan
5. Menyampaikan Humor
6. Menyampaikan Kalimat Filosofis.⁷

⁷ Herbert V Prochnow, *Penuntun Menuju Sukses Berpidato* (Bandung: Pioner, 1987), h. 68-72

Semua orang dapat menyampaikan pidato dengan baik bila mereka mengetahui dan mempratekkan tiga prinsip penyampaian pidato (di tempat lain kita menyebutnya tiga rukun pidato atau trisila pidato).

- ## 1. Kontak mata

Disamping kontak Visual, anda juga melakukan kontak mental. Perhatikan “*Feedback*” umpan balik dari mereka dan sesuaikan pembicaraan anda dengannya. Anda melihat mereka mengantuk, masukan bahan–bahan yang menarik perhatian.

1. Bahasa

2. Volume Presentasi

3. Kecepatan penyampaian presentasi

¹⁰ Gentasri Anwar, *Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato* (Jakarta: PT Rineka Cipta, 1995), h. 83

Permulaan dan akhir pidato adalah bagian-bagian yang paling penting. Kalau permulaan pidato harus dapat mengantarkan pikiran dan menarik perhatian kepada pokok pembicaraan, maka penutup pidato harus dapat memfokuskan pikiran dan perasaan khalayak pada pokok utama atau kesimpulan penting dari seluruh isi pidato. Seperti dalam dunia sandiwara : Bagaimana cara orang itu muncul dan meninggalkan pentas, akan memperlihatkan apakah ia itu actor atau aktris baik atau bukan. Karena itu, penutup pidato harus dapat menjelaskan tujuan komposisi, memperkuat daya persuasive, mendorong pikiran dan tindakan yang diharapkan, menciptakan klimaks dan menimbulkan kesan terakhir yang positif.

Ucapan kata yang paling akhir akan selalu diingat dan sangat membekas pada para pendengar. Jadi, sangatlah jelas bahwa sebenarnya “Penutup atau kata akhir adalah bagian penting dalam suatu pidato. Oleh sebab itu, bagi mereka yang baru memulai dan belum dapat memahami hal ini, cara menutup pidatonya akan jelek sekali,

1. Menyimpulkan atau mengemukakan ikhtisar pembicaraan
2. Menganjurkan bertindak (*appeal for action*)
3. Kita puji dan kita sanjung pendengar-pendengar kita

1. Arti Dakwah

Dakwah berasal dari bahasa arab *da'wah* sebagai bentuk masdar dari kata kerja “*da’a, yad’u, da’watan*”. Yang berarti memanggil menyeru dan mengajak.¹⁴ Sedangkan secara istilah ada beberapa pendapat antara lain:

- a. Ali Mahfudz dalam kitabnya “Hidayatul Mursyidin” memberikan definisi dakwah adalah mendorong atau memotivasi umat manusia melakukan kebaikan dan mengikuti petunjuk serta memerintahkan mereka berbuat ma’ruf dan mencegah dari perbuatan mungkar agar mereka memperoleh kebahagiaan dunia akhirat.¹⁵

¹⁵ Mansyur Amin, *Dakwah Islam dan Pesan Moral*, Cetakan 1 (Yogyakarta: Al Amin Press, 1997), h. 9-10

- b. Muhammad al Khaydar Husayn dalam kitabnya “ad-Da’wat ila al Ishlah mengatakan dakwah adalah mengajak kepada kebaikan dan petunjuk serta menyuruh kepada kebajikan dan melarang kepada kemungkaran agar mendapat kebahagiaan dunia dan akhirat.¹⁶
- c. Zaini Muchtarom, berpandangan bahwa dakwah merupakan upaya untuk mengajak dan menyeru umat manusia, baik perorangan maupun kelompok kepada agama Islam, pedoman hidup yang diridhai oleh Allah dalam bentuk amar ma’ruf nahi munkar dan amal shaleh dengan cara lisan (*lisanul maqal*) maupun perbuatan (*lisanul hal*) guna mencapai kebahagiaan hidup kini di dunia dan nanti di akhirat.¹⁷
- d. A. Hasjmy, mengatakan bahwa dakwah adalah mengajak orang lain untuk meyakini dan mengamalkan aqidah dan syariat Islam, yang terlebih dahulu telah diyakini dan diamalkan oleh pendakwah sendiri.
- e. Abd al Karim Zaidan, dakwah adalah mengajak kepada agama Allah yaitu Islam.
- f. Abdul Kadir Munsyi, dakwah adalah mengubah umat dari satu situasi kepada situasi yang lebih baik di dalam semua segi kehidupan.
- g. HSM. Nasaruddin Latif, dalam bukunya yang berjudul “Teori dan Praktek Da’wah Islamiyah”, yang dikutip oleh Muhammad Sulthon, berpendapat bahwa dakwah adalah setiap usaha atau aktivitas dengan lisan atau tulisan dan lainnya, yang bersifat menyeru, mengajak dan

¹⁶ Muhammad al Khaydar Husayn, *ad Da'wat ila al Ishlah* (Kairo: Maktabat al Azhar),

¹⁷ Zaini Muchtarom, *Dasar-dasar Manajemen Dakwah*, hal. 14

2. Teknik Berdakwah

¹⁸ Hartono, Kamus Praktis Bahasa Indonesia (Jakarta: Rineka Cipta, 1992), h.161

¹⁹ Pariata Wesra, Sutarto, Ibnu Syamsi, *Ensiklopedia Administrasi* (Jakarta: CV. Haji

[illegible]

3. Penguasaan teknik dakwah dalam memudahkan mentransfer pesan dakwah

Dakwah adalah usaha meyakinkan kebenaran kepada orang lain. Bagi orang yang di dakwahi, pesan dakwah yang tidak dipahami lebih maknanya dari bunyi-bunyian. Sedangkan bagi *da'i*, dia harus bisa mengerti kondisi dan latar belakang mad'unya. Berdasarkan definisi-definisi dakwah yang telah disebutkan, sesungguhnya esensi dakwah terletak pada usaha pencegahan (*preventif*) dari penyakit-penyakit masyarakat yang bersifat psikis dengan cara mengajak, memotivasi, merangsang serta membimbing individu atau kelompok agar sehat dan sejahtera jiwa dan raganya, sehingga mereka dapat menerima ajaran agama dengan penuh kesadaran dan dapat menjalankan ajaran agama sesuai dengan tuntutan syariat Islam.

[illegible]

Ruang lingkup dakwah dalam hal ini adalah bagaimana membentuk sikap mental atau kejiwaan yang mengarah pada perubahan tingkah laku individu dan masyarakat sebagai objek dakwah sesuai dengan ajaran agama yang diserukan oleh seorang *da'i*.

Dalam upaya membentuk sikap mental dan perubahan tingkah laku mad'u, usaha-usaha dakwah tidak terlepas dari studi psikologi yang notobene mempelajari tingkah laku manusia sebagai cerminan dari kehidupan kejiwaannya. Karena itu, sebagai seorang *da'i* sangatlah penting mengetahui tentang psikologi dakwah, dimana tujuan psikologi dakwah adalah membantu dan memberikan pandangan kepada para *da'i* tentang pola dan tingkah laku mad'u dan hal-hal yang mempengaruhi tingkah laku tersebut yang berkaitan dengan aspek kejiwaan (psikis) sehingga mempermudah para *da'i* untuk mengajak dan merubah mad'u kepada apa yang dikehendaki oleh ajaran Islam.

Adapun objek dari psikologi dakwah adalah manusia dan mereka memiliki sikap dan tingkah laku yang berbeda satu dengan yang lain. Masing-masing individu memiliki karakteristik tersendiri yang dipengaruhi oleh hereditas (pewarisan) dan lingkungannya. Karakteristik manusia yang dipengaruhi oleh hereditas dan lingkungan merupakan karakteristik manusia apa adanya. Karena itu, untuk mencapai tujuan dakwah secara maksimal ke ajaran agama yang sempurna, seorang *da'i* harus memperhatikan kondisi sasaran dakwah agar pelaksanaan dakwah

mampu melaksanakan pendekatan-pendekatan secara psikologis yang bersifat fleksibel terhadap sasaran dakwah (*mad'u*).²¹

C. Mad'u / Audiens

1. Arti Mad'u

Yaitu manusia yang menjadi sasaran dakwah atau manusia penerima dakwah, baik sebagai individu atau kelompok, baik beragama Islam atau tidak, dengan kata lain manusia secara keseluruhan. Sedangkan menurut Abu al Fath al Bayanuni mengatakan bahwa mitra dakwah (al-mad'u) adalah siapapun yang menjadi sasaran dakwah.²² Sesuai dengan firman Allah SWT. QS. Saba' : 28

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا حَافَّةً لِّلنَّاسِ بَشِيرًا وَنَذِيرًا وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لَا يَعْلَمُونَ

2A-

“Dan kami tidak mengutus kamu, melainkan kepada umat manusia sebagai pembawa berita dan sebagai pemberi peringatan, tetapi kebanyakan manusia tidak mengetahui.(QS. Saba’[28]:28)”.²³

Penggolongan Manusia (*mad'u*) antara lain sebagai berikut : 1)

Aspek Historis penciptaannya, manusia disebut dengan Bani Adam yang tertulis dalam Qs.Al-A'raf [7]:31. Aspek Biologis, manusia disebut dengan panggilan Basyar, yaitu mencerminkan sifat-sifat fisik kimia biologisnya Qs.Al-Mukminun[23]:33. Dari aspek Kecerdasannya manusia disebut Insan, yakni makhluk terbaik yang diberi akal sehingga mampu menyerap

²¹ Faizah dan Lalu Muchsin Efeendi, *Psikologi Dakwah*, Cetakan 1 (Jakarta: Kencana 2006), h. 7-11

²² Muhammad Abu al Fath al Bayanuni, *al-Madkhal ila Ilm al Da'wah*, (Bairut: Muassasah al Risalah, 1993), h. 130

²³ Depag RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahannya* (Surabaya: Al-Hidayah, 2002), hal. 611

Kata al Basyar jama' dari basyaroh yang artinya kulit. Basyar dinyatakan dalam Al-Qur'an sebanyak 36 kali dan tersebar dalam 26 surat.²⁴ Ayat Al-Quran yang lain mengisyaratkan bahwa proses kejadian manusia sebagai basyar (manusia) melalui tahapan-tahapan sehingga mencapai tahapan kedewasaan, dimana tahapan kedewasaan ini menjadikannya mampu memikul tanggung jawabnya sebagai khalifah di bumi.

Secara etimologi Basyar berarti kulit kepala, wajah atau tubuh yang menjadi tempat tumbuhnya rambut. Penamaan ini berarti menunjukkan makna secara biologis yang mendominasi manusia adalah pada kulitnya.²⁵ Pada aspek ini terlihat perbedaan umum biologis manusia dengan hewan yang lebih didominasi oleh bulu atau rambut. Al-basyar dipakai untuk menunjukkan dimensi alamiahnya, yang menjadi ciri pokok manusia pada umumnya sehingga manusia disebut al-basyar karena manusia cenderung perasa dan emosional sehingga perlu disabarkan dan didamaikan.

²⁵ Samsul Nizar, *Filsafat Pendidikan Islam, Pendekatan Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Ciputat Pres, 2002), h.2

Kata An-nas merupakan jamak dari kata al-insan, kata ini digunakan untuk menunjukkan sekelompok manusia, baik dalam arti jenis manusia maupun sekelompok tertentu dari manusia. An Nas dalam al-Qur'an disebutkan sebanyak 241 kali dan tersebar dalam 55 surat.²⁶ Dalam al-Qur'an keterangan yang jelas menunjukkan pada jenis keturunan nabi Adam as. Kata an-Nas menunjuk manusia sebagai makhluk social dan kebanyakan digambarkan sebagai kelompok manusia tertentu yang sering melakukan mafsadah.²⁷

Kata insan terambil dari akar kata *al-Uns* yang berarti jinak, tidak liar, senang hati, terlihat, harmonis, dan tampak.²⁸ karena pada dasarnya

²⁸ Ibn Mundzir, *Lisan al-Arab*, Jilid VII, h. 306-314

Kata *insan*, digunakan al-qur'an untuk menunjuk kepada manusia dengan seluruh totalitasnya, jiwa dan raga. Manusia yang berbeda antara satu dengan yang lain akibat perbedaan fisik, mental, intelektual dan juga spiritual

Kitab suci al-Qur'an – seperti yang ditulis Bint as-Syathi' dalam al-qur'an wa Qadhaya al-Insan – sering kali memperhadapkan insan dengan jin/jan. jin adalah makhluk halus yang tidak tampak, sedangkan manusia adalah makhluk yang nyata lagi ramah.

³¹ Samsul Nizar, *Filsafat Pendidikan Islam, Pendekatan Historis, Teoritis dan Praktis*, (Jakarta: Ciputat Pres, 2002), h.12

sulthan al-a'zham (penguasa besar umat Islam) disebut sebagai khalifah, karena dia menggantikan penguasa sebelumnya, lalu menggantikan posisinya. Sebagaimana firman Allah Qs Al Baqoroh ayat 30:

إِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا

وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ

*"Dan (ingatlah) ketika Tuhan-mu Berfirman kepada para malaikat, "Aku hendak menjadikan khalifah ** di bumi." Mereka berkata, "Apakah Engkau hendak menjadikan orang yang merusak dan menumpahkan darah di sana, sedangkan kami bertasbih memuji-Mu dan menyucikan nama-Mu?" Dia Berfirman, "Sungguh, Aku Mengetahui apa yang tidak kamu ketahui."*

Dalam pengertian kholifah bermakna pengganti, pemimpin atau penguasa. Artinya Allah menjadikan seseorang sebagai pengganti mereka setelahnya di muka bumi. Oleh karena itu, penguasa tertinggi disebut khalifah karena dia menggantikan orang yang sebelumnya lalu menduduki posisi orang yang digantikannya.³⁷

D. Kajian Teoritik

Sebelum terjun lapangan atau melakukan pengumpulan data, peneliti diharapkan mampu menjawab permasalahan melalui suatu kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran merupakan kajian tentang bagaimana hubungan teori dengan berbagai factor yang telah didefinisikan dalam perumusan masalah.

³⁷ Tafsir At Thabari 1/156

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku. Istilah persuasif bersumber dari bahasa latin yaitu "persuasion" yang berarti membujuk, mengajak atau merayu.³⁸ Persuasi bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep. Persuasif yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah.

Komunikasi yang efektif bukan hanya sekedar menyusun kata atau mengeluarkan bunyi yang berupa kata-kata, tetapi menyangkut bagaimana agar orang lain tertarik perhatiannya, mau mendengar, mengerti dan melakukan sesuai dengan pesan yang disampaikan.

Komunikasi persuasif berusaha mempengaruhi individu melalui terpaan pesannya, sehingga dapat didefinisikan pesan yang dimaksudkan

[illegible]

1. Attention (perhatian)

2. *Interest* (minat)

3. *Desire* (keinginan)

4. *Decision* (keputusan)

5. *Action* (tindakan)

Istilah lain dari formla AIDDA adalah A-A procedure sebagai singkatan dari attention, action, procdure yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dilakukan dulu dengan menumbuhkan minat. Konsep ini, merupakan proses psikologis dari diri mad'u.

[illegible]

Sementara itu, kontak visual dapat dilakukan dengan mengarahkan pandangan kepada seluruh mad'u. Dengan cara itu, mad'u akan merasa lebih diperhatikan dan diajak bicara oleh *da'i*. Mereka pun akan merasa dituntut untuk memperhatikan juru dakwah, sehingga menjadi hubungan timbal balik yang sangat kuat antara *da'i* sebagai komunikator dan mad'u sebagai komunikan, selanjutnya, *da'i* harus bisa berorientasi pada upaya menggerakkan mereka untuk berbuat sesuai dengan materi atau pesan yang disampaikan.⁴⁰

⁴⁰ Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah* (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2010), h.128

1. Metode Asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan jalan menumpangkan pada suatu peristiwa yang aktual, yang dimana obyek dan peristiwa tersebut memiliki nilai, kredibilitas, kepopuleran sehingga menarik perhatian dan minat massa.
2. Metode Integrasi adalah kemampuan untuk menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti kebersamaan dan senasib serta sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun nonverbal (sikap)
3. Metode *Pay-Off* dan *Fear arousing* yakni kegiatan mempengaruhi orang lain dengan jalan melukiskan hal-hal yang menggembirakan dan menyenangkan perasaannya atau memberi harapan (iming-iming), dan sebaliknya dengan menggambarkan hal-hal yang menakutkan atau menyajikan konsekuensi yang buruk dan tidak menyenangkan perasaan
4. Metode *Icing device* adalah yaitu sebuah metode dimana menyajikan sebuah pesan dipengaruhi oleh unsur "emotional appeal" pesan-pesan tersebut mampu membangkitkan perasaan terharu, sedih, senang, bahagia pada diri komunikan sehingga dengan menyertakan unsur emotional appeal dalam barisan pesannya diharapkan pesan-pesan

Empat metode tersebut harus disesuaikan dengan kebutuhan mad'u. Untuk itu seorang komunikator dakwah layaknya dapat menganalisis terlebih dahulu situasi dan kondisi objek dakwah yang akan dihadapi. Semakin banyak informasi tentang kondisi mad'u yang dikumpulkan, semakin banyak keuntungan yang diperoleh komunikator untuk dapat memilih materi yang sebaik-baiknya berdasarkan informasi yang telah ditetapkan.⁴¹

1. Faktor Motivasi

2. Faktor Prejudice (prasangka)

⁴¹ *Ibid*, hal 126 - 128

NO	NAMA DAN TAHUN	JUDUL SKRIPSI	PERSAMAAN	PERBEDAAN
1	Fitrotul Lutfianah Tahun 2012	Metode Dakwah K.H Masykur Hasyim	Sama-sama menggunakan dakwah bil lisan	K.H Masykur Hasyim merupakan sosok seorang da'i yang menggunakan 2 metode yaitu metode bil lisan dan hal sedang K.H Husen Rifa'I hanya menggunakan metode ceramah
2	M Tamhid Assidiqi Tahun 2010	Humor sebagai teknik ceramah (study content analysis ceramah Kera Sakti	Sama-sama menekankan pada proses penyampaian pesan dakwah melalui metode cerama dan teknik penyampaian dakwah	Menekankan pada humor dan menganalisis konten ceramah yang ada pada kaset VCD
3	R.Hendrik Koswanto Tahun 2010	Dakwah Melalui Pengembangan Motivasi (Study Metode Dakwah Quantum Spirit Ustd N. Faqih Syarif)	Sama-sama menekankan pada aktivitas penyampaian dakwah	Mengkaji tentang aktivitas dakwah N. Faqih Syarif yang menggunakan metode ceramah dan diskusi yang dikemas dalam bentuk peatihan spiritual dengan pengembangan motivasi
4	Miftachul Ilmi Tahun 2013	Humor sebagai Teknik Dakwah (Metode Dakwah Ceramah HM. Cheng Hoo Djadi Galajapo)	Sama- sama menyampaikan teknik penyampaian dakwah	Selain tentang teknik, penelitian ini menganalisis sisi lain dari seorang HM. Cheng Hoo Djadi Galajapo
5	Nasihatul Latifah, Tahun 2004	Dakwah KH Sholihin Yusuf (Study tentang Metode dan Teknik Penyampaian Pesan di Rumah Tahanan Negara Kelas 1 Medaeng, Waru, Sidoarjo)	Sama – sama meneliti tentang teknik penyampaian dakwah	Menfokuskan pada wilayah penelitian yaitu Lembaga Permasarakatan dan sasarannya adalah narapidana
6	Noor Fitriyah Tahun 2012	Tilawah Bit Taghanni Sebagai Teknik Dakwah Ibu Nyai Hj Chomsatun Hidayat	Sama- sama membahas tentang tilawah bit taghanni sebagai teknik dakwah	Menfokuskan pada teknik dakwahnya yaitu tilawah bit taganni