



Koersi dan Seduksi: Dinamika Komunikasi Gerakan Tarbiyah dalam Pembentukan Loyalitas Kader Lembaga Dakwah Kampus di Era Kontemporer

Andi Fakhruallah,¹ Andi Faisal Bakti,² Syamsul Yakini³

¹Universitas Pamulang

^{2,3}Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta

E-mail Korespondensi: dosen03094@unpam.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis dinamika komunikasi Gerakan Tarbiyah dalam membentuk loyalitas kader di Lembaga Dakwah Kampus (LDK) UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Di tengah demografi mahasiswa yang heterogen dan berbasis moderat, gerakan ini berhasil membangun basis kader yang militan. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain fenomenologi, penelitian ini membedah pengalaman interaktif aktivis dakwah melalui lensa teori Penerimaan Aktif dan konsep *Coerseduction*. Temuan penelitian menunjukkan bahwa loyalitas terbentuk melalui dialektika strategis antara koersi dan seduksi. Pada tahap rekrutmen, strategi seduksi dominan digunakan dengan menawarkan wacana kesalehan, ukhuwah, dan citra prestatif sebagai solusi (*panacea*) atas *culture shock* mahasiswa. Sebaliknya, pada fase pemeliharaan kader, strategi koersi beroperasi melalui disiplin organisasi yang dilegitimasi oleh otoritas syariat, sehingga kepatuhan dikonstruksi sebagai mandat teologis yang mutlak. Penelitian menyimpulkan bahwa loyalitas kader LDK bukan sekadar hasil indoktrinasi pasif, melainkan sebuah negosiasi makna di mana pemenuhan kebutuhan afektif melalui persuasi dan pengikatan ideologis melalui tekanan teologis bekerja secara simultan.

Kata kunci: **Gerakan Tarbiyah, Lembaga Dakwah Kampus, Coerseduction, Dinamika Komunikasi, Gerakan Dakwah**

ABSTRACT

This study analyzes the dynamics of communication within the Tarbiyah Movement in shaping the loyalty of cadres at the Campus Da'wah Institute (LDK) of UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Amidst a heterogeneous and moderate student demographic, this movement has succeeded in building a militant cadre base. Using a qualitative approach with a phenomenological design, this study dissects the interactive experiences of da'wah activists

through the lens of Active Acceptance theory and the concept of Coerseduction. The findings show that loyalty is formed through a strategic dialectic between coercion and seduction. During the recruitment phase, seduction strategies dominate by offering discourses of piety, brotherhood, and an image of excellence as a panacea for students' culture shock. Conversely, during the cadre maintenance phase, coercion strategies operate through organizational discipline legitimized by sharia authority, thereby constructing obedience as an absolute theological mandate. This study concludes that the loyalty of LDK cadres is not merely the result of passive indoctrination, but rather a negotiation of meaning in which the fulfillment of affective needs through persuasion and ideological binding through theological pressure work simultaneously.

Keywords: *Tarbiyah Movement, Campus Da'wah Institution, Coerseduction, Communication Dynamics, Da'wah Movement*

A. Pendahuluan

Dalam lanskap dinamika keagamaan di Indonesia pasca-reformasi, fenomena kebangkitan gerakan Islam di lingkungan perguruan tinggi telah menjadi sorotan akademik yang signifikan. Kampus tidak lagi sekadar menara gading intelektual, melainkan menjadi arena kontestasi ideologis yang subur bagi berbagai gerakan keagamaan. Gerakan dakwah kampus, yang sebagian besar didominasi oleh varian Gerakan Tarbiyah, telah berhasil menancapkan pengaruhnya secara mendalam dan membangun basis kader yang loyal di berbagai universitas negeri.¹ Gerakan ini menawarkan alternatif narasi keagamaan yang tidak hanya berfokus pada kesalehan ritual semata, tetapi juga membawa semangat purifikasi Islam yang sistematis dan terstruktur.

Secara historis, gerakan Tarbiyah di Indonesia memiliki akar ideologis yang kuat dengan *Ikhwanul Muslimin* di Mesir, yang kemudian bermetamorfosis menjadi kekuatan sosial-politik yang signifikan melalui Partai Keadilan Sejahtera (PKS). Di lingkungan kampus, gerakan ini mewujud dalam organisasi-organisasi dakwah yang solid, seperti Lembaga Dakwah Kampus (LDK) dan Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI). Mereka tidak hanya aktif dalam diskursus keagamaan, tetapi juga mendominasi ruang-ruang publik kampus dan

¹ Ali Said Damanik, *Fenomena Partai Keadilan: Transformasi 20 Tahun Gerakan Tarbiyah di Indonesia*, 1st ed. (Jakarta: Teraju, 2002); Yon Machmudi, *Partai Keadilan Sejahtera Wajah Baru Islam Politik Indonesia* (Bandung: Harakatuna, 2006).

kebijakan kemahasiswaan.² Narasi yang mereka bawa sering kali dianggap lebih rasional dan modern oleh kalangan mahasiswa berlatar belakang pendidikan sekuler dibandingkan dengan pendekatan tradisional yang ditawarkan oleh ormas Islam arus utama seperti Nahdlatul Ulama (NU) dan Muhammadiyah.³

Namun, dinamika dakwah ini menemukan konteks yang sangat unik dan menantang ketika beroperasi di Universitas Islam Negeri (UIN) Syarif Hidayatullah Jakarta. Berbeda dengan kampus umum sekuler – seperti UI atau ITB yang menjadi basis awal pertumbuhan Tarbiyah, UIN Jakarta memiliki demografi mahasiswa yang sangat heterogen dengan latar belakang keagamaan yang kuat. Mahasiswa UIN umumnya datang dari basis kultural NU, Muhammadiyah, Persis, hingga alumni pesantren tradisional yang telah memiliki fondasi pemahaman keagamaan yang mapan.⁴ Secara teoritis, penetrasi gerakan baru seharusnya sulit dilakukan di lingkungan yang sudah memiliki imunitas teologis semacam ini.

Meskipun demikian, realitas lapangan menunjukkan fenomena yang kontradiktif dan menarik. Riset Setara Institute mencatat bahwa mahasiswa di UIN Jakarta dan UIN Bandung justru memiliki kecenderungan paham konservatif yang paling tinggi dibandingkan dengan perguruan tinggi negeri lainnya.⁵ Temuan ini mengindikasikan adanya keberhasilan strategi penetrasi gerakan dakwah kampus yang eksklusif di tengah lingkungan yang plural dan moderat. Hal ini memunculkan pertanyaan mendasar: bagaimana mungkin mahasiswa yang memiliki latar belakang keagamaan moderat dan tradisional dapat terbujuk atau menerima narasi gerakan Tarbiyah yang cenderung puritan dan politis?

Untuk menjawab anomali tersebut, perlu dipahami bahwa Gerakan Tarbiyah mengadopsi sistem pembinaan kaderisasi yang sangat ketat dan berjenjang melalui

² Alexander R Arifianto, "Islamic Campus Preaching Organizations in Indonesia: Promoters of Moderation or Radicalism?," *Asian Security* 15, no. 3 (September 2019): 323–42, <https://doi.org/10.1080/14799855.2018.1461086>.

³ Salman, "The Tarbiyah Movement: Why People Join This Indonesian Contemporary Islamic Movement," *Studia Islamika* 13, no. 2 (2006).

⁴ Damanik, *Fenomena Partai Keadilan: Transformasi 20 Tahun Gerakan Tarbiyah di Indonesia*.

⁵ medcom id developer, "Setara Institute Sebut Islam Eksklusif Berkembang di 10 PTN," medcom.id, May 31, 2019, <https://www.medcom.id/pendidikan/news-pendidikan/wkB70oDK-setara-institute-sebut-islam-eksklusif-berkembang-di-10-ptn>; Setara Institute, "Tipologi Keberagamaan Mahasiswa: Survei di 10 Perguruan Tinggi Negeri," *Setara Institute*, n.d., accessed January 6, 2024, <https://setara-institute.org/tipologi-keberagamaan-mahasiswa-survei-di-10-perguruan-tinggi-negeri/>; "Setara Institute: Mahasiswa UIN Jakarta & Bandung Paling Konservatif Dalam Beragama: Okezone Edukasi," accessed January 6, 2024, <https://edukasi.okezone.com/read/2019/06/30/65/2072870/setara-institute-mahasiswa-uin-jakarta-bandung-paling-konservatif-dalam-beragama>.

mekanisme *usrah* atau *liqo'* (mentoring). Sistem sel-sel kecil ini berfungsi sebagai wahana transfer pengetahuan (*transfer of knowledge*) sekaligus internalisasi nilai (*internalization of values*). Di dalam forum-forum mentoring inilah, doktrin-doktrin spesifik ditanamkan, mulai dari konsep *syumuliyatul Islam* (kesempurnaan Islam), kewajiban *dakwah fardiyah*, hingga doktrin *siyasah* (politik) yang memandang Islam dan negara sebagai satu kesatuan yang tak terpisahkan.⁶

Akan tetapi, proses penanaman nilai ini tidak berjalan di ruang hampa tanpa resistensi. Mahasiswa UIN Jakarta sebagai audiens dakwah bukanlah entitas pasif yang menerima begitu saja setiap pesan yang disampaikan. Mereka adalah penerima aktif yang atau preferensi budaya dari latar belakang mereka, sebagaimana yang diistilahkan oleh Berger dan Luckmann, *stock of knowledge*.⁷ Oleh karena itu, komunikasi dakwah dalam konteks ini tidak dapat lagi dipahami sekadar sebagai proses linier atau satu arah (*top-down*) seperti dalam teori jarum suntik (*magic bullet theory*), di mana pesan langsung menancap dan mengubah perilaku audiens secara instan.⁸

Dalam menghadapi audiens yang kritis dan heterogen tersebut, aktivis dakwah Tarbiyah dituntut untuk menggunakan strategi komunikasi yang canggih dan adaptif. Dalam perspektif teori Penerimaan Aktif (*Active Reception Theory*), strategi ini dapat dibedah menggunakan konsep *Coerseduction*. Konsep yang dikembangkan oleh René-Jean Ravault⁹ dan dielaborasi secara mendalam dalam konteks komunikasi dan sosiologi agama di Indonesia oleh Andi Faisal Bakti.¹⁰ Penggabungan dua elemen yang secara diametral tampak bertentangan namun bekerja secara simultan: *Coercion* (koersi/paksaan) dan *Seduction* (seduksi/bujukan/rayuan).

Di satu sisi, aktivis dakwah menerapkan strategi seduksi yang persuasif untuk merangkul mahasiswa baru. Mereka memanfaatkan momentum *culture shock* yang

⁶ M. Imdadun Rahmat, *Ideologi Politik PKS: Dari Masjid Kampus Ke Gedung Parlemen* (Yogyakarta: LKiS, 2008).

⁷ Peter Berger and Thomas Luckmann, *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociological of Knowledge* (United Kingdom: Penguin Books, 1991), h.56.

⁸ Ghislain Thibault, "Needles and Bullets: Media Theory, Medicine, and Propaganda, 1910-1940," in *Endemic*, ed. Kari Nixon and Lorenzo Servitje (London: Palgrave Macmillan UK, 2016), 67-92, https://doi.org/10.1057/978-1-137-52141-5_4.

⁹ René-Jean Ravault, "Resisting Media Imperialism by Coerseduction," *Intermedia* 13, no. 3 (1985): 32-37.

¹⁰ Andi Faisal Bakti, *Communication and Family Planning in Islam in Indonesia: South Sulawesi Muslim Perceptions of A Global Development Program* (Leiden: INIS, 2004).

dialami mahasiswa baru, terutama yang berasal dari pesantren saat menghadapi pergaulan bebas di Ciputat. Dakwah Tarbiyah hadir menawarkan lingkungan saleh, lingkaran persaudaraan (*ukhuwah*) yang hangat, dan citra diri mahasiswa berprestasi yang religius. Wacana kesalehan ini menjadi daya tarik utama (bujukan) yang membuat mahasiswa merasa nyaman dan terlindungi, sehingga secara sukarela bergabung dalam lingkaran pembinaan mentoring.

Di sisi lain, setelah mahasiswa masuk ke dalam lingkaran inti, strategi koersi mulai beroperasi secara halus namun tegas. Koersi di sini tidak bermakna kekerasan fisik, melainkan penggunaan otoritas dalil syariat (Al-Qur'an dan Hadis) untuk menegakkan disiplin dan kode etik organisasi. Aturan-aturan ketat seperti larangan berpacaran (*khalwat*), kewajiban berbusana syar'i, hingga larangan merokok, dikomunikasikan bukan sekadar sebagai aturan organisasi, melainkan sebagai perintah Tuhan. Narasi ini menciptakan efek psikologis berupa rasa takut akan dosa dan kewajiban moral untuk patuh, yang secara efektif mengikat loyalitas anggota.

Penelitian ini secara spesifik diarahkan untuk mengurai dinamika dialektis antara strategi koersi dan seduksi yang beroperasi dalam proses pembentukan loyalitas kader di lingkungan Lembaga Dakwah Kampus (LDK) Syahid dan KAMMI UIN Jakarta. Urgensi analisis ini terletak pada kontribusinya dalam mengisi celah literatur akademik yang selama ini kerap menyederhanakan anggota gerakan Islamis sebagai entitas yang homogen dan pasif, dengan menawarkan perspektif baru yang menempatkan mereka sebagai subjek yang dinamis.

B. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain studi fenomenologi. Pendekatan fenomenologi dipilih untuk mengeksplorasi secara mendalam bagaimana individu memaknai pengalaman hidup mereka terkait suatu fenomena tertentu.¹¹ Dalam konteks ini, fokus utama adalah memahami pengalaman subjektif mahasiswa UIN Jakarta dalam menerima pesan-pesan dakwah dari Gerakan Tarbiyah.

Paradigma yang digunakan adalah konstruktivis, yang memandang bahwa realitas sosial tidaklah tunggal, melainkan dikonstruksi melalui interaksi sosial dan

¹¹ John W. Creswell, *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*, Second (Thousand Oaks, California: SAGE Publications, 2007), h.58.

pemaknaan individu.¹² Peneliti berusaha memahami bagaimana mahasiswa, sebagai penerima aktif, mengonstruksi makna atas pesan dakwah yang mereka terima, baik berupa penerimaan, negosiasi, maupun penolakan, berdasarkan latar belakang sosial dan keagamaan mereka masing-masing.¹³

Subjek penelitian terdiri dari mahasiswa yang menjadi aktivis dakwah kampus di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta pada periode 2020-2023. Pemilihan informan dilakukan menggunakan teknik gabungan *purposive sampling* dan *snowball sampling*.¹⁴ Kriteria informan meliputi: (1) Mahasiswa aktif yang tergabung dalam Lembaga Dakwah Kampus (LDK) Syahid atau Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI); (2) Memiliki latar belakang ormas keagamaan baik dari NU, Muhammadiyah, Persis, dan Umum/Non-afiliasi; dan (3) Telah berinteraksi dengan gerakan Tarbiyah selama minimal dua tahun.

Data dikumpulkan melalui tiga teknik utama (triangulasi): Wawancara Mendalam (*In-depth Interview*): Dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali pengalaman personal, motivasi, dan respons mahasiswa. Wawancara dilakukan baik secara tatap muka maupun daring. Observasi Non-Partisipan: Peneliti mengamati kegiatan dakwah kampus, seperti mentoring, *daurah*, dan dinamika interaksi sosial di lingkungan LDK tanpa terlibat langsung sebagai anggota, guna mendapatkan gambaran objektif mengenai praktik komunikasi yang terjadi. Dokumentasi: Pengumpulan data sekunder berupa dokumen kode etik organisasi, materi pembinaan, serta konten media sosial organisasi yang relevan dengan narasi dakwah yang dibangun.

Analisis data dilakukan menggunakan model interaktif Miles, Huberman, dan Saldana,¹⁵ yang meliputi tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan: kondensasi data (*data condensation*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan/verifikasi (*drawing/verifying conclusions*). Data mentah dari wawancara dan observasi direduksi dengan memilah informasi yang relevan dengan konsep teori Penerimaan Aktif (*Active Reception Theory*), khususnya terkait *coerseduction*, *panacea*, *bullet effect*, dan *indoctrination*. Validitas data diuji melalui triangulasi

¹² Norman K. Denzin and Yvonna S. Lincoln, *The Sage Handbook of Qualitative Research* (London: SAGE Publications, 2018), h.196-197.

¹³ Egon Guba, *The Paradigm Dialog*. Beverly Hills (London: SAGE Publications, 1990).

¹⁴ W. Lawrence Neuman, *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, 7th ed. (London: Pearson, 2014).

¹⁵ Matthew B. Miles, A. Michael Huberman, and Johnny Saldana, *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (2014), h.10.

sumber, yaitu membandingkan pernyataan antar-informan dengan latar belakang berbeda serta membandingkannya dengan dokumen organisasi.¹⁶

C. Pembahasan

1. Komunikasi Koersi: Otoritas Syariat sebagai Basis Disiplin dan Kepatuhan

Pembahasan Dalam struktur komunikasi yang dibangun oleh aktivis dakwah gerakan Tarbiyah di UIN Jakarta, koersi tidak dimanifestasikan melalui paksaan fisik, melainkan melalui tekanan teologis dan psikologis yang kuat. Koersi di sini beroperasi melalui mekanisme kebenaran tunggal di mana syariat Islam ditempatkan sebagai otoritas tertinggi yang tidak dapat ditawar. Aktivis dakwah menggunakan argumentasi syariat untuk menegakkan disiplin organisasi, yang secara efektif mengaburkan batas antara aturan organisasi (LDK Syahid/KAMMI) dengan hukum Tuhan.

Narasi yang dibangun oleh para koordinator dakwah, seperti AS, menggunakan pendekatan biner yang tegas: memisahkan antara *haq* (kebenaran) dan *bathil* (keburukan). Analogi minyak dan air digunakan untuk menegaskan bahwa integritas kader tidak boleh tercampur dengan kemaksiatan. Hal ini menciptakan suasana psikologis di mana kepatuhan bukan sekadar pilihan rasional, melainkan tuntutan iman. Tekanan ini terlihat jelas dalam narasi kode etik kaderisasi yang mengaitkan kinerja dakwah dengan kesucian perilaku para pengemban dakwah tersebut.

“Wahai saudaraku, kita tahu bahwa keburukan dan kebaikan ibarat air dan minyak yang tidak akan pernah bersatu. Teringat perkataan sahabat Umar bahwa salah satu yang beliau khawatirkan ketika berjihad adalah bukan karena kecilnya kekuatan tentara muslim, akan tetapi yang paling ditakuti adalah banyaknya pasukan muslim yang bermaksiat kepada Allah SWT. Sebuah kata-kata yang indah dan dapat dijadikan bahan renungan bahwa dakwah kampus ini akan berkah ketika dai-daiyahnya amanah dan ada kesesuaian antara perkataan dan perbuatan.” (Dokumen kode etik kaderisasi Lembaga Dakwah Kampus Syahid UIN Jakarta).

Kutipan di atas menunjukkan bahwa koersi beroperasi melalui pengingat akan ancaman. Kegagalan dalam mematuhi norma bukan hanya berdampak pada sanksi organisasi, tetapi juga dipersepsikan sebagai penyebab hilangnya keberkahan

¹⁶ Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001), h.178.

(*divine blessing*) dan potensi kegagalan kolektif. Dalam perspektif Foucault (1977) ini adalah bentuk *disciplinary power*,¹⁷ yang memanfaatkan rasa takut akan dosa untuk mengontrol perilaku kader, mengubah tubuh kader menjadi tubuh yang patuh (*docile bodies*) melalui internalisasi norma agama. Mekanisme pendisiplinan ini bekerja efektif karena subjek (kader) tidak merasa dipaksa oleh orang lain, melainkan oleh keyakinan teologisnya sendiri. Akibatnya, kontrol organisasi merasuk hingga ke level kesadaran terdalam individu, menjadikan setiap gerak-gerik tubuh mereka sebagai manifestasi ketaatan ideologis yang tak terbantahkan.

Lebih jauh, instrumentalisasi syariat terlihat dalam penerapan Kode Etik. Kode etik ini, yang mencakup larangan merokok dan berpacaran (*khalwat*), tidak diposisikan sebagai kesepakatan sosial semata, tetapi sebagai turunan langsung dari Al-Qur'an dan Sunnah. AS menegaskan bahwa menolak kode etik sama dengan menolak syariat. Strategi komunikasi ini menutup ruang negosiasi bagi kader. Jika seorang mahasiswa menolak aturan organisasi, ia secara implisit dituduh menentang hukum Tuhan, sebuah beban moral yang sangat berat bagi mahasiswa di lingkungan kampus Islam.

"Ana selalu sampaikan kalau misalkan antum tidak sepakat dengan apa yang kita buat, misalkan antum punya dalil dan sebagainya apalagi ya namanya UIN gitu ya, kalau misalkan berkaitan dengan hukum itu ya harus berdalil gitu. Ana sampaikan ke teman-teman di LDK itu yang tadi, yang mereka bermasalah gitu. Ana tabayun, ana ajak ngobrol kalau misalkan antum tidak sepakat ya dengan hukum syariat minimal banget antum sepakat dengan kode etik yang kami buat dan kode etik itu dibuat berdasarkan musyawarah gitu ya, minimal antum menghargai kode etik yang telah kami buat. Karena ini kode etik yang kami buat ya tetap berlandaskan Al-Qur'an dan Sunah artinya kalau misalkan teman-teman melanggar kode etik artinya teman-teman juga melanggar kode etik yang secara syariat, ya secara tidak langsung gitu." (Wawancara dengan AS)

Pernyataan AS memperlihatkan adanya lapisan legitimasi ganda: musyawarah organisasi dan landasan teologis. Ketika persuasi rasional (musyawarah) tidak cukup, kartu truf teologis (syariat) dikeluarkan untuk memaksa kepatuhan. Pelanggaran terhadap aturan ini dianggap sebagai pelanggaran fundamental yang memerlukan tindakan tegas, sebagaimana dikonfirmasi oleh HAG.

¹⁷ Stewart Clegg, "Foucault, Power and Organizations," *Foucault, Management and Organization Theory: From Panopticon to Technologies of Self*, Sage Publications London, 1998, 29-48.

“Untuk pelanggaran-pelanggaran yang dijalankan atau yang ditindak sama MS itu mungkin dari yang benar-benar melanggar syariat Islam.”
(Wawancara dengan HAG)

Fleksibilitas penerapan aturan (ketat untuk internal, luwes untuk eksternal) menunjukkan bahwa koersi ini adalah alat pemeliharaan loyalitas dan identitas kader inti (*ingroup*), sementara pendekatan yang lebih lunak digunakan untuk menarik simpati pihak luar (*outgroup*). Strategi ini memastikan bahwa inti gerakan tetap solid dan murni, sementara sayap dakwah tetap bisa melebar, sebuah dinamika yang selaras dengan Teori Identitas Sosial mengenai purifikasi kelompok dalam menjaga distingsi identitas.¹⁸ Dengan membedakan perlakuan antara *ingroup* dan *outgroup*, organisasi berhasil mempertegas batas-batas psikologis kader intinya. Hal ini tidak hanya memperkuat soliditas internal, tetapi juga menciptakan rasa eksklusivitas yang mengikat kader untuk tetap loyal demi mempertahankan status keanggotaan mereka.

Berdasarkan analisis di atas, komunikasi koersi dalam gerakan Tarbiyah di UIN Jakarta menyandarkan otoritas ilahiah dengan disiplin organisasi. Temuan ini sejalan dengan penelitian Dewi (2020), yang menyatakan bahwa *coerseduction* dalam dakwah sering kali memanipulasi konsep surga-neraka untuk mengendalikan perilaku.¹⁹ Namun, jika ditinjau melalui lensa Teori Penerimaan Aktif,²⁰ dinamika ini menunjukkan pertarungan antara *coerseduction* (upaya pemaksaan makna oleh organisasi) dan *faith* (keimanan/keyakinan dasar kader). Dalam konteks ini, kader bukanlah wadah kosong yang menerima peluru (*bullet*) indoktrinasi begitu saja. Kepatuhan mereka muncul karena adanya keselarasan antara pesan koersif organisasi dengan *stock of knowledge* atau basis keimanan (*Faith*) yang sudah tertanam dalam diri mereka. Sebaliknya, jika koersi organisasi bertentangan dengan preferensi keimanan kader, misal pemahaman fiqih yang

¹⁸ J. C. Turner, R. J. Brown, and H. Tajfel, “Social Comparison and Group Interest in Ingroup Favouritism,” *European Journal of Social Psychology* 9, no. 2 (April 1979): 187–204, <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090207>.

¹⁹ Oki Setiana Dewi, “Pengajian selebritas hijrah kelas menengah muslim (2000-2019): respons atas dakwah Salafi dan Jamaah Tabligh” (doctoralThesis, Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020), <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/54401>.

²⁰ Bakti, *Communication and Family Planning in Islam in Indonesia*.

lebih moderat maka akan terjadi proses negosiasi atau bahkan penolakan, alih-alih penerimaan pasif (*indoctrination*).

Dengan demikian, koersi syariat berhasil bukan semata karena kekuatan otoritas pengirim pesan, melainkan karena penerima pesan (kader) secara aktif mengonstruksi makna bahwa kepatuhan tersebut adalah bagian dari manifestasi iman mereka. Loyalitas yang terbangun adalah hasil dari negosiasi internal kader yang memilih untuk yakin pada narasi organisasi, membuktikan bahwa dalam tekanan koersif sekalipun, peran aktif penerima tetap menjadi determinan utama.

Namun, pendekatan koersif ini berpotensi memunculkan resistensi intelektual, terutama di lingkungan akademis seperti UIN Jakarta yang mendorong pemikiran kritis. Jika koersi terlalu dominan tanpa diimbangi ruang dialog, ia dapat melahirkan kepatuhan semu (hipokrisi) di mana kader patuh secara lahiriah namun menolak secara batiniah. Selain itu, penggunaan label syariat untuk aturan organisasi yang bersifat ijtihadi, seperti detail teknis interaksi lawan jenis dapat dianggap sebagai simplifikasi hukum Islam yang kompleks, yang pada akhirnya bisa mengalienasi mahasiswa yang memiliki pemahaman fiqih yang berbeda atau lebih moderat.

2. Komunikasi Seduksi: Konstruksi Wacana Kesalehan dan Inklusivitas

Melalui spektrum komunikasi, aktivis dakwah Tarbiyah menggunakan strategi seduksi (bujukan) yang canggih melalui konstruksi Wacana Kesalehan. Seduksi di sini bukan bermakna seksual, melainkan daya tarik (*attraction*) yang menawarkan solusi atas kegelisahan eksistensial mahasiswa. UIN Jakarta, meskipun berlabel Islam, digambarkan oleh para aktivis (seperti APY dan AJ) sebagai lingkungan yang paradoks: penuh dengan simbol agama namun sekuler dalam praktik pergaulan – rokok, kurang adab, pergaulan bebas. Celah atau *gap* antara ekspektasi mahasiswa baru yang mengharapkan lingkungan islami dan realitas kampus inilah yang dimanfaatkan sebagai pintu masuk seduksi.

Aktivis dakwah memosisikan diri mereka dan komunitasnya sebagai oase di tengah gurun moral kampus. Mereka melakukan *branding* diri sebagai *role model*: mahasiswa yang tidak hanya saleh secara ritual – rajin ke masjid, menjadi muadzin, tetapi juga prestatif secara akademik dan beradab. APY secara eksplisit menggunakan istilah menjual ketokohan kader-kader ini untuk menarik mahasiswa baru. Ini adalah bentuk konversi modal budaya (*cultural capital*)

menjadi modal simbolik (*symbolic capital*) sebagaimana dijelaskan oleh Bourdieu (1986) dalam Huang.²¹ Kesalehan individu di sini tidak lagi menjadi ranah privat, melainkan dikapitalisasi menjadi aset organisasi yang bernilai tinggi. Strategi ini secara efektif mengubah citra dakwah dari sesuatu yang kaku menjadi gaya hidup aspirasional yang layak dikejar oleh mahasiswa berprestasi.

“...yang pertama adalah kita menghadirkan circle kebaikan gitu, circle kebaikan yang memang itu tuh bisa dibilang langka di UIN, kenapa langka? karena banyak teman-teman yang mahasiswa baru itu nggak expect bahwa UIN itu setidak UIN itu, setidak islami itu... Nah, dengan itu tuh kita hadir terutama teman-teman yang memang di fakultasnya itu jadi role model gitu, role model ya kayak dia itu saleh lah di fakultasnya itu, sering ke masjid, ke musholanya, kadang jadi muadzin juga, dan dikenal sama dosen. Dalam tanda kutip kita menjual mereka untuk ngajak gitu.” (Wawancara dengan APY)

Strategi seduksi ini diperkuat dengan narasi inklusivitas: “LDK bukan tempat orang baik, tapi tempat orang yang ingin menjadi lebih baik.” Slogan ini adalah teknik *soft-selling* yang ampuh. Pendekatan ini selaras dengan *impression management* dari Erving Goffman (1959) dalam Goffman,²² di mana organisasi menampilkan sisi panggung depan yang ramah untuk menutupi tuntutan berat di panggung belakang. Teknik ini menurunkan biaya sosial bagi mahasiswa untuk bergabung, karena mereka tidak dituntut kesempurnaan di awal. Hal ini menciptakan ilusi penerimaan tanpa syarat, padahal sejatinya sedang mempersiapkan mereka untuk proses pembentukan ulang identitas di tahap selanjutnya.

AJ menyoroti aspek kerentanan mahasiswa baru, terutama lulusan pesantren yang kaget dengan budaya di Ciputat. Mentoring ditawarkan bukan sebagai indoktrinasi, melainkan sebagai penjagaan (*sanctuary*). Seduksi bekerja dengan menyentuh kebutuhan dasar manusia akan rasa aman dan kepemilikan (*sense of belonging*).

²¹ Xiaowei Huang, “Understanding Bourdieu-Cultural Capital and Habitus,” *Rev. Eur. Stud.* 11 (2019): 45.

²² Erving Goffman, “The Presentation of Self in Everyday Life. 1959,” in *Garden City, NY* (New York: Blackwell Publishing, 2002).

“Nah, biasanya mereka ketika di kampus itu cuma kebanyakan yang ditemukan lihat lingkungan UIN dari mata dia seperti itu realitasnya, pergaulannya segala macam ada culture shock. Makanya ketika dibilang mentoring sekali seminggu kita bilang ada pertemuan rutin sama teman-teman yang ingin menjadi baik. Nah, langsung itu dapat mentoring dan mentor, minimal dia ingin menjadi baik itu loh utamanya dan menjaga diri.” (Wawancara dengan AJ)

Dampak seduksi ini terbukti dalam kasus AG, seorang mahasiswa berlatar belakang Nahdlatul Ulama (NU) yang juga kader PMII. Meskipun secara kultural dan ideologis mungkin lebih dekat dengan PMII, AG justru merasa tergoda oleh tawaran LDK karena PMII dianggap kurang memenuhi kebutuhan spiritualnya. LDK menawarkan struktur dan aturan yang dirindukan oleh AG yang terbiasa dengan disiplin pesantren. Menggunakan perspektif Penerimaan Aktif,²³ tawaran wacana kesalehan ini berfungsi sebagai *panacea* (obat mujarab) yang dianggap mampu menyembuhkan penyakit kegersangan spiritual di kampus. Namun, penerimaan AG bukanlah respons pasif terhadap peluru (*bullet*) media dakwah, melainkan sebuah proses pencarian rasa aman (*shield*) yang disengaja.

AG tidak memiliki imunitas penolakan terhadap narasi LDK karena pesan yang disampaikan selaras dengan kebutuhan *introspective* dan *habitual* masa lalunya di pesantren. Sebaliknya, bagi mahasiswa lain yang memiliki imunitas, misal mereka yang skeptis terhadap eksklusivitas agama, seduksi ini tidak akan mempan, bahkan bisa menjadi *boomerang* yang menciptakan antipati. Ini menegaskan bahwa seduksi dakwah hanya efektif ketika audiens secara aktif mengidentifikasi pesan tersebut sebagai solusi (*panacea*) bagi krisis identitas mereka. Keberhasilan LDK menarik kader lintas ormas membuktikan bahwa penerima pesan memegang kendali penuh untuk menyeleksi mana obat yang paling sesuai untuk kebutuhan spiritual mereka, mengabaikan label ormas demi kepuasan batin.

“...seiring berjalannya waktu lihat kayaknya seru-seru deh kegiatan LDK, banyak kajian gitu, mungkin dibanding PMII ya kan kalau ane masuk PMII dari semester 1, terus mungkin banyak juga kegiatannya cuma ane juga butuh satu organisasi yang lebih banyak kerohaniannya lah gitu, yang bisa jadi rem untuk ane... Jadi ane memutuskan untuk mau deh masuk LDK.” (Wawancara dengan AG)

²³ Bakti, *Communication and Family Planning in Islam in Indonesia*.

Pengakuan AG adalah bukti empiris bahwa seduksi melalui wacana kesalehan dan keteraturan mampu melintasi batas afiliasi ormas. LDK berhasil memosisikan dirinya sebagai rem atau pengendali moral yang dibutuhkan mahasiswa di tengah kebebasan dunia perkuliahan.

Komunikasi seduksi yang dijalankan LDK Syahid dan KAMMI merupakan implementasi dari konsep *Tabligh* yang beretika, sebagaimana pemikiran Ibnu Khaldun serta Mowlana (2007).²⁴ Mereka tidak menyerang secara frontal, melainkan menawarkan alternatif yang lebih menarik – lingkungan saleh, prestatif, dan aman. Seduksi di sini bekerja sebagai faktor penarik karena menyentuh aspek afektif dan kognitif mahasiswa sekaligus. Wacana kesalehan menjadi produk yang laku keras di tengah ketidakpastian identitas mahasiswa baru.

Namun, dari strategi ini adalah risiko terjadinya komodifikasi agama yang dangkal. Ketika kesalehan dijual sebagai citra, ada bahaya bahwa yang terbentuk adalah kesalehan performatif demi citra organisasi, bukan kesalehan substansial. Selain itu, narasi ingin menjadi lebih baik bisa menjadi jebakan eksklusivitas terselubung; mereka yang tidak bergabung atau yang memilih jalan kesalehan berbeda – misal yang lebih kultural seperti di PMII atau HMI, secara tidak langsung diposisikan sebagai kurang baik. Hal ini dapat menciptakan polarisasi sosial di kalangan mahasiswa dan perasaan superioritas moral di kalangan kader LDK.

3. Dinamika Dialektis Koerseduksi dalam Membentuk Loyalitas Kader

Membentuk loyalitas kader yang militan tidak dapat dicapai hanya dengan salah satu elemen; diperlukan dialektika yang terus menerus antara koersi dan seduksi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kedua elemen tersebut tidak beroperasi secara terpisah, melainkan saling melengkapi dalam sebuah siklus yang disebut *coerseduction*. Terminologi yang dipopulerkan oleh Ravault (1985) menggambarkan bahwa dalam hubungan antar manusia, individu memiliki kebutuhan ganda: kebutuhan akan persaudaraan dan kebaikan – yang dipenuhi melalui seduksi, serta kebutuhan akan kedaulatan atau bahkan ketundukan pada otoritas – yang dipenuhi melalui koersi.²⁵ Dinamika ini menunjukkan bahwa loyalitas kader bukan kondisi statis, melainkan keseimbangan dinamis antara

²⁴ Hamid Mowlana, "Theoretical Perspectives on Islam and Communication," *China Media Research* 3, no. 4 (January 2007): 23–33.

²⁵ Ravault, "Resisting Media Imperialism by Coerseduction."

keinginan untuk dihargai (lewat bujukan) dan kebutuhan untuk dipimpin (lewat paksaan). Organisasi berhasil mengelola ambivalensi ini dengan memberikan dosis yang tepat antara kasih sayang dan disiplin.

Pada tahap awal (rekrutmen), seduksi memegang peranan dominan. Mahasiswa ditarik masuk melalui wacana kesalehan, janji persaudaraan (*ukhuwah*), dan citra diri yang positif. Mereka dibujuk dengan kelembutan, inklusivitas, dan tawaran perlindungan dari *culture shock*. Seperti kasus AG, seduksi menawarkan kenyamanan dan struktur yang hilang. Dalam kacamata Teori Penerimaan Aktif, tahap ini adalah tahap negosiasi, di mana calon kader aktif menyeleksi nilai-nilai dakwah yang sesuai dengan *stock of knowledge* mereka. Mereka tidak langsung menerima doktrin sepenuhnya, melainkan melakukan tawar-menawar makna sampai menemukan titik temu yang nyaman. Proses negosiasi ini krusial karena menciptakan rasa kepemilikan terhadap keputusan bergabung. Kader merasa mereka memilih jalan ini secara sadar, bukan karena dipaksa, sehingga resistensi awal dapat diminimalisir secara signifikan.

Setelah mahasiswa masuk ke dalam lingkaran inti (*inner circle*), mekanisme koersi mulai mengambil alih peran utama untuk pemeliharaan (*maintenance*). Di sinilah argumentasi syariat dan kode etik diterapkan secara ketat. Koersi berfungsi sebagai pagar yang mencegah kader keluar. Pada fase ini, proses yang terjadi bergeser dari negosiasi menuju indoktrinasi, yang didefinisikan sebagai pemberian ajaran secara mendalam tanpa kritik. Perubahan ini sejalan dengan konsep Kelman (1958) tentang perubahan sikap dari sekadar *identification* – mengikuti karena ingin mirip dengan kelompok, menuju *internalization* – mengikuti karena nilai tersebut sudah menyatu dengan sistem nilai pribadi.²⁶ Transisi dari persuasi halus ke indoktrinasi keras ini sering tidak disadari kader karena terjadi secara bertahap. Ketika mereka sadar akan ketatnya aturan, nilai-nilai tersebut sudah terinternalisasi begitu dalam sehingga keluar dari organisasi terasa seperti pengkhianatan terhadap diri sendiri, bukan sekadar pelanggaran aturan klub.

Loyalitas terbentuk dari perpaduan hasil seduksi dan hasil koersi. Kader merasa nyaman karena berada dalam *circle* orang-orang saleh, namun sekaligus merasa takut untuk melanggar aturan karena sanksinya dikaitkan dengan murka

²⁶ Herbert C. Kelman, "Compliance, Identification, and Internalization Three Processes of Attitude Change," *Journal of Conflict Resolution* 2, no. 1 (March 1958): 51-60, <https://doi.org/10.1177/002200275800200106>.

Tuhan. Dialektika ini menciptakan ikatan emosional dan spiritual yang sangat kuat, yang sulit ditembus oleh narasi tandingan dari luar. Secara teoritis, ini mengonfirmasi bahwa loyalitas dalam gerakan Tarbiyah bukan sekadar loyalitas transaksional (untung-rugi), melainkan loyalitas ideologis-teologis. Koersi memberikan disiplin dan ketegasan, sementara seduksi memberikan kenyamanan emosional dan harapan spiritual. Tanpa seduksi, organisasi akan tampak terlalu kaku dan menakutkan (otoriter). Tanpa koersi, organisasi akan menjadi lembek dan kehilangan arah militansinya.

D. Kesimpulan

Penelitian ini menyimpulkan bahwa loyalitas kader gerakan Tarbiyah di lingkungan UIN Syarif Hidayatullah Jakarta tidak terbentuk melalui indoktrinasi pasif semata, melainkan melalui dialektika komunikasi strategis yang memadukan koersi dan seduksi (*coerseduction*). Pada tahap awal rekrutmen, strategi seduksi bekerja efektif dengan mengapitalisasi wacana kesalehan, ukhuwah, dan prestasi akademik sebagai *panacea* bagi kegelisahan eksistensial dan *culture shock* yang dialami mahasiswa. Selanjutnya, pada tahap pemeliharaan kader, mekanisme koersi beroperasi melalui disiplin organisasi yang dilegitimasi oleh otoritas teologis, di mana kepatuhan dikonstruksi sebagai manifestasi keimanan. Dinamika ini membuktikan bahwa mahasiswa berperan sebagai subjek aktif yang melakukan negosiasi makna berdasarkan latar belakang kultural (*stock of knowledge*) mereka, mereka menerima ketatnya aturan organisasi bukan semata karena tekanan eksternal, melainkan karena adanya konvergensi antara kebutuhan spiritual subjektif mereka dengan struktur ideologis yang ditawarkan oleh gerakan tersebut.

E. Daftar Pustaka

- Arifianto, Alexander R. "Islamic Campus Preaching Organizations in Indonesia: Promoters of Moderation or Radicalism?" *Asian Security* 15, no. 3 (September 2019): 323–42. <https://doi.org/10.1080/14799855.2018.1461086>.
- Bakti, Andi Faisal. *Communication and Family Planning in Islam in Indonesia: South Sulawesi Muslim Perceptions of A Global Development Program*. Leiden: INIS, 2004.
- Berger, Peter, and Thomas Luckmann. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociological of Knowledge*. United Kingdom: Penguin Books, 1991.

- Clegg, Stewart. "Foucault, Power and Organizations." *Foucault, Management and Organization Theory: From Panopticon to Technologies of Self*, Sage Publications London, 1998, 29-48.
- Creswell, John W. *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches*. Second. Thousand Oaks, California: SAGE Publications, 2007.
- Damanik, Ali Said. *Fenomena Partai Keadilan: Transformasi 20 Tahun Gerakan Tarbiyah di Indonesia*. 1st ed. Jakarta: Teraju, 2002.
- Denzin, Norman K., and Yvonna S. Lincoln. *The Sage Handbook of Qualitative Research*. London: SAGE Publications, 2018.
- Developer, medcom id. "Setara Institute Sebut Islam Eksklusif Berkembang di 10 PTN." medcom.id, May 31, 2019. <https://www.medcom.id/pendidikan/news-pendidikan/wkB70oDK-setara-institute-sebut-islam-eksklusif-berkembang-di-10-ptn>.
- Dewi, Oki Setiana. "Pengajian selebritas hijrah kelas menengah muslim (2000-2019): respons atas dakwah Salafi dan Jamaah Tabligh." doctoralThesis, Sekolah Pascasarjana UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, 2020. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/54401>.
- Goffman, Erving. "The Presentation of Self in Everyday Life. 1959." In *Garden City, NY*, 2002. New York: Blackwell Publishing, 2002.
- Guba, Egon. *The Paradigm Dialog. Beverly Hills*. London: SAGE Publications, 1990.
- Huang, Xiaowei. "Understanding Bourdieu-Cultural Capital and Habitus." *Rev. Eur. Stud.* 11 (2019): 45.
- Institute, Setara. "Tipologi Keberagamaan Mahasiswa: Survei di 10 Perguruan Tinggi Negeri." *Setara Institute*, n.d. Accessed January 6, 2024. <https://setara-institute.org/tipologi-keberagamaan-mahasiswa-survei-di-10-perguruan-tinggi-negeri/>.
- Kelman, Herbert C. "Compliance, Identification, and Internalization Three Processes of Attitude Change." *Journal of Conflict Resolution* 2, no. 1 (March 1958): 51-60. <https://doi.org/10.1177/002200275800200106>.
- Machmudi, Yon. *Partai Keadilan Sejahtera Wajah Baru Islam Politik Indonesia*. Bandung: Harakatuna, 2006.
- Miles, Matthew B., A. Michael Huberman, and Johnny Saldana. *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook*. 2014.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya, 2001.
- Mowlana, Hamid. "Theoretical Perspectives on Islam and Communication." *China Media Research* 3, no. 4 (January 2007): 23-33.
- Neuman, W. Lawrence. *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*. 7th ed. London: Pearson, 2014.

- Rahmat, M. Imdadun. *Ideologi Politik PKS: Dari Masjid Kampus Ke Gedung Parlemen*. Yogyakarta: LKiS, 2008.
- Ravault, René-Jean. "Resisting Media Imperialism by Coerseduction." *Intermedia* 13, no. 3 (1985): 32–37.
- Salman. "The Tarbiyah Movement: Why People Join This Indonesian Contemporary Islamic Movement." *Studia Islamika* 13, no. 2 (2006).
- "Setara Institute: Mahasiswa UIN Jakarta & Bandung Paling Konservatif Dalam Beragama: Okezone Edukasi." Accessed January 6, 2024. <https://edukasi.okezone.com/read/2019/06/30/65/2072870/setara-institute-mahasiswa-uin-jakarta-bandung-paling-konservatif-dalam-beragama>.
- Thibault, Ghislain. "Needles and Bullets: Media Theory, Medicine, and Propaganda, 1910–1940." In *Endemic*, edited by Kari Nixon and Lorenzo Servitje, 67–92. London: Palgrave Macmillan UK, 2016. https://doi.org/10.1057/978-1-137-52141-5_4.
- Turner, J. C., R. J. Brown, and H. Tajfel. "Social Comparison and Group Interest in Ingroup Favouritism." *European Journal of Social Psychology* 9, no. 2 (April 1979): 187–204. <https://doi.org/10.1002/ejsp.2420090207>.