

BAB II

LANDASAN TEORITIS RETORIKA DAKWAH

A. Pengertian Retorika

Ditinjau dari segi bahasa, retorika berasal dari bahasa Yunani, yaitu "*Rhetor*" yang berarti seorang juru pidato.¹ Dalam bahasa Inggris "*Rhetoric*" bersumber dari perkataan Latin yaitu "*Rhetorica*" yang berarti ilmu bicara. Secara istilah, pengertian retorika didefinisikan sebagai ilmu yang mempelajari kecakapan berbicara di depan massa.² Retorika yang diartikan sebagai "*The Art Of Persuassion*" oleh Aristoteles, adalah ilmu kepandaian berpidato atau teknik dan seni berbicara di depan umum.³

Menurut Aristoteles, dalam retorika terdapat 3 bagian inti, yaitu: *Ethos (ethical)* yang berarti karakter pembicara yang dapat dilihat dari cara berkomunikasi, *Phatos (emotional)* yaitu perasaan emosional khalayak

¹ MH. Israr, *Retorika dan Dakwah Islam Era Modern*, (Jakarta: CV Firdaus, 1993), cet-1, h.10.

² I Gusti Ngurah Oka, *Retorika Sebuah Tinjauan Sejarah Pengantar*, (Bandung: Terate, 1976), cet-1, h.27.

³ AH. Hasanuddin, *Rhetorika Da'wah Publistik dalam Kepemimpinan*, (Surabaya: Usaha Nasional, 1982), h.11.

yang dapat dipahami dengan pendekatan psikologis massa, dan *Logos (logical)* yang berarti pemilihan kata, kalimat, atau ungkapan oleh pembicara.⁴

Retorika didefinisikan sebagai "*The Art Of Constructing Arguments and Speechmaking*" yaitu (seni membangun argumentasi dan seni berbicara). Dalam perkembangannya, retorika juga mencakup proses untuk "menyesuaikan ide dengan orang dan menyesuaikan orang dengan ide melalui macam-macam pesan". Hal penting yang menjadi perhatian utama dari tradisi retorika ini terdapat pada 5 (lima) ajaran atau *kanon (canon)* retorika, yaitu: penciptaan (*invention*), pengaturan (*arrangement*), gaya (*style*), penyampaian (*delivery*), dan ingatan (*memory*).⁵

Retorika adalah sebuah istilah yang secara tradisional diberikan pada suatu teknik pemakaian bahasa sebagai seni, yang didasarkan pada suatu pengetahuan

⁴ Wahyu Ilaihi, *Komunikasi Dakwah*, (Sidoarjo: CV. Mitra Media Nusantara, 2013), h.142.

⁵ Morissan dan Andy Corry Wardhani, *Teori Komunikasi Tentang Komunikator*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2013), h.62.

yang tersusun baik. Jadi, ada dua aspek yang perlu diketahui seseorang dalam retorika, yaitu pengetahuan mengenai bahasa dan penggunaan bahasa dengan baik. Oleh karena itu, retorika harus dipelajari oleh mereka yang ingin menggunakan bahasa dengan cara sebaik-baiknya untuk tujuan tertentu. Teknik retorika, serta pengetahuan yang menjadi landasan retorika itu selalu diarahkan untuk mencapai tujuan-tujuan tertentu.⁶

Beberapa pakar berpendapat tentang definisi retorika dari segi istilah, di antaranya:

- a. Corax mengartikan retorika adalah suatu kecakapan berpidato di depan massa. Ia lebih menekankan retorika pada kecakapan seseorang untuk menyampaikan untaian kalimatnya di depan khalayak. Dengan demikian, kefasihan lidah dan kepandaian untuk mengucapkan kata-kata dalam kalimat di saat seseorang melaksanakan retorika

⁶ Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 1996), h.1.

adalah merupakan prinsip utama.⁷

- b. Plato mengartikan retorika adalah ilmu yang mempelajari kepandaian merebut jiwa massa melalui kata-kata. Plato lebih menekankan pada unsur psikologis dalam penyampaian. Hal ini dikarenakan upaya untuk merebut jiwa massa adalah unsur terpenting dalam pengaplikasian retorika model ini.⁸
- c. Dori Wuwur Hendrikus berpendapat bahwa retorika adalah kesenian untuk berbicara baik, yang dipergunakan dalam proses komunikasi antar manusia secara singkat, jelas, padat dan mengesankan untuk mencapai tujuan tertentu. Tujuan retorika yang dimaksudkan adalah untuk menyampaikan ide pikiran dan perasaan kepada orang lain agar mereka mengerti dan memahami apa yang disampaikan. Lebih jauh, tujuan retorika

⁷ Syahroni Ahmad Jawadi, *Retorika*, (Surabaya: Cahaya Intan, 2014), h.11.

⁸ Yani Mulyani, *Tanya Jawab Dasar-Dasar Pidato*, (Bandung: Pioner Jaya, 1981), h.10.

bersifat *persuasif*. Artinya, melalui retorika diharapkan agar orang lain dapat mengikuti kehendak dan tujuan juru pidato.⁹

- d. Jalaluddin Rahkmat berpendapat bahwa retorika adalah kecakapan seseorang dalam mengatur komposisi kata-kata agar timbul kesan yang dikehendaki pada diri khalayak. Definisi retorika yang dikemukakan tampak selangkah lebih maju jika dibandingkan dengan definisi retorika oleh Corax dan Plato. Karena pengertian retorika yang disampaikan oleh kedua tokoh itu hanyalah sebatas pada kepandaian berbicara dan merebut jiwa massa.¹⁰
- e. Gorys Keraf berpendapat bahwa retorika adalah suatu teknik pemakaian bahasa sebagai seni, yang didasarkan pada suatu pengetahuan yang tersusun

⁹ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika, Terampil Berpidato, Berdiskusi, Berargumentasi, Bernegosiasi*, (Yogyakarta: Kanisius, 1991), h.14.

¹⁰ Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern, Pendekatan Praktis*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1992), h.5.

baik.¹¹

- f. I Gusti Ngurah Oka berpendapat bahwa retorika adalah ilmu yang mengajarkan tindak dan usaha efektif dalam persuasi penataan dan penampilan kultur untuk membina saling pengertian dan kerjasama serta kedamaian dalam kehidupan bermasyarakat.¹²
- g. Clean Brooks dan Robert Penn Warren dalam bukunya *Modern Rhetoric*, mendefinisikan retorika sebagai "*The Art Of Using Language Effectively*" atau seni penggunaan bahasa secara efektif. Dari pengertian tersebut menunjukkan bahwa retorika mempunyai pengertian sempit, mengenai bicara, dan pengertian luas seperti penggunaan bahasa, bisa lisan, bisa juga tulisan. Oleh karena itu, sebagian orang ada yang mengartikan retorika sebagai *public speaking* atau pidato di depan umum, banyak juga

¹¹ Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa.....*, h.2.

¹² I Gusti Ngurah Oka, *Retorika, Sebuah Tinjauan Sejarah Pengantar....*, h.13.

yang beranggapan bahwa retorika tidak hanya sebatas pidato di depan umum saja, tetapi juga termasuk seni menulis. Dari pengertian di atas, maka retorika dalam arti sempit adalah seni atau ilmu tentang prinsip-prinsip pidato yang efektif. Sedangkan dalam arti luas adalah ilmu yang mengajarkan kaidah-kaidah penyampaian tutur yang efektif melalui lisan atau tulisan untuk mempengaruhi pihak lain.¹³

Sebenarnya banyak lagi pakar di bidang ini yang mengemukakan batasan mengenai retorika, namun semuanya *relatif* sama dengan mengacu pada suatu kesimpulan (umum) bahwa retorika merupakan seni dan kepandaian berbicara atau berpidato dengan menggunakan segala teknik dan taktik komunikasi.¹⁴

Retorika sebagai ilmu yang berdiri sendiri, dikatakan bahwa tujuannya adalah persuasi. Maksud dari pada

¹³ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi, Teori dan Praktek*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1984), h.53.

¹⁴ Kustadi Suhandang, *Retorika Strategi Teknik dan Pidato*, (Bandung: Nuansa, 2009), cet-1, h.29.

persuasi di sini adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang di kendaki pembicara pada waktu ini dan pada waktu yang akan datang.¹⁵ Sedangkan menurut Erwin P. Bettinghaus, persuasi merupakan suatu usaha yang disadari untuk mengubah sikap, kepercayaan atau perilaku orang melalui *transmisi* pesan.¹⁶ Secara massa retorika bertujuan sebagai berikut:

- a. *To Inform*, yaitu memberikan penerangan dan pengertian kepada massa, guna memberikan penerangan yang mampu menanamkan pengertian dengan sebaik-baiknya.
- b. *To Convince*, yaitu meyakinkan dan menginsafkan.
- c. *To Inspire*, yaitu menimbulkan inspirasi dengan teknik dan system penyampaian yang baik dan bijaksana.
- d. *To Intertain*, menggembarakan, menghibur atau

¹⁵ Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa.....*, h.118.

¹⁶ I Gusti Ngurah Oka, *Retorika Sebuah Tinjauan Sejarah Pengantar.....*, h.63.

menyenangkan, dan memuaskan.

- e. *To Ectuate (to put into action)*, yaitu menggerakkan dan mengarahkan mereka untuk bertindak menetralsir dan melaksanakan ide yang telah dikomunikasikan oleh juru pidato di hadapan massa.¹⁷

Menurut Plato, retorika sendiri berfungsi untuk memberikan kemampuan dalam menggunakan bahasa yang sempurna, dan merupakan jalan bagi seseorang untuk memperoleh pengetahuan yang luas.¹⁸ Sedangkan menurut I Gusti Ngurah Oka menjelaskan bahwa fungsi retorika adalah:

- a. Untuk menyediakan gambaran yang jelas tentang manusia terutama dalam hubungan kegiatan bertutur kata.
- b. Menampilkan gambaran yang jelas tentang bahasa atau benda yang bisa diangkat menjadi topik tutur,

¹⁷ Toto Tasmara, *Komunikasi Dakwah*, (Jakarta: Gaya Media Pratama). h.120.

¹⁸ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: Citra Aditia Bakti, 2003), h.55.

misalnya gambaran tentang hakikat, struktur, dan fungsi topik tutur.

- c. Mengemukakan gambaran yang terperinci tentang masalah tutur, misalnya dikemukakan tentang hakikat, struktur, dan bagian-bagian topik tutur.

Berdasarkan dengan penampilan gambaran ketiga hal tersebut di atas, disiapkan pula bimbingan tentang:

- a. Cara memilih topik.
- b. Cara memandang dan menganalisa topik tutur untuk menentukan sasaran ulasan yang persuasif dan edukatif.
- c. Penulisan jenis tutur yang disesuaikan dan tujuan yang hendak dicapai.
- d. Pemilihan materi bahasa serta penyusunan menjadi kalimat-kalimat yang padat, utuh, dan bervariasi. Pemilihan gaya bahasa dan gaya tutur dalam penampilan tutur kata.¹⁹

Jika kita memahami fungsi retorika, maka akan

¹⁹ I Gusti Ngurah Oka, *Retorika; Sebuah Tinjauan Sejarah Pengantar...*, h.65.

sejalan dengan 4 (empat) fungsi komunikasi yaitu:

- a. *Mass Information*, untuk memberi dan menerima informasi kepada khalayak. Hal ini bisa dilakukan oleh setiap orang dengan pengetahuan yang dimiliki. Tanpa komunikasi informasi tidak dapat disampaikan dan diterima.
- b. *Mass Education*, yaitu memberi pendidikan. Fungsi ini dilakukan oleh guru kepada murid untuk meningkatkan pengetahuan atau oleh siapa saja yang memiliki keinginan untuk memberikan pendidikan.
- c. *Mass Persuasion*, yaitu untuk memengaruhi. Hal ini bisa dilakukan oleh setiap orang atau lembaga yang memberi dukungan dan ini biasa digunakan oleh orang yang bergelut dalam bisnis, dengan memengaruhi iklan yang dibuat.
- d. *Mass Intertainment*, yaitu untuk menghibur. Hal ini yang biasa dilakukan oleh radio, televisi atau orang

yang memiliki professional menghibur.²⁰

Dalam menggunakan retorika dibutuhkan kepandaian berbicara, kepandaian berbicara itu mengenai menjelaskan, mengungkapkan, dan mengutarakan apa yang terdapat dalam fikiran dan perasaan.²¹

Berbicara yang efektif seyogyanya menyenangkan, memiliki daya tarik, mengasikan, mengesankan, mencapai tujuan secara jelas serta mengundang rasa simpatik pendengar. Untuk berbicara yang efektif diperlukan ilmu retorika.²²

Dalam berpidato, ada beberapa etika retorika yang harus diperhatikan. Di antaranya adalah sebagai berikut:

- a. Memperhatikan kondisi tertentu. Hal ini memerlukan keputusan yang bijaksana, *humanistik*, dan etika sosial.
- b. Memperhatikan standar benar tidaknya ditentukan

²⁰ Raudhonah, *Ilmu Komunikasi*, (Jakarta: UIN Jakarta Press, 2007), cet-1, h.52.

²¹ Amirudin Rahim, *Retorika Hirarki*, (Surakarta: Era Edicitra Intermedia, 2010), h.76

²² Yusuf Zainal Abidin, *Pengantar Retorika*, (Bandung: CV Pustaka Setia, 2013), cet-1, h.69.

hukum.

- c. Memperhatikan nilai adat istiadat dan tata nilai kesopanan yang berlaku pada masyarakat.
- d. Memperhatikan alasan yang logis atau fakta yang ada.
- e. Memiliki kekuatan dalil atas nash.²³

B. Sejarah Retorika

Dalam kajian ilmu pengetahuan, seni berbicara atau komunikasi sering disebut dengan retorika. Orang yang menguasai ilmu retorika atau memiliki retorika yang bagus dalam berkomunikasi maka akan lebih mudah menyampaikan maksud dan tujuan dari apa yang dibicarakannya, serta terasa enak didengar dan tidak membuat bosan pendengarnya. Retorika, bukan hanya ilmu pidato, tetapi meliputi pengetahuan sastra, gramatika, dan

²³ Yusuf Zainal Abidin, *Pengantar Retorika.....*, h.70.

logika.²⁴

Retorika memiliki sejarah pertumbuhan dan perkembangan yang sangat panjang. Fakta ini dapat dibuktikan dengan sebuah realitas bahwa *Faculty Of Speech* adalah salah satu fakultas yang berdiri pada awal berdirinya *University Of Oxford*. Bahkan jauh sebelum retorika yang juga dijuluki sebagai ilmu komunikasi, ilmu berpidato, atau ilmu berbahasa, bermetamorfosis menjadi subjek studi khusus.²⁵

Di pulau Sicillia, tepatnya di Agrigenturn, hidup Empedocles (490-430 SM), *filosof, mistikus, politisi, dan sekaligus orator*. Ia cerdas dan menguasai banyak pengetahuan. Sebagai *filosof*, ia pernah berguru pada Pythagoras dan menulis "*The Nature of Things*". Sebagai orator, menurut Aritoteles, ia mengajarkan prinsip-prinsip retorika yang kelak dijual Gorgias kepada penduduk Athena. Gorgias mendirikan sekolah retorika di Athena, ia

²⁴ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi; Teori dan Praktek.....*, h.59.

²⁵ Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern; Pendekatan Praktis.....*, h.7.

menekankan dimensi bahasa yang puitis dan teknik bicara *impromptu*. Bersama Protagoras dan kawan-kawan, Gorgias berpindah dari satu kota ke kota yang lain.²⁶

Ilmu retorika pertama kali dikembangkan di Yunani, saat itu kepandaian berbicara disebut *Techne Rhetoric* yang berarti ilmu tentang seni berbicara. Berikut akan diuraikan perkembangan ilmu retorika sejak zaman Yunani kuno hingga saat ini:

1. Retorika Zaman Yunani Kuno

Sejak abad ke-7 sampai ke-5 sebelum Masehi, ilmu retorika telah dikenal di Yunani. Telah banyak ahli-ahli pidato saat itu, ahli-ahli yang dicatat sejarah saat itu di antaranya Solon (640-560 SM), Peisistratos (600-527 SM), Thenustokles (525-460 SM), dan Perikles (500-429 SM). Pada mulanya para ahli pidato di Yunani hanya berbicara di dalam ruang persidangan. Tetapi setelah memperhatikan bahwa kepandaian berbicara berguna untuk memimpin sebuah negara, maka orang mulai menyusunnya dan

²⁶ Tommi Yuniawan, *Terampil Retorika Berbicara*, (Semarang: Unnes Press, 2012), h.31.

disebut retorika, sehingga mudah dipelajari. Usaha ini dijalankan pertama-tama di daerah koloni Yunani di Sisilia dimana kebebasan berbicara di sana mulai dijunjung tinggi, usaha yang sama juga dikembangkan di kota Athena dan di seluruh kerajaan Yunani.

Sejak abad ke-5 mulai didirikan sekolah-sekolah retorika di wilayah-wilayah yang berkebudayaan Helenistik. Retorika menjadi salah satu bidang ilmu yang diajarkan kepada generasi muda yang dipersiapkan untuk memimpin negara. Retorika pada abad ini menjadi salah satu bidang ilmu yang menyaingi filsafat. Beberapa ahli pidato muncul saat itu diantaranya Gorgias (485-380 SM), Protagoras (480-410 SM), dan Thrasymachus (300-200 SM). Selain itu muncul juga ahli pidato lain yang terkenal seperti Socrates. Menurut Socrates retorika adalah seni untuk membawakan dan menyampaikan pengetahuan yang sudah ada secara meyakinkan.²⁷

2. Retorika Zaman Romawi

²⁷ Tommi Yuniawan, *Terampil Retorika Berbicara.....*, h.32.

Kekaisaran Romawi bukan saja subur dengan sekolah-sekolah retorika, akan tetapi juga kaya dengan orator-orator ulung, seperti; Antonius, Crassus, Rufus, dan Hortensius. Terdapat ahli-ahli pidato terkenal di Romawi saat itu, di antaranya Cato Senior (234-149 SM) yang terkenal lewat pidatonya yang berjudul "*Carthago delenda est*" yang mengajar rakyat Romawi membinasakan kota Cartago di Afrika Utara. Ahli pidato lainnya adalah Marcus Tullius Cicero (106-44 SM). Cicero menulis mengenai teori pidato, yang sampai saat ini masih digunakan. Ahli pidato lainnya yaitu Gaius Junius Caesar (100-44 SM). Caesar terkenal sebagai seorang *diktator*, ia seorang yang pandai berpidato dan berperang. Selanjutnya ada Quintilianus (35-100 SM) yang merupakan seorang guru retorika. Tahun 97 Quintilianus menerima pengakuan resmi dari Kaisar Vespasianus sebagai profesor resmi ilmu retorika. Ia berkecimpung selama kurang lebih 20 tahun dan telah menulis 12 buku sebagai pengantar ilmu

retorika.²⁸

3. Retorika abad Pertengahan

Abad pertengahan disebut sebagai abad kegelapan, juga buat retorika. Ketika agama Kristen berkuasa, retorika dianggap sebagai kesenian *Jahiliyah*. Banyak orang Kristen pada waktu itu yang melarang mempelajari retorika yang dirumuskan oleh orang-orang Yunani dan Romawi, para penyembah berhala. Satu abad kemudian, di Timur muncul peradaban baru dengan datangnya Nabi yang menyampaikan firman Tuhan. Beliau seorang pembicara yang fasih dengan kata-kata yang singkat yang mengandung makna padat. Para sahabat bercerita bahwa ucapannya sering menyebabkan pendengar berguncang hatinya dan berlinang air matanya.²⁹

4. Zaman Renaisans dan Humanisme

²⁸ Tommi Yuniawan, *Terampil Retorika Berbicara....*, h.33.

²⁹ Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern: Pendekatan Praktis....*, h.10.

Abad ke-14 M dan 16 M berkembanglah *Renaissans* di Italia. Sejalan dengan perkembangan ini, muncul juga pemahaman baru terhadap zaman Romawi dan Yunani kuno, sehingga ilmu retorika dikembangkan kembali. Karya-karya tulis berkembang pesat. Ahli-ahli pidato membawakan ceramah dimana-mana, menyiapkan pidato, menulis surat, mengadakan diskusi dan debat, mengajar anak-anak sekolah tentang tehnik berbicara dan menulis buku. Pada zaman ini juga diterbitkan buku-buku mengenai ilmu retorika, dialektika, seni sastra, filsafat dan pendidikan. Para ahli yang terkenal di zaman ini diantaranya Poggio Bracciolini (1380-1459 M) seorang *philolog* dan pengumpul karya tulis zaman kuno. Tokoh lainnya Valla (1407-1457 M) seorang profesor retorika di kota Pavila yang berjasa menghidupkan kembali peranan ilmu retorika seperti zaman kuno. Juga terdapat ahli lain seperti Philip Melanchthon (1497-1560 M), Ulrich Von Hutten (1488-1523 M), Ignatius (1491-1556 M), Pertrus Kanisius (1521-1597 M)

dan Abraham (1644-1709 M).³⁰

5. Retorika Zaman Modern

Pada abad ke-20, retorika mengambil manfaat dari perkembangan ilmu pengetahuan modern, khususnya ilmu-ilmu perilaku seperti psikologi dan sosiologi. Istilah retorika pun mulai digeser oleh *speech*, *speech communication*, atau *oral communication*, atau *public speaking*.³¹

Amerika Serikat memiliki sistem pembinaan dan pendidikan ilmu retorika, di sekolah-sekolah selalu ada pendidikan ilmu berpidato dan latihan-latihan berbicara. Di setiap negara bagian selalu diadakan kompetisi untuk berpidato, berdiskusi, dan berdebat. Di Jerman, dengan munculnya Reformasi yang diprakarsai oleh Martin Luther King, kepandaian dan seni berbicara mulai dikembangkan, khususnya pada mimbar-mimbar gereja, baik oleh pemimpin Protestan maupun Khatolik.³²

Tokoh-tokoh retorika yang terkenal pada abad 19-20

³⁰ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika; Terampil Berpidato.....*, h.27.

³¹ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika; Terampil Berpidato.....*, h.29.

³² Lukman Tambunan, *Khotbah dan Retorika*, (Jakarta: BPK Gunung Mulia, 2010), h.42.

antara lain sebagai berikut:

- a. Franklin Delano Roosevelt (1882 – 1945). Dalam masa kampanyenya, ia terkenal karena kalimatnya: *“satu – satunya hal yang harus kita takuti adalah ketakutan itu sendiri.”* Kalimat itu memiliki dampak Psikologis yang tinggi, di mana pada waktu itu terjadi krisis ekonomi dunia yang juga menimpa Amerika Serikat.
- b. John F. Kennedy (1917-1963). Ketika mengunjungi Jerman Barat dan membawakan pidato di kota Berlin Barat, ia mengucapkan satu kalimat Mahsyur, yang hingga kini tidak terlupakan dalam sejarah: *Ich bin ein Berliner!* 1963.
- c. Martin Luther King (1925-1968). Seorang pengkhotbah dan pejuang Hak Asasi golongan kulit Hitam yang berasal dari Alabama. Pidatonya yang terkenal berjudul *“I have a Dream”*. Dengan kata kunci kebebasan: *We want freedom, freedom,*

freedom.³³

C. Jenis-Jenis Retorika

Ilmu retorika juga mempunyai hubungan yang erat dengan *dialektika* yang sudah dikembangkan sejak zaman Yunani Kuno. *Dialektika* adalah metode untuk mencari kebenaran lewat diskusi dan debat. Melalui dialektika orang dapat mengenal dan menyelami suatu masalah (*intelletio*), mengungkapkan argumentasi (*invention*) dan menyusun jalan pikiran (*dispositio*). Retorika mempunyai hubungan dengan *Dialektika*, karena debat dan diskusi juga merupakan bagian dari ilmu retorika.³⁴

Jenis-jenis retorika adalah salah satu ragam retorika yang telah dikelompokkan berdasarkan fungsinya, situasi yang tepat dan ketetapan menggunakan jenis retorika dalam penyampaian gagasan atau penyampaian pidato, dengan mengetahui jenis-jenis retorika maka teori retorika akan lebih mudah dipahamai dan dilaksanakan bagi orator

³³ Jalaludin Rakhmat, *Retorika Modern; Pendekatan Praktis.....*, h.11.

³⁴ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika; Terampil Berpidato.....*, h.15.

atau pembicara.³⁵

Sedangkan Dori Wuwur Hendrikus membagi retorika dalam 3 bagian, yaitu:

1. Gaya Retorika Monologika atau monolog

Monologika adalah ilmu tentang seni berbicara secara monolog. Dalam monologika hanya satu orang yang berbicara kepada seorang lain atau kepada sekelompok orang. Komunikasi dalam proses berpidato lebih bersifat satu arah, sebab hanya satu orang saja yang berbicara, sedangkan yang lain mendengar. Bentuk-bentuk yang tergolong dalam monologika adalah ceramah dan pidato.

2. Dialogika

Dialogika adalah ilmu tentang seni berbicara secara dialog, dimana dua orang atau lebih berbicara atau mengambil bagian dalam satu proses pembicaraan. Bentuk dialogika yang penting adalah diskusi, percakapan dan debat.

3. Pembinaan teknik berbicara

³⁵ Richard West, *Pengantar Teori Komunikasi 2; Analisis dan Aplikasi*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2008), h.17.

Efektivitas monologika dan dialogika tergantung juga pada teknik bicara. Teknik bicara merupakan syarat bagi retorika. Oleh karena itu, pembinaan teknik bicara merupakan bagian yang penting dalam retorika. Dalam bagian ini perhatian lebih diarahkan pada pembinaan teknik bernafas, teknik mengucap, bina suara, teknik membaca dan bercerita.³⁶

Aristoteles, murid Plato paling cerdas melanjutkan kajian Retorika ilmiah. Ia menulis tiga jilid buku yang berjudul *De Arte Rhetorica*. Dari Aristoteles, kita memperoleh lima tahapan penyusunan pidato: terkenal sebagai Lima Hukum Retorika (*The Five Canons of Rhetoric*).

1. *Inventio (penemuan)* pada tahap ini, menggali topik dan meneliti khalayak untuk mengetahui metode persuasi yang paling tepat. Bagi Aristoteles, tidak lain daripada “kemampuan untuk menentukan, dalam kejadian tertentu dan situasi tertentu, metode

³⁶ Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika; Terampil Berpidato.....*, h.16.

persuasi yang ada". Dalam tahap ini juga pembicara merumuskan tujuan dan mengumpulkan bahan (*argument*) yang sesuai dengan kebutuhan khalayak. Aristoteles menyebut 3 (tiga) cara untuk memengaruhi manusia. Pertama, anda harus sanggup menunjukkan kepada khalayak bahwa anda memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian yang terpercaya, dan status yang terhormat (*ethos*). Kedua, anda harus menyentuh hati khalayak: perasaan, emosi, harapan, kebencian dan kasih sayang mereka (*pathos*). Kelak, para ahli retorika Modern menyebutnya imbauan emosional (*emotional appeals*). Ketiga, anda meyakinkan khalayak dengan mengajukan bukti atau yang kelihatan sebagai bukti. Disini anda mendekati khalayak lewat otaknya (*logos*).³⁷

2. *Dispositio (penyusunan)*. Pada tahap ini, pembicara menyusun pidato atau mengorganisasikan pesan.

³⁷ Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern Pendekatan Praktis.....*, h.10.

Aristoteles menyebutnya *Taxis*, yang berarti pembagian. Pesan harus dibagi kedalam beberapa bagian yang berkaitan secara logis. Susunan berikut ini mengikuti kebiasaan berpikir manusia: pengantar, pernyataan, argumen, dan epilog. Menurut Aristoteles, pengantar berfungsi menarik perhatian, menumbuhkan kredibilitas (*ethos*).

3. *Elocutio (gaya)*. Pada tahap ini, pembicara memilih kata-kata dan menggunakan bahasa yang tepat untuk “mengemas” pesannya. Aristoteles memberikan nasihat ini menggunakan bahasa yang tepat, benar, dan dapat diterima, pilih kata-kata yang jelas dan langsung, sampaikan kalimat yang indah, mulia, dan hidup, dan sesuaikan bahasa dengan pesan, khalayak, dan pembicara.
4. *Memoria (memori)*. Pada tahap ini, pembicara harus mengingat apa yang ingin disampaikannya, dengan mengatur bahan-bahan pembicaraannya. Aristoteles menyarankan “Jembatan Keledai” untuk

memudahkan ingatan. Diantara semua peninggalan retorika klasik, memori adalah hal yang paling kurang mendapat perhatian para ahli retorika modern.

5. *Pronuntiatio* (*penyampaian*). Pada tahap ini, pembicara menyampaikan pesannya secara lisan. Disini akting sangat berperan. Demosthenes menyebutnya *Hypocrisis*, pembicara harus memperhatikan olah suara (*vocis*) dan gerakan-gerakan anggota badan (*gestus moderatio cum venustate*).³⁸

Dalam perkembangannya, kelima *canons* hukum retorika tersebut mendapat penafsiran yang semakin luas. Saat ini, pengertian “penciptaan” sudah meluas dan mengacu pada pengertian konseptualisasi, yaitu proses pemberian makna terhadap data melalui interpretasi (*the process through which we assign meaning to data through*

³⁸ Jalaluddin Rakhmat, *Retorika Modern: Pendekatan Praktis....*, h.12.

interpretation).³⁹

Menurut ada tidaknya persiapan, sesuai dengan cara yang dilakukan, waktu persiapan dapat dikemukakan 4 (empat) macam pidato, di antaranya:

1. *Impromptu* (Mendadak)

Metode ini adalah metode membawakan pidato tanpa persiapan dan hanya mengandalkan pengalaman dan wawasan. Metode ini biasanya digunakan dalam keadaan darurat dan tidak terduga.

2. *Manuskrip* (Naskah)

Manuskrip dapat juga disebut tanpa naskah. Juru pidato membacakan naskah dari awal hingga sampai akhir. Di sini berlaku istilah “menyampaikan pidato” tetapi membacakan pidato”

3. *Memoriter* (Menghafal)

Dalam metode ini, pembicara membuat teks kemudian menghafalnya. Naskah yang telah disiapkan

³⁹ Morissan dan Andy Corry Wardhani, *Teori Komunikasi Tentang Komunikator.....*, h.44.

sebelumnya bukan untuk dibaca melainkan untuk dihafalkan.

4. *Extemporaneous* (Tanpa Persiapan)

Metode ini adalah metode pidato yang dipersiapkan dengan menjabarkan materi pidato yang terpola secara lengkap. Terpola di sini adalah materi yang disampaikan harus disiapkan garis-garis besar isinya dengan menuliskan hal-hal yang dianggap paling penting.⁴⁰

Jenis pidato yang paling baik dan paling sering dilakukan oleh juru pidato yang mahir. Biasanya pembicara sering melakukan latihan-latihan *intensif*. Adapun sifat-sifat pidato menurut Aristoteles, di antaranya adalah:

1. Pidato Informatif

Adalah pidato yang melibatkan informasi penting atau seperangkat pengetahuan yang akan diberikan kepada penyimak. Informasi yang kadaluwarsa atau yang sudah diketahui dengan baik oleh penyimak akan mengurangi minat dan perhatian penyimak. Tujuan pidato informatif ini

⁴⁰ Wahidin Saputra, *Buku Ajar Retorika Dakwah Lisan*, (Jakarta: 2006), h.28.

adalah menjelaskan kasus, menjelaskan cara melakukan sesuatu, dan berbagi pengetahuan.

2. Pidato Argumentatif

Adalah pidato dengan mengemukakan argumentasi, dalil, dan alasan untuk mendukung atau menolak satu pernyataan opini, pendapat atau keyakinan tertentu. Untuk memperkuat daya terima argumentasi yang dikemukakan, dibutuhkan data-data factual, statistic, dan bukti-bukti maupun kesaksian.

3. Pidato Persuasif

Adalah pidato yang menghendaki reaksi penyimak untuk melakukan atau meninggalkan tindakan, aksi, tingkah laku, atau sikap tertentu sesuai harapan pembicara.

4. Pidato Rekreatif

Dapat disebut juga dengan pidato kekeluargaan. Pidato ini pada umumnya menyuguhkan suatu

kegembiraan yang dapat dinikmati dengan rasa kekeluargaan dan persaudaraan. Lelucon dan humor dapat digunakan untuk menghangatkan suasana. Ada tiga teori humor menurut para filsuf, yaitu teori *Superioritas*, teori *Bisosiasi*, dan teori Pelepasan *Inhibisi*.⁴¹

D. Urgensi Retorika Dalam Dunia Dakwah

Setiap manusia telah diberikan anugerah untuk pandai berbicara, seperti dalam firman Allah SWT dalam surat Ar-Rahman ayat 1-4:

(عَلَّمَهُ ۙ ۓ) خَلَقَ الْإِنْسَانَ (۲) عَلَّمَ الْقُرْآنَ (۱) الرَّحْمَنُ)

الْبَيِّنَاتِ

Artinya: "(Tuhan) yang Maha Pemurah, yang telah mengajarkan Al-Qur'an. Dia menciptakan manusia. Mengajarnya pandai berbicara." (QS. Ar-Rahman: 1-4)

Pandai berbicara merupakan warisan biologis dari ke dua orang tua yang bersifat genetik dan otomatis. Pandai berbicara adalah hasil dari proses pembelajaran oleh

⁴¹ Wahidin Saputra, *Buku Ajar Retorika Dakwah Lisan.....*, h.30.

lingkungan keluarga dan masyarakat. Dalam Al-Qur'an Allah SWT berfirman pada surat Al-Balad ayat 8-9:

أَلَمْ تَجْعَلْ لَهُ عَيْنَيْنِ, وَلسَانًا وَشَفَتَيْنِ

Artinya: "Bukankah kami telah memberikan kepadanya dua buah mata, lidah dan dua buah bibir." (QS. Al-Balad: 8-9)

Allah SWT memudahkan semua itu dengan karunia-Nya berupa perangkat lunak, yaitu potensi kemampuan berbicara dan perangkat keras, yaitu lidah dan bibir, termasuk kedua telinga. Dengan begitu manusia mampu memproduksi kata-kata dan kalimat tidak terbatas banyak jumlahnya.⁴²

Penyampaian pesan-pesan keagamaan berdasarkan ajaran Islam di depan jamaah dikenal sebagai *khotbah*, seperti *khotbah Jum'at*, *khotbah Idul Fitri*, *khotbah Idul Adha*, dan *khotbah* nikah. Semua itu dilakukan dengan

⁴² Amirudin Rahim, *Retorika Hirarki.....*, h.3.

penuh semangat dan gelora karena apa yang disampaikan diyakini kebenarannya.⁴³

Pidato, ceramah atau *khotbah* merupakan salah satu bentuk kegiatan dakwah yang dilakukan di tengah-tengah kehidupan masyarakat. Bahkan *khotbah* pada hari Jum'at merupakan kegiatan wajib yang harus dijalankan saat melaksanakan shalat Jum'at agar ceramah atau *khotbah* dapat berlangsung dengan baik, memikat dan menyentuh akal dan hati para jamaah.⁴⁴

Khotbah Nabi Muhammad saw, mempertimbangkan situasi dan peristiwa yang melingkupinya. Misalnya, pada saat Nabi Muhammad saw, ber-*khotbah* Jum'at dan membicarakan tentang hari Kiamat, suara Nabi Muhammad saw, menggema, dan bola matanya memerah, ini mengisyaratkan bahasa tubuh Nabi Muhammad saw. Dalam khotbahnya juga Nabi Muhammad saw, seringkali mengulang-ulang pembicaraannya sebanyak tiga kali,

⁴³ Amirudin Rahim, *Retorika Hirarki.....*, h.4.

⁴⁴ Bambang S. Ma'arif, *Komunikasi Dakwah, Paradigma Untuk Aksi*, (Bandung: Simbiosis Rekatama Media, 2010), h.111.

dengan tempo bicara yang tidak cepat. Misalnya dalam *khotbah Wada'*, Nabi Muhammad saw, menggunakan kalimat-kalimat berbentuk pertanyaan (*rhetorical question*), seperti hari apakah ini? Bulan apakah ini? Dan tanah apakah ini? Pertanyaan tersebut menggugah jamaahnya untuk ikut memikirkan apa yang tengah dipertanyakan olehnya. Disitu terdapat kekuatan retorika *persuasifnya*. Apa yang disampaikan tidak berhenti di lisan saja, tetapi dihayati olehnya sehingga masuk ke dalam relung-relung hati jamaahnya. Inilah kenggulan retorika Nabi Muhammad saw, yang sulit ditandingi oleh tokoh-tokoh dunia yang lain.⁴⁵

Retorika Nabi Muhammad saw, mengantarkan umat Islam kepada *tauhidullah* dan kepercayaan kepada hari akhir sehingga dapat melahirkan tindakan yang baik pada kaum muslim. Jadi, bukan sekedar tahu dan setelah itu berhenti, melainkan tahu, percaya, dan kemudian bertindak. Apa yang disampaikan oleh Nabi Muhammad saw, adalah

⁴⁵ Bambang S. Ma'arif, *Komunikasi Dakwah, Paradigma Untuk Aksi.....*, h.112.

suatu kebenaran yang tiada akhirnya sampai akhir zaman nanti. Lebih dari itu, keimanan tentang hari akhir melahirkan satu revolusi besar pada kaum muslim untuk menentang kebatilan dan paganism. Maka pemahaman tentang retorika menjadi perkara yang penting, dengan demikian disamping penguasaan konsepsi Islam dan pengamalannya, keberhasilan dakwah juga sangat ditentukan oleh kemampuan komunikasi antara sang *Muballigh* atau *Khatib* dengan Jamaah yang menjadi Objek dakwah.⁴⁶

Retorika dakwah dapat dimaknai sebagai pidato atau ceramah yang berisikan pesan dakwah yakni ajakan ke jalan Allah (*Sabilillah*) mengacu pada pengertian dakwah dalam surat An-Nahl ayat 125:

ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ
الْحَسَنَةِ ۗ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ ۚ إِنَّ
رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ
بِالْمُهْتَدِينَ.

⁴⁶ Bambang S. Ma'arif, *Komunikasi Dakwah, Paradigma Untuk Aksi.....*, h.113.

Artinya : *“Serulah (Manusia) kepada jalan Rabb-Mu dengan hikmah dan pelajaran yang baik, dan bantahlah mereka dengan cara yang lebih baik. Sesungguhnya Rabb-Mu dialah yang lebih mengetahui tentang siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan dialah yang lebih mengetahui orang-orang yang mendapat petunjuk.”* (QS An-Nahl : 125)

Seorang da'i perlu mempelajari retorika dari ilmu komunikasi, karena itu berguna untuk membuktikan maksud pembicaraan atau menampakan pembuktiannya. Sehingga dengan Retorika ini, seorang da'i bisa berusaha mempengaruhi orang lain supaya mereka dapat mengalihkan pikirannya dari pikiran-pikiran yang sesuai dengan jalan Allah SWT, yang juga termasuk di dalamnya memengaruhi keyakinan, perbuatan, perilaku dan juga pengetahuan. Dengan seperti itu diharapkan tujuan dakwah yang disampaikan oleh seorang da'i dapat diterima oleh jamaah dengan baik.⁴⁷

⁴⁷ Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Amzah, 2009), h.17.

Agar ceramah atau khutbah dapat berlangsung dengan baik, memikat dan menyentuh akal dan hati para jamaah, maka pemahaman tentang retorika menjadi perkara yang penting. Dengan demikian, di samping penguasaan konsepsi Islam dan pengamalannya, keberhasilan dakwah juga sangat ditentukan oleh kemampuan komunikasi antara sang muballigh atau khatib dengan jamaah yang menjadi objek dakwah.

Menurut Syaikh Muhammad Abduh, menjelaskan maksud ayat di atas, umat yang dihadapi seorang *muballigh* dapat dibagi atas 3 golongan, yang masing-masing harus dihadapi dengan cara yang berbeda-beda, yaitu:

1. Ada golongan cerdik-cendikiawan yang cinta kebenaran, berfikir kritis dan cepat tanggap. Mereka ini harus dihadapi dengan hikmah, yakni dengan alasan-alasan, dalil dan *hujjah* yang dapat diterima oleh kekuatan akal mereka.
2. Ada golongan awam, orang yang kebanyakan belum

dapat berpikir kritis dan mendalam, belum dapat menangkap pengertian tinggi-tinggi. Mereka ini dipanggil dengan *Mau'idatul Hasanah*, dengan ajaran dan didikan yang baik-baik, dengan ajaran-ajaran yang mudah dipahami.

3. Ada golongan yang tingkat kecerdasannya di antara kedua golongan tersebut. Mereka ini dipanggil dengan *Mujadalah billati hiya ahsan*, yakni dengan bertukar pikiran, guna mendorong supaya berfikir secara sehat.⁴⁸ Sebagaimana sabda Nabi Muhammad saw, berikut ini: "*Berbicaralah kamu kepada manusia sesuai dengan kadar (takaran kemampuan) akal mereka.*" (HR. Muslim). Dan juga sabda Nabi Muhammad saw, "*Tempatkanlah manusia sesuai dengan tempat/kedudukan mereka masing-masing.*" (HR. Abu Dawud).⁴⁹

Retorika Dakwah atau biasa juga dikatakan

⁴⁸ Yusuf Al-Qaradhawi, *Retorika Islam*, (Jakarta: Khalifa, 2004), h.16.

⁴⁹ Yusuf Al-Qaradhawi, *Retorika Islam....*, h.18.

berpidato atau bisa juga disebut sebagai ceramah agama ini memiliki manfaat yang banyak, selain kita mendalami ilmu tentang agama juga melatih kita untuk berani tampil dan tidak gugup untuk berbicara di depan umum. Berbicara atau beretika merupakan kemampuan untuk mengungkapkan pikiran dan perasaan kepada mad'unya baik dalam situasi formal maupun non formal, seorang da'i yang handal memiliki kemampuan memahami situasi mad'unya dan memiliki pengetahuan dan wawasan yang luas.⁵⁰

Dalam praktiknya, dakwah Islam sering menggunakan retorika sebagai metode penyampaiannya. Aplikasi retorika dalam dakwah, harus mempertimbangkan urgensi penggunaan bahasa yang *aplikatif*. Dengan penggunaan bahasa yang *aplikatif*, mengenai sasaran dan menyentuh hati nurani pendengar, maka dakwah akan mudah diterima. Penyampaian bahasa oleh da'i harus memperhatikan hal-hal berikut:

⁵⁰ Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah.....*, h.19.

1. *Informatif*, untuk memberikan penerangan kepada orang lain. Dalam hal ini bahasa yang dipergunakan adalah jelas, mudah dimengerti, disesuaikan dengan tiap tingkat kecerdasan (daya tangkap) pendengarnya dalam memilih kata, dialek, peribahasa, dan sebagainya.
2. *Dinamis*, dipakai untuk mengemukakan tanggapan, pendapat atau ide. Bahasa yang digunakan biasanya menggelora, menarik perhatian dan kadang-kadang bombastis.
3. *Emotif*, dimaksudkan untuk mendorong berbuat dan bertindak apa yang dianjurkan pembicara. Bahasa tidak terlalu bergelora, tetapi cukup untuk menimbulkan emosi.
4. *Aestetis*, dipakai oleh sastrawan-sastrawan untuk maksud keindahan dan yang bersifat seni. Bahasanya lebih mementingkan bentuk daripada isi. Dipilihkan kata-kata yang bagus, bersajak, dan

lain-lain.⁵¹

Di samping itu, dalam penyampaian retorika atau pidato untuk berdakwah, perlu diperhatikan adanya persyaratan yang mutlak bagi seseorang yang akan muncul di mimbar atau forum pidato. Dua persyaratan yang mutlak diperlukan adalah:

1. *Source Credibility*, yaitu *kredibilitas* sumber.

Seorang sumber dakwah (da'i, *muballigh*) harus mempunyai *kredibilitas* yang mumpuni dalam melakukan dakwahnya. Dalam hal ini subjek dakwah harus mempersiapkan fisik, mental, maupun materi yang akan disampaikan.

2. *Source Attractiveness*, yaitu daya tarik sumber.

Seorang sumber dakwah (da'i, *muballigh*) harus mempunyai daya tarik yang kuat bagi masyarakat pendengar atau publik. Daya tarik tersebut adalah daya tarik dari segi ketokohan, daya tarik fisik, daya tarik penguasaan materi maupun daya tarik penampilannya.

⁵¹ Toha Yahya Omar, *Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Widjaya, 1992), h.64.

Oleh karena itu, untuk menyampaikan retorika, dalam penyampaian dakwah diperlukan seperangkat kesiapan, baik kesiapan pengetahuan, kesiapan fisik, maupun kesiapan mental. Kesiapan semuanya akan membuat pembicara tampil dengan prima. Jika seseorang tampil dengan prima dan penuh percaya diri, maka penyampaian pidato akan menjadi menarik dan digemari oleh khalayak ramai. Dengan demikian diharapkan materi yang disampaikan oleh sang pembicara akan dimengerti dan diamalkan dalam kehidupan sehari-hari oleh khalayak.⁵²

Beberapa abad sebelum Nabi Muhammad saw, telah lahir tokoh-tokoh retorika dunia, di antaranya adalah Plato, Aristoteles, dan Quintillian. Namun, tokoh-tokoh tersebut orientasinya lebih pada retorika duniawi atau yang bersifat *humanistik*. Plato mendefinisikan retorika sebagai seni memenangkan jiwa melalui wacana, sementara Aristoteles mengemukakan bahwa retorika merupakan kemampuan

⁵² Samsul Munir Amin, *Ilmu Dakwah.....*, h.175.

menemukan dalam suatu kasus tertentu semua sarana yang tersedia untuk persuasi, sedangkan Quintillian mengemukakan bahwa retorika adalah seni berbicara baik. Pada zaman modern, lahir berbagai pakar retorika, antara lain George Campbell, I.A. Richard, Kenneth burke, dan John Locke.⁵³

⁵³ Bambang S. Ma'arif, *Komunikasi Dakwah, Paradigma Untuk Aksi....*, h.112.