

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Ilmu retorika mempunyai hubungan yang erat dengan dialektika yang sudah dikembangkan sejak zaman Yunani kuno. Dialektika adalah metode untuk mencari kebenaran melalui diskusi dan debat. Melalui dialektika, kita dapat mengenal dan menyelami masalah, mengemukakan argumentasi, dan menyusun jalan pikiran secara logis. Hubungannya adalah dialektika merupakan bagian dari retorika. Retorika biasanya disinonimkan dengan seni atau kepandaian berpidato, sedangkan tujuannya adalah menyampaikan pikiran dan perasaan kepada orang lain agar mereka mengikuti kehendak kita.

Retorika merupakan teknik pemakaian bahasa sebagai seni, yang didasarkan pada pengetahuan yang tersusun baik. Ada dua aspek penting dalam mempelajari retorika, yaitu :

- (1) Pengetahuan mengenai bahasa dan penggunaan bahasa yang baik
- (2) Pengetahuan mengenai objek tertentu yang akan disampaikan dengan bahasa yang diungkapkan manusia

“Retorik (*rhetoric, rhetorica*) yakni ilmu berpidato (*the art of oratory*), seni penggunaan bahasa secara efektif (*the art of using language effectively*). Seni berbicara dengan baik yang dicapai berdasarkan bakat alam dan keterampilan teknis yaitu ilmu dan seni yang mengajar orang untuk terampil menyusun tuturan yang efektif atau Seni untuk “memanipulasi” percakapan (*the art of fake speech*).” (Rakhmat, 2011)



Gambar 1.1
Model komunikasi Aristoteles
 (Mulyana, 2011: 146)

Menurut Aristoteles, pengaruh dapat dicapai oleh seseorang yang dipercaya oleh publik, alasan, dan juga dengan memainkan emosi publik. Model komunikasi verbal dari Aristoteles ini merupakan model komunikasi pertama dalam ilmu komunikasi. Ia juga menuliskan bahwa suatu komunikasi akan berjalan apabila ada 3 unsur utama komunikasi yaitu pembicara (*speaker*), pesan (*message*), dan pendengar (*listener*). Aristoteles memfokuskan komunikasi pada komunikasi retorik atau yang lebih dikenal saat ini dengan komunikasi publik (*public speaking*) atau pidato, sebab pada masa itu seni berpidato terutama persuasi merupakan keterampilan penting yang dibutuhkan pada bidang hukum seperti pengadilan, dan teori retorika berpusat pada pemikiran mengenai retorika (mempersuasi). Objek studi retorika setua kehidupan manusia, kefasihan berbicara mungkin dipertunjukkan dalam upacara adat. Pidato disampaikan oleh orang yang mempunyai status tinggi.

Teori retorika berpusat pada pemikiran mengenai retorika, yang disebut Aristoteles sebagai alat persuasi yang tersedia. Maksudnya, seorang pembicara yang tertarik untuk membujuk khalayaknya harus mempertimbangkan tiga bukti retorik: logika (*logos*), emosi (*pathos*) dan etika/kredibilitas (*ethos*). Khalayak merupakan kunci dari persuasi yang efektif, dan silogisme retorik, yang memandang khalayak untuk menemukan sendiri potongan-potongan yang hilang

dari suatu pidato, digunakan dalam persuasi. Sehingga, dapat diambil kesimpulan bahwa teori retorika adalah teori yang memberikan petunjuk untuk menyusun sebuah presentasi atau pidato persuasive yang efektif dengan menggunakan alat-alat persuasi yang tersedia.

Retorika yang dilakukan Denny Sumargo merupakan retorika berpidato dengan isi pidato tentang pengembangan diri. Pesan yang disampaikan merupakan pesan yang memotivasi, menginspirasi, mempersuasi, dan menghibur khalayak dengan menarik. Sehingga khalayak yang mendengarkan merasa senang dan merasa memiliki semangat baru untuk memulai hari baru.

Retorika pidato yang dilakukan Denny Sumargo merupakan jenis pidato impromptu. Menurut Jalaluddin Rakhmat, Impromptu merupakan jenis pidato yang bersifat secara langsung tanpa ada persiapan sebelumnya (Rakhmat, 2011: 17). Pidato impromptu biasanya belum dipersiapkan sebelumnya dan bersifat langsung.

Denny Sumargo yang banyak kita ketahui adalah seorang Pebasket yang sekarang merambah dunia hiburan seperti modelling, film, dan juga menjadi seorang bisnisan. Banyak yang tidak tahu bahwa seorang Denny Sumargo ternyata adalah seorang pembicara dalam seminar-seminar pengembangan diri di berbagai *event* sosial. Denny Sumargo sudah memiliki jam terbang yang cukup lama. Pengalamannya menjadi seorang pembicara sudah hampir 6 (lima) tahun semenjak buku biografinya terbit.

Antusias dari khalayak tentang retorika Denny Sumargo ini membuat banyak orang terutama DLS (Denny Life Strong) sendiri terkagum-kagum oleh Denny Sumargo. Pesan yang disampaikan pun sangat simple dan ringan

sehingga mudah dipahami khalayak. Maka dari itu, banyak khalayak yang termotivasi dan terinspirasi oleh Denny Sumargo dari cerita pengalaman hidupnya. Testimoni dan respon positif yang didapat Denny Sumargo dari komunikannya membuat Denny Sumargo menjadi lebih terdorong lagi untuk menceritakan pengalaman hidupnya kepada komunikas dalam retorika pidato yang dilakukan. Selain menjadi pembicara dalam event sosial, Denny Sumargo juga menyampaikan pesan-pesan positifnya melalui media sosial seperti *Blog*, *Twitter*, dan *Facebook*. Pesan yang sampainya berupa quotes-quotes motivasi dan inspirasi yang banyak di respon positif oleh *followersnya*.

Pengalaman kehidupan seorang Denny Sumargo yang menarik banyak orang mampu memberikan motivasi dan inspirasi tinggi pada khalayak. Disini peneliti tertarik dan ingin mencoba mengetahui bagaimana seorang Denny Sumargo dapat melakukan retorika yang baik dan menarik, sehingga para khalayak merasa termotivasi, terinspirasi, terpersuasif dan terhibur dengan retorika yang dilakukan Denny Sumargo.

Banyak para fansnya yang mengidolakan Denny Sumargo bukan karena fisik, kemampuan basketnya yang sudah tidak diragukan lagi, dan kemampuan berakting dalam berbagai judul film dan ftv. Namun Denny Sumargo juga mampu memberikan motivasi kepada khalayak dengan cara retorika yang baik, menarik, dan sangat persuasif sekali. Tidak sedikit fans dari Denny Sumargo sangat termotivasi dan terinspirasi dari retorika yang dilakukannya.

Strategi Denny Sumargo dalam memotivasi banyak khalayak dengan cara memberikan hiburan yang santai disela-sela kegiatan retorikanya, memberikan

dan menceritakan banyak contoh dari pengalaman hidupnya yang membuat khalayak merasa terpersuasikan. Terkadang Denny Sumargo memberikan kuis-kuis sebagai hiburan disela-sela kebosanan para khalayak. Namun tidak terpungkiri pesona dan daya tarik Denny Sumargo banyak menyihir para khalayak, ditambah lagi dengan cerita dan pengalaman hidupnya yang keras dan disiplin, keinginan yang kuat dan besar untuk menjadi orang yang sukses, serta dorongan yang kuat yang membuat Denny Sumargo ingin menjadi orang yang sukses.

“Strategi komunikasi pada hakekatnya adalah perencanaan (*planning*) dan manajemen (*management*) untuk mencapai satu tujuan. Untuk mencapai tujuan tersebut, strategi tidak berfungsi sebagai peta jalan yang hanya menunjukkan arah saja, melainkan harus menunjukkan bagai mana taktik operasionalnya. Strategi komunikasi merupakan panduan dari perencanaan komunikasi dan manajemen komunikasi untuk mencapai suatu tujuan (Effendy, 2003: 301).”

“Strategi komunikasi bertujuan agar :

- a. Pesan mudah dipahami secara benar
 - b. Penerimaan pesan dapat dibina dengan baik
 - c. Kegiatan dapat termotivasi untuk dilakukan”
- (Effendy, 2003: 301)

Dari penjelasan di atas, penulis tertarik dengan bagaimana *ethos*, *pathos*, dan *logos* yang dilakukan Denny Sumargo dalam retorikanya pada sebuah seminar pengembangan diri. Penulis mengangkat tema bagaimana retorika pidato seorang Denny Sumargo pada seminar pengembangan diri ini ingin mengetahui seberapa besar pengaruh *ethos*, *pathos*, dan *logos* Denny Sumargo kepada khalayak pada saat melakukan retorika. Retorika yang dilakukan Denny Sumargo banyak mengangkat tema pengembangan diri yang memberikan pesan dan kesan positif bagi anak muda. Banyak khalayak yang termotivasi, terinspirasi,

terpersuasif dan terhibur oleh retorika Denny Sumargo yang sangat menarik dan unik.

1.2 Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini penulis merumuskan masalahnya sebagai berikut :

“Bagaimana Retorika Pidato Denny Sumargo Dalam Seminar Pengembangan diri?”

1.3 Identifikasi Masalah

1. Bagaimana *ethos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri?
2. Bagaimana *pathos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri?
3. Bagaimana *logos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana *ethos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri
2. Untuk mengetahui bagaimana *pathos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri
3. Untuk mengetahui bagaimana *logos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri

1.5 Kegunaan Penelitian

1.5.1 Kegunaan Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan :

1. Peneliti mengharapkan dapat memberikan informasi dan pengetahuan lebih mendalam kepada para penulis dan pengamat ilmu komunikasi khususnya tentang ilmu retorika.
2. Peneliti mengharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi pengembang ilmu komunikasi melalui bidang manajemen komunikasi khususnya dalam ilmu retorika pidato.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Penelitian ini secara praktis diharapkan mampu untuk:

1. Memberikan informasi dan pengetahuan tentang retorika Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri
2. Untuk menjadi bahan pertimbangan dan masukan kepada para pengisi seminar pengembangan diri agar hendaknya memiliki penguasaan panggung yang baik sebelum dan sesudah ia tampil di depan umum.
3. Untuk menjadi bahan pertimbangan dan masukan kepada para pengisi seminar pengembangan diri agar dapat memberikan suasana yang asik, santai, dan serius agar pesan yang disampaikan sampai kepada komunikan.
4. Peneliti mengaharapkan dapat memberikan manfaat dan contoh untuk meningkatkan pelaksanaan retorika bagi seluruh pengisi seminar agar

dapat menyampaikan pesan dengan baik dan benar, memberikan kesan dan pesan positif kepada peserta seminar.

1.6 Alasan Pemilihan Masalah

Alasan peneliti memilih masalah tentang retorika pidato Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri adalah sebagai berikut :

1. Cara ber-retorika pidato seorang Denny Sumargo dalam memberikan banyak motivasi kepada khalayak dalam seminar pengembangan diri. Denny Sumargo mampu memberikan pesan positif dalam melaksanakan retorikanya sehingga khalayak terpersuasif oleh pesan yang disampaikan.
2. Pribadi yang baik, bijaksana, dan sederhana dalam diri Denny Sumargo dengan latar belakang perjalanan hidup yang tidak mudah menjadikannya seorang Denny Sumargo tidak pernah sombong, pekerja keras, dan banyak diidolakan.
3. Perjalanan hidup yang tidak mudah membuat seorang Denny Sumargo menjadi orang yang memiliki tekad kuat, pekerja keras, toleransi dengan perbedaan, dan banyak menginspirasi banyak orang.

1.7 Pengertian Istilah

Untuk memperjelas pengertian istilah yang digunakan, maka dikemukakan pengertian istilah sebagai berikut :

1. Retorika

Retorika adalah suatu seni dari mengkonstruksikan argumen dan pembuatan pidato. Little John mengatakan retorika adalah ” *adjusting ideas to people and people to ideas*” (Effendy, 2004)

2. Ethos

Karakter pembicara yang dapat dilihat dari cara dia berkomunikasi, yaitu menunjukkan kepada khalayak bahwa kita memiliki kepribadian yang terpercaya dan pengetahuan yang luas (Karakter, intelegensi, dan niat baik pembicaranya) (Abidin, 2013 : 17).

3. Pathos

Perasaan emosional khalayak yang dapat dipahami dengan pendekatan “psikologi massa”, oleh karenanya kita harus dapat “mempermainkan” perasaan pendengar (Abidin, 2013 : 17).

4. Logos

Pemilihan kata atau kalimat atau ungkapan oleh pembicara dengan benar uraiannya masuk akal, dalam arti memiliki bukti dan contoh yang konkret pada khalayak (Abidin, 2013 : 17).

5. Pengembangan diri

Pengembangan diri merupakan bentuk perwujudan dari aktualisasi diri, yaitu proses untuk mewujudkan dirinya yang terbaik sejalan dengan potensi dan kemampuan yang dimilikinya (Surayin,2001: 228).

6. Motivasi

Daya pendorong yang mengakibatkan seseorang mau dan rela untuk mengerahkan kemampuannya dalam bentuk keahlian dan keterampilan, tenaga dan waktunya untuk menyelenggarakan berbagai kegiatan yang menjadi tanggung jawabnya dan menunaikan kewajibannya dalam rangka mencapai tujuan dan berbagai sasaran kegiatan yang telah ditentukan sebelumnya dalam hidup sehari-hari (Surayin, 2001:354).

7. Inspirasi

Adalah ilham yang timbul dari diri kita dengan melibatkan suatu hal (Surayin, 2001: 183).

8. Densu

Singkatan nama dari Denny Sumargo, sering digunakan oleh banyak orang sebagai nama panggilan yang singkat.

1.8 Pembatasan Masalah

1. Peneliti hanya meneliti bagaimana *ethos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri
2. Peneliti hanya meneliti bagaimana *pathos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri
3. Peneliti hanya meneliti bagaimana *logos* Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri

1.9 Kerangka Pemikiran

Ilmu komunikasi pertama kali adalah retorika. Retorika merupakan seni berbicara atau kepandaian seseorang dalam berpidato didepan khalayak. Teori retorika berpusat pada pemikiran mengenai retorika, maksudnya adalah retorika sebagai alat persuasi yang tersedia. Seorang pembicara yang tertarik untuk membujuk khalayaknya harus mempertimbangkan 3 (tiga) bukti retorik: logika (*logos*), emosi (*pathos*), dan etika/kredibilitas (*ethos*). Teori retorika merupakan teori yang memberikan petunjuk untuk menyusun sebuah presentasi atau pidato persuasif yang efektif dengan menggunakan alat-alat persuasi yang tersedia.

Retorika Denny Sumargo adalah salah satu contoh praktik retorika yang mampu mempersuasi khalayak. Denny Sumargo mampu beretorika dalam sebuah seminar pengembangan diri yang bertujuan untuk memotivasi dan menginspirasi khalayak. Strategi beretorika Denny Sumargo mampu memberikan pesan positif kepada khalayak. Hal ini menjadi acuan peneliti bagaimana Denny Sumargo mampu mempersuasi khalayak dengan pesan-pesan positif. Sehingga khalayak termotivasi dan terinspirasi oleh pesan yang disampaikan oleh Denny Sumargo.

Sudah hampir 5 tahun ini, Denny Sumargo melakukan kegiatan retorika pidato diberbagai *event* seminar pengembangan diri. Retorika Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri ini mampu membuat khalayak terinspirasi dan termotivasi. Dalam retorika, terdapat 3 (tiga) hal yang harus diperhatikan, yaitu : *Ethos* (kredibilitas/karakter), *Pathos* (*emosional appeals*), dan *Logos* (Logika). Jenis retorika yang dilakukan Denny Sumargo adalah retorika jenis impromptu.

Teori Retorika

1. *ethos*
 2. *pathos*
 3. *logos*
- (Abidin, 2013:17)

1. *Ethos* : pembicara memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian pembicara dapat dipercaya, status pembicara memiliki kehormatan.
2. *Pathos* : pembicara dapat menyentuh hati pendengar (perasaan, emosi, harapan)
3. *Logos* : pembicara dapat meyakinkan pendengar dengan menunjukan bukti yang kongkrit sesuai fakta (Abidin, 2013:17).

1. *Ethos* yang dimiliki Denny Sumargo : Kepercayaan, Daya tarik, dan Kemampuan
2. *Pathos* perasaan emosional khalayak : Dorongan, Mempengaruhi, dan Harapan
3. *Logos* berupa bahasa dan penyampaian pesan : Bahasa, Gaya berkomunikasi, dan Akurasi topik (Abidin, 2013:17).

Gambar 1.2
Kerangka pemikiran

Dalam kegiatannya beretorika, Denny Sumargo mampu berinteraksi dengan baik dengan peserta seminar. Cara Denny Sumargo berbicara dan daya

tarik yang dimiliki mampu memberikan makna dan kesan tersendiri bagi peserta seminar.

Dalam penelitian ini, penulis meneliti tentang bagaimana *ethos*, *pathos*, dan *logos* seorang Denny Sumargo sebagai motivator, penentuan, pengemasan dan penyampaian pesan-pesan mengenai motivasi agar mudah dimengerti dan dipahami oleh peserta seminar, dan memahami kondisi dan situasi komunikasi saat ber-retorika.

Penulis meneliti tentang retorika pidato seminar pengembangan diri yang dilakukan oleh Denny Sumargo. Retorika Denny Sumargo dapat memberikan sesuatu pesan yang positif pada peserta seminar, sehingga peserta seminar merasakan dan menerima pesan-pesan yang disampaikan oleh Denny Sumargo. Bagaimana para peserta seminar merasa termotivasi, terinspirasi, terpersuasi dan terhibur oleh pesan-pesan yang disampaikan Denny Sumargo.

1.10 Operasional Variabel

Pernyataan masalah yang diajukan dalam penelitian ini terdiri dari satu variabel, yaitu:

“Retorika Pidato Denny Sumargo Dalam Seminar Pengembangan diri”

Indikator 1 : *Ethos* yang dimiliki Denny Sumargo

Alat ukur : Karakter

- Kepercayaan
- Daya tarik
- Kemampuan

Indikator 2 : *Pathos* perasaan emosional khalayak

Alat ukur : Imbauan emosional (*emotional appeals*) pada khalayak

- Dorongan
- Mempengaruhi
- Harapan

Indikator 3 : Logos berupa bahasa dan penyampaian pesan

Alat ukur : Meyakinkan khalayak

- Bahasa
- Gaya berkomunikasi
- Akurasi topik

1.11 Populasi dan Sampel

“Populasi sekumpulan objek penelitian disebut juga satuan analisis dan bagian dari sebuah sampel, sedangkan sampel adalah kumpulan dari objek penelitian yang akan diamati, yang mewakili sifat-sifat objek yang lain.”(Rakhmat, 2008)

Populasi dalam penelitian ini adalah para peserta seminar pengembangan diri oleh Denny Sumargo. Event seminar pengembangan diri yang dilaksanakan di salah satu universitas di kota Jakarta. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik sampling, karena responden diambil berdasarkan pada komunitas yang jumlah proporsi populasinya sudah pasti dari populasi peserta seminar pengembangan diri oleh Denny Sumargo.

Para peserta seminar pengembangan diri dari Kota Jakarta ini terdiri dari proporsi yang menjadi peserta seminar dari populasi 217 orang. Dari 217 orang

yang diambil, presisi yang ditetapkan hanya 5% dari jumlah populasi yang ada, atau sekitar 118 angket yang dibagikan.

Dalam penelitian ini penulis akan menggunakan ukuran sampel yaitu dengan rumus slovin sampling. *sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. terdapat beberapa kriteria yang akan dipilih dalam memilih sampling yaitu cara lain untuk menghitung ukuran sampel berdasarkan pada populasi yang diketahui jumlahnya (Kriyanto, 2009 : 164).

$$n = \frac{217}{1 + Ne^2} = \frac{217}{1 + (217)(0,05)^2} = 118,7225 = 118$$

Jadi, populasi yang akan diuji sebanyak 118 responden dari 217 peserta seminar yang ada.