

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN**

Bab IV ini akan mengemukakan tentang data yang diperlukan dari hasil penelitian yang telah dilakukan dalam penelitian ini. Penulis menggunakan metode penelitian deskriptif yaitu metode yang memusatkan diri pada pemecahan masalah yang ada pada masa sekarang yang aktual kemudian data yang diperoleh dikumpulkan, disusun dijelaskan untuk kemudian dijabarkan.

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan hasil penelitiannya, data yang didapat dari penyebaran angket kepada peserta seminar pengembangan diri. Isi penelitian ini mencakup dari 3 (tiga) uraian tentang *Ethos, Pathos, dan Logos* dari retorika yang dilakukan Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri. Penjelasan yang diuraikan berupa bagaimana retorika pidato yang dilakukan Denny Sumargo mampu memberikan respon positif bagi para peserta seminar berdasarkan *Ethos, Pathos, dan logos*. Retorika Denny Sumargo merupakan retorika jenis pidato Ekstempore, yaitu retorika yang sudah dipersiapkan sebelumnya dan sebagian isi retorika dari jenis ekstempore berupa cerita pengalaman atau penjelasan tentang suatu.

Seperti yang telah diuraikan dalam bab satu, bahwa yang menjadi objek penelitian 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, dan berapa persen dari populasi yang menjadi 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 angket yang dibagikan.

Data yang dibutuhkan analisis deskriptif ini diperoleh dari hasil penyebaran angket kepada sejumlah responden yang telah ditentukan jumlahnya, dimana angket yang disebarkan kepada responden sebanyak 119 eksemplar.

Analisa data ini dibagi menjadi dua sub, yaitu:

1. Analisis Deskriptif Data Responden
2. Analisis Deskriptif Data Penelitian

Dari hasil pengumpulan jawaban melalui angket tersebut selanjutnya akan disusun, dijelaskan, kemudian didata, dan dianalisa berdasarkan pada teori-teori yang telah diuraikan pada bab dua. Kemudian dalam menganalisis data diadakan beberapa pembagian, yaitu analisis data responden, data penelitian yang kemudian akan dianalisis sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan di dalam penelitian ini, kemudian penulis menginterpretasikannya secara deskriptif.

#### **4.1 Analisis Deskriptif Data Responden**

Data responden yang perlu dibahas yaitu data yang dianggap penting yang berkaitan dengan data penelitian, dengan demikian data tersebut akan memberikan gambaran mengenai latar belakang responden seperti jenis kelamin, usia, berapa

kali mengikuti seminar pengembangan diri, dan seberapa tahukan peserta seminar kepada Denny Sumargo.

#### 4.1.1 Jenis Kelamin Responden

Perbandingan jumlah responden memiliki perbandingan jumlah responden berjenis kelamin laki-laki lebih sedikit dari responden berjenis kelamin perempuan. Dengan demikian maka jenis kelamin perempuan lebih banyak dari laki-laki. Hasil pernyataan responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.1**  
**Jenis Kelamin Responden**

No	Jenis kelamin	Jumlah	
		n	%
1	Laki-laki	47	39,83
2	Perempuan	71	60,17
	Jumlah	118	100

n : 118

Sumber : angket penelitian

Dari uraian tabel di atas, dapat dilihat dari jumlah responden yang terbanyak adalah yang berjenis kelamin perempuan yaitu sebanyak 71 orang atau 60,17%. Sedangkan jumlah responden paling sedikit yaitu responden laki-laki sebanyak 47 orang atau 39,83% dari jumlah keseluruhan peserta seminar pengembangan diri adalah 118 orang.

“Laki-laki dengan perempuan secara struktur genesis memiliki perbedaan, misalnya tingkat kecerdasan, kemampuan sensasi dan emosi, kemudian sistem hormonal tidak saja mempengaruhi mekanisme biologis tetapi juga proses psikologisnya” (Rakhmat, 2000: 34).

Hal ini mungkin dikarenakan perbedaan pandangan yang dilakukan oleh responden wanita dan laki-laki tentang tema-tema masalah yang dibicarakan, dengan demikian setiap tema-tema yang dibicarakan selalu menarik perhatian responden wanita dibanding responden laki-laki. Responden wanita cenderung

lebih antusias dari pada responden laki-laki, ini dapat dilihat dari paling banyaknya responden wanita dengan laki-laki.

#### 4.1.2 Usia Responden

Untuk data usia dapat dilihat pada tabel 4.2 di bawah ini :

**Tabel 4.2**  
**Data Usia Responden**

No	Usia	Jumlah	
		n	%
1	Dibawah 16 tahun	0	0
2	17-20 tahun	31	26,28
3	21-24 tahun	39	33,05
4	25-28 tahun	28	23,73
5	29-40 tahun	20	16,94
	Jumlah	118	100

n : 118

Sumber : Angket penelitian

Dari uraian tabel di atas, rata-rata umur responden yang terbanyak adalah usia yang berkisar antara 17-20 tahun yaitu sebanyak 31 orang atau 26,28 %. Usia responden yang berkisar antara 21 - 24 tahun yaitu sebanyak 39 orang atau 33,05 %. Usia responden yang berkisar antara 25-28 tahun yaitu sebanyak 28 orang atau 23,73%. Sedangkan yang paling sedikit yaitu responden yang usianya berkisar antara <16 tahun yaitu sebanyak 0 orang atau 0% dan usia berkisar antara 29-40 tahun, yaitu sebanyak 20 orang atau 16,94 % dari 118 orang responden.

Faktor usia biasanya sangat berpengaruh terhadap persepsi seseorang karena, “Persepsi merupakan pengalaman tentang obyek, peristiwa atau hubungan-hubungan yang diperoleh dengan menyimpulkan informasi dan menafsirkan pesan”. Dengan begitu, menafsiran makna informasi inderawi tidak hanya melibatkan sensasi tetapi juga atensi, ekspetasi, motivasi dan memori”. (Desiderato, *Investigating Behavior*. 1976 : 129 dikritisi Rakhmat, 2000 : 51)

### 4.1.3 Intensitas mengikuti seminar pengembangan diri

Untuk data intensitas yang mengikuti seminar pengembangan diri dapat dilihat pada tabel 4.3 di bawah ini :

**Tabel 4.3**  
**Intensitas mengikuti seminar pengembangan diri**

No	Mengikuti seminar pengembangan diri	Jumlah	
		n	%
1	1 kali	24	20,34
2	2 kali	78	66,10
3	Lebih dari 2 kali	16	13,56
Jumlah		118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Dari uraian tabel di atas, rata-rata intensitas yang mengikuti seminar pengembangan diri, menyebutkan bahwa responden yang terbanyak adalah yang berkisar lebih dari dua kali yaitu sebanyak 78 orang atau (66,10%). Sedangkan responden yang paling sedikit adalah sebanyak 16 orang atau (13,56%), dan yang menjawab 1 kali yaitu sebanyak 24 orang atau (20,34%). Ini membuktikan bahwa seminar pengembangan diri ini banyak minat para peserta seminar.

Berdasarkan uraian tabel di atas, bahwa yang mengikuti seminar pengembangan diri ini dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden yang mengikuti seminar pengembangan diri ini adalah lebih dari 2 kali mengikuti seminar pengembangan diri tersebut. Minat dari para responden yang mengikuti seminar pengembangan diri ini sangat tinggi dan mulai menjadi trend tersendiri bagi kalangan remaja untuk mengembangkan potensi dirinya untuk meraih cita-cita dan kesuksesan di masa depan.

Hal ini juga menyatakan bahwa pesan yang berintensitas tinggi dapat lebih meyakinkan sebab pesan-pesan tersebut memberikan dorongan-dorongan yang

lebih besar untuk menerima posisi yang disarankan pesan tersebut( Mulyana, 1996 : 174 ).

#### 4.2 Analisis Deskriptif Data Penelitian

Analisis deskriptif data penelitian adalah analisis yang berkaitan langsung dengan data-data penelitian yang bersumber dari angket yang penulis sebar. Isinya menggambarkan jawaban responden mengenai retorika pidato Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri.

Menurut Dovifat, publisistik adalah segala usaha yang menggerakkan dan membimbing tingkah laku publik secara rohaniah (*geitstige unterrichtung und-leitung*) yang mempunyai enam unsur, keenam unsur tersebut berkaitan dengan ethos, pathos, dan logos yang sudah dijelaskan di atas. Keenam unsur publisistik/retorika tersebut, yaitu:

1. Ditentukan dan ditujukan kepada publik (*offentlichkeit*)

Denny Sumargo menyampaikan pesan positif ditentukan dan ditujukan kepada peserta seminar pengembangan diri. Denny Sumargo sudah menentukan dan memiliki tujuan untuk melakukan retorika tentang pengembangan diri.

2. Bersifat aktual (*aktualitat*)

Pesan yang disampaikan Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri ini merupakan pesan yang akurat dan berdasarkan fakta. Denny Sumargo menceritakan bagaimana perjuangan dan pengalaman hidupnya.

3. Didasarkan pada norma atau ideologi (*gesinnung*)

Retorika pidato Denny Sumargo sudah memenuhi norma dan ideologi dalam menyampaikan pesan. Disini Denny Sumargo memiliki ideologi dan norma positif dalam menyampaikan pesannya. Norma dan ideologi Denny Sumargo diterima dengan baik oleh peserta seminar dan mampu mempersuaskannya kepada khalayak.

4. Dengan cara persuasi atau koerasi kolektif (*uberzeugung oder kollektive ausrichtung*)

Tujuan dari retorika yang dilakukan Denny Sumargo adalah memotivasi dan memberikan inspirasi kepada khalayak. Cara persuasi yang dilakukan Denny Sumargo sangat baik dan menarik. Sehingga peserta sudah merasa termotivasi dan terinspirasi oleh pesan yang disampaikan Denny Sumargo.

5. Menggunakan bentuk pesan dan pernyataan yang jelas dan mengesankan (*anschaulichkeit und eindringlichkeit*)

Bahasa dan pesan yang disampaikan Denny sumargo dalam retorikanya sudah sangat jelas dan fokus. Penyampaian pesan yang dilakukan Denny Sumargo memberikan kesan baik dan positif yang diterima oleh khalayak.

6. Didengarkan orang-orang yang mempunyai karakter dan menjiwai misi yang diembannya (*die publizistische personalichkeit*)

Denny Sumargo dapat dipercaya oleh peserta seminar. Peserta mempercayai pesan yang disampaikan Denny Sumargo dengan baik.

Pembuktiannya adalah respon dan perhatian peserta saat Denny sumargo menyampaikan pesannya. Menyimak dengan seksama dan serius tapi santai yang ditunjukkan oleh khalayak kepada Denny Sumargo, begitupun sebaliknya.

Berpidato juga tidak lepas dengan etika beretorika. Ini bertujuan agar sesuatu yang tidak diinginkan tidak terjadi. Dalam berpidato, ada beberapa etika retorika yang harus diperhatikan, yaitu sebagai berikut:

- a. Memerlukan kondisi keadaan tertentu. Hal ini memerlukan keputusan yang bijaksana, humanistik, dan etis sosial.
- b. Memerhatikan standar benar tidaknya ditentukan hukum
- c. Memerhatikan etika nilai adat istiadat atau tata nilai kesopanan yang berlaku pada masyarakat
- d. Memerhatikan alasan logis atau fakta yang ada
- e. Memiliki kekuatan dalil atau nash

Etika retorika di atas sudah diterapkan oleh Denny Sumargo dengan baik dan benar. Denny Sumargo mampu menyampaikan pesannya dengan baik dan positif. Hal ini menunjukkan bahwa Denny sumargo memiliki etika retorika yang tepat. Dilihat dari respon positif para peserta seminar pengembangan diri. Denny Sumargo menunjukkan kredibilitasnya sebagai pembicara dengan baik.

#### **4.2.1 Ethos (*ethical*) karakter pembicara**

##### **4.2.1.1 Kepercayaan Denny Sumargo**

Koorientasi, yaitu merupakan kesan *communicate* tentang komunikator sebagai orang yang mewakili kelompok yang kita senangi, yang mewakili nilai-



nilai kita. (Rakhmat, 1996 : 260). Hal ini apakah Denny Sumargo dapat dipercaya oleh khalayak pada saat menjadi pembicara seminar pengembangan diri, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.4**  
**Kepercayaan Denny Sumargo dalam menyampaikan materi pesan pada seminar pengembangan diri**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat dapat dipercaya	17	14,4
2	Dapat dipercaya	82	69,5
3	Cukup dapat dipercaya	15	12,71
4	kurang dapat dipercaya	4	3,39
5	tidak dapat dipercaya	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Dari tabel di atas, angket kepercayaan Denny Sumargo dalam menyampaikan materi pesan pada seminar pengembangan diri, menyebutkan bahwa responden yang paling banyak menjawab dapat dipercaya sebanyak 82 orang (69,5%), yang menjawab sangat dapat dipercaya 17 orang (14,4%), yang menjawab cukup dapat dipercaya sebanyak 15 orang (12,71%) Sedangkan responden yang paling sedikit menjawab kurang dapat dipercaya sebanyak 4 orang (3,39%), dan yang menjawab tidak dapat dipercaya 0 orang (0%).

Disini dapat dilihat dari letak kepercayaan dari seorang Denny Sumargo, yang dimana memiliki faktor yang sangat penting sebagai usaha untuk menarik perhatian khalayak atau peserta seminar pengembangan diri. Hasil dari tabel berikut dapat diambil penjelasan bahwa Denny Sumargo sebagai pembicara dalam seminar pengembangan diri tersebut, dapat dipercaya oleh peserta seminar.

#### 4.2.1.2 Daya tarik Denny Sumargo sebagai Pembicara

Daya tarik Denny Sumargo, bisa digunakan untuk menunjukkan suatu sifat luar biasa yang dimilikinya untuk menarik rasa simpati dan dapat menimbulkan kepercayaan pada diri peserta seminar tersebut. Daya tarik tidak hanya berkaitan dengan menarik secara fisik saja, tetapi termasuk karakteristik yang luhur yang dipersiapkan oleh konsumen dalam diri endorser seperti kemampuan intelektual, kepribadian, gaya hidup dan keahlian dalam bidang atletik. Hal ini, agar untuk mengetahui apakah komunikator tersebut atau pembicara dalam seminar ini memiliki daya tarik dalam berkomunikasi dan berinteraksi dengan baik dan menarik dalam seminar pengembangan diri ini, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut:

**Tabel 4.5**  
**Denny Sumargo memiliki daya tarik dalam menyampaikan materi pesan**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat memiliki	87	73,72
2	Memiliki	21	17,8
3	Cukup memiliki	10	8,48
4	kurang memiliki	-	-
5	tidak memiliki	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Angket tentang Denny Sumargo yang memiliki daya tarik dalam menyampaikan materi pesan, menyebutkan bahwa responden yang paling banyak menjawab sangat memiliki sebanyak 87 orang (73,72%), yang menjawab memiliki sebanyak 21 orang (17,8%). Sedangkan responden yang paling sedikit

menjawab cukup memiliki sebanyak 10 orang (8,48%), yang menjawab kurang memiliki 0 (0%), dan yang menjawab tidak memiliki 0 orang (0%).

Menurut Hafied Cangara, daya tarik adalah salah satu faktor yang harus dimiliki oleh seorang komunikator selain kredibilitas. Faktor daya tarik (*attractiveness*) banyak menentukan berhasil tidaknya komunikasi. Pendengar atau pembaca bisa saja mengikuti pandangan seorang komunikator, karena ia memiliki daya tarik dalam hal kesamaan (*similarity*), dikenal baik (*familiarity*), disukai (*liking*) dan fisiknya (*physyc*) (Cangara, 2002 : 98).

Dalam retorika pidato yang dilakukan Denny sumargo dalam seminar pengembangan diri disini, seorang Denny sumargo memiliki daya tarik tersendiri untuk menyampaikan materi pesan yang akan disampaikan kepada khalayak atau peserta seminar pengembangan diri, yaitu bagaimana seorang Denny Sumargo membawakannya dengan berkomunikasi yang baik, cara berpenampilannya, juga kepribadiannya.

Berdasarkan uraian tabel di atas, menyatakan bahwa daya tarik Denny Sumargo tidak hanya dilihat dari segi penampilan saja, tetapi bisa dilihat dari cara berkomunikasi, berinteraksi dan berargumen menyampaikan informasi kepada khalayak, juga dilihat dari secara keseluruhan selama seminar pengembangan diri ini berlangsung yang dapat menarik peserta seminar.

#### **4.2.1.3 Keahlian Menyampaikan Materi (Expertise)**

Keahlian adalah penilaian komunikasi mengenai tentang kemampuan, kecerdasan, pengalaman seorang komunikator yang dimana dapat dianggap mempunyai keahlian tinggi, hal ini biasanya akan lebih dihargai, atau dengan kata

lain kesan yang dibentuk komunikan tentang kemampuan komunikator dalam hubungannya dengan topik yang dibicarakan. (Rakhmat, 1993 : 257 -258)

Hal ini apakah komunikator atau pembicara dalam seminar memiliki kemampuan dalam menyampaikan isi pesan kepada khalayaknya yang meliputi khalayak atau peserta seminar dan nara sumber pada retorika pidato dalam seminar pengembangan diri, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut:

**Tabel 4.6**  
**Kemampuan Denny Sumargo dalam menyampaikan isi atau materi pesan**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat mampu	22	18,65
2	Mampu	78	66,1
3	Cukup mampu	18	15,25
4	kurang mampu	-	-
5	tidak mampu	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Angket terhadap kemampuan Denny sumargo dalam menyampaikan isi atau materi pesan, menyebutkan bahwa responden yang paling banyak menjawab mampu sebanyak 78 orang (66,1%), yang menjawab sangat mampu sebanyak 22 orang (18,65%), yang menjawab cukup mampu sebanyak 18 orang (15,25%), yang menjawab kurang mampu 0 orang (0%), dan yang menjawab tidak mampu 0 orang (0%).

Ethos (*ethical*) karater yang dimiliki Denny Sumargo:

- Kepercayaan, Denny Sumargo sebagai pembicara sudah memiliki kepercayaan. Artinya, Denny Sumargo sebagai pembicara sudah dapat dipercaya oleh peserta seminar. Pengalaman dan jam terbang Denny

sumargo di dunia retorika sudah cukup lama. Sejak tahun 2009 hingga sekarang ini membuktikan bahwa Denny Sumargo dapat dipercaya sebagai pembicara

- Daya tarik yang dimiliki Denny Sumargo tidak hanya dari fisik dan prestasi saja, latar belakang pendidikan Denny Sumargo dan pengalaman hidup Denny Sumargo mampu menarik banyak khalayak. Denny Sumargo memiliki ciri khas tersendiri. Salah satu daya tarik yang dimiliki Denny sumargo adalah dalam setiap menyampaikan pesan, Denny Sumargo selalu menunjukan keseriusan dan fokus dalam pembicaraan. Ini merupakan salah satu nilai positif terhadap Denny Sumargo.
- Kemampuan Denny Sumargo menyampaikan pesan dalam retorikanya sudah baik dan menarik. Kemampuan ini terlihat dari respon positif dari peserta seminar pengembangan diri.

Berdasarkan data di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa responden beranggapan bahwa kemampuan Denny sumargo dalam seminar pengembangan diri ini sudah mampu dalam menyampaikan isi pesan.

#### **4.2.2 Pathos (*emotional*) perasaan emosional khalayak**

Perasaan emosional khalayak yang dapat dipahami dengan pendekatan psikologi massa, oleh karena itu pembicara dalam seminar harus dapat “mempermainkan” perasaan khalayak. Misalnya dengan menyentuh perasaan, sehingga peserta seminar terbawa dengan pesan yang disampaikan. Selain itu juga, pembicara dalam seminar pengembangan diri harus mampu memotivasi,

menginspirasi peserta seminar dengan pesan yang disampaikan. Tidak hanya itu, cara berinteraksi pembicara seminar juga harus mampu mempersuasif peserta agar pesan yang disampaikan dapat mudah dipahami dan dimengerti dan ditangkap pesan-pesan positifnya.

Pernyataan di atas bermaksud bahwa retorika merupakan bagian dari mempersuasikan khalayak melalui berpidato. Denny Sumargo mampu melakukan retorika pidato dalam seminar pengembangan diri ini karena Denny Sumargo mampu berinteraksi dengan baik dan pesan yang disampaikannya pada khalayak mudah dipahami, dimengerti dan ditangkap maksud dari pesan yang beliau sampaikan.

#### **4.2.2.1 Pembicara dapat Menghidupkan suasana**

Pada dasarnya seorang komunikator dalam seminar atau pembicara dalam seminar harus bisa menghidupkan suasana agar tercipta komunikasi dan interaksi yang menarik dan tidak membosankan. Biasanya pembicara dalam seminar ini mengawali seminarnya diawali dengan cerita-cerita lucu atau bahkan permainan-permainan kecil yang dapat membangun suasana yang lebih hidup dan mempengaruhi semangat dan antusias khalayak.

Dalam hal ini, Denny sumargo dalam retorika yang dilakukannya mampu atau tidak dalam menghidupkan suasana dalam seminar pengembangan diri, maka dapat kita lihat penilaiannya dalam tabel berikut ini:

**Tabel 4.7**  
**Denny Sumargo dapat menghidupkan suasana pada seminar pengembangan diri**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat menghidupkan suasana	91	77,12
2	Menghidupkan suasana	12	10,17
3	Cukup menghidupkan suasana	15	12,71
4	Kurang menghidupkan suasana	-	-
5	tidak menghidupkan suasana	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket dari Denny Sumargo dapat menghidupkan suasana pada seminar pengembangan diri menyebutkan bahwa responden paling banyak menjawab sangat menghidupkan suasana dengan jumlah pemilih sebanyak 91 orang atau (77,12%), yang menjawab menghidupkan suasana sebanyak 12 orang atau (10,17%), menjawab cukup menghidupkan suasana sebanyak 15 orang atau (12,71%), menjawab kurang menghidupkan suasana tidak ada atau 0%, dan yang menjawab tidak menghidupkan suasana tidak ada atau 0% dari responden sebanyak 118 responden.

Sebagai pembicara dalam seminar pengembangan diri, Denny Sumargo sudah mampu menjadi pembicara yang dapat mempersuasikan khalayak atau peserta seminar dengan menghidupkan suasana dengan menarik dan kemas secara humoris dengan bahasa-bahasa yang mudah dipahami dan dimengerti. Hal ini terlihat dari hasil data responden dalam menilai kemampuan Denny sumargo sebagai pembicara dalam seminar pengembangan diri. Denny Sumargo juga mampu menyetuh perasaan khalayak dengan meragakan, mengekspresikan diri dalam menyampaikan pesannya.

Menurut Haryadi (1994), keterampilan berbicara menuntu berbagai kemampuan, yaitu: (1) mengingat unsur cerita, (2) menggunakan bahasa yang baik secara improfisasi, (3) meragakan adegan, (4) menyelipkan humor yang segar, (5) menghayati cerita, (6) menyampaikan amanat.

#### 4.2.2.2 Pembicara dapat Berinteraksi dengan baik

Sebagai seorang pembicara dalam seminar pengembangan diri harus mampu berinteraksi dengan baik kepada khalayak. Interaksi baik menentukan suasana hati khalayak untuk dapat mengikuti seminar tersebut. Interaksi adalah suatu jenis tindakan atau aksi yang terjadi sewaktu dua atau lebih objek mempengaruhi atau memiliki efek satu sama lain. Ide efek dua arah ini penting dalam konsep interaksi, sebagai lawan dari hubungan satu arah pada sebab akibat. Kombinasi dari interaksi-interaksi sederhana dapat menuntun pada suatu fenomena baru yang mengejutkan. Dalam berbagai bidang ilmu, interaksi memiliki makna yang berbeda.

Hal ini apakah Denny Sumargo dapat berinteraksi dengan baik dalam memberikan seminar pengembangan diri ini, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.8**  
**Denny Sumargo dapat berinteraksi dengan baik**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat dapat berinteraksi	88	74,58
2	Dapat berinteraksi	21	17,8
3	Cukup dapat berinteraksi	9	7,62
4	kurang dapat berinteraksi	-	-
5	tidak dapat berinteraksi	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian



Hasil angket dari Denny Sumargo dapat berinteraksi dengan baik kepada khalayak atau peserta seminar pada seminar pengembangan diri menyebutkan bahwa responden paling banyak menjawab sangat dapat berinteraksi dengan jumlah pemilih sebanyak 88 orang atau (74,58%), yang menjawab dapat berinteraksi sebanyak 21 orang atau (17,8%), menjawab cukup dapat berinteraksi sebanyak 9 orang atau (7,62%), menjawab kurang dapat berinteraksi tidak ada atau 0%, dan yang menjawab tidak dapat berinteraksi tidak ada atau 0% dari responden sebanyak 118 responden.

Dari hasil angket di atas dapat disimpulkan bahwa Denny Sumargo mampu berinteraksi dengan baik kepada khalayak atau peserta seminar pengembangan diri. Dilihat dari banyaknya persentase yang menyukai interaksi Denny Sumargo sebagai pembicara seminar.

#### 4.2.2.3 Pembicara dapat Menyentuh Perasaan Khalayak

Hal ini apakah Denny Sumargo dapat menyentuh perasaan khalayak dalam memberikan seminar pengembangan diri ini, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.9**  
**Denny Sumargo dapat menyentuh perasaan pendengar**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat menyentuh	64	54,24
2	Menyentuh	32	27,12
3	Cukup menyentuh	22	18,64
4	kurang menyentuh	-	-
5	tidak menyentuh	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket dari Denny Sumargo dapat menyentuh perasaan khalayak atau peserta seminar pada seminar pengembangan diri. Disini menyebutkan bahwa responden paling banyak menjawab sangat menyentuh dengan jumlah pemilih sebanyak 64 orang atau (54,24%), yang menjawab menyentuh sebanyak 32 orang atau (27,12%), menjawab cukup menyentuh sebanyak 22 orang atau (18,64%), menjawab kurang menyentuh tidak ada atau 0%, dan yang menjawab tidak menyentuh tidak ada atau 0% dari responden sebanyak 118 responden.

Dari hasil di atas dapat disimpulkan bahwa Denny Sumargo dalam praktek retorikanya sudah mampu menyentuh khalayak atau peserta seminar ini dengan baik. Pembicara dalam retorikan sangat diperlukan dapat menguasai khalayak dengan tema pembicaraan yang diangkat. Sebagai contoh seminar pengembangan diri yang dilakukan Denny Sumargo ini menceritakan tentang perjalanan hidupnya dari kecil hingga sekarang dengan mencapai kesuksesan dan prestasi-prestasi yang membanggakan.

Retorika merupakan salah satu komunikasi berbicara pada khalayak untuk mempengaruhi, mengajak, dan mengubah pikiran seseorang dengan cara berpidato. Pembicara dituntut untuk dapat menyentuh perasaan khalayak agar dapat mudah dipersuasikan. Begitu pula seorang Denny Sumargo yang dapat mempengaruhi khalayak atau peserta seminar pengembangan diri dengan memberikan sentuhan yang membuat khalayak termotivasi untuk melakukan hal-hal positif.

#### 4.2.2.4 Pembicara dapat Memotivasi Khalayak

Kemampuan pembicara seminar pengembangan diri harus mampu memotivasi atau mendorong khalayaknya untuk melakukan hal-hal positif. Terlepas dari tujuan retorika, Denny Sumargo mencoba memberikan motivasi kepada khalayak atau peserta seminar melalui pidatonya mengenai perjalanan hidupnya yang bisa dijadikan contoh. Pengalaman-pengalaman hidup dari beberapa tokoh yang menginspirasi juga dapat dijadikan acuan Denny Sumargo dalam memotivasi khalayak melalui retorika pidato dalam seminar pengembangan diri ini.

Hal ini apakah Denny Sumargo dapat memberikan motivasi kepada khalayak dalam memberikan seminar pengembangan diri ini, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.10**  
**Denny Sumargo dapat memotivasi khalayak**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat memotivasi	98	83,05
2	Memotivasi	12	10,17
3	Cukup memotivasi	8	6,78
4	kurang memotivasi	-	-
5	tidak memotivasi	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket dari Denny Sumargo dapat memotivasi khalayak atau peserta seminar pada seminar pengembangan diri. Disini menyebutkan bahwa responden paling banyak menjawab sangat memotivasi dengan jumlah pemilih sebanyak 98 orang atau (83,05%), yang menjawab memotivasi sebanyak 12 orang atau (10,17%), menjawab cukup memotivasi sebanyak 8 orang atau (6,78%),

menjawab kurang memotivasi tidak ada atau 0%, dan yang menjawab tidak memotivasi tidak ada atau 0% dari responden sebanyak 118 responden.

Dari hasil data di atas dapat disimpulkan bahwa Denny sumargo mampu memotivasi khalayak atau peserta seminar pengembangan diri. Motivasi merupakan 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 (Suranto, 2011:45).

Para peserta seminar pengembangan diri yang dilakukan Denny Sumargo mampu mempengaruhi khalayak atau peserta seminar. Tujuan dari mempengaruhi khalayak itu sendiri adalah agar khalayak melakukan hal positif dan mampu mengembangkan diri sesuai dengan bakat dan kemampuan individu. Caranya dengan memulai dari niat seseorang untuk melakukan hal positif, mencari celah untuk mencapai sebuah pencapaian darimengembangkan diri dengan bakat dan kemampuan yang dimiliki.

#### 4.2.2.5 Pembicara dapat Menginspirasi Khalayak

**Tabel 4.11**  
**Denny Sumargo dapat menginspirasi khalayak**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat menginspirasi	43	36,44
2	Menginspirasi	57	48,3
3	Cukup menginspirasi	18	15,26
4	kurang menginspirasi	-	-
5	tidak memotivasi	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket dari Denny Sumargo dapat menginspirasi khalayak atau peserta seminar pada seminar pengembangan diri. Disini menyebutkan bahwa responden paling banyak menjawab menginspirasi dengan jumlah pemilih sebanyak 57 orang atau (48,3%), yang menjawab sangat menginspirasi sebanyak 43 orang atau (36,44%), menjawab cukup menginspirasi sebanyak 18 orang atau (15,26%), menjawab kurang menginspirasi tidak ada atau 0%, dan yang menjawab tidak menginspirasi tidak ada atau 0% dari responden sebanyak 118 responden.

Pathos (*emotional*) yang dimiliki Denny Sumargo meliputi:

- Dorongan, Denny Sumargo memiliki dorongan positif yang diberikan oleh peserta seminar. Respon positif dari peserta seminar mendorong emosional Denny Sumargo dalam menyampaikan pesan dalam seminar pengembangan diri. Dalam hal ini, Denny Sumargo sudah mampu memberikan dorongan positif kepada khalayak.
- Mempengaruhi, dalam seminar pengembangan diri yang dilaksanakan Denny Sumargo sudah mampu mempengaruhi peserta. Mempengaruhi

disini adalah Denny Sumargo mampu memberikan motivasi dan inspirasi kepada peserta seminar.

- Harapan, dengan adanya seminar pengembangan diri yang dilakukan Denny Sumargo ini, Denny Sumargo mengharapkan pesan yang disampaikan diterima dengan baik. Harapan itu berupa menerapkan apa yang sudah disampaikan kepada khalayak tentang mengembangkan diri dengan berperilaku positif untuk meraih kesuksesan.

Sebagai pembicara dalam seminar pengembangan diri, pembicara harus mampu memngubah dan mempengaruhi khalayak dengan baik. Memberikan contoh dan gambaran tentang suatu hal yang mampu membuat khalayak merasa terinspirasi. Inspirasi merupakan ilham yang timbul dari diri kita dengan melibatkan suatu hal.

Dari hasil data di atas dapat disimpulkan bahwa Denny Sumargo dapat menginspirasi khalayak atau peserta seminar dengan baik. Sambutan peserta seminar terhadap perjalanan hidup Denny Sumargo mampu memberikan pertimbangan penting bagi masing-masing individu.

#### **4.2.3 Logos (*logical*) pemilihan kata, ungkapan, kalimat yang konkret dan bukti-bukti**

Pemilihan kata, ungkapan atau bahasa oleh pembicara dengan benar, dalam arti memiliki bukti dan contoh yang konkret pada khalayak. Pembicara dalam seminar harus menggunakan bahasa, ungkapan atau kalamat-kalamat yang

mudah dipahami dan dapat mempengaruhi khalayak dengan baik agar pesan yang disampaikan dapat dimengerti dan dicerna dengan mudah.

Berbicara yang efektif seyogianya menyenangkan, memiliki daya tarik, mengasyikan, mengesankan, mencapai tujuan secara jelas serta mengundang rasa simpatik pendengar. Untuk berbicara yang efektif, diperlukan ilmu retorika. Gaya bahasa merupakan salah satu faktor terpenting dalam retorika. Gaya bahasa yang menarik menyebabkan proses komunikasi berjalan lancar. Gaya bahasa adalah cara pengungkapan pikiran melalui bahasa secara khas yang memperlihatkan jiwa dan kepribadian pengarang. Gaya bahasa merupakan teknik pemilihan ungkapan kebahasaan yang dianggap dapat mewakili sesuatu yang akan disampaikan atau diungkapkan.

Bahasa memiliki tujuh ciri, bahasa yang digunakan Denny Sumargo sudah mencakup ciri dari bahasa tersebut. Ketujuh ciri tersebut yaitu :

- a. Sistematis, yaitu bahasa memiliki pola dan aturan
- b. Arbitrer (manasuka), yaitu kata sebagai simbol berhubungan secara tidak logis dengan yang disimbolkannya
- c. Ucapan/ vocal, yaitu bahasa berupa bunyi
- d. Bahasa itu simbol. Kata sebagai simbol mengacu pada objeknya
- e. Bahasa, selain mengacu pada objeknya, juga mengacu pada dirinya sendiri. Artinya bahasa dapat dipakai untuk menganalisis bahasa
- f. Manusiawi, yaitu bahasa hanya dimiliki oleh manusia
- g. Bahasa itu komunikasi. Fungsi terpenting dari bahasa adalah menjadi alat komunikasi dan interaksi

Ketujuh ciri bahasa di atas sudah dilakukan Denny Sumargo dengan baik dan benar. Denny Sumargo sudah mampu menggunakan ketujuh ciri bahasa tersebut dengan sebagaimana mestinya. Gaya bahasa yang ringan, fokus, dan serius tapi santai ini memudahkan khalayak mencerna dan memahami pesan yang disampaikan oleh Denny Sumargo.

#### 4.2.3.1 Istilah Bahasa

Hal ini apakah istilah bahasa yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan Denny Sumargo dalam memberikan seminar pengembangan diri ini dapat dipahami dengan baik oleh khalayak atau peserta seminar, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.12**  
**Istilah bahasa yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		N	%
1	Sangat dapat dipahami	36	30,5
2	Dapat dipahami	73	61,87
3	Cukup dapat dipahami	9	7,63
4	kurang dapat dipahami	-	-
5	tidak dapat dipahami	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Angket tentang istilah bahasa yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan menyebutkan bahwa responden yang menjawab paling banyak adalah dapat dipahami yaitu sebanyak 73 orang (61,87%), responden yang menjawab sangat dapat dipahami yaitu sebanyak 36 orang (30,5%), responden yang menjawab cukup dapat dipahami yaitu sebanyak 9 orang (7,63%), responden yang menjawab kurang dapat dipahami sebanyak 0 (0%) dan responden yang



menjawab yang menjawab tidak dapat dipahami 0 orang (0%) dari jumlah keseluruhan responden sebanyak 118 responden.

Selain pesan tersebut harus dengan jelas disampaikan kepada khalayak, di dalam faktor penggunaan bahasa yang mudah dimengerti serta pemakaian *Sound System* berkualitas baik juga akan memudahkan masyarakat dalam menerima pesan yang disampaikan. Edward Sapir seperti yang dikutip Jalaluddin Rakhmat, mengatakan:

“ Bahasa adalah panduan realitas sosial. Walaupun bahasa biasanya tidak dianggap sebagai hal yang sangat diminati ilmuwan sosial, bahasa secara kuat mengkondisikan pikiran kita tentang masalah dan proses sosial. Manusia tidak hidup hanya dalam dunia objektif, tidak hanya dalam dunia kegiatan sosial seperti yang biasa dipahaminya, tetapi ia sangat ditentukan oleh bahasa tertentu yang menjadi medium pernyataan bagi masyarakatnya, tidak ada dua bahasa yang cukup sama untuk dianggap mewakili kenyataan sosial yang sama. Dunia tempat tinggal berbagai masyarakat, bukan semata-mata dunia yang sama dengan merek yang berbeda. (Rakhmat, 1993 : 275)

Berdasarkan di atas, bahwa penggunaan bahasa dan istilah bahasa yang digunakan oleh Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri cukup dapat dipahami oleh para responden.

#### **4.2.3.2 Gaya Bahasa atau Ungkapan**

Hal ini apakah gaya bahasa atau ungkapan yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan Denny Sumargo dalam memberikan seminar pengembangan diri ini dapat dimengerti dengan baik oleh khalayak atau peserta seminar, maka dapat dilihat dari penilaian responden pada tabel berikut :

**Tabel 4.13**  
**Gaya bahasa atau ungkapan yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		N	%
1	Sangat dapat dimengerti	48	40,68
2	Dapat dimengerti	64	54,24
3	Cukup dapat dimengerti	6	5,08
4	kurang dapat dimengerti	-	-
5	tidak dapat dimengerti	-	-
	Jumlah	118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket tentang gaya bahasa dan ungkapan yang digunakan dalam isi atau materi pesan yang disampaikan menyebutkan bahwa responden yang menjawab paling banyak adalah dapat dimengerti yaitu sebanyak 64 orang (54,24%), responden yang menjawab sangat dapat dimengerti yaitu sebanyak 48 orang (40,68%), responden yang menjawab cukup dapat dimengerti yaitu sebanyak 6 orang (5,08%), responden yang menjawab kurang dapat dimengerti sebanyak 0 (0%) dan responden yang menjawab yang menjawab tidak dapat dimengerti 0 orang (0%) dari jumlah keseluruhan responden sebanyak 118 responden.

Gaya bahasa merupakan salah satu faktor terpenting dalam retorika. Gaya bahasa yang menarik menyebabkan proses komunikasi berjalan lancar. Gaya bahasa adalah cara pengungkapan pikiran melalui bahasa secara khas yang memperlihatkan jiwa dan kepribadian pengarang. Gaya bahasa merupakan teknik pemilihan ungkapan kebahasaan yang dianggap dapat mewakili sesuatu yang akan disampaikan atau diungkapkan.

Dari hasil data di atas dapat disimpulkan bahwa Denny sumargo memiliki gaya bahasa atau ungkapan yang mudah dimengerti oleh responden. Hal ini dapat

dilihat dari hasil persentasi tertinggi yang menjelaskan bahwal itu benar adanya. Denny sumargo mampu menyampaikan pesannya dengan gaya bahasa yang menarik, lugas, dan sangat fokus pada masalah yang diangkat.

#### 4.2.3.3 Aktualisasi Topik Pesan

Dalam topik yang disampaikan dalam seminar pengembangan diri ini, memiliki nilai aktualitas, maka dapat dilihat dari penilaian responden terhadap nilai aktualitas topik seminar pada seminar pengembangan diri tersebut pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.14**  
**Segi aktualitas topik dalam yang disampaikan Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri**

No	Pernyataan responden	Jumlah	
		n	%
1	Sangat aktual	13	11,02
2	Aktual	83	70,34
3	Cukup aktual	22	18,64
4	kurang aktual	-	-
5	tidak aktual	-	-
Jumlah		118	100

n: 118

Sumber : angket penelitian

Hasil angket tentang segi aktualitas topik dalam seminar pengembangan diri ini, responden yang paling banyak menjawab aktual yaitu sebanyak 83 orang (70,34%), yang menjawab sangat aktual sebanyak 13 orang (11,02%). Sedangkan responden yang paling sedikit menjawab cukup aktual 22 orang (18,64%), yang menjawab kurang aktual sebanyak 0 orang (0%), yang menjawab tidak aktual 0 orang (0%) dari jumlah keseluruhan responden sebanyak 118 responden.

**Logos** (*logical*) yang dimiliki Denny Sumargo meliputi:

- Bahasa, bahasa yang digunakan Denny Sumargo sangat santai tapi serius. Bahasa yang digunakan Denny Sumargo mampu dipahami

dengan baik oleh peserta seminar. Dalam penyampaian pesannya, Denny Sumargo selalu menjelaskan pesannya dengan detail, serius dan sangat fokus. Bila ada penjelasan yang disampaikan Denny sumargo jelaskan, Denny Sumargo selalu memberikan penjelasan lebih serius dan mengembangkan lagi pembahasannya secara luas dengan contoh-contoh kasus. Ini dilakukan Denny Sumargo untuk mempermudah peserta untuk mencerna dan mengerti apa yang sudah disampaikan.

- Gaya berkomunikasi, gaya komunikasi Denny Sumargo sangat santai, menarik, fokus dan serius. Artinya gaya komunikasi Denny sumargo disini sangat natural dan mampu memnunjukan nilai positif dari khalayak untuk Denny Sumargo. gaya bahasa yang informal dipadukan dengan gaya komunikasi masa kini yang membuat peserta merasa nyaman dan tertarik dengan topik pembicaraan Denny Sumargo.
- Akurasi topik, pesan yang disampaikan Denny sumargo sudah akurat. Denny sumargo menyampaikan pesannya berdasarkan atas pengalaman dari perjalanan hidupnya sendiri. Artinya, Denny Sumargo menceritakan tentang perjalanan hidupnya sendiri kepada khalayak berdasarkan atas pengalaman hidupnya sendiri.

Aktualitas topik, menurut asal katanya berarti “kini” dan “keadaan sebenarnya”. Kedua-keduanya erat sekali berkaitan dengan berita yang disiarkan televisi ataupun media massa lainnya, misalnya seperti surat kabar. Berita adalah

laporan mengenai peristiwa yang terjadi kini, mengenai peristiwa yang baru terjadi dan yang dilaporkan harus benar. Aktualitas sebagai ciri dari surat kabar adalah pertama, yakni kecepatan laporan, tanpa menyampingkan pentingnya kebenaran berita (Effendy, 1993:90).

Hasil keseluruhan penelitian ini adalah bahwa retorika pidato Denny Sumargo dalam seminar pengembangan diri ini sudah baik dan sudah sesuai berdasarkan asumsi dari beberapa ahli. Hasil ini ditunjukkan dari hasil wawancara terbuka dengan Denny sumargo dan hasil angket yang disebar kepada peserta seminar.

