

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Prinsip-prinsip Pelaksanaan dan Penyampaian Pidato

Ada dua ekstrem dalam memandang penyampaian pidato. Sebagian orang melihat pidato sebagai sejenis percakapan yang diperluas (*an enlarged conversation*). Karena itu, kita tidak perlu mempelajarinya. Asalkan kita menguasai bahan yang dipergunakan, pidato akan berjalan dengan sendirinya. Sebagian lagi melihat pidatonya bukan lagi sebagai percakapan. Pidato merupakan peristiwa yang khas, yang memerlukan bakat dan keterampilan khas juga. Tidak setiap orang dapat menyampaikan pidato.¹

Kedua pandangan ekstrem ini setengah salah benar; dan karena itu, setengah salah. Memang benar, pidato itu tidak berbeda dengan percakapan. Tetapi, seseorang yang menjadi kawan bercakap yang baik belum tentu dapat berpidato dengan baik. Tidak jarang, irama suara dan gerak tubuh yang muncul secara alamiah dalam percakapan justru hilang dalam pidato.

Memang benar juga bahwa pidato adalah peristiwa khas. Tetapi kekhasannya sama sekali tidak berarti bahwa hanya orang tertentu saja yang dapat menyampaikan pidato. Semua orang dapat menyampaikan pidato dengan baik bila mereka mengetahui dan mempraktekkan tiga prinsip penyampaian pidato (Di tempat lain, kita menyebutnya tiga rukun pidato atau trisula pidato).

- a. Pelihara kontak visual dan kontak mental dengan khalayak (Kontak).

¹ A. Sunarto, *Retorika Dakwah*, Surabaya: Jaudar Press, 2014, h. 68-84.

- b. Gunakan lambang-lambang auditif; atau, usahakan agar suara anda memberikan makna yang lebih kaya pada bahasa anda (Olah Vokal).
 - c. Berbicara dengan seluruh kepribadian anda; dengan wajah, tangan dan tubuh anda (Olah Visual).
1. Kontak

Sebagian pakar komunikasi menyebutnya "*rapport*" adalah hubungan erat dengan pendengar. Pidato adalah komunikasi tatap muka, yang bersifat dua arah. Walaupun pembicara lebih banyak mendominasi pembicara lebih banyak mendominasi pembicara, ia harus "mendengarkan" pesan-pesan yang disampaikan para pendengarnya (baik berupa kata-kata atau bukan kata-kata). Ia harus menjalin hubungan dengan pendengarnya.

Teknik pertama untuk menjalin hubungan adalah melihat langsung kepada khalayak. Anda tidak mungkin melihat mereka satu per satu. Tetapi, sapukan pandangan anda ke semua hadirin. Pada titik tertentu anda melihat orang-orang yang anda pilih sebagai wakil dari salah satu bagian hadirin. Bila ini pun sukar, paling tidak pandanglah hadirin secara keseluruhan dengan perhatian terbagi. Lakukan seperti sopir yang memandang semua hal yang berada di depannya. Tidak terpusat, tetapi terlihat semua.

Anda melanggar hukum pertama, bila pada sebagian besar waktu, anda melihat catatan anda; atau memandang jauh keluar ruangan atau ke atas bangunan; atau kepada bagian kiri ruangan saja. Hadirin tidak akan memperhatikan mereka. Itulah kontak visual.

Disamping kontak visual, anda juga melakukan kontak mental. Perhatikan “*feedback*” umpan balik dari mereka, dan sesuaikan pembicaraan anda dengannya. Anda melihat mereka mengantuk, masukkan bahan-bahan yang menarik perhatian. Anda melihat dahi antara mereka mengernyit, jelaskan pembicaraan anda lebih terinci. Bila ada di antara mereka yang memberikan komentar, ambil komentar itu dan jadikan bahan pembicaraan. Ambil conto-contoh atau ilustrasi dengan menyebut nama-nama hadirin.

2. Karakteristik olah vokal

Mekanisme olah vokal mengubah bunyi menjadi kata, ungkapan, atau kalimat. Tetapi cara kita mengeluarkan suara memberikan makna tambahan atau bahkan membelokkan makna kata, ungkapan, atau kalimat.

Secara intuitif kita merasa bahwa kita dapat menarik kesimpulan dari suara seseorang tentang apa yang ia komunikasikan. Mungkin anda pernah bersebat, kemudian seseorang berkata, “Jangan jawab aku dengan nada suara seperti itu!” pada saat seperti itu emosi mulai naik, karena keberatan akan nada suara seseorang didasarkan pada penyimpulan mengenai perasaannya.

Vocal cues adalah sumber berbagai macam penyimpulan, dan kebanyakan berkaitan dengan emosi.

Tubbs dan Moss menyebutnya *Vocal Cues* (petunjuk suara). Kebanyakan penulis ilmu komunikasi menyebutnya “*Paralanguage*”. Kita menyebutnya olah vokal (kawan saya mengatakan bahwa istilah ini lazim dipergunakan di kalangan teater di Indonesia).

Pidato, seperti teater, sangat bergantung pada akting. Salah satu unsur akting adalah olah vokal. Ada tiga hal yang harus diperhatikan dalam olah vokal, yaitu: kejelasan (*intelligibility*), keragaman (*variety*), ritma (*rythtri*). Termasuk keragaman adalah hentian (*pause*).

Karakteristik olah vokal dan efek komunikasinya ditunjukkan Douglas Enhinger, Alan H. Monroe, dan Bruce E. Gronbeck dalam *Principles and Types of Speech*.

Intelligibility. Pada suatu kali anda menjawab pertanyaan dosen. Dosen berkata, "Yang agak keras, dong. Saya tidak dapat mendengar anda". Suara anda tidak begitu jelas terdengar. Suara anda kurang "*inteligible*". Tingkat kekerasan suara bisa diukur dari dua indikator fisiologis - artikulasi dan kekerasan (bunyi), serta dua indikator psikologis - pelapalan dan dialek. Artikulasi menunjukkan proses pembentukan dan peraisahan bunyi oleh mekanisme vokal (organ-organ bunyi). Satuan bunyi (disebut fonem) dipisahkan dengan tegas oleh bibir, lidah, dan rahang ketika mengucapkan "indah", anda harus memproduksi lima bunyi; setiap bunyi memerlukan gerakan otot yang berbeda. Bila setiap fonem diucapkan gerakan otot yang berbeda. Bila setiap fonem diucapkan tidak jelas, anda akan kedengaran bergumam. Artikulasi tidak baik.

Tingkat kekerasan bunyi (*loudness*) menunjukkan jumlah energi atau tekanan suara pada gendang telinga kita. Besarnya tekanan itu dipengaruhi oleh (a) besarnya energi yang diproduksi pembicara, (b) jarak yang harus ditempuh oleh bunyi dari pembicara ke pendengar, (c) jumlah gangguan yang harus dilewati. Jadi, bila anda mengeluarkan tenaga yang besar untuk

berteriak, dan jarak anda dengan pendengar hanya satu materi saja, pada malam yang sunyi, suara anda akan terdengar keras sekali (pendengar bisa pingsan).

Itu tingkat kekerasan yang bersifat fisiologis. Faktor psikologis dapat mempengaruhi keras atau tidaknya suara. Bila anda berbicara dengan tingkat kekerasan 50-60 desibel. Kemudian, anda bergerak ke 70 desibel. Perubahan itu tidak begitu terasa. Tetapi bila anda berbicara pada satuan 30-40 desibel, lalu naik ke 70 desibel, suara anda akan terdengar keras. Perubahan itu akan menarik perhatian orang. Bila suara anda menaik pada kalimat yang tepat, tingkat kekerasan akan menggarisbawahi ide-ide anda.

Selain itu, minat pendengar mempengaruhi keras tidaknya suara. Bila anda tertarik kepada isi pembicaraan, walaupun suara pembicara tidak begitu keras, ia akan terdengar nyaring. Artikulasi dan kekerasan, jelas dan nyaringnya suara, menunjukkan *intelligibility*. Keduanya dapat memperjelas bunyi pada telinga pendengar.

Keragaman (*variety*). Tetapi, karakteristik vokal yang paling mempengaruhi makna adalah keragaman. Keragaman terdiri dari *pitch* (nada), *duration* (lama), *rate* (kecepatan), *pause* (hentian). *Pitch* adalah jumlah gelombang yang dihasilkan sumber energi (sebuah definisi yang berlebihan untuk buku yang praktis semacam buku ini). *Pitch* naik bila anda menjadi berang atau agresif.

Rate, atau kecepatan bicara, menunjukkan jumlah kata yang diucapkan dalam satu menit. Kecepatan bicara dipengaruhi isi pesan, tingkat emosionalitas dan intelektualitas pesan, dan

besarnya ruangan. Bila anda mengutarakan persoalan yang sulit, anda sebaiknya memperlambat kecepatan bicara. Begitu pula, bila anda berbicara di depan khalayak, dalam ruangan yang luas. Tetapi, para pemula sering berpidato dengan kecepatan yang tinggi. Secara singkat, *rate* membantu anda menyampaikan pengertian, mengungkapkan perasaan, dan memberikan tekanan pada gagasan yang perlu ditegaskan.

Rate, dikontrol oleh *pause* (hentian). Seseorang komunikator berhenti untuk memberikan kesempatan kepada khalayak untuk mencerna dan memahami apa yang dikatakannya. Bagi pembicara, hentian memberikan peluang untuk berpikir, mencari kata yang paling tepat, dan merencanakan gagasan yang akan dikemukakan. Hentian juga dipergunakan untuk mengatur satuan-satuan pikiran, seperti koma, titik, atau titik koma dalam tulisan.

Kemampuan mengatur pause sama seperti kemampuan meletakkan tanda baca. Hanya pembicara berpengalaman yang dengan mudah melakukannya. Bila anda tidak cukup melakukan pause, pendengar akan "kecapiian". Sebelum mereka memahami pesan anda, anda sudah meloncat kepada pesan yang lain. Sebaliknya, bila anda terlalu lama berhenti dan terlalu sering, hadirin tidak akan memahami anda. Mereka sudah melupakan gagasan sebelumnya.

Pause berarti menghentikan bunyi. Kadang-kadang pembicara memisah-misahkan satuan gagasan dengan bunyi: "eh" "anu" "apa", "apa namanya". Para ahli komunikasi menyebutnya *institutions*. *Institutions* menunjukkan orang yang tidak siap, ragu,

kurang persiapan, atau takut. Sekurang-kurangnya, takut tidak bicara,

Ritma. Ritma adalah keteraturan dalam meletakkan tekanan pada bunyi, suku kata, tata kalimat, atau paragraf. Tekanan pada satuan ungkapan yang kecil disebut *stress* atau aksentuasi. Tekanan pada ungkapan yang panjang (seperti paragraf) disebut tempo.

Semua yang kita bicarakan pada bagian ini *intelligibility*, *variety*, dan *ritme*- membentuk gaya vokal kita. Gaya vokal itu tidak selalu sama dalam berbagai situasi: informatif, persuasif, formal, informal. Untuk memperoleh gaya vokal yang tepat, ingatlah selalu untuk memperhatikan suara anda pada awal pidato anda (Lebih-lebih bla suara anda sudah dimanipulasi oleh alat-alat elektronik).

3. Olah visual

Sebenarnya ketika kita bicara, ketika kita bercakap-cakap, kita menggunakan olah visual itu dengan sendirinya. Secara alamiah, anak-anak belajar berbicara dengan tangan, wajah, dan seluruh tubuhnya. Tetapi, begitu kita tampil di muka orang banyak, kita berbicara hanya dengan kata-kata lisan saja. Kita menjadi “mesin suara”, yang mengelarkan bunyi saja.

Peribahasa Arab mengatakan, “*lisan hal aqwa min lisanail maqal*” (lisan keadaan lebih kuat dari lisan ucapan). Bila anda menceritakan peristiwa duka dengan wajah ceria, orang tidak akan mempercayai anda.

Fungsi gerakfisik. Dalam komunikasi, gerak fisik digunakan paling tidak untuk tiga hal:

- a. Menyampaikan makna
- b. Menarik perhatian, dan

- c. Menumbuhkan kepercayaan diri dan semangat gerak fisik dapat digunakan untuk menggambarkan ukuran atau bentuk sesuatu.

Disamping menyampaikan makna, gerak fisik dapat memelihara dan menarik perhatian. Gerak (*motion*), kata para psikolog, adalah unsur menarik perhatian. Kita tertarik pada hal-hal yang bergerak (itulah sebabnya anda terpaksa memperhatikan huruf-huruf yang bergerak pada iklan di pinggir jalan). Pada diri manusia ada kecendrungan untuk meniru gerak yang dilihatnya.

Jadi, gerak-gerak tubuh nada dalam berpidato akan melibatkan pendengar untuk bergerak juga. Mereka akan ikut merasakan apa yang anda rasakan. Bagi komunikator, gerak fisik dapat menyalurkan energi tambah dalam tubuhnya (Ingat GAS). Dengan demikian, ia mengurangi kecemasan komunikator dan meningkatkan kepercayaan diri. Ada macam-macam gerak tubuh:

- 1) Gerak seluruh torso misalnya anda berjalan dari suatu tempat ke tempat lain
- 2) Gerak sebagian tubuh anda - misalnya gerak tangan, kaki, bahu
- 3) Ekspresi wajah, dan
- 4) *Posture* - posisi pembicaraan ketika duduk dan berdiri.

B. Retorika Dakwah

1. Pengertian Retorika

Retorika dalam bahasa inggris *rhetoric* berasal dari bahasa latin yakni rethorika yang berarti ilmu berbicara atau seni bicara. Kata retorika merupakan konsep untuk menerangkan tiga seni penggunaan bahasa persuasi yaitu etos (pengetahuan, pendapat), pathos (tidak memutus harapan pendengar) dan logos (perilaku).

Dalam artian sempit, retorika dipahami sebagai konsep yang berkaitan dan seni berkomunikasi lisan berdasarkan tata bahasa, logika dan dialketika yang baik dan benar untuk mempersuasi publik dengan opini. Dalam artian luas, retorika berhubungan dengan diskursus komunikasi manusia.²

Para pakar retorika lainnya adalah Isocrates dan Plato yang keduanya dipengaruhi Georgias dan Scocrates. Mereka berpendapat bahwa retorika berperan penting bagi persiapan seseorang untuk menjadi pemimpin. Plato yang merupakan murid utama dari Scocrates menyatakan bahwa pentingnya retorika adalah sebagai metode pendidikan dalam rangka mencapai kedudukan dalam pemerintahan dan dalam rangka upaya mempengaruhi rakyat. Menurut Plato, retorika adalah seni para retorikan untuk menenangkan jiwa pendengar.

Menurut Aristoteles, retorika adalah kemampuan retorikan untuk mengemukakan suatu kasus tertentu secara menyeluruh melalui persuasi. Retorika berarti kesenian untuk berbicara baik, yang dicapai berdasarkan bakat alam (talenta) dan keterampilan teknis, retorika diartikan kesenian untuk berbicara baik yang dipergunakan untuk berkomunikasi antar manusia. Kesenian berbicara ini bukan hanya berbicara lancar tanpa jalan kepikiran yang jelas dan tanpa isi, melainkan suatu kemampuan untuk berbicara dan berpidato secara singkat, jelas, padat dan mengesankan.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa retorika sebagai seni membangun argumentasi dan seni berbicara.

² Ardy may, *Retorika Dakwah...* h. 9

Dalam perkembangannya retorika juga mencakup proses untuk menyesuaikan ide dengan orang dan menyesuaikan ide dengan orang dan menyesuaikan ide dengan orang dan menyesuaikan orang dengan ide melalui macam pesan.

2. Ruang Lingkup Retorika

Menurut Arsitoteles, retorika tidak hanya menjangkau masalah berpidato saja. Ruang lingkupnya jauh lebih luas dari pada berpidato dan tutur lisan yang lain. Retorika juga mencakup masalah-masalah dalam tutur bertulis; atau dengan kata lain ruang lingkup retorika adalah seluruh masalah kejadian bertutur.

Ruang lingkup retorika di atas adalah ruang lingkup retorika dalam arti luas. Sedangkan retorika dalam arti sempit diperinci lebih jelas oleh Jalaluddin Rahmat antara lain sebagai berikut:

1. Persiapan pidato;
2. Penyusunan pidato;
3. Penyampaian pidato;
4. Cara-cara pidato;
5. Pidato-pidato khusus
6. Evaluasi pidato.

3. Manfaat Retorika

Tujuan retorika adalah persuasi, yang dimaksudkan dalam persuasi hubungan ini adalah yakinnya pendengar akan kebenaran gagasan hal yang dibicarakan. Artinya bahwa tujuan retorika adalah membina saling pengertian yang mengembangkan kerjasama dalam menumbuhkan kedamaian dalam kehidupan bermasyarakat lewat kegiatan bertutur.

Manfaat dari retorika sangat banyak, antara lain sebagai berikut:

1. Membimbing penutur mengambil keputusan yang tepat.
2. Membimbing penutur secara lebih baik memahami masalah kejiwaan manusia pada umumnya dan kewajiban penanggung tutur yang akan dan sedang dihadapi.
3. Membimbing penutur menemukan ulasan yang baik.
4. Membimbing penutur memperhatikan diri serta mempertahankan kebenaran dengan alasan yang masuk akal.

4. Fungsi dan Tujuan Retorika Dakwah

Dalam aktivitas dakwah dibutuhkan strategi dan cara yang baik, benar dan jitu sehingga dakwahnya terasa indah, menarik dan mengena. Salah satu sarana yang paling efektif adalah menggunakan retorika, karna retorika diartikan sebagai seni berbicara dihadapan umum guna mempengaruhi (persuasi) orang lain.

Retorika dakwah berfungsi sebagai seni atau keterampilan dalam menyampaikan ajaran islam secara lisan guna memberikan pemahaman yang benar kepada khalayak agar mereka dapat dengan mudah menerima seruan dakwah Islam. Dengan demikian pemahaman dan prilaku jama'ah diharapkan dapat sesuai dengan tuntunan syariat Islam.

Adapun tujuan retorika dakwah menurut Agus Hermawan diantaranya agar mampu menguraikan berbagai macam konsep dakwah, mampu merancang strategi dan materi dakwah sesuai dengan situasi dan kondisi. Selain itu dengan retorika dakwah seorang da'i akan mampu

mempraktikan berbicara didepan umum secara santun perkataannya, sopan prilakunya, benar isinya, dan baik dalam menyampaikannya.³

5. Aspek Pendukung Retorika Dakwah

- a. Aspek Bicara Untuk kepentingan terhadap aspek bicara agar benar benar handal, maka paling tidak tujuh perangkat pendukung bicara yang harus dikuasai. Ketujuh perangkat pendukung bicara tersebut adalah:

1) Vocal

Vocal Penceramah yang baik harus memiliki vocal yang mantap, hal itu harus dibedakan vocal untuk qiro'ah ,malah harus bening dan melengking. Untuk penceramah malah dibutuhkan justru vocal yang agak berat, agak ngebas. Vocal yang mantap akan memiliki pengaruh yang besar terhadap audiens. Ciri-ciri penceramah yang vokalnya sudah mantap dia bisa berceramah berjam-jam dengan suara yang lantang tetapi tidak kehilangan suaranya dan juga tidak kehabisan tenaganya.⁴

2) Sorot mata

Seorang penceramah harus bisa mengendalikan sorot matanya, sorot mata akan menentukan reaksi para audiens, sorot mata yang tajam akan memberi kesan, bahwa penceramahnya sangat berbobot, berpengalaman dan tidak gerogi. Walaupun dalam

³ Agus Hermawan, *Retorika Dakwah*, (Kudus : Yayasan Hj. Kartini, 2018), h.3

⁴ Dwi Condro Triono, *Ilmu Retorika Untuk Mnegguncangkan Dunia*,(Yogyakarta: Irtikaz,2010.), h.78

dada justru yang sebaliknya. Ketika pembicara sedang berceramah usahakan bola mata tidak terlalu banyak bergerak, tidak liar, fokuskan pada pandangan tertentu saja, pergerakan hanya sekali saja, mengikuti arah materi yang dibicarakan dan juga arah badan kita. Dan sorot mata jangan terlalu redup, tetapi juga jangan melotot, redup atau melotot mengikuti intonasi materi yang sedang disampaikan.⁵

2) Gerakan mulut

Gerakan mulut harus dianggap sebagai bagian dari dukungan terhadap intonasi-intonasi suara yang kita ucapkan, sehingga dapat mendukung kemantapan dalam berceramah penceramah tidak perlu khawatir dengan air ludah yang terlalu sering muncrat-muncrat.

3) Ekspresi Wajah

Sesungguhnya ekspresi wajah merupakan bagian yang paling penting dari aspek pendukung bicara ini. kemampuan ekspresi wajah dapat menjadi ukuran kematangan retorika seseorang. Ekspresi wajah juga menjadi daya tarik tersendiri ketika seseorang memberikan ceramahnya. Kunci memainkan ekspresi wajah adalah tinggal mengikuti irama dari sisi ceramah itu sendiri, jika yang disampaikan menyenangkan maka wajah ikut gembira, jika sedih maka wajah ikut sedih. karena jika seorang da'i menyampaikan pesan dakwah dengan semua

⁵ Ibid

mengikuti irama isi ceramah , maka seorang pendakwah dengan mudah akan cepat menguasai para audiens. ⁶

4) Gerakan tangan

Gerakan tangan jangan dipandang remeh, gerakan tangan yang tepat akan memberi daya tarik tersendiri dalam berceramah, akan tetapi bukan tangan yang terlalu banyak bergerak. Pergerakan tangan diperlukan pada saat tertentu saja, terkhusus nada pembicaraan sudah mulai serius, butuh tekanan, butuh perhatian, maka keluarkanlah tangan anda. jika perlu acungkanlah tangan tinggi-tinggi tangan anda. Pergerakan tangan yang baik harus mengikuti tempo pembicaraan. Ketika pembicaraan mulai menarik, segera acungkan tangan ketas, ketika sudah masuk bagian yang dituju, ayunkan ke bawa dengan tekanan yang mantap namun harmonis.

5) Gerakan kaki

Untuk gerakan kaki memang tidak terlalu penting dan biasanya kaki tidak terlihat oleh audiens. Namun demikian , jika anda tidak mengendalikan kaki anda, hal itu bisa berakibat fatal juga. Kaki tidak terlalu banyak bergerak karena itu akan memberi kesan grogi dan dapat mengganggu pemandangan dihadapan audiens.⁷

6) Aksesoris Penampilan

⁶ Ibid

⁷ Ibid

Penceramah biasanya menyepelekan aspek aksesoris penampilan. Khususnya mereka yang masih muda. Penceramah boleh saja masih muda, tetapi penampilan bisa diatur agar kelihatan lebih tua, kelihatan lebih dewasa. Oleh karena itu, perhatikan betul apa saja yang akan kita pakai khususnya baju dan kopiah. Agar penampilan bisa kelihatan lebih dewasa, pakailah baju yang dikuasai orang tua.⁸

b. Aspek Lisan

Lisan ini merupakan inti dari retorika itu sendiri. Sebab hal ini berkaitan langsung dengan gaya dan penampilan diatas mimbar. Materi yang akan disampaikan akan menjadi menarik atau akan membosankan , sangat tergantung pada aspek ini. Oleh karena itu khusus untuk aspek ini penceramah harus memiliki perhatian yang khusus, harus banyak berlatih dan harus memiliki jam terbang yang tinggi, adapun aspek pendukung lisan ini adalah.

- 1) Pengaturan tempo pembicaraan
- 2) Pengaturan intonasi pembicaraan
- 3) Pemilihan variasi kata
- 4) Kemampuan mendramatisir
- 5) Penggunaan pertanyaan retorik
- 6) Pengulangan kata atau kalimat
- 7) Penyeragaman akhiran kata
- 8) Penyisipan joke (lelucon) yang segar saat serius

⁸ Ibid

- 9) Penekanan kata-kata kunci
- 10) Penyisipan istilah asing
- 11) Penyisipan lagu atau sholawat .

c. Aspek Forum

Pendukung seperti forum ini banyak disepelekan, padahal sangat menentukan kesuksesan retorika itu sendiri. Walaupun nampaknya hanya sebagai perangkat pendukung, jika bermasalah, benar benar bias berakibat fatal bagi keberlangsungan ceramah itu sendiri. Ada 6 hal yang harus diperhatikan dalam aspek forum.

- 1) Sound system
- 2) Posisi mimbar terhadap audiens
- 3) Posisi sebaran duduk audiens
- 4) Posisi audiens anak-anak dan dewasa
- 5) Lampu penerangan
- 6) Suhu, udara dan forum.

d. Aspek Gagasan

Jika forum lebih banyak terkait dengan hal-hal yang berkaitan yang bersifat teknis, maka pendukung gagasan akan banyak berhubungan dengan hal yang bersifat ide. Posisinya tetap sama, yaitu hanya sebagai perangkat pendukung saja namun menentukan kesuksesan retorika itu sendiri. Ada 6 pendukung gagasan yang harus dibahas.

- 1) Variasi usia audiens
- 2) Variasi pendidikan audiens
- 3) Tingkat pemahaman keagamaan
- 4) Aliran pemahaman keagamaan

- 5) Kebiasaan atau adat audiens
- 6) Kelebihan atau kekurangan audiens

e. Aspek Bahasa Bahasa dakwah

Aspek Bahasa dakwah adalah bahasa tutur atau bahasa lisan. Bahasa lisan bercirikan bunyi bahasa yang dihasilkan oleh manusia dan diterima oleh telinga khalayak lalu ditafsirkan oleh otak khalayak. Yaitu bahasa yang dikuasai oleh audiens. Tentang pemilihan jenis bahasa (bahasa daerah, bahasa nasional atau bahasa campuran) tergantung pada kondisi dan tingkat formalitas acaranya. Penggunaan bahasa yakni menggunakan bahasa yang baik dan benar, baik artinya jelas mudah dipahami dan komunikatif.

Penggunaan bahasa merupakan bagian penting yang akan langsung diserap dan langsung dirasakan oleh audiens. Penggunaan bahasa yang tidak tepat akan langsung berdampak pada “selera” audiens, apakah akan berminat mendengarkan pembicaraan seterusnya atau tidak.

Ada beberapa tips untuk penghalusan bahasa.

- 1) Janganlah menyerang atau menghakimi secara langsung terhadap audiens
- 2) Jadikan problem yang kita sampaikan sebagai problem bersama.
- 3) Pilih kata ganti kita, jangan dengan kata kamu dalam mengungkapkan problem
- 4) carilah kata-kata yang dapat menyentuh perasaan audiens sehingga dapat menguguh pemikirannya.

C. Pidato

1. Pengertian Pidato

Secara umum, pengertian pidato adalah suatu kegiatan berbicara di depan khalayak ramai untuk menyampaikan pernyataan, gagasan, ide, petunjuk, atau nasihat, dengan susunan kata yang baik. Pendapat lain mengatakan pengertian pidato adalah kegiatan berbicara di depan umum atau berorasi untuk menyampaikan pernyataan atau memberikan gambaran mengenai suatu hal.⁹

Ada juga yang menyebutkan pengertian pidato adalah suatu kegiatan yang bertujuan untuk menyampaikan gagasan dengan menggunakan lisan pada masyarakat umum. Intinya pidato merupakan suatu aktivitas yang dilakukan untuk mengungkapkan pikiran, ide, maupun gagasan secara lisan disampaikan melalui serangkaian kata-kata maupun kalimat pada khalayak dengan tujuan tertentu.

Pidato juga disebut sebagai suatu kegiatan yang dilakukan di depan umum dalam rangka menyampaikan pendapat. Bukan hanya pendapat saja yang disampaikan, namun juga gagasan pikiran. Pidato juga disebut sebagai pesan yang disampaikan baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Pesan yang disampaikan secara langsung, biasanya dalam bentuk suatu imbauan dan ajakan. Sedangkan, pesan yang disampaikan secara tidak langsung, pada umumnya tersirat di dalam setiap pernyataan yang disampaikan dalam pidato. Pidato atau disebut

⁹ Viera Restuani Adia, *Menjadi Public Speaker Andal*, Yogyakarta: CV Budi Utama, 2021, h. 20

juga orasi menghadirkan orator sebagai seorang individu yang menyampaikan pidato.

2. Tujuan dan Fungsi Pidato

Adapun beberapa tujuan pidato, yaitu:

- a. Informatif/instruksi, pidato informatif bertujuan untuk menyampaikan informasi/keterangan kepada pendengar.
- b. Persuasif. Pidato persuasif bertujuan ingin mengajak, membujuk para pendengarnya. Contohnya adalah pidato kampanye dan pidato keagamaan.
- c. Argumentatif. Pidato argumentatif bertujuan ingin meyakinkan pendengar.
- d. Deskriptif. Pidato deskriptif bertujuan ingin melukiskan, menggambarkan suatu keadaan.
- e. Rekreatif. Pidato rekreatif bertujuan untuk menghibur pendengar. Biasanya terdapat dalam pesta-pesta, bertujuan untuk menghibur pendengar.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa tujuan pidato antara lain memberikan informasi, mempengaruhi pendengar dan menghibur. Berdasarkan tujuannya, pidato yang baik sejatinya dapat memberikan kesan positif bagi publik yang mendengarnya. Selain itu sebagian pendapat mengatakan bahwa kemampuan berpidato atau berbicara dengan baik di depan publik dapat membantu seseorang mencapai jenjang karier yang lebih baik.

Untuk menegakkan tujuan dari pidato perlu disempurnakan dengan fungsi-fungsi dari pidato itu sendiri. Berikut beberapa fungsi pidato dari Rosalina (dalam Karomani, 2011: 13) :

- a. Menyampaikan informasi kepada publik;
- b. Mendidik khalayak secara tidak langsung;
- c. Mempengaruhi khalayak;
- d. Menghibur khalayak;
- e. Membuat propaganda;
- f. Memyambung lidah orang lain.

3. Persiapan pidato

Ada enam langkah yang harus dipersiapkan menjelang berpidato, keenam langkah itu adalah sebagai berikut:

- a. Menentukan topik.
- b. Menganalisis pendengar dan situasi.
- c. Memilih dan menyempitkan topik.
- d. Mengumpulkan bahan.
- e. Membuat garis besar.
- f. Menguraikan secara mendetail.

Terlepas dari persiapan-persiapan di atas, untuk dapat berpidato dengan baik, ada hal-hal yang harus diperhatikan terlepas dari unsur kebahasaan dan unsur non kebahasaan, tetapi memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap sukses tidaknya pidato yang dilakukan, seperti ketenangan sikap, keberanian, gerak-gerik, mimik yang wajar dan lain-lain (Karomani,2012: 16)

4. Kerangka susunan pidato

Kerangka pidato adalah catatan tentang pokok-pokok isi pidato yang disusun sesuai urutan yang dikehendaki. Berdasarkan kerangka itu, pembicara mengembangkannya dalam pidato. Jika pembicara sudah membuat kerangka pidato, dia dapat mengembangkannya secara langsung atau tidak langsung. Dikatakan langsung jika kerangka pidato itu dijabarkan secara

lisan, langsung pada saat berpidato yang sesungguhnya. Kerangka itu hanya digunakan sebagai catatan tentang pokok-pokok isi pidato dan urutannya. Pemilihan kata dan perakitan kalimat dilakukan secara spontan di depan pendengar.

Sebaliknya, dikatakan tidak langsung jika kerangka pidato itu dikembangkan secara tertulis lebih dahulu menjadi naskah pidato. Jika sudah selesai, naskah pidato itu dibaca ulang dan disempurnakan baik isi, urutan, pilihan kata, rakitan kalimat, maupun gaya bahasanya. Naskah pidato sebagai hasil pengembangan kerangka kerangka pidato itu lalu dibacakan dalam pidato yang sesungguhnya. Atau, naskah pidato itu hanya dibaca dan dipahami saja, kemudian isinya disampaikan (tanpa membaca lagi) dalam pidato yang sesungguhnya.

Secara garis besar kerangka pidato terdiri dari pembukaan, isi, dan penutup.

1. Pembukaan

Pembukaan merupakan salah satu hal penting dalam berpidato. Karena ini merupakan pembuka anda dalam pembicaraan sebelum masuk ke inti bahasan yang akan anda sampaikan kepada pendengar. Pembukaan biasanya diawali dengan salam. Bagi umat Islam salam biasanya berupa "Assalamualikum wr wb." Sedangkan bagi yang bukan beragama Islam cukup dengan ucapan "selamat pagi", "selamat siang", "selamat sore", atau "selamat malam" yang disesuaikan dengan kondisi waktu pada saat anda berpidato.

Namun, jika audiens atau para hadirin sebagai pendengar adalah beragama (bukan hanya orang Islam) maka anda dapat membuka salam dengan ucapan "Assalamualaikum wr. Wb,"

dan dilanjutkan dengan ucapan “salam sejahtera bagi kita semua”.

Setelah mengucapkan salam pembuka, pembicaraan anda dilanjutkan dengan ucapan syukur, ucapan terima kasih, serta tujuan dari berpidato. Ketiga ucapan tersebut termasuk dari rangkaian pembukaan dalam pidato anda. Ucapan-ucapan tersebut juga diucapkan sebelum anda masuk ke isi dari pidato yang akan anda sampaikan kepada para hadirin.

2. Isi

Isi biasanya terdiri dari gagasan-gagasan yang hendak dicapai. Pada bagian ini, pembicara menerangkan secara sistematis hal-hal yang ingin disampaikan sesuai poin-poin yang telah ditetapkan.

3. Penutup

Penutup pidato merupakan akhir dari rangkaian pembicaraan atau pidato anda. Sebelum salam penutup diucapkan, maka terlebih dahulu anda harus menyimpulkan apa yang telah anda uraikan. Jangan lupa pula anda setidaknya harus mengajak atau menghimbau kepada para hadirin untuk menjalankan atau tidak menjalankan; untuk menaati atau tidak menaati; dan untuk mengingat atau tidak mengingat kembali apa yang anda uraikan dalam isi pidato.

Begitu juga dengan permintaan maaf anda kepada para hadirin atas pidato anda. Mungkin dalam pidato anda ada kata-kata yang tidak berkenan di hati para hadirin. Setelah itu baru anda mengucapkan salam penutup. Maka selesailah pidato anda.