

Kajian Retorika Untuk Pengembangan Pengetahuan dan Ketrampilan Berpidato

Isbandi Sutrisno dan Ida Wiendijarti
Dosen Program Studi. Ilmu Komunikasi FISIP UPN “Veteran” Yogyakarta
Email : isbandi_sutrisno@yahoo.com; idawiendijarti@yahoo.co.id

Abstract

Rhetoric is one of traditions in communication sciences. The scientists in communication science should be mastering in theoretical and practical knowledge in rhetoric, including the ability in speech skills. Therefore we need to be more inquiries and research on the rhetoric. The study was conducted to obtain a deep understanding of the theory of rhetoric. The informative, persuasive and recreative messages in which have a rhetoric domain should be mastered by students of communication sciences involving the capability and skills to discuss, debate, negotiate, present, interview and so on. The results showed that the theory of rhetoric from Aristotle and Cicero to be reference in developing the knowledge and skills of speech communications. In the Aristotle's theory, there are five stages of speech preparation (intentio, dispositio, elucotio, memoria, and pronuntiatio). The duty of orator in Ciceros rethorical theories are : teaching, encouraging and moving. The conclusion is the application of the Aristotle and Cicero's rhetoric theory can be improve the quality and enhance the knowledge and skills of communication speech.

Keywords : *The Rhetorical Theories, Informative, Persuasive and Recreative speech.*

Abstrak

Retorika adalah salah satu tradisi dalam ilmu komunikasi. Para ilmuwan komunikasi seharusnya menguasai segi praktis dan teoritik dalam ilmu komunikasi termasuk dalam bidang retorika-kemampuan berpidato. Karena itu diperlukan kajian dan riset yang lebih banyak lagi pada bidang retorika. Pesan informatif, persuasif dan pesan-pesan kreatif yang menjadi domain kajian retorika seharusnya dikuasai mahasiswa ilmu komunikasi yang mencakup kemampuan berdiskusi, berdebat, bernegosiasi, presentasi, interview dan seterusnya. Hasilnya menunjukkan bahwa teori retorika dari Aristoteles dan Cicero menjadi rujukan di dalam mengembangkan kemampuan dan ketrampilan berpidato. Dalam teori retorika Aristoteles, terdapat lima tahap dalam melakukan persiapan pidato: invensio, dispositio, elokusio, memoria dan pronounsiasi. Sementara dalam teori retorika Cicero mencakup tahapan pengajaran, menggugah dan berlangsung. Simpulannya, penerapan terhadap teori retorika Aristoteles dan Cicero dapat meningkatkan kemampuan berkomunikasi khususnya dalam berpidato.

Kata kunci: Teori retorika, pidato informatif, pidato kreatif dan pidato persuasif

Pendahuluan

Manusia selalu membutuhkan komunikasi dengan orang lain. Sebagian besar aktivitas manusia selalu ditandai kegiatan bertutur. Dengan bertutur manusia mengungkapkan dirinya, mengatur lingkungannya, dan menciptakan budaya insani. Kemampuan bertutur atau berbicara bisa jadi merupakan bakat. Kepandaian bicara yang baik memerlukan pengetahuan dan latihan. Orang sering memperhatikan cara dan bentuk pakaian, tetapi lupa memperhatikan cara dan bertutur yang baik. Di sinilah retorika sebagai “ilmu berbicara” diperlukan oleh semua orang.

Retorika (*rhetoric, rhetorica*) sering dipahami sebagai 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 ketrampilan teknis. Retorika merupakan ilmu dan seni yang mengajar orang untuk terampil menyusun tuturan yang efektif. Retorika juga merupakan seni untuk “memanipulasi” percakapan (*the art of fake speech*).

Mata kuliah Retorika diajarkan pada program studi Ilmu Komunikasi. Mahasiswa Ilmu Komunikasi, termasuk pada Program studi Ilmu Komunikasi di UPN “Veteran” Yogyakarta memperoleh pengetahuan tentang Retorika pada semester ke-tiga melalui mata kuliah Retorika. Pada mata kuliah tersebut dibahas pengetahuan mengenai sejarah Retorika hingga bentuk-bentuk Retorika yang terbagi atas monologika dan dialogika.

Dalam monologika dikaji pengetahuan berpidato, presentasi dan bentuk komunikasi satu arah. Pada kajian dialogika dibahas mengenai pengetahuan tentang bentuk komunikasi dua arah. Pada tataran praktis, bagi mahasiswa yang memilih konsentrasi *Public Relations*, pengetahuan mengenai berpidato akan dikaji lagi melalui mata kuliah *Public Speaking*, dengan 2 SKS teori dan 1 SKS praktek. Bagi mahasiswa yang memilih konsentrasi *advertising*, jurnalistik dan *broadcasting*, tidak ada lagi mata kuliah

yang secara khusus mempelajari ketrampilan berpidato.

Retorika selain sebagai ilmu berbicara juga diakui oleh banyak ahli sebagai tradisi yang melahirkan kajian ilmu komunikasi. Namun pada saat ini, seperti digambarkan di atas, pengetahuan Retorika hanya memperoleh porsi yang sangat kecil dalam kajian ilmu Komunikasi yakni melalui mata kuliah Retorika dan *Public Speaking*. Padahal sudah semestinya akademisi dan ilmuwan Komunikasi menguasai pengetahuan teoritis dan praktis dalam retorika, termasuk di dalamnya kemampuan atau ketrampilan berpidato.

Menurut pendapat peneliti, perlu dilakukan lebih banyak kajian dan penelitian tentang Retorika bagi ilmuwan Komunikasi, baik pada tataran teori maupun prakteknya. Retorika merupakan ilmu dan seni berbicara efektif. Merupakan sebuah tradisi yang sangat berpengaruh dalam kajian munculnya Ilmu Komunikasi. Retorika menjadi cikal bakal berkembangnya Ilmu Komunikasi terutama komunikasi ujaran/ *speech communications*.

Penelitian dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam tentang Teori Retorika, yang diharapkan dapat memperbaiki kualitas pembelajaran Retorika bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi khususnya dan meningkatkan pengetahuan serta ketrampilan berpidato bagi mahasiswa dan pihak-pihak yang berkepentingan sekalipun bukan akademisi dan ilmuwan Komunikasi.

Dengan latar belakang yang telah diuraikan di atas, pertanyaan penelitian yang diajukan ialah : Bagaimanakah kajian Teori Retorika berperan dalam mengembangkan pengetahuan dan ketrampilan berpidato bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi ?

Istilah Retorika muncul pertama kali di Yunani sekitar abad ke-5 SM (Sebelum Masehi). Saat itu merupakan masa kejayaan Yunani sebagai pusat kebudayaan barat dan para filsufnya saling berlomba untuk mencari apa yang mereka anggap sebagai kebenaran. Pengaruh kebudayaan Yunani ini menyebar sampai ke dunia timur seperti Mesir,

India, Persia, Indonesia, dan lain-lain. Retorika mulai berkembang pada zaman Socrates, Plato, dan Aristoteles. Selanjutnya, Retorika berkembang menjadi suatu ilmu pengetahuan dan yang dianggap sebagai guru pertama dalam ilmu Retorika adalah Georgias (480–370 S.M.).

Uraian sistematis Retorika pertama kali diletakkan oleh orang Syracuse, sebuah koloni Yunani di Pulau Sicilia. Bertahun-tahun koloni itu diperintah para tiran. Tiran, di mana pun dan pada zaman apa pun, senang menggusur tanah rakyat. Kira-kira tahun 465 S.M., rakyat melancarkan revolusi. Diktator ditumbangkan dan demokrasi ditegakkan. Pemerintah mengembalikan lagi tanah rakyat kepada pemiliknya yang sah. Untuk mengambil haknya, pemilik tanah harus sanggup meyakinkan dewan juri di pengadilan.

Waktu itu, tidak ada pengacara dan tidak ada sertifikat tanah. Setiap orang harus meyakinkan mahkamah dengan pembicaraan saja. Sering orang tidak berhasil memperoleh kembali tanahnya, hanya karena ia tidak pandai bicara. Untuk membantu orang memenangkan haknya di pengadilan, Corax menulis makalah Retorika, yang diberi nama *Techne Logon* (seni kata-kata). Walaupun makalah ini sudah tidak ada, dari para penulis sezaman, kita mengetahui bahwa dalam makalah itu ia berbicara tentang teknik kemungkinan. Bila kita tidak dapat memastikan sesuatu, mulailah dari kemungkinan umum.

Tokoh-tokoh Retorika klasik yang menonjol antara lain adalah Georgias, Lycias, Phidias, Protogoras, dan Isocrates. Kelompok ini menyebut aliran Retorika mereka sebagai kaum Sofis. Menurut aliran ini Retorika merupakan alat untuk memenangkan suatu kasus lewat bertutur seperti kepandaian memainkan ulasan, kefasihan berbahasa, pemanfaatan emosi penanggap tutur, dan keseluruhan tutur harus ditujukan untuk mencapai kemenangan. Aristoteles memberikan pengertian yang berbeda dan berlawanan dengan kaum Sofis. Menurut filsuf terkenal ini, Retorika adalah ilmu yang mengajarkan orang keterampilan menemukan secara persuasif dan objektif.

Aliran pertama Retorika dalam masa modern, yang menekankan proses psikologis, dikenal sebagai *aliran epistemologis*. Epistemologi membahas “teori pengetahuan”; asal-usul, sifat, metode, dan batas-batas pengetahuan manusia. Para pemikir epistemologis berusaha mengkaji Retorika klasik dalam sorotan perkembangan psikologi kognitif (membahas proses mental). George Campbell (1719-1796), dalam bukunya *The Philosophy of Rhetoric*, menelaah tulisan Aristoteles, Cicero, dan Quintillianus dengan pendekatan psikologi fakultas (bukan fakultas psikologi). Psikologi fakultas berusaha menjelaskan sebab-musabab perilaku manusia pada kemampuan jiwa manusia: pemahaman, memori, imajinasi, perasaan dan kemauan. Retorika, menurut definisi Campbell, haruslah diarahkan kepada upaya “mencerahkan pemahaman, menyenangkan imajinasi, menggerakkan perasaan, dan mempengaruhi kemauan”.

Aliran Retorika modern kedua dikenal sebagai gerakan *belles lettres* (bahasa Prancis: tulisan yang indah). Retorika *belletris* sangat mengutamakan keindahan bahasa, segi-segi estetis pesan, kadang-kadang dengan mengabaikan segi informatifnya. Hugh Blair (1718-1800) menulis *Lectures on Rhetoric and Belles Lettres*. Di sini ia menjelaskan hubungan antara Retorika, sastra, dan kritik. Ia memperkenalkan fakultas citarasa (*taste*), yaitu kemampuan untuk memperoleh kenikmatan dari pertemuan dengan apa pun yang indah. Pada abad kedua puluh, 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*.

Robert T. Craig dalam Rahardjo (2005 : 232) menyatakan bahwa di dalam teori komunikasi terdapat tujuh tradisi pemikiran, yaitu: retorika, semiotika, fenomenologi, sibernetika, sosiopsikologi, sosiokultural dan kritikal. Gagasan ringkas mengenai tradisi pemikiran tersebut dapat dilacak pada Littlejohn

(2007) dan Griffin (2000) dalam Rahardjo yang melihat *Rhetorical* (teori-teori retorika) dimana komunikasi sebagai pidato publik yang indah, komunikasi sebagai seni praktis (*practical art*). Dalam pemikiran ini retorika sering menentang pandangan yang mengatakan bahwa kata-kata bukanlah tindakan, penampakan bukanlah realitas, gaya bukanlah hal yang pokok, dan opini bukanlah kebenaran.

Menelusuri sejarah retorika, menurut De Vito (1989 : 3) dalam Suhandang (2009:3), Teori-teori retorika mulai dikenal pada tahun 3000-an S.M, yakni dengan adanya sebuah esai yang berisi saran atau anjuran mendasar untuk berbicara yang efektif kepada para Fira'un (penguasa Mesir). Menurut Suhandang (2009:35), Retorika dikenal sejak tahun 465 SM melalui makalah Corax yang berjudul "*Techne Lagon* (Seni kata-kata), dimana pada waktu itu seni berbicara atau ilmu berbicara hanya digunakan untuk membela diri dan mempengaruhi orang lain.

Dengan kata lain pada waktu itu retorika atau ilmu komunikasi digunakan untuk membela diri yang berhubungan dengan kepentingan sesaat dan praktis (<http://nesaci.com/pengertian-dan-prinsip-dasar-retorika>). Teori Retorika yang masih banyak dipelajari hingga saat ini berpusat pada pemikiran Aristoteles tentang retorika sebagai alat persuasi.

Seorang pembicara dalam membujuk khalayak harus mempertimbangkan tiga bukti retorik : logika (*logos*), emosi (*pathos*) dan etika/kredibilitas (*ethos*). Teori Retorika adalah teori yang memberi petunjuk untuk menyusun sebuah pidato atau presentasi yang efektif dengan menggunakan alat-alat persuasi yang tersedia. Beberapa asumsinya adalah:

- 1). Pembicara yang efektif harus mempertimbangkan khalayak, dalam hal ini terjadi komunikasi transaksional dimana agar pidato dapat efektif, perlu dilakukan analisis khalayak sehingga pidato dapat disusun sedemikian rupa agar pendengar memberi respon seperti yang diharapkan.
- 2). Pembicara yang efektif menggunakan beberapa bukti dalam presentasi mereka,

yaitu cara persuasi, *ethos*, *pathos* dan *logos*.

- 3). Kanon retorika, yakni prinsip-prinsip yang harus diikuti pembicara, yakni: Penemuan (*invention*), Pengaturan (*arrangement*), Gaya (*style*), Penyampaian (*delivery*), dan Ingatan (*memory*).

Menurut Richard (2008), terdapat tiga jenis Retorika dalam doktrin Aristoteles, yakni:

- 1). Retorika Forensik, berfokus pada sifat yuridis dan mempersoalkan masa lalu untuk menentukan benar atau salah.
- 2). Retorika Demonstratif, berfokus pada Epikdeiktik, berkaitan dengan wacana pujian dan tuduhan untuk memperkuat sifat baik atau buruk seseorang, lembaga maupun gagasan. Pidato jenis ini bertujuan memuji, menghormati atau bahkan sebaliknya.
- 3). Retorika Deliberatif, yang bermaksud untuk menentukan tindakan yang harus atau tidak boleh dilakukan khalayak. Dapat disimpulkan bahwa pada teori Retorika klasik, kemampuan retorika lebih banyak dipraktekkan pada bidang hukum serta kepentingan politik.

Jika kita telusuri teori-teori Retorika dari sumber internet, penulis menarik sebuah rumusan bahwa Retorika yang dikaji hingga saat ini sebagian besar merujuk pada pemikiran Aristoteles, dan menyebutnya sebagai Teori Retorika Klasik. Salah satunya dari <http://id.m.wikipedia> sebagai sumber referensi bebas, yang mengartikan retorika sebagai sebuah teknik pembujuk-rayuan secara persuasif untuk menghasilkan bujukan melalui karakter pembicara, emosi khalayak dan argumen sebagaimana diajarkan oleh Aristoteles.

Menurut Kenneth Burke (1969) dalam Suhandang (2009: 17) teori Aristoteles yang sudah berabad-abad usianya, hingga kini sudah berkembang jauh sebagai bahan studi di universitas. Dikenal retorika klasik hingga retorika modern dan praktek retorika kontemporer yang di dalamnya termasuk analisis atas teks tertulis dan visual. Teori retorika tidak sekedar dipraktekkan dalam bidang hukum dan politik, namun juga menarik perhatian bagi ilmuwan

sastra dan bahasa.

Keahlian membuat kata-kata retorik bahkan dipraktekkan pada seni prosa, puisi, seni suara, bidang *advertising* dan masih banyak lagi bidang-bidang lainnya. Pada bidang Ilmu Komunikasi, Retorika dipelajari dalam berbagai bentuk monologika dan dialogika. Perkembangan dari teori Retorika serta prakteknya inilah yang akan dikaji secara mendalam dari penelitian ini dengan fokus utama pidato, termasuk di dalamnya bentuk presentasi.

Retorika dalam Ilmu Komunikasi merupakan cara pemakaian bahasa sebagai seni yang didasarkan pada suatu pengetahuan atau metode yang teratur atau baik. Berpidato atau melakukan presentasi menjadi kajian dari Retorika. Suatu bentuk komunikasi yang disampaikan secara efektif dan efisien akan lebih ditekankan pada kemampuan berbahasa secara lisan. Jika menilik urgensi Retorika dalam tinjauan teoritis dan praktis bagi mahasiswa Ilmu Komunikasi dapat diharapkan bahwa ketrampilan berkomunikasi atau berbicara dapat dicapai melalui latihan yang sistematis, terarah dan berkesinambungan. Selain itu harus dikenali bagaimana ciri-ciri pembicara yang ideal, agar ketrampilan berbicara dapat dikembangkan dan diketahui kebiasaan buruk yang selama ini dilakukan.

Dalam buku Retorika Modern, Rahmat (2008: 25) menyebutkan beberapa prinsip pidato retorik yakni: (1). Penguasaan secara aktif sejumlah kosa kata, (2). Penguasaan kaidah-kaidah ketata bahasaan, (3). Penguasaan gaya bahasa dan menciptakan gaya bahasa yang baru dan menarik dan (4). Kemampuan penalaran yang baik. Tidak ada yang meragukan peran bahasa sangat penting dalam komunikasi manusia,

Artha (2002:16), menyebutkan bahwa dengan bahasa kita menyampaikan pikiran, gagasan, ide dan apa saja yang memberikan manfaat. Menurut Marhaeni (2012:239), bahasa sebagai alat komunikasi merupakan suatu kode atau sistem simbol yang digunakan untuk menyampaikan pesan verbal. Kemampuan menggunakan bahasa sangat penting dalam

penyampaian pidato. Suparno (2010 : 2) dalam tulisannya tentang Reformasi di Indonesia, dengan mencermati pidato atau pernyataan aktor-aktor politik, disebutkan bahwa bahasa digunakan untuk menyatakan motivasi dari pilihan-pilihan yang tersedia.

Terkait dengan fungsi dan tujuan Retorika sebagai teknik persuasif, terdapat pendekatan Teori Kognitif yang merupakan pendekatan tradisional dalam persuasi, walaupun terbukti sangat bermanfaat, tidak membahas sama sekali mengapa orang berubah sikapnya bila dihadapkan pada pesan persuasive. Pendekatan modern berusaha mengatasi kekurangan tersebut dengan perspektif kognitif.

Pendekatan kognitif memusatkan perhatiannya pada analisis respons kognitif, yaitu suatu usaha untuk memahami pertama apa yang dipikirkan orang ketika mereka dihadapkan pada stimulus persuasif, dan kedua bagaimana pikiran serta proses kognitif yang berkaitan menentukan apakah mereka mengalami perubahan sikap dan sejauhmana perubahan itu terjadi (Baron & Byrne, 1991: 221).

Elaboration Likelihood Model, merupakan model yang menggambarkan proses penerimaan atau penolakan pesan persuasif oleh individu, dimulai dari memikirkan argumentasi apa yang terkandung di dalamnya. Pemikiran-pemikiran (*elaboration*) inilah yang membawa kepada penerimaan atau penolakan pesan yang disampaikan, bukan pesan itu sendiri. Pendekatan *Elaboration Likelihood Model* dianggap penting dalam mendukung teori Retorika, karena dapat membantu menjelaskan dampak berbagai variabel yang mempengaruhi persuasi dalam istilah kognitif modern.

Dalam konsep Petty dan Cacioppo (dalam Azwar, 1998: 70) tampak pula bahwa sekalipun pilihan jalur sentral atau periperal yang dilakukan individu dipengaruhi oleh makna dan kebagusan pesan, akan tetapi dapat juga dipengaruhi oleh berbagai factor yang kurang relevansinya. Komunikasi persuasif dapat dipandang sebagai peristiwa yang melibatkan tiga faktor yaitu sumber (oleh siapa) pesan (apa yang dikatakan

dan dalam konteks apa) dan sasaran (pada siapa). Masing-masing faktor ini dapat mempengaruhi pendekatan komunikasi penerima pesan.

Metode Penelitian

Pendekatan yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah studi deskriptif kualitatif. Menurut Sutopo (2002:34) pendekatan seperti ini tidak bermaksud menguji hipotesis, namun memberi penjelasan komprehensif dan mendalam mengenai hasil penelitian. Penelitian ini termasuk jenis penelitian kualitatif, di mana data dan temuan disajikan dalam bentuk uraian atau deskripsi kata-kata, bukan diuji atau dianalisis dengan angka-angka statistik atau matematika. Obyek dikaji melalui penelusuran pustaka, observasi dan pemanfaatan dokumentasi tertulis, arsip atau rekaman pidato dari para retor ulung seperti : Presiden Ir. Soekarno, Presiden Susilo Bambang Yudhoyono, Presiden Barack Obama, dan lain-lain.

Data dikumpulkan melalui beberapa teknik pengumpulan data, yakni :

- 1). Kajian Pustaka. Hal ini dilakukan dengan memperbanyak sumber referensi dan bahan pustaka, memungkinkan untuk terkumpul dan teridentifikasi lebih banyak teori tentang retorika, bahkan pada tataran praktis yakni berpidato.
- 2). Observasi, untuk mengamati rekaman pidato beberapa tokoh atau ahli berpidato. Teknik observasi lazim digunakan untuk menggali data dari sumber data yang berupa peristiwa, tempat atau lokasi, dan benda, serta rekaman gambar (Sutopo, 2002 : 28). Dalam menjaga reliabilitas observasi dilakukan beberapa kali.
- 3). Dokumentasi dalam bentuk rekaman audio visual dapat diunduh melalui sumber internet (*YouTube*), serta dokumentasi ceramah atau pidato pada media VCD. Ini juga mencakup rekaman pidato atau presentasi sebagai bahan evaluasi bagi mahasiswa yang sedang belajar berpidato dalam mata kuliah Retorika atau *Public Speaking*.

Data yang dikumpulkan dianalisis dengan

menggunakan analisis interaktif. Teknik analisis yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Model Analisis Interaktif. Tiga komponen pokok analisis (reduksi data, sajian data dan penarikan simpulan) aktivitasnya dapat dilakukan dengan cara interaksi, baik antar komponennya, maupun dengan proses pengumpulan data, dalam proses yang berbentuk siklus. (Sutopo, 2002 : 35).

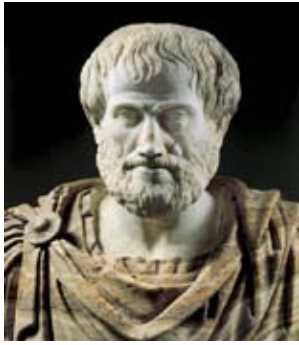
Untuk menjamin dan mengembangkan validitas data, digunakan teknik triangulasi data/sumber yaitu mengumpulkan data sejenis dari beberapa sumber data yang berbeda, dan triangulasi peneliti, yaitu mendiskusikan data yang diperoleh dengan beberapa orang yang cukup memahami penelitian. Penggunaan triangulasi data/sumber seperti ini, diharapkan semakin meningkatkan kesahihan atau validitasnya (Harahap, 2003 : 50).

Hasil dan Pembahasan

Teori Retorika Aristoteles dan Cicero

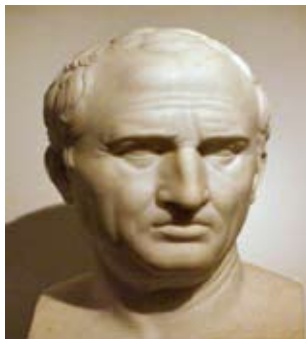
Retorika adalah suatu gaya atau seni berbicara, baik yang dicapai berdasarkan bakat alami (talenta) maupun melalui keterampilan teknis. Seni berbicara ini bukan hanya berarti berbicara secara lancar tanpa jalan pikiran yang jelas dan tanpa isi, melainkan suatu kemampuan untuk berbicara dan berpidato secara singkat, jelas, padat dan mengesankan.

Retorika modern mencakup ingatan yang kuat, daya kreasi dan fantasi yang tinggi, teknik pengungkapan yang tepat dan daya pembuktian serta penilaian yang tepat. Beretorika juga harus dapat dipertanggungjawabkan disertai pemilihan kata dan nada bicara yang sesuai dengan tujuan, ruang, waktu, situasi, dan siapa lawan bicara yang dihadapi. Jika kembali menilik sejarah retorika, banyak ahli atau tokoh-tokoh retorika yang hingga kini pemikirannya mengenai seni berbicara ini masih sering diperbincangkan dan menjadi referensi teoritis. Berikut ini adalah deskripsi dan gambar Arisoteles dan Cicero, yang ajarannya selalu diperbincangkan.



Aristoteles

Pendapatnya bahwa: "Anda, para penulis Retorika, terutama menggelorakan emosi. Ini memang baik, tetapi ucapan-ucapan anda lalu tidak dapat dipertanggungjawabkan. Tujuan retorika yang sebenarnya adalah membuktikan maksud pembicaraan atau menampakkan pembuktiannya. Ini terdapat pada logika. Retorika hanya menimbulkan perasaan pada suatu ketika kendatipun lebih efektif daripada silogisme. Pernyataan yang menjadi pokok bagi logika dan juga bagi retorika akan benar bila telah diuji oleh dasar-dasar retorika"



Marcus Tullius Cicero

Menurut Cicero, untuk meningkatkan kecakapan Retorika menjadi suatu ilmu, ia berpendapat bahwa retorika mempunyai dua tujuan pokok yang bersifat: a) suasio (anjuran) dan b) dissuasio (penolakan). Tugas para retor atau orator adalah:

- a) Mengajar,
- b) Menggembirakan dan
- c) Menggerakkan.

Retorika pada jaman Romawi (300 S.M - 130 Masehi) dibawa dan diajarkan oleh seorang budak Yunani Livius Andronicus (284-204 SM). Ahli-ahli Retorika yang terkenal pada jaman Romawi

adalah: Appius Claudius Caecus (300 SM), Cato de Censoris, Ser. Sulpicius Galba, Caius Grechus, Marcus Antonius, dan Lucius Licinius Crassus. Dua orang guru Retorika Romawi yang terkenal adalah Cicero dan Quintilianus. Marcus Tullius Cicero menghasilkan tiga karya, antara lain *De oratore* (prinsip-prinsip oratori terbagi tiga: a. studi yang diperlukan orator; b. penggarapan topik pidato; c. bentuk penyajian sebuah pidato).

Dari sekian banyak tokoh atau ahli Retorika yang telah diuraikan di atas, nama Aristoteles dan Cicero merupakan nama yang paling sering diperbincangkan. Pada uraian selanjutnya lebih banyak konsep, pemikiran ataupun teori-teori merekalah yang dibahas.

Konsep lain selain persuasi yang dipelajari adalah persepsi, yakni proses yang terintegrasi dalam individu yang terjadi sebagai reaksi atas stimulus yang diterimanya. Sebuah konsensus yang tercapai melalui diskusi sosial akan menimbulkan opini publik, sedangkan pada diri individu sendiri, opini bisa bersifat laten atau manifes. Opini yang bersifat laten disebut sikap. Sikap adalah suatu predisposisi terhadap sesuatu objek, yang di dalamnya termasuk sistem kepercayaan, perasaan, dan kecenderungan perilaku terhadap obyek tersebut.

Sikap bisa dipelajari, bersifat stabil, melibatkan aspek kognisi dan afeksi, dan menunjukkan kecenderungan perilaku. Asal konsep Retorika adalah persuasi. Definisi persuasi adalah; (1) Tindakan untuk mengubah sikap dan perilaku seseorang dengan menggunakan kata-kata lisan/tertulis, (2) suatu usaha untuk menanamkan opini baru, dan (3) Suatu usaha yang dilakukan secara sadar, untuk mengubah sikap, kepercayaan, dan perilaku orang dengan transmisi pesan.

Titik tolak Retorika adalah berbicara, yakni mengucapkan kata atau kalimat kepada seseorang atau sekelompok orang, untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Berbicara adalah salah satu kemampuan khusus pada manusia. Bahasa dan pembicaraan ini muncul, ketika manusia mengucapkan dan menyampaikan pikirannya

kepada manusia lain.

Retorika modern adalah gabungan yang serasi antara pengetahuan, pikiran, kesenian, dan berbicara. Dalam bahasa percakapan atau bahasa populer, Retorika berarti pada tempat yang tepat, pada waktu yang tepat, atas cara yang lebih efektif, mengucapkan kata-kata yang tepat, benar dan mengesankan. Ini berarti orang harus dapat berbicara jelas, singkat dan efektif. Jelas supaya mudah dimengerti, singkat untuk menghemat waktu dan sebagai tanda kepintaran, dan efektif karena apa gunanya berbicara kalau tidak membawa efek.

Dalam konteks ini sebuah pepatah Cina mengatakan”, orang yang menembak banyak, belum tentu seorang penembak yang baik. Orang yang berbicara banyak tidak selalu berarti seorang yang pandai bicara” (Hendrikus, 1999:7). Keterampilan dan kesanggupan untuk menguasai seni berbicara ini dapat dicapai dengan mencontoh para atau tokoh-tokoh yang terkenal dengan mempelajari dan mempergunakan hukum-hukum Retorika dan dengan melakukan latihan yang teratur. Hal tersebut dapat dilakukan dengan memperhatikan tahapan berikut.

1) *Inventio* (penemuan). Pada tahap ini, pembicara menggali topik dan meneliti khalayak untuk mengetahui metode persuasi yang paling tepat. Bagi Aristoteles, Retorika tidak lain merupakan “kemampuan untuk menentukan, dalam kejadian tertentu dan situasi tertentu, metode persuasi yang ada”. Dalam tahap ini juga, pembicara merumuskan tujuan dan mengumpulkan bahan (argumen) yang sesuai dengan kebutuhan khalayak. Aristoteles menyebut tiga cara untuk mempengaruhi manusia.

a) Anda harus sanggup menunjukkan kepada khalayak bahwa Anda memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian yang terpercaya, dan status yang terhormat (*ethos*).

b) Anda harus menyentuh hati khalayak

perasaan, emosi, harapan, kebencian dan kasih sayang mereka (*pathos*). Kini para ahli Retorika modern menyebutnya imbauan emosional (*emotional appeals*).

c) Anda meyakinkan khalayak dengan mengajukan bukti atau yang kelihatan sebagai bukti. Di sini Anda mendekati khalayak lewat otaknya (*logos*).

Di samping *ethos*, *pathos*, dan *logos*, Aristoteles menyebutkan dua cara lagi yang efektif untuk mempengaruhi pendengar yaitu *entimem* dan contoh. *Entimem* (Bahasa Yunani: “en” di dalam dan “thymos” pikiran) adalah sejenis silogisme yang tidak lengkap (sebagian premis dihilangkan), tidak untuk menghasilkan pembuktian ilmiah, tetapi untuk menimbulkan keyakinan.

2) *Dispositio* (penyusunan). Pada tahap ini, pembicara menyusun pidato atau mengorganisasikan pesan. Aristoteles menyebutnya *taxis*, yang berarti pembagian. Pesan harus dibagi ke dalam 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*), dan menjelaskan tujuan.

3) *Elocutio* (gaya). Pada tahap ini, pembicara memilih kata-kata dan menggunakan bahasa yang tepat untuk “mengemas” pesannya. Aristoteles memberikan nasihat, “gunakan 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) *Pronuntiatio* (penyampaian). Pada tahap ini, pembicara menyampaikan pesannya secara lisan. Di sini, akting sangat berperan. Demosthenes menyebutnya *hypocrisis* (boleh jadi dari

sini muncul kata hipokrit). Pembicara harus memperhatikan olah suara (*vocis*) dan gerakan-gerakan, anggota badan (*gestus moderatio cum venustate*).

Objek studi Retorika sudah berusia setua kehidupan manusia. Setiap orang tentu memanfaatkan Retorika menurut kemampuannya masing-masing. Khusus dalam bidang pendidikan, para pendidik dalam tugasnya sadar atau tidak telah memanfaatkan Retorika.

Analisis Konsep, Teori Retorika dan Pidato para Retor / Orator.

Berdasarkan isi pesan dan tujuannya, pidato dapat dibedakan dalam tiga bentuk, yaitu pidato informatif, pidato persuasif dan pidato rekreatif.

1. Pidato Informatif

Pidato informatif ditujukan untuk menambah pengetahuan pendengar. Komunikator diharapkan mendapatkan penjelasan, menaruh minat dan memiliki pengertian tentang persoalan yang dibicarakan. Jenis-jenis pidato informatif:

- a. Kuliah, yakni cara menyajikan biasanya dengan membaca teks yang sudah dipersiapkan
- b. Ceramah. Ceramah harus menampilkan disposisi yang jelas, bahasa yang padat dan berisi.
- c. Referat/makalah atau pengantar singkat. Referat dapat dibawakan di konferensi. Pada dasarnya referat dibatasi uraiannya pada hal-hal yang esensial, sehingga lebih mengenai budi dan bukan perasaan manusia.
- d. Pengajaran, uraian yang di susun secara pedagogis, bentuk penyampaian bermacam-macam sehingga tidak membosankan.
- e. Wejangan Informatif, ceramah santai di depan sekelompok pendengar dalam jumlah kecil, bentuk penyampaian sering menggunakan slide.

2. Pidato

Persuasif.

Pidato persuasif merupakan pidato yang

bertujuan untuk mempengaruhi pendengar dengan membujuk pendengar agar mengubah pilihan atau sikapnya. Pidato ini ditujukan agar orang mempercayai sesuatu, melakukannya dengan rasa antusias. Keyakinan dan tindakan semangat adalah bentuk reaksi yang diharapkan.

3. Pidato

Rekreatif.

Merupakan pidato yang tujuan utamanya adalah menyenangkan atau menghibur orang lain. Reaksi yang diinginkan adalah terhiburnya pendengar sehingga muncul suatu kegembiraan. Pidato rekreatif ini biasanya terdapat dalam jamuan-jamuan, pesta-pesta, dan perayaan-perayaan. Adapun contoh pidato rekreatif adalah pidato Presiden Amerika Serikat Barack Obama saat berkunjung ke Jakarta. Pidato Barack Obama tersebut sungguh menghibur dan mampu mengundang tawa pendengar karena saat berpidato, Barack Obama mengucapkan beberapa kalimat menggunakan bahasa Indonesia seperti “Selamat pagi, assalamualaikum, salam sejahtera”, “Pulang kampung, nih.” Selain itu Barack Obama juga menirukan suara saat memanggil tukang sate yang sering dia lakukan waktu kecil saat bertempat tinggal di Jakarta dulu. Hal itu pun lantas mengundang kekaguman dan gelak tawa bagi para hadirin di tempat Barack Obama pidato tersebut.



Pidato Persuasif Ir. Soekarno



Pidato Informatif Presiden SBY



Pidato Rekreatif Barack Obama

Secara teoritis dan praktek yang dilakukan oleh para ahli pidato atau para retor / orator, ada beberapa ciri suatu pidato dianggap baik dan menarik, yakni:

1. Pidato yang saklik, memiliki objektivitas dan unsur-unsur yang mengandung kebenaran, juga harus ada hubungan yang serasi antara isi pidato dan formulasinya.
2. Pidato yang jelas, untuk menghindari ketidakpahaman dan salah pengertian, oleh sebab itu pembicara harus bisa menyampaikan ungkapan dan susunan kalimat yang tepat dan jelas.
3. Pidato yang hidup, diawali dengan ilustrasi, sesudah itu ditampilkan pengertian-pengertian abstrak atau definisi.
4. Pidato yang Memiliki Tujuan, tujuan ini harus dirumuskan dalam satu dua pikiran pokok. Dalam membawakan pidato, tujuan ini hendaknya sering di ulang dalam rumusan yang

- berbeda, supaya pendengar tidak kehilangan benang merah selama mendengarkan pidato.
5. Pidato yang Memiliki Klimaks, yang dirumuskan dan ditampilkan secara tepat akan memberikan bobot kepada pidato. Usahakan supaya ketegangan dan rasa ingin tahu pendengar di ciptakan di antara pembuka dan penutup.
6. Pidato yang Memiliki Pengulangan, penting karena dapat memperkuat isi pidato dan memperjelas pengertian pendengar. Pengulangan juga menyebabkan pokok-pokok pidato tidak segera dilupakan. Ini berarti isi dan arti tetap sama, akan tetapi di rumuskan dengan bahasa yang berbeda. Masalahnya tetap sama, hanya diberi pakaian yang baru dan menarik.
7. Pidato yang berisi hal-hal yang mengejutkan, ini sangat menantang dan dapat menimbulkan ketegangan yang menarik dan rasa ingin tahu, tapi bukan sensasi.
8. Pidato yang Dibatasi, terdiri dari satu atau dua masalah saja, jika terlalu luas akan menjadi dangkal.
9. Pidato yang Mengandung Humor, karena dapat menghidupkan pidato dan memberi kesan yang tak terlupakan pada para pendengar. Humor juga dapat menyegarkan pikiran pendengar, sehingga mencurahkan perhatian yang lebih besar kepada pidato selanjutnya.

Sebuah pidato harus disusun sebaik mungkin, sebagaimana mengolah suatu karya seni. Untuk membangun dibutuhkan perencanaan, konstruksi, sistematisasi, statistik dan logik. Jadi suatu pidato yang baik harus memiliki skema atau struktur tertentu. Hal lain yang secara teoritis juga harus diperhatikan adalah mengenai teknik mempersiapkan pidato.

1. Sumber untuk menemukan bahan pidato
Orang yang akan berpidato harus menemukan sumber-sumber dari mana ia dapat menemukan dan memperdalam tema yang akan dibahas. Sumber informasi itu diantaranya berasal dari:
 - a. Menemukan dan menyimpan bahan

- b. Sumber bahan
- c. Teknik membaca
- d. Bantuan dari orang lain
- e. Pada tempat-tempat yang dikunjungi
- f. Daftar literatur
- g. Radio dan televisi
- h. Toko buku
- i. Buku-buku penting yang harus di miliki

2. Teknik mempersiapkan pidato

- a. Persiapan umum. Di bawah ini dikemukakan beberapa ketentuan umum:
 - a) Ambil waktu secukupnya
 - b) Bekerjalah secara sistematis
- b. Persiapan khusus, langkah-langkah persiapan khusus
 - a) Mengumpulkan bahan
 - b) Menyortir bahan dan menyusun skema pidato
 - c) Merenungi bahan
 - d) Rumusan pertama dengan menggunakan kata-kata kunci
 - e) Mengontrol secara umum
 - f) Menguasai pidato berdasarkan jalan pikiran yang logis
 - g) Mencoba berpidato
- c. Bagian pendahuluan pidato
Ada empat teknik yang dapat digunakan untuk menjadikan bagian pendahuluan pidato efektif:
 - a) Memancing perhatian pendengar
 - b) Cerita yang memukau pendengar
 - c) Mengemukakan pertanyaan
 - d) Langsung ke tema

Suatu pendahuluan pidato yang baik memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- a) Tidak terlalu panjang
 - b) Jelas dan menyenangkan
 - c) Jangan memulai pidato dengan “kalau”, “andaikan”
 - d) Memperhatikan beberapa petunjuk untuk memulai pidato.
- d. Penutup pidato
Penutup pidato harus memiliki efektivitas

tinggi, artinya satu pikiran yang padat isinya sehingga mampu menyakinkan dan menguasai pendengar. Bagi pendengar, penutup pidato ini sangat penting karena ini adalah bagian yang terakhir dan biasanya memberikan kesan paling dalam. Oleh karena itu bagian penutup pidato sebaiknya dirumuskan dalam bahasa yang tertulis jelas.

- e. Beberapa aspek dalam mengembangkan satu konsep
 - a) Estetis
 - b) Definisi
 - c) Geografis
 - d) Kesehatan
 - e) Historis
 - f) Moralitas
 - g) Ekonomis
 - h) Pedagogis
 - i) Filosofis
 - j) Fisikalis-Chemis
- f. Beberapa langkah dalam menyusun pidato
 - 1) Merumuskan tujuan (dari orang yang menawarkan dan dari kita sendiri)
 - 2) Menganalisis para pendengar
 - 3) Mengembangkan ide / pikiran
 - 4) Mencari sumber-sumber, dimana bahan bisa diperoleh
 - 5) Pengolahan dan penggodokan
 - 6) Alat-alat peraga/teknis
 - 7) Fase-fase latihan
 - 8) Menciptakan situasi psikologis yang baik
 - 9) Organisasi untuk ceramah
 - 10) Pidato-ceramah-presentasi

Untuk beberapa Rumusan Pidato, contohnya adalah :

1. Menyusun suatu referat atau makalah
Berisi pembukaan atau pendahuluan, bagian utama, penutup.
2. Pokok-pokok yang harus diperhatikan dalam mengolah suatu tema: Apa, mengapa, kapan, bagaimana, dimana, mengapa begitu, maka.
3. Rumusan-rumusan pidato

- a. Rumusan A-I-D-A (*Attention-Interest-Desire-Action*)
- b. Pidato pelantikan (di dalam perusahaan/ organisasi lain)
- c. Pidato pimpinan (dalam pesta perusahaan)
- d. Pidato untuk para ibu/wanita
- e. Pidato syukur
- f. Pidato pembukaan suatu acara (Seminar)
- g. Pidato peresmian
- h. Pidato hari raya (Pesta)
- i. Pidato waktu pesta nikah
- j. Pidato informatif
- k. Pidato kampanye atau pidato pembelaan (Pidato Romawi)
- l. Pidato dalam sidang atau seminar
- m. Pidato /kata sambutan memperkenalkan seorang penceramah
- n. Pidato penutup
- o. Pidato seorang tamu (Kenegaraan)
- p. Pidato belasungkawa
- q. Memperkenalkan seseorang
- r. Memperhatikan posisi/pendirian

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi efektivitas komunikasi retorik.

- a. Pada Komunikator terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, yakni:
 - 1) Pengetahuan tentang komunikasi dan keterampilan berkomunikasi

Penguasaan bahasa dan keterampilan mempergunakan bahasa, keterampilan mempergunakan media komunikasi untuk mempermudah proses pengertian pada resipien, kemampuan untuk mengenal dan menganalisis situasi pendengar sehingga dapat memberikan sesuatu yang sesuai dengan kebutuhan mereka.
 - 2) Sikap komunikator

Sikap komunikator seperti agresif (menyerang) atau cepat membela diri, sikap yang mantap dan meyakinkan; sikap rendah hati, rela mendengar dan menerima anjuran dapat memberi dampak yang besar dalam proses komunikasi retorik.

3) Pengetahuan umum

Efektivitas dalam komunikasi retorik, komunikator se-baiknya memiliki pengetahuan umum yang luas, karena dengan begitu dia dapat mengenal dan menyelami situasi pendengar dan dapat mengerti mereka secara lebih baik. Dia harus mengetahui dan menguasai bahan yang dibebankan secara mendalam, teliti dan tepat. Mengetahui dan mengerti hal-hal praktis dari kehidupan harian para pendengarnya, supaya dapat menyampaikan sesuatu yang mampu menggugah hati.

- b. Pada Komunikasi terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, yakni:
 - 1) Pengetahuan tentang komunikasi dan keterampilan berkomunikasi

Supaya dapat terjadi komunikasi, resipien harus menguasai bahasa yang dipergunakan. Keduanya hanya dapat saling berkomunikasi dan saling mengerti apabila mereka mempergunakan perbendaharaan kata yang sama dan yang dimengerti oleh kedua belah pihak.
 - 2) Sikap resipien/komunikasi

Faktor ini juga ikut menentukan efektivitas komunikasi retorik. Sikap-sikap positif seperti terbuka, senang, tertarik dan simpatik akan memberi pengaruh positif dalam proses komunikasi; Sebaliknya sikap-sikap negatif seperti tertutup, jengkel, tidak simpatik terhadap komunikator akan mendatangkan pengaruh negatif.
 - 3) Sistem sosial dan kebudayaan

Sistem sosial dan kebudayaan tertentu dapat menghasilkan sifat dan karakter khusus pada resipien. Orang dapat bersifat patuh, rendah hati, suka mendengar, tidak banyak bicara atau tidak berani menantang. Sebab itu komunikator harus memperhatikan segala faktor ini. apabila dia mau mengharapkan efek yang besar dalam proses komunikasi dengan para pendengarnya.

- c. Pada Pesan dan Medium,

faktor-faktornya adalah :

1) Elemen-elemen Pesan

Komunikatormenerjemahkanpesandengan mempergunakan medium. Dalam proses ini, komunikator harus memperhatikan elemen-elemen yang membentuk pesan, supaya komunikasi dapat membawa efek. Elemen-elemen itu berupa kata-kata dan kalimat, pikiran atau ide yang dibebankan, alat peraga yang dipakai untuk mengkonkretisasi pesan, suara, tekanan suara, artikulasi, mimik dan gerak-gerak untuk mempedelas pesan yang disampaikan.

2) Struktur Pesan

Struktur pesan yang ingin disampaikan juga dapat mempengaruhi efektivitas proses komunikasi retorik. Yang perlu diperhatikan adalah susunan organis di mana elemen-elemen itu dikedepankan untuk mengungkapkan pesan. Pada prinsipnya struktur atau susunan pesan harus jelas dan mudah dimengerti.

3) Isi Pesan

Isi pesan yang di ungkapkan lewat medium harus dipertanggungjawabkan dengan situasi resipien. Isi pesan seharusnya mudah ditangkap, tidak boleh terlalu sulit, dan tidak mengandung terlalu banyak kebenaran, karena dapat membingungkan resipien. Sebaiknya isi pesan dibatasi pada satu atau dua pokok pikiran yang diuraikan secara jelas, terinci dan tepat.

4) Proses Pembeberan

Yang dimaksudkan pembeberan adalah cara membawakan dan mengemukakan pesan dari komunikator. Ada beberapa kemungkinan yang dapat dipilih, yaitu membawakan secara bebas, tanpa teks, terikat pada teks, atau setengah bebas.

Pidatoadalahmodemembangunkomunikasi antara pembicara dan penonton. Tujuan dari membangun komunikasi serta penonton mungkin berbeda di bawah berbagai konteks.

Namun, apa yang penting adalah kemampuan untuk dapat membangun komunikasi yang tepat dan pemahaman. Tujuan berbicara menentukan jenis pidato yang akan menawarkan individu. Karenanya dikenal tiga jenis pidato, yaitu :

- a. Pidato informatif adalah pidato yang tujuan utamanya untuk menyampaikan informasi agar orang menjadi tahu tentang sesuatu. Di sisi lain, pidato informatif dimaksudkan untuk menginformasikan penonton. Proses pertama dalam menulis pidato informatif memerlukan memilih topik yang membawa informasi yang relevan yang harus disampaikan kepada penonton
- b. Jika pidato dimaksudkan untuk membujuk atau menghalangi orang, maka pidato yang mungkin disebut sebagai pidato persuasif.
- c. Pidato rekreatif adalah pidato yang tujuan utamanya adalah menyenangkan atau menghibur orang lain.

Pengembangan Pidato berdasarkan Teori Retorika

Monologika adalah ilmu tentang seni berbicara secara monolog. Dalam monologika hanya satu orang yang berbicara kepada seorang lain atau kepada sekelompok orang. Bentuk utama monologika adalah pidato. Komunikasi dalam bentuk berpidato ini bersifat satu arah. Ada beberapa jenis pidato, antara lain:

- 1) Pidato *Impromptu*. Pidato ini terjadi pada saat yang tak terduga sebelumnya untuk tampil dimuka umum misalnya diminta memberi pidato pada saat menghadiri acara ulang tahun dan sebagainya..
- 2) Pidato *Manuskrip*. Disebut juga dengan pidato dengan naskah, yang disampaikan dari awal hingga akhir. Hal ini disebut juga dengan membacakan pidato.
- 3) *Memoriter*. Pesanditulisdankemudiandiingat kata demi kata. Seperti pidato manuskrip, memoriter memungkinkan ungkapan yang tepat, organisasi yang berencana, pemilihan bahasa yang teliti, gerak dan isyarat yang

diintegrasikan dengan uraian.

- 4) *Ekstempore*. Pidato yang paling baik dan paling sering dilakukan oleh juru pidato yang mahir. Dalam hal ini pidato sudah dipersiapkan terlebih dahulu berupa out-line (garis besar) dan pokok-pokok penunjang pembahasan (*supporting points*)

Simpulan

Retorika merupakan tradisi penyampaian pesan secara lisan dalam bentuk pidato, dengan menggunakan kata-kata atau bahasa indah dan perhatian. Retorika dipelajari sejak 5 abad SM pada masa kejayaan Yunani dan Romawi Kuno oleh para filsuf dan ahli-ahli Retorika.

Aristoteles seorang filsuf Yunani yang bergelar Bapak Ilmu Pengetahuan, mewariskan Teori-teori tentang Retorika. Cicero seorang negarawan dan cendekiawan Romawi merupakan sosok orator ulung dalam ber-retorika.

Pengetahuan dan praktek retorikanya menjadi rujukan bagi ahli-ahli retorika sepanjang jaman. Hingga dewasa ini Retorika diajarkan melalui mata kuliah di perguruan tinggi yang menyelenggarakan program studi komunikasi. Dari pemikiran dan ajaran mereka ketrampilan berpidato pada mahasiswa dapat ditingkatkan dengan menggunakan prinsip-prinsip dasar retorika, dan dilatih secara disiplin dan berkesinambungan.

Teori Retorika dalam penerapannya memiliki relevansi dipelajari hingga dewasa ini, dan dalam pengembangannya bisa merujuk pada penggolongan pidato informatif, persuasif dan rekreatif sebagaimana dikemukakan oleh Jalaluddin Rakhmat, dan kajian monologika dan dialogika sebagaimana dikembangkan oleh Hendrikus Dori Wuwur.

Berdasarkan kesimpulan bahwa penguasaan Teori Retorika sangat diperlukan untuk menunjang pengetahuan serta kemampuan/ketrampilan berpidato, mata kuliah Retorika dipertahankan sebagai mata kuliah umum guna memberikan wawasan teoritis tentang seni berbicara. Sementara mata kuliah *Public Speaking* yang selama ini hanya diberikan pada

konsentrasi *Public Relations*, perlu diberikan pada tiga konsentrasi lainnya (Periklanan, Jurnalisme dan *Broadcasting*), karena ke-tiga konsentrasi ini juga perlu membekali kemampuan teoritis dan praktis untuk menunjang kecakapan berkomunikasi.

Ucapan Terima Kasih

Penelitian ini dapat diselesaikan atas bantuan dan kerjasama dengan banyak pihak, untuk itu penulis menghaturkan banyak terima kasih, terutama kepada pimpinan dan staf LPPM UPN "Veteran" Yogyakarta. Tidak lupa pula kepada Dekan FISIP, Kaprodi dan teman-teman di Program studi Ilmu Komunikasi serta mahasiswa kelas Retorika.

Daftar Pustaka

- Abidin, Yusuf Zainal, 2013, *Pengantar Retorika*, Bandung: Pustaka Setia.
- Agung, Arman. 1989. *Laporan Program Pembelajaran Pendidikan Kader (Materi Retorika)*. Ujung Pandang: IKIP Gunung Sari Baru
- Arsjad, Maidar G. dan Mukti US. 1993. *Pembinaan Kemampuan Berbicara Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Artha, Arwan Tuti, 2002, *Menciptakan Bahasa Dakwah Yang Gramatikal*, Jurnal Dakwah, Nomor 5, tahun III, Juli – Desember, Yogyakarta: Fakultas Dakwah IAIN Sunan Kalijaga.
- Bettinghaus, Erwin P. 1980. *Persuasive Communication*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Harahap, Nasrudin, 2003, *Interaksi Sosial pada Penduduk Lokal daerah Transmigrasi*, Jurnal Populis, Edisi Nomor 3, Yogyakarta: LKPM IAIN Sunan Kalijaga.
- Hardjana, Andre A, 1999, *Perkembangan Penelitian Ilmu Komunikasi di Perguruan Tinggi*, Catatan Pendahuluan, Jurnal Ikatan Sarjana

- Ilmu Komunikasi Volume 2, April, RemajaRosdakaryadanISKI,Bandung.
- Hendrikus, Dori Wuwur, 1991, *Retorika, Terampil berpidato, berdiskusi, berargumentasi, bernegosiasi*, Yogyakarta: Kanisius.
- Marheni, 2012, *Menggagas Periklanan Televisi yang Santun Dengan Mengangkat Kearifan Lokal Bahasa Jawa*, Prosiding Seminar Nasional, ISBN. 978-979-9204-63-9, Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP, UNSOED Purwokerto.
- Olii, Helena, 2013, *Public Speaking*, Jakarta: Indeks.
- Rakhmat, Jalaluddin. 1992. *Psikologi Komunikasi*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya
- Rakhmat, Jalaluddin, 2008, *Retorika Modern Pendekatan Praktis*, Bandung: Rosdakarya.
- Raharjo, Turnomo, 2005, *Cetak Biru dalam Teori Komunikasi*, Jurnal Ilmu Komunikasi, Volume 3, nomor. 3, September - Desember, Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UPN "Veteran" Yogyakarta.
- Richard, DP. West, 2008, *Pengantar Teori Komunikasi: Teori dan Aplikasi*: Jakarta:Salemba Humanika.
- Smith, Donald K. 1969. *Man Speaking: A Rhetoric of Public Speech*. New Jersey: Dodd Mead.
- Suhandang, Kustadi, 2009, *Retorika : Strategi, Teknik dan Taktik Berpidato*, Jakarta: Nuansa.
- Suparno, Basuki Agus, 2010, *Kontestasi Makna dan Dramatisme Komunikasi Politik tentang Reformasi di Indonesia*, Jurnal Ilmu Komunikasi, Volume 8, nomor. 1, Januari – April, Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP UPN "Veteran" Yogyakarta.
- Sutopo, HB, 2002, *Metode Penelitian Kualitatif*, Surakarta: Universitas Negeri Sebelas Maret Press.
- Sumber internet :**
<http://id.m.wikipedia/definisi> retorika, akses 5 Maret 2013.
<http://nesaci.com/pengertian-dan> -prinsip dasar retorika, di akses 5 Maret 2013