

BAB II

KERANGKA TEORI/KERANGKA KONSEP

2.1 Penelitian Terdahulu

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan lima penelitian terdahulu yang memiliki kesamaan teori dan konsep untuk digunakan sebagai referensi dan untuk mengetahui celah penelitian terdahulu, dengan maksud untuk dapat diperkaya oleh penelitian ini. Penelitian terdahulu pertama, yakni berjudul “Analisa Retorika Pada Pidato Presiden Jokowi “Bersatu Menghadapi Corona” Sebagai Imbauan Melalui Media Youtube” (Fadhillah & Irwansyah, 2021). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui isi pesan, maupun cara bagaimana penyampaiannya yang bersinggungan dengan *ethos*, *logos*, dan *pathos* sebagai dimensi atau aspek dari retorika. Hasil penelitian ini adalah Presiden Jokowi yang berperan sebagai komunikator telah memenuhi *ethos*, *logos*, dan *pathos*, jika dilihat dari seni persuasi Aristoteles, dan juga lima kanon retorika. Perbedaannya terdahulu pertama terletak pada topik pidatonya. Pada penelitian terdahulu pertama, Presiden Jokowi berpidato untuk menyikapi isu kesehatan, sedangkan pidato Presiden Jokowi dalam penelitian peneliti untuk menyikapi isu olahraga. Perbedaan juga terdapat pada jumlah konsep retorika yang digunakan. Jika dalam penelitian pertama hanya dua konsep, yakni konsep *logos*, *pathos*, *ethos* dan konsep lima kanon retorika yang digunakan, dalam penelitian yang dilakukan penulis akan menggunakan tiga konsep sekaligus, yakni konsep *logos*, *pathos* *ethos*, konsep lima kanon retorika, dan konsep tipe pidato.

Penelitian terdahulu kedua, yakni berjudul “Analisis Bukti Retorika Nadiem Makarim pada Hari Guru Nasional 2019” (Isa, 2022). Penelitian ini bertujuan untuk mencari tiga bukti artistik retorika dalam pidato Nadiem Makarim, sebagai Menteri Pendidikan dan Kebudayaan di Hari Guru Nasional 2019 dan juga untuk melengkapi penelitian terdahulu dengan topik yang sama yang hanya membahas lima kanon retorika. Hasil penelitian ini adalah Nadiem Makarim menunjukkan tiga artistik bukti retorika yakni, bukti *ethos* dalam bentuk *virtuous character* dan *goodwill*, kemudian bukti *pathos* dengan menunjukkan emosi *admiration*,

indignation, friendliness, confidence dan anger, dan bukti logos dalam kedua bentuk bukti logis yaitu *enthymeme* dan *example*. Kemudian perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu kedua terletak pada pembicara dan topik pidato. Pada penelitian terdahulu kedua, Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Nadiem Makarim berpidato untuk menyikapi peringatan hari besar di bidang pendidikan Indonesia, sedangkan pidato Presiden Jokowi dalam penelitian peneliti untuk menyikapi isu olahraga. Perbedaan juga terdapat pada jumlah konsep retorika yang digunakan. Jika dalam penelitian pertama hanya dua konsep, yakni *logos, pathos, ethos* yang melanjutkan dari penelitian sebelumnya yang membahas lima kanon retorika, dalam penelitian ini peneliti akan menambah konsep tipe pidato.

Penelitian terdahulu ketiga, yakni berjudul “*Presidential Rhetoric In The Covid-19 Pandemic Era: Jokowi’s Aristotelian Rhetorical Leadership Models Before And After Implementation Of Semi-Lock Down Policy*” (Ahmad, 2021). Penelitian bertujuan untuk mengidentifikasi jenis-jenis model retorika kepemimpinan yang diadopsi presiden Jokowi sebelum dan setelah PSBB. Hasil penelitian menunjukkan bahwa presiden Jokowi menggunakan berbagai model retorika kepemimpinan Aristotelian ketika menangani pandemi virus korona di Indonesia yang meliputi retorika identifikasi, otoritas, dan direktif, serta retorika Aristotelian dengan fokus pada *ethos, logos, dan pathos*. perbedaan penelitian terdahulu ketiga dengan penelitian ini adalah terletak pada metode penelitian dan teori yang dipakai. Penelitian terdahulu ketiga memakai metode penelitian studi kasus, sedangkan penelitian ini menggunakan metode penelitian analisis isi. Kemudian penelitian terdahulu ketiga memakai teori retorika kepemimpinan dan teori retorika Aristoteles. Sedangkan penelitian ini hanya memakai satu model teori retorika, yakni teori retorika Aristoteles.

Penelitian terdahulu keempat, yakni berjudul “*Donald Trump’s grammar of persuasion in his speech*” (Fanani et al., 2019). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis cara Presiden Trump menyusun secara gramatikal *logos, pathos, ethos* dalam pidatonya mengenai Yerusalem dan berfokus untuk memahami bagaimana Presiden Trump membangun hubungan personal dengan audiensnya melalui

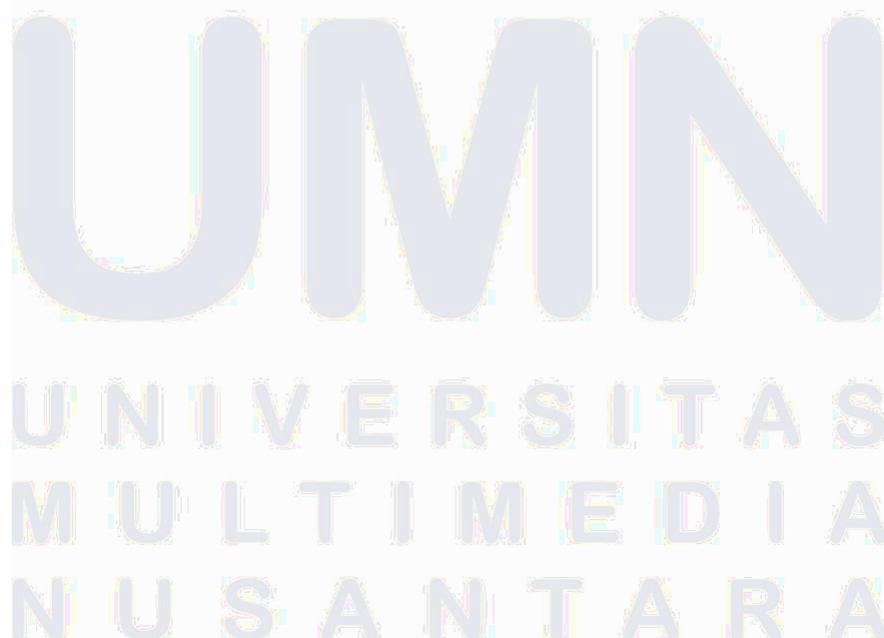
penggunaan elemen-elemen persuasi tersebut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Presiden Trump memanfaatkan pendekatan deklaratif untuk memperkuat kredibilitasnya (*ethos*), memancing emosi audiens (*pathos*), dan menyajikan argumen yang rasional (*logos*) dan cenderung mengandung kritik negatif terhadap pemerintahan AS sebelumnya yang menciptakan atmosfer kontroversial. Perbedaan penelitian terdahulu keempat dengan penelitian ini terletak pada subjek yang dianalisis, penggunaan metode, dan penggunaan teori serta konsepnya. Subjek pada penelitian terdahulu keempat adalah Presiden Amerika Serikat, Donald Trump, sedangkan pada penelitian ini adalah Presiden Indonesia, Jokowi. Kemudian pada penelitian terdahulu keempat metode penelitiannya memakai analisis wacana kualitatif, sedangkan pada penelitian ini metodenya adalah analisis isi kualitatif. Lebih lanjut, pada penelitian terdahulu keempat, mereka memakai konsep Linguistik Fungsional Sistemik, sedangkan pada penelitian ini tidak.

Penelitian terdahulu kelima, yakni berjudul “Teknik Retorika dalam Naskah Pidato Nadiem Makarim Pada Hari Guru Nasional 2019” (Susilowati, 2020). Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui teknik retorika yang terdapat dalam naskah pidato Nadiem Makarim pada Hari Guru Nasional 2019. Hasil penelitian ini adalah naskah pidato Nadiem Makarim menggunakan teknik retorika (1) *Inventio* (Penemuan), yaitu mengangkat penemuan baru yaitu perubahan pendidikan dimulai dari para guru. (2) *Dispositio* (Penyusunan), naskah pidato disusun dengan rapi, singkat dan pada intinya. (3) *Elocutio* (Gaya) naskah pidato tersebut menggunakan bahasa yang inspiratif, persuasif, gaya bahasa yang kontradiktif interminus. (4) *Memoria* (mengingat), naskah pidato telah diunggah sebelumnya di laman akun *Twitter* dan menggunakan video menimbulkan antusias masyarakat. (5) *Pronuntitio* (penyampaian), pidatonya tersebut, Nadiem menggunakan konsep dan idenya berkenaan dengan problematika yang dialami para guru selama ini.

Perbedaan penelitian terdahulu kelima dengan penelitian ini terletak pada jumlah teori yang dipakai. Pada penelitian terdahulu kelima, penelitiannya hanya memakai satu konsep dalam teori retorika Aristoteles, yakni konsep lima kanon retorika. Sedangkan pada penelitian ini, peneliti menggunakan tiga konsep dalam

teori retorika Aristoteles, yakni konsep *logos, pathos, ethos*, konsep lima kanon retorika, dan konsep tipe pidato.

Kebaruan penelitian ini dibanding lima penelitian sebelumnya adalah jumlah konsep yang digunakan dan penggunaan perangkat lunak cerdas rekognisi Sky Biometry untuk menganalisis raut muka dalam aspek *delivery* di konsep lima kanon retorika. Penelitian ini menggunakan tiga konsep, yaitu konsep *logos, pathos, ethos*, konsep lima kanon retorika, dan konsep tipe pidato dalam teori retorika Aristoteles sehingga menghasilkan hasil penelitian yang lebih komprehensif. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan perangkat lunak cerdas rekognisi wajah Sky Biometry untuk mengetahui suasana hati pembicara berdasarkan raut muka ketika menyampaikan kata-kata yang mengandung unsur emosional. Perangkat ini berguna untuk menghasilkan hasil penelitian yang lebih kuat dalam aspek *delivery* di konsep lima kanon retorika. Apakah pembicara natural dalam penyampaiannya atau hanya sandiwara saja.



Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Penelitian 1	Penelitian 2	Penelitian 3	Penelitian 4	Penelitian 5
Penulis & Tahun Terbit	Fadhillah & Irwansyah (2021)	Isa (2022)	Ahmad (2021)	Fanani et al. (2019)	Susilowati (2020)
Judul	Analisa Retorika Pada Pidato Presiden Jokowi “Bersatu Menghadapi Corona” Sebagai Imbauan Melalui Media Youtube.	Analisis Bukti Retorika Nadiem Makarim pada Hari Guru Nasional 2019.	<i>Presidential Rhetoric In The Covid-19 Pandemic Era: Jokowi’s Aristotelian Rhetorical Leadership Models Before And After Implementation Of Semi-Lock Down Policy.</i>	<i>Donald Trump’s grammar of persuasion in his speech.</i>	Teknik Retorika dalam Naskah Pidato Nadiem Makarim Pada Hari Guru Nasional 2019.
Metode	Penelitian kualitatif dengan metode deskriptif analisis dan studi pustaka.	Deskriptif kualitatif	Penelitian kualitatif dengan metode studi kasus.	Analisis wacana dengan pendekatan kualitatif	Deskriptif Kualitatif.
Teori & Konsep	Teori retorika Aristoteles dilihat dari aspek <i>ethos</i> , <i>logos</i> , dan <i>pathos</i> . Serta konsep lima kanon retorika	Teori retorika Aristoteles dilihat dari aspek <i>ethos</i> , <i>pathos</i> , dan <i>logos</i> .	Teori Kepemimpinan dan teori retorika Aristoteles.	Teori dan konsep yang digunakan adalah konsep <i>logos</i> , <i>pathos</i> , dan <i>ethos</i> dari Aristoteles serta Linguistik Fungsional Sistemik.	Konsep Lima Kanon Retorika Aristoteles.
Tujuan	Untuk mengetahui isi pesan, maupun cara bagaimana penyampaiannya yang bersinggungan dengan <i>ethos</i> , <i>logos</i> , dan <i>pathos</i> , dan lima kanon retorika sebagai dimensi atau	Untuk menganalisis bukti retorika <i>ethos</i> , <i>pathos</i> , dan <i>logo</i> pada pidato Nadiem Makarim, sebagai Menteri Pendidikan dan Kebudayaan di Hari Guru	Memahami model-model retorika kepemimpinan Aristotelian yang diadopsi oleh Presiden Jokowi selama pandemi virus korona di Indonesia. Selain itu untuk mengidentifikasi	Untuk menganalisis cara Presiden Trump menyusun secara gramatikal <i>logos</i> , <i>pathos</i> , <i>ethos</i> dalam pidatonya mengenai Yerusalem dan berfokus	Untuk mengetahui teknik retorika yang terdapat dalam naskah pidato Nadiem Makarim pada Hari Guru Nasional 2019.

	aspek dari retorika.	Nasional 2019	si jenis-jenis model retorika kepemimpinan yang diadopsi Presiden Jokowi sebelum dan setelah PSBB.	untuk memahami bagaimana Presiden Trump membangun hubungan personal dengan audiensnya melalui penggunaan elemen-elemen persuasi tersebut.	
Hasil	Presiden Jokowi yang berperan sebagai komunikator telah memenuhi <i>ethos, logos, dan pathos</i> , jika dilihat dari seni persuasi Aristoteles, dan juga lima kanon retorika	Nadiem Makarim menunjukkan tiga artistik bukti retorika yakni, bukti <i>ethos</i> dalam bentuk <i>virtuous character</i> dan <i>goodwill</i> , kemudian bukti <i>pathos</i> dengan menunjukkan emosi <i>admiration, indignation, friendliness, confidence</i> dan <i>anger</i> , dan bukti <i>logos</i> dalam kedua bentuk bukti logis yaitu <i>enthymeme</i> dan <i>example</i> .	Presiden Jokowi menggunakan berbagai model retorika kepemimpinan Aristotelian ketika menangani virus korona di Indonesia yang meliputi retorika identifikasi, otoritas, dan direktif, serta retorika Aristotelian dengan fokus pada <i>ethos, logos, dan pathos</i> .	Presiden Trump memanfaatkan pendekatan deklaratif untuk memperkuat kredibilitasnya (<i>ethos</i>), memancing emosi audiens (<i>pathos</i>), dan menyajikan argumen yang rasional (<i>logos</i>) dan cenderung mengandung kritik negatif terhadap pemerintahan AS sebelumnya yang menciptakan atmosfer kontroversial	Naskah pidato Nadiem Makarim menggunakan teknik retorika (1) <i>Inventio</i> (Penemuan), yaitu mengangkat penemuan baru berupa perubahan pendidikan dimulai dari para guru. (2) <i>Dispositio</i> (Penyusunan), naskah pidato disusun dengan rapih, singkat dan pada intinya. (3) <i>Elocutio</i> (Gaya) naskah pidato tersebut menggunakan bahasa yang inspiratif, persuasif, gaya bahasa yang kontradiktif interminus. (4) <i>Memoria</i> (mengingat), naskah pidato

					telah diunggah sebelumnya di laman akun <i>Twitter</i> dan menggunakan video menimbulkan antusias masyarakat. (5) <i>Pronuntitio</i> (penyampaian), pidatonya tersebut, Nadiem menggunakan konsep dan idenya berkenaan problematika yang dialami para guru selama ini.
Akreditasi Jurnal	Sinta 3	Sinta 3	Sinta 2	Scopus Q1	Sinta 3

Sumber: Data Olahan Peneliti (2023)

2.2 Teori atau Konsep yang digunakan

2.2.1 Teori Retorika Aristoteles

Menurut Griffin et al. (2019) Aristoteles menyatakan bahwa retorika adalah suatu kemampuan untuk melihat sarana persuasi yang tersedia dalam setiap kasus tertentu dengan menggunakan kata-kata untuk menghasilkan suatu efek. Kemudian menurut Sutrisno & Wiendijarti (2014) retorika sering dipahami sebagai ilmu berpidato atau seni menggunakan bahasa secara efektif berdasarkan bakat dan keterampilan teknik. Menurut West & Turner (2018) retorika umumnya dapat dipahami dengan dua asumsi utama. Asumsi pertama adalah orang yang menyampaikan pidato di depan umum perlu mempertimbangkan pendengarnya dan asumsi kedua adalah orang yang menyampaikan pidato di depan umum perlu menggunakan sejumlah bukti dalam pidatonya agar pidatonya efektif. Asumsi pertama menyatakan bahwa pembicara tidak boleh menyampaikan pidato tanpa mempertimbangkan pendengarnya dan pembicara harus berpusat pada

pendengarnya. Pembicara harus memandang pendengarnya sebagai kumpulan individu yang mempunyai motivasi, keputusan, dan pilihan. Bukan sebagai sekumpulan individu yang homogen. Kemudian menurut West & Turner (2018) Aristoteles menyatakan bahwa asumsi kedua adalah bukti apa yang dipersiapkan pembicara dalam pembuatan pidato dan untuk penyampaian pidatonya agar terciptanya pesan yang persuasif. Terdapat dua jenis bukti, yakni bukti inartistik dan bukti artistik. Menurut Charteris-Black (2018) Bukti inartistik sepenuhnya bergantung pada sumber-sumber persuasi yang sudah ada sebelum pidato, seperti hukum atau bukti dari saksi, tanpa melibatkan bahasa sebagai dasar. Di sisi lain, bukti artistik merujuk pada bukti yang dapat dihasilkan langsung oleh pembicara selama pidato. Menurut West & Turner (2018) bagi Aristoteles, ada tiga bukti artistik, yakni *logos*, *pathos*, dan *ethos*.

1. Logos

Menurut Griffin et al. (2019) dijelaskan bahwa *logos* adalah bukti logis bahwa pembicara berargumen secara rasional menggunakan fakta dan klaim secara logis serta bahasa yang jelas. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles menyatakan bahwa pembicara yang mempertimbangkan *logos* tentu perlu mempertimbangkan silogisme. Kemudian dalam *logos* terdapat pula yang namanya entimem. Menurut Griffin et al (2019) Entimem merupakan bentuk silogisme deduktif yang tidak sempurna, di mana salah satu premis diabaikan karena sudah menjadi pengetahuan umum bagi audiens. Lebih lanjut, menurut Griffin et al. (2019) Aristoteles meyakini bahwa contoh-contoh yang berasal dari peristiwa masa lampau memiliki tingkat kepercayaan yang lebih tinggi dibandingkan dengan ilustrasi yang dibuat secara fiksi. Karena audiens sudah memahami bahwa contoh-contoh dari masa lalu lebih baik untuk memprediksi masa depan dibanding deskripsi spekulatif. Namun menurut Griffin et al. (2019) contoh-contoh hipotesis dan cerita fiktif juga dapat memberi efek persuasif yang tinggi kepada audiens.

A. Silogisme: Argumen Tiga Tingkat

Dalam pembuktian *logos* terdapat sesuatu yang bernama silogisme. Menurut West & Turner (2018) silogisme didefinisikan sebagai proposisi; pernyataan yang dapat dinilai benar atau salah yang terkait antar satu dengan lainnya dan kesimpulannya ditarik dari premis mayornya dan premis minornya. Umumnya, silogisme mengandung dua premis dan satu kesimpulan. Silogisme juga bukan lain hanyalah suatu argumen deduktif; sekelompok pernyataan yang berupa premis yang mengarah pada sekelompok pernyataan lain yang berupa kesimpulan. Premis digunakan sebagai permulaan dan menetapkan membenaran untuk sebuah kesimpulan. Jika digambarkan, silogisme terlihat seperti berikut. Premis mayor adalah premis minor, dan premis minor adalah kesimpulan. Maka premis mayor adalah kesimpulan. Sebagai contoh, premis mayornya adalah semua manusia akan meninggal. Kemudian premis minornya adalah Aristoteles adalah seorang manusia. Maka kesimpulannya adalah Aristoteles pasti akan meninggal.

2. Pathos

Menurut Griffin et al. (2019) dijelaskan bahwa *pathos* adalah emosi yang didapatkan dari khalayak. *Pathos* merujuk pada respons emosional positif dan negatif khalayak terhadap pidato pembicara yang memang sengaja di stimulus oleh pembicara. Sebagai contoh, pendengar bisa dipengaruhi oleh kegembiraan, kesedihan, keberanian, ketahuan, dan lain sebagainya. Aristoteles tidak mengembangkan konsep *pathos* sebagai emosi untuk merusak audiens. Melainkan sebagai emosi yang merupakan tindakan kolektif yang dapat membantu orator untuk menciptakan daya tarik emosional guna menciptakan pengambilan keputusan yang rasional dan membangun hubungan; rasa dan konektivitas dengan audiens. Menurut Griffin et al. (2019) Aristoteles sendiri mengategorikan serangkaian perasaan berlawanan yang menjelaskan tentang bagaimana pembicara dapat membangkitkan sisi emosi tertentu pada audiens. Berikut adalah pasangan-pasangan emosi tersebut:

- A. Kemarahan vs. Ketenangan: Menurut Aristoteles dalam Griffin et al. (2019) Ketika orang menghadapi hambatan dalam mencapai kebutuhan mereka, mereka dapat merasa marah. Untuk menenangkan mereka, penting untuk mengingatkan mereka tentang kesalahan dalam hubungan antarpribadi atau menunjukkan bahwa pelanggar tersebut menunjukkan penyesalan, memiliki kualitas yang patut dihargai, atau memiliki kekuatan yang signifikan.
- B. Keramahan vs Permusuhan: Menurut Aristoteles dalam Griffin et al. (2019) kesamaan adalah kunci untuk kehangatan bersama. Maka dari itu pembicara perlu menyoroti tujuan, pengalaman, sikap, dan keinginan bersama. Lebih lanjut jika kekuatan positif tidak ada, maka pembicara dapat menciptakan solidaritas melalui penetapan musuh bersama.
- C. Ketakutan vs Keyakinan: Menurut Aristoteles dalam Griffin et al. (2019) ketakutan timbul akibat gambaran mental terhadap bencana potensial yang akan terjadi. Maka dari itu pembicara harus menggambarkan dengan jelas tragedi tersebut dan menunjukkan kemungkinan terjadinya. Dengan menggambarkan bahaya sebagai tersebut sesuatu yang jauh, maka keyakinan akan terbangun.
- D. Kemarahan vs Rasa Kasihan: Menurut Aristoteles dalam Griffin et al. (2019) rasa keadilan dapat dibangkitkan dengan menjelaskan kekuasaan yang tidak digunakan secara sewenang-wenang kepada orang yang lemah.
- E. Kekaguman vs Iri Hati: Menurut Aristoteles dalam Griffin et al. (2019) orang akan mengagumi kebajikan moral, kekuatan, kekayaan, dan kecantikan yang didapatkan melalui kerja keras, bukan keberuntungan. Hal tersebut akan meningkatkan rasa kagum.

3. Ethos

Menurut Griffin et al. (2019) dijelaskan bahwa *ethos* merujuk pada kredibilitas pembicara atau bagaimana khalayak memandang karakter pembicara berdasarkan pesan dan cara penyampaiannya ketika berpidato. Menurut West &

Turner (2018) *ethos* merujuk pada karakter, kecerdasan, dan niat baik seorang pembicara yang terungkap melalui pidatonya. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles berpendapat bahwa pidato orang yang kredibel lebih persuasif dibanding pidato orang yang kredibilitasnya masih dipertanyakan. Karena menurut Griffin et al. (2019) sebuah pidato tidak cukup hanya mengandung sebuah argumen yang masuk akal, namun pembicara juga harus terlihat kredibel. Namun dalam bagian ini, Aristoteles sedikit membahas latar belakang atau reputasi pembicara. Menurut Griffin et al. (2019) perlu Aristoteles lebih fokus terhadap kata-kata dan tindakan pembicara dalam membentuk persepsi audiens terhadap pembicara, dan tidak mengandalkan latar belakang serta reputasi pembicara. Maka dari itu *ethos* dianggap dinamis yang dipengaruhi oleh kemampuan bicara pembicara dengan menggunakan tiga unsur yang membangun kredibilitas pembicara, yakni *intelligence, character, and goodwill*.

- A. *Perceived intelligence*: Penilaian kecerdasan pembicara oleh audiens adalah berdasarkan pada sejauh mana ide-ide pembicara sama dengan keyakinan audiens. Kebijakan praktis dan nilai bersama memainkan peran besar dalam persepsi ini.
- B. *Virtuous character*: Citra diri dari pembicara yang menggambarannya sebagai orang baik dan jujur.
- C. *Goodwill*: Penilaian positif dari audiens terhadap niat pembicara dalam pidato.

2.2.2 Lima Kanon Retorika

Lima kanon retorika adalah pedoman atau prinsip-prinsip yang di rekomendasikan para ahli retorika untuk membuat pidato semakin menarik dan persuasif. Menurut Campbell et al. dalam West & Turner (2018) Aristoteles yakin bahwa pembicara harus mengikuti pedoman atau prinsip-prinsip tertentu agar pidato menjadi persuasif dan efektif. Prinsip tersebut disebut kanon retorika. Kanon retorika juga digunakan untuk mengukur kemampuan dan performa pembicara.

Menurut Griffin et al. (2019) para praktisi dan ahli retorika mengukur kualitas kemampuan dan performa pembicara melalui empat hal, yakni (1) konstruksi argumen (*invention*), (2) urutan materi (*arrangement*), (3) pemilihan bahasa (*style*), dan (4) teknik presentasi (*delivery*), serta menambahkan satu hal lagi yaitu (5) ingatan (*memory*). Lima kanon retorika ini telah dipakai sejak ribuan tahun lalu dan terbukti mutakhir efektivitasnya. Berikut adalah penjelasannya:

1. Invention (Penemuan)

Invention atau penemuan dalam pidato tidak diartikan sebagai penemuan secara harfiah. Menurut West & Turner (2018) penemuan dalam pidato adalah konstruksi, pengembangan argumen, dan menemukan bukti-bukti yang relevan dengan tujuan pidato yang dapat membantunya untuk melakukan pendekatan persuasif kepada audiens. Contohnya menurut West & Turner (2018) adalah jika seorang pembicara menyampaikan pidato tentang pengujian DNA, penemuan untuk pidatonya adalah "DNA membantu organisme hidup meneruskan informasi kepada keturunannya," "DNA adalah cetak biru dasar untuk semua kehidupan," "tesDNA telah terbukti berperan penting untuk menangkap pelaku kejahatan." Lebih lanjut, menurut Griffin et al (2019) Aristoteles membayangkan pikiran pembicara sebagai sebuah gudang yang penuh akan persediaan argumen; lanskap informasi dan kebijaksanaan, hal ini disebutnya sebagai "*topoi*" atau topik. Menurut West & Turner (2018) topik adalah alat bantu dalam penemuan yang berupa baris argumen atau metode penalaran yang digunakan pembicara dalam pidatonya untuk meningkatkan daya persuasifnya kepada audiens.

2. Arrangement (Pengaturan)

Arrangement atau pengaturan adalah kemampuan pembicara untuk mengatur pidatonya. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles merasa bahwa seorang pembicara perlu mempunyai pola organisasi dalam pidatonya agar pidatonya memiliki efektivitas yang baik atau mudah dipahami. Kesederhanaan

struktur pidato merupakan adalah hal penting. Menurut Kennedy dalam West & Turner (2018) kesederhanaan pidato perlu diprioritaskan karena Aristoteles berpendapat bahwa pidato pada dasarnya adalah dua hal, yakni pernyataan subjek dan penemuan buktinya. Jika pembicara membuat pidato dibuat secara serampangan, maka hal tersebut akan membuat audiens bingung dan membuat pidato tidak efektif. Aristoteles juga membuat cara untuk membuat struktur pidato yang baik. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles membuat sebuah rekomendasi untuk struktur pidato menjadi tiga bagian, yakni pendahuluan, isi, dan kesimpulan. Berikut adalah penjelasannya.

- A. Pendahuluan: Menurut West & Turner (2018) pendahuluan harus menarik perhatian audiens, menunjukkan hubungan dengan audiens, dan memberi gambaran umum tentang pidato yang akan disampaikan. Sedangkan menurut Griffin et al. (2019) dalam pendahuluan, seorang pembicara perlu bisa perhatian audiens, membangun kredibilitasnya, dan menjelaskan tujuan pidato. Selain itu, pendahuluan dalam pidato yang ditujukan untuk membangkitkan emosi audiens bisa dimanfaatkan sebagai teknik persuasif dengan cara memasukkan kata-kata yang emosional.
- B. Isi: Menurut West & Turner (2018) pada bagian isi pidato, pembicara bisa memberikan semua argumen, detail pendukung, dan contoh-contoh yang diperlukan untuk menyampaikan suatu pesan. Bagian isi juga perlu terstruktur agar pidato tidak membingungkan audiens.
- C. Kesimpulan: Menurut West & Turner (2018) kesimpulan berguna untuk meringkas poin-poin pembicara atau juga bisa untuk membangkitkan emosi audiens. Kesimpulan juga harus dibuat secara logis sehingga audiens mengerti maksud pidato. Selain itu, menurut Griffin et al. (2019) kesimpulan berfungsi untuk mengingatkan pendengar tentang apa yang telah kita sampaikan dan membuat mereka merasa nyaman dengan kita dan ide-ide yang telah kita sampaikan dalam pidato.

3. Style (Gaya)

Aspek ketiga dalam kanon retorika adalah *style* atau gaya. Menurut West & Turner (2018) gaya adalah penggunaan bahasa dengan cara tertentu untuk mengekspresikan suatu ide. Penggunaan bahasa bisa berarti memilih kata-kata yang baik dan sesuai dengan topik pidato. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles percaya bahwa menggunakan kata-kata yang aneh dan terlalu sederhana akan membuat pendengar tidak tertarik. Untuk menjembatani hal tersebut dibuatlah istilah metafora. Menurut West & Turner (2018) metafora berfungsi untuk menghubungkan hal yang dikenal dengan hal yang tidak dikenal dan membuat hal yang tidak dapat dimengerti menjadi mudah dimengerti. Kemudian menurut Griffin et al. (2019) metafora berfungsi untuk memvisualisasikan sebuah proses pada audiens. Kesimpulannya, metafora memiliki kemampuan untuk mengubah persepsi audiens.

4. Delivery (Penyampaian)

Delivery adalah kemampuan pembicara dalam menyampaikan pidato kepada audiens. Menurut West & Turner (2018) penyampaian dalam sebuah pidato adalah presentasi nonverbal dari ide-ide pembicara. Penyampaian biasanya mencakup sejumlah perilaku, termasuk kontak mata, isyarat vokal, pengucapan, pelafalan, dialek, gerakan tubuh, dan penampilan fisik. Lebih lanjut, menurut West & Turner (2018) Aristoteles menyampaikan bahwa penyampaian berkaitan pula dengan manipulasi suara seperti tingkat nada, ritme, volume, serta emosi yang tepat. Penyampaian pidato yang lugas dapat memperjelas pesan kepada audiens. Selain itu, kealamian pembicara ketika menyampaikan pidato juga merupakan hal penting. Seperti menurut Griffin et al. (2019) penyampaian yang terkesan direncanakan atau dipentaskan akan cenderung menuai penolakan dari audiens. Menurut West & Turner (2018) pembicara harus menjadi otentik dengan menghindari tipu muslihat dalam presentasi mereka.

5. Memory (Memori)

Memory adalah kemampuan pembicara untuk menyimpan informasi terkait pidato, baik isi pesannya atau cara penyampaiannya. Menurut West & Turner (2018) untuk menyimpan invention, arrangement, dan style dalam pikiran pembicara adalah definisi dari memory. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles mengingatkan agar kita sebagai pembicara untuk mempertimbangkan contoh, tanda, metafora, teknik penyampaian, dan lain sebagainya ketika berbicara di depan publik. Kemudian agar orator dapat berbicara secara persuasif, orator perlu memiliki pemahaman dasar tentang berbagai perangkat yang digunakan untuk menyusun dan mempresentasikan pidatonya. Ingatan berperan penting dalam kemampuan seorang pembicara untuk menyampaikan pidatonya secara efektif.

2.2.3 Tipe Pidato

Menurut West & Turner (2018) warga negara dimasa Yunani Kuno harus mengambil bagian dari sejumlah kegiatan berbicara, mulai dari hakim, pengacara, hingga legislator. Dalam semangat inilah Aristoteles mengidentifikasi berbagai kondisi berbeda bagi mereka untuk dipertimbangkan ketika sedang berbicara terkait hal tertentu. Menurut West & Turner (2018) Aristoteles menjelaskan bahwa terdapat tiga tipe pidato dengan kegunaan berbeda, yaitu forensik, epideiktik, dan deliberatif. Masing-masing pidato dikhususkan untuk situasi kasus dan waktu tertentu. Berikut adalah penjelasannya:

1. Pidato Forensik

Pidato forensik atau pidato yudisial adalah pidato yang secara khusus digunakan dalam ruangan sidang dengan tujuan untuk menetapkan bersalah atau tidaknya seorang tersangka (West & Turner, 2018). Menurut West & Turner (2018) untuk membuktikan sebuah kesalahan, pembicara yang menggunakan tipe pidato

forensik perlu membuktikan motivasi yang terdapat ketika orang melakukan kesalahan. Dan pembicara akan memunculkan apa yang disebut sebagai kebiasaan moral.

2. Pidato Epideiktik

Jenis pidato kedua adalah pidato epideiktik atau pidato seremonial. Menurut West & Turner (2018) pidato epideiktik adalah pidato yang disampaikan di publik dengan tujuan untuk menyanjung, menghormati, memermalukan, atau menyalahkan. Menurut West & Turner (2018) Pembicara epideiktik mencakup orang, peristiwa, organisasi, atau bangsa dalam pidatonya. Pidato-pidato ini biasanya fokus pada isu-isu sosial karena,

3. Pidato Deliberatif

Tipe pidato ketiga adalah pidato deliberatif. Menurut West & Turner (2018) Pidato deliberatif atau yang bisa juga disebut sebagai pidato politik berhubungan dengan masa depan, yakni terkait apa yang dilakukan dan dipikirkan audiens sebagai tujuan pidato. Pada pidato deliberatif, pembicara berusaha untuk menciptakan persepsi dan perilaku audiens dimasa depan. Selain itu menurut West & Turner (2018) seorang pembicara deliberatif perlu mahir memahami bagaimana pemikirannya bisa selaras dengan audiens agar pidatonya dapat lebih persuasif. Menurut West & Turner (2018) pembicara deliberatif perlu untuk menyiapkan subjek yang relevan dan secara pribadi dapat dihubungkan dengan audiens. Dengan demikian maka audiens akan lebih mudah terbujuk oleh pembicara.

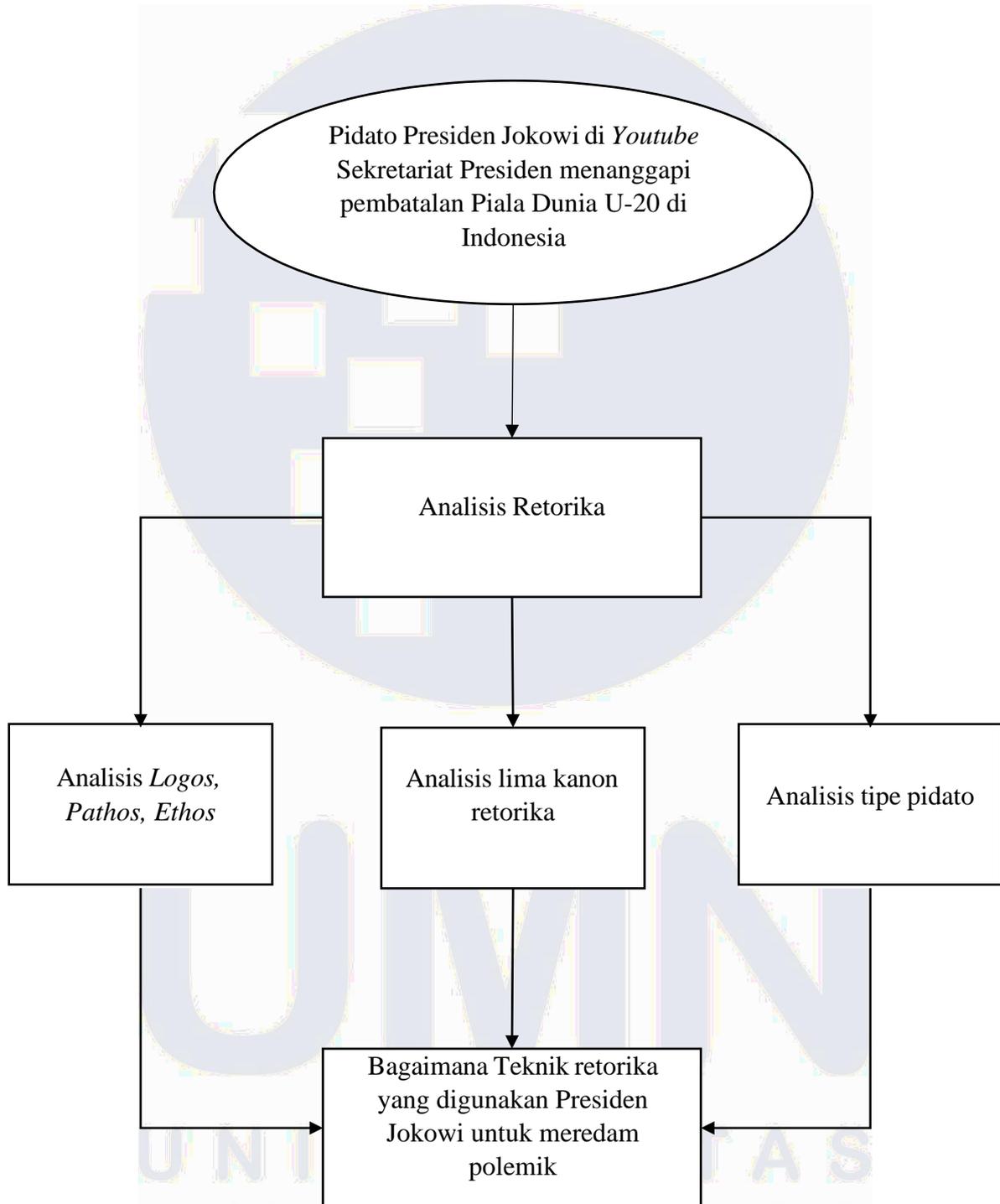
2.2.4 Media Baru

Aspek multimedia pada era globalisasi saat ini merupakan sarana penting untuk melakukan komunikasi, termasuk dalam bidang politik. Saat ini, para pejabat politik memanfaatkan teknologi dengan menggunakan media komunikasi untuk

berkomunikasi dengan masyarakat. Media tersebut disebut media baru. Menurut McQuail dan Deuze (2020), media baru dijelaskan sebagai seperangkat teknologi yang berbagi fitur tertentu, relatif baru, dipermudah dengan digitalisasi, dan tersedia luas untuk digunakan secara pribadi sebagai perangkat dan infrastruktur komunikasi. Kemudian menurut Flew & Smith (2018) Media baru membuka banyak peluang bagi masyarakat, komunitas, serta individu. Dengan media baru, kita dapat menyelaraskan tindakan, mencari pengetahuan baru, serta berbagi aspek kehidupan dengan teman kita. Semua hal ini muncul karena media baru menggunakan teknologi digital elektronik dan sistemnya memang diatur untuk memudahkan pertukaran informasi secara efisien. Media baru sangat beragam dan tidak mudah untuk didefinisikan, tetapi terdapat media baru berupa suatu wadah atau aplikasi yang dengan berbagai alasan masuk ke dalam jenis komunikasi massa yang mana mau tidak mau memiliki dampak bagi media massa konvensional. (McQuail & Deuze, 2020). Sehingga media baru bisa dibilang memiliki efisiensi dalam proses komunikasi dan pencarian informasinya, karena pengguna dapat menggunakan perangkat untuk mengakses informasi dimanapun dan kapanpun, asalkan pengguna memiliki akses terhadap internet. Salah satu contoh media baru adalah *Youtube* Menurut Vytiaz dalam Fadhillah & Irwansyah (2021) *Youtube* merupakan suatu wadah digital yang mampu menggantikan fungsi televisi, dan daya tariknya terus meningkat setiap tahun. Fenomena ini disebabkan oleh kontribusi *Youtube* dalam mengubah lanskap hiburan dan metode penyiaran.

UIN
UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.3 Alur Penelitian



Bagan 2.1 Alur Penelitian
Sumber: Data Olahan Penulis (2023)