

Retorika Tabligh (Teknik Berpidato)

ZULHASAN LATIF

In doing the dakwah activity, we need to use communication strategy or communication planning to reach the goal. Communication strategy should be arranged systematically, flexible, appropriate elements of dakwah. To get the effectiveness of dakwah, we should use effective communication that must be processed through "two ways communication" between communicator and the audience. This paper tries to explore the communication strategy from rhetoric side.

A. Pendahuluan

Kemampuan berbicara merupakan salah satu nikmat Allah yang sangat besar artinya bagi manusia. Dengan kemampuan bicara manusia dapat menyampaikan pendapat, perasaan, ide dan gagasannya kepada orang lain. Lama sebelum lambang-lambang tulisan ditemukan, orang sudah menggunakan bicara sebagai alat komunikasi dalam kehidupannya. Bahkan setelah lambang tulisan dan media cetak ditemukan kegiatan bicara tetap banyak digunakan. Jalaluddin Rahmat (1992) menyatakan bahwa: Ada beberapa kelebihan bicara yang tidak dapat digantikan dengan tulisan. Bicara lebih akrab, lebih pribadi (personal), lebih manusiawi. Tidak mengherankan, bila "ilmu bicara" telah dan selalu menjadi perhatian manusia. Kemampuan

bicara bukan saja diperlukan di depan sidang kabinet atau sidang akan tetapi diperlukan dalam hampir segala aktivitas keseharian manusia.

Dalam suatu penelitian disimpulkan bahwa 75% waktu bangun manusia berada dalam kegiatan komunikasi, hampir dapat dipastikan bahwa sebagian besar komunikasi itu dilakukan secara lisan. Selain itu dapat pula dilakukan secara tertulis, baik melalui surat, media cetak maupun elektronika. Seseorang bisa berhasil dalam misinya karena bicaranya, tapi tidak jarang pula terjadi, seseorang gagal karena kegagalan berbicara. Hitler dengan tegas mengatakan bahwa keberhasilannya disebabkan oleh kemampuannya berbicara. Disraeli, seorang politikus muda di saat menyampaikan pidatonya berkali-kali

minta perhatian pendengarnya karena hampir setiap kalimat yang diucapkannya disambut dengan ejekan, teriakan dan tawaan disebabkan pidatonya tidak menarik. Ia gagal dalam tugasnya. Atas saran penasehatnya, iapun belajar cara berpidato yang baik. Seminggu kemudian ia berhasil menyampaikan pidato yang menarik dan memikat pendengarnya. Dalam sejarah Inggris ia tercatat sebagai diplomat Inggris paling terkenal. Kemampuan bicara bisa merupakan bakat, tetapi kepandaan bicara yang baik memerlukan pengetahuan dan latihan.

I Gusti Ngurah Oka (1990) mengatakan bahwa: "Itulah sebabnya, demi komunikasi yang baik dan langgeng, adalah baik bila setiap orang mempelajari serta menggunakan retorika secara tepat". Terciptanya kerjasama, saling pengertian, sehingga tercapai kedamaian hidup di muka bumi. Inilah yang oleh retorika dijadikan tujuan akhirnya.

Dalam rangkaian tujuan tersebut akan semakin tepat rasanya bila retorika itu dipadukan dengan tabligh karena retorika dan tabligh, walau berbeda istilah namun punya persamaan dalam operasionalnya. Kedua-duanya sama-sama ingin menyampaikan pesan yang baik kepada audience (komunikan).

Mahmud Yunus (1978) menyatakan bahwa arti tabligh ialah menyampaikan seruan (dakwah).

Orang yang menyampaikan seruan itu dinamakan muballigh dan jama'ahnya bernama muballighin.

Tabligh yang dilaksanakan dengan menggunakan retorika akan lebih diharapkan mencapai hasil yang optimal.

B. Pengertian

Dari beberapa buku referensi dapat diketahui bahwa secara etimologi Retorika berasal dari bahasa Yunani (*rhetorica*) asal katanya *rhetor*, sinonimnya orator. Dalam bahasa Inggris artinya orang yang mahir berbicara di hadapan umum (Sunarjo, 1983: 51). Retorika artinya: Seni berpidato (Depdikbud, 1990: 746) atau ketangkasan berbicara (Yani Mulyani, 1981: 9).

I Gusti Ngurah Oka dalam bukunya *Retorika* mengemukakan beberapa definisi:

1. Retorika Attic

Corax Sirakusa menyatakan bahwa retorika adalah kecakapan berpidato di depan umum.

2. Retorika sofis

Georgias mengemukakan bahwa retorika adalah alat untuk memenangkan suatu kasus lewat bertutur.

3. Retorika Aristoteles atau Tradisional Retorika adalah ilmu yang mengajarkan keterampilan menemukan sarana persuasif yang objektif dari suatu kasus.

3. Retorika "Baru"

Salah seorang tokohnya adalah Kenneth Burke yang memandang retorika itu sebagai ilmu yang mengajarkan orang mengidentifikasi dalam arti seluas-luasnya termasuk ke dalamnya mengidentifikasi diri, masalah yang akan dituturkan, bahasa yang dipakai, penanggap tutur, sampai hasil yang diharapkan.

I Gusti Ngurah Oka mengemukakan pengertian dasar retorika dengan rumusan:

Retorika adalah ilmu yang mengajarkan tindak dan usaha yang efektif dalam persiapan, penataan dan penampilan tutur untuk membina saling pengertian dan kerjasama serta kedamaian dalam kehidupan bermasyarakat.

T.A. Lathief Rousydy dalam bukunya *Dasar-dasar Retorika Komunikasi dan Informasi* mengutip *Encyclopedia Britanica* mendefinisikan retorika: *the art of using language in such away to produce a desired impress upon the hearers and readers.*

Retorika itu adalah seni mempergunakan bahasa dengan cara mana untuk menghasilkan kesan yang diinginkan terhadap pendengar dan pembaca.

Selanjutnya dikemukakan di dalam *Encyclopedia Americana* bahwa *rhetorica includes in the widest use of the term, the art of oratory whether written or spoken* (retorika mencakup dalam penggunaan term yang luas seni

keoratoran tertulis lisan).

Cleanth Brooks dan Robert Penn Werren dalam buku *Modern Rhetoric* dikutip oleh Drs. Onong Uchyana Effendi, MA., dalam bukunya *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, mendefinisikan retorika sebagai *the art of using language effectively* atau seni penggunaan bahasa secara efektif.

Retorika dalam pengertian sempit adalah seni bicara atau berpidato, secara luas adalah seni penggunaan bahasa.

Jadi, retorika adalah ilmu yang mempelajari seni penggunaan bahasa yang efektif dalam berbicara atau berpidato, baik yang disampaikan secara langsung maupun dengan perantaraan media massa.

C. Sejarah Ringkas Retorika

Retorika dalam arti keahlian berbicara atau berpidato, di dalam perkembangannya mengenal 3 (tiga) bentuk retorika.

1. Retorika demi penemuan kebenaran (sesuai dengan pendapat bapak retorika yaitu Socrates).

2. Retorika demi kekuasaan ataupun kemenangan saja (sesuai dengan filsafat Shopisme), bentuk retorika ini lebih terkenal dengan nama demagogi.

3. Retorika sebagai alat persuasi yang banyak menggunakan penemuan-penemuan terakhir dari bidang ilmu jiwa dan ka-

renanya mulai menggunakan nama *scientific rhetoric*.

Retorika dalam sejarah perkembangan pertama sekali muncul dan berkembang di Yunani pada abad ke-5 sebelum Masehi. Pada mulanya retorika adalah sebuah telaah atau studi mengenai *oratoria* atau seni berpidato.

Ketrampilan dan kemahiran berpidato waktu itu dipergunakan untuk menyampaikan pikiran dan gagasan kepada kelompok-kelompok masyarakat untuk tujuan-tujuan tertentu.

Orang pertama yang memperkenalkan retorika adalah orang Yunani bernama Corax (500 SM) dari Siracusa (ibukota pulau Sisilia yang termasuk daerah kekuasaan Yunani). Corax bersama dengan seorang muridnya yang cakap bernama Tissias menulis sebuah buku retorika yang pertama dengan judul *Techne*.

Retorika menurut Corax dan Tissias adalah kecakapan berpidato di depan umum. Kecakapan berpidato bisa dikuasai dengan mempelajari persoalan-persoalannya dan kemudian dimantapkan dengan ketekunan berlatih. Retorika Corax dan Tissias inilah yang kemudian populer di semenanjung Attic (Yunani), dan selanjutnya lebih dikenal sebagai retorika Attic.

Corax adalah orang yang pertama meletakkan sistematika dari oratori (pidato) kepada lima

bagian:

1. *Proem or introduction* pembukaan atau perkenalan
2. *Narration or history of question* (sejarah persoalannya).
3. *Arguments* (dalil atau alasan-alasan).
4. *Subsidiary or expanatory remarks* (perkataan/ pendapat yang bersifat menerangkan) atau keterangan tambahan.
5. *Proration or conclusion* (kesimpulan).

Pada akhir abad ke-5 sebelum Masehi muncul pula sekelompok filosof di kota Athena yang dikenal dengan Kaum Sofis, tokoh utamanya adalah Georgias dari Leontini (480 – 370 SM) yang dikenal sebagai guru retorika yang pertama.

Kaum sofis mengembara dari satu tempat ke tempat yang lain untuk mengajarkan pengetahuan mengenai politik dan pemerintahan melalui pidato. Menurut Kaum sofis pemerintah haruslah dipilih berdasarkan suara terbanyak atau demokrasi. Untuk itu perlu adanya usaha membujuk rakyat agar kemenangan dapat diraih dalam pemilihan-pemilihan. Waktu itu berkembanglah seni pidato yang sampai pada membenarkan pemutarbalikan fakta demi tercapainya tujuan, yang perlu bisa menarik perhatian kelompok sehingga mereka terbujuk.

Kaum sofis berpendapat bahwa retorika adalah alat untuk

memenangkan suatu kasus lewat bertutur. Jika ada suatu kasus yang merupakan persoalan, maka dengan kecakapan berbicara, kasus itu dapat dimenangkan asal berpedoman kepada petunjuk-petunjuk retorika yang mereka tetapkan. Kemenangan merupakan tujuan akhir dalam retorika sofis.

Untuk tercapainya kemenangan dalam berbicara/ berpidato Kaum sofis menetapkan 4 (empat) prinsip retorika, yaitu:

1. Seorang penutur harus pandai memberikan ulasan, termasuk ke dalam ulasan (argumen) adalah bukti-bukti, contoh, perbandingan, perumpamaan dan lain sebagainya. Dalam rangka menenangkan kasus yang menjadi pokok persoalan, penutur harus cakap memilih dan menempatkan ulasan-ulasan itu. Ulasan yang menguntungkan sajalah yang dianjurkan memanfaatkannya.

2. Penutur harus fasih berbahasa. Kelihaihan menggunakan bahasa seperti tukar-menukar kata-kata, istilah dan ungkapan serta mengubah-ubah susunan kalimat, merupakan syarat utama dalam retorika sofis. Karena itu, kefasihan berbahasa dalam hubungan ini pengertiannya lebih dekat kepada keahlian bersilat lidah.

3. Penutur harus memanfaatkan emosi penanggap tutur dengan sebaik-baiknya.

Membangkitkan kepekaan emosi lawan bicara agar mereka

kehilangan kejernihan berpikir, merupakan salah satu target dalam ajaran retorika sofis. Demikian pula membakar semangat penanggap tutur yang belum memihak, perlu dilakukan sehingga akhirnya mereka memihak kepada pendapat atau ide penutur.

4. Keseluruhan tindak, usaha dan sarana dalam kegiatan bertutur harus diarahkan kesatu tujuan, yaitu kemenangan. Karena itu retorika sofis menyarankan untuk membahas persoalan itu sesederhana mungkin, meninjau-nya dari satu segi dan memperkecil peluang timbulnya kemungkinan-kemungkinan yang merugikan kemenangan itu.

Prinsip-prinsip retorika sofis ini pada dasarnya sekarang dimanfaatkan dalam usaha-usaha propaganda politik, indoktrinasi, agitasi, reklame yang tentunya dengan mengadakan beberapa modifikasi seperlunya.

Plato dalam *Dialogues* menyatakan bahwa retorika yang benar harus didasarkan pada tujuan kebenaran dan kesusilaan.

Plato menyatakan, bahwa seorang pembicara harus mengenal jiwa manusia agar pembicaraannya sesuai dengan tingkat pemahaman pendengar.

Demosthenes meningkatkan kebiasaan retorika yang berlaku pada zamannya dan lebih menitikberatkan pada:

- a. Semangat yang berkobar-

- kobar.
 - b. Kecerdasan pikiran.
 - c. Kelainan dari yang lain.
- Menurut Aristoteles, keindahan bahasa hanya dipergunakan untuk empat hal yang bersifat:
- a. Membenarkan (*corrective*).
 - b. Memerintah (*instructive*).
 - c. Mendorong (*suggestive*).
 - d. Mempertahankan (*defensive*).

Struktur pidato harus ada tiga bagian, yaitu:

1. Pendahuluan.
2. Badan.
3. Kesimpulan.

Uraian dalam retorika harus memenuhi tiga kriteria:

1. Singkat.
2. Jelas.
3. Meyakinkan.

Berikutnya di Romawi muncul Marcus Tullius Cicero yang mengemukakan dua bentuk retorika, *suasio* dan *dissuasio* (an-juran dan penolakan). Dalam mempersiapkan pidato seorang pembicara diharuskan untuk:

- a. Mencari bahan yang akan dibahas.
- b. Menyusun dengan sistematis bahan-bahan itu.
- c. Mencoba menghafal isinya.
- d. Mengemukakan persoalan itu dengan baik.

Selanjutnya Quintilianus memberikan penekanan retorikanya pada *to inform*, *to win sympathy* dan *to move* dan bersifat paedagogical. Dalam hal

style (gaya) yang utama yaitu susunan yang tepat, kejelasan, keindahan, kesopanan, variasi dan kiasan. Pada zaman Romawi ini telah muncul media bantu Acta Senatus dan Acta Diurna Populi Romawi. Abad pertengahan retorika banyak digunakan untuk mengembangkan agama katholik, para missionaris dibekali ilmu dan keterampilan retorika sebelum diberikan tugas missinya.

Di abad modern pada beberapa negara retorika digunakan untuk menegakkan kediktatoran, ditandai dengan munculnya beberapa nama seperti Benito Mussolini (1883-1945) di Italia, Adolf Hitler di Jerman, Winston Churchill di Inggris, Franklin Delano Roosevelt di Amerika. Cromwell seorang orator Inggris mengemukakan teknik retorikanya sebagai berikut:

- a. Mengulang-ulang.
- b. Mendiamkan persoalan (tidak menyinggung-nyinggung persoalan bila perlu).
- c. Penyesuaian (dengan lawan dalam sikap).
- d. Tidak menyebut apa yang sebenarnya dimaksudkan (membiarkan orang menarik kesimpulan sendiri).
- e. Menunggu reaksi.

Retorika abad ke-XXI ini telah memasuki era yang lebih menggembirakan di samping menjadi mata kuliah diberbagai sekolah termasuk perguruan ting-

gi juga dalam pelaksanaannya telah ditunjang oleh media massa.

Nabi dan Rasul juga menyampaikan ajaran agama lewat kata yang diucapkan secara langsung dan tak langsung.

D. Teknik Persuasi

Drs. Sumarjo dan Dra. Djoenaesih S. Sunarjo, mengemukakan enam teknik persuasi sebagai berikut:

1. *Cognitive Dissonance*
Seolah-olah membenarkan perilaku yang ingin dirubah itu.

2. *Pay of idea* dan *Fear Arousing*. *Pay of idea* ini oleh Carl I. Hovland disebut sebagai *possitive appeals*, yaitu dengan menyebutkan keuntungan, *reward* (hadiah atau harapan yang lebih baik).

Fear Arousing mengemukakan, ancaman jika tidak melakukan yang dianjurkan.

3. *Empathy*
Pembentukan pribadi khayal oleh komunikator sebagai komunikasikan atau kemampuan seseorang untuk menempatkan dirinya pada situasi orang lain, hal ini sangat perlu dalam persuasi. Untuk itu komunikator terlebih dahulu harus mengenal komunikannya dan mengevaluasi sendiri cocok andaikan dia sebagai komunikasikan.

4. *Packing*. Teknik ini ada pula

yang menyebutnya *icing technique*, memberi bentuk warna dan aroma tertentu agar menarik. *Packing* adalah membungkus dengan menarik, banyak dilakukan dalam dunia perdagangan.

5. *Red Herring*

Teknik ini dilakukan dengan membuat gerakan tipu, mengelakkan argumentasi dari bagian yang lemah kemudian dialihkan sedikit demi sedikit kepada bagian-bagian yang dikuasai oleh komunikator atau mengalihkan *message* kepada topik yang diinginkan komunikator. Ini sering dipakai dalam komunikasi antar persona, kelompok, diskusi dan polemik.

6. Asosiasi. Penyampaian suatu gagasan dengan jalan menempel atau menggabungkan dengan obyek yang sedang aktual dan menarik.

Untuk keberhasilan persuasi harus mengetahui dan mengaitkannya dengan kebutuhan manusia yang oleh Abraham Maslow secara berurutan dari yang terpenting sampai yang kurang penting sebagai berikut:

1. *Physiological needs* (kebutuhan-kebutuhan fisik).

2. *Safety needs* (kebutuhan-kebutuhan keamanan).

3. *Love needs* (kebutuhan-kebutuhan kasih sayang/ cinta).

4. *Esteem needs* (kebutuhan-ke-

butuhan penghargaan).

5. *Self-actualization needs* (kebutuhan akan hakekat diri).

E. Teknik Berpidato

Teknik mengungkapkan suatu pidato dapat dilakukan dengan cara-cara berikut:

1. Dengan menghafal pidato.

Cara ini dimulai dengan menyusun teks atau naskah pidato secara lengkap kemudian dihafal. Cara seperti ini mempunyai segi-segi kelemahan, misalnya ada bagian pidato yang lupa atau uraian menyimpang dari teks. Jika cara ini dipakai hendaklah:

- Hafalkan betul-betul teks pidato.
- Bawalah teks tersebut sebagai persiapan.
- Jangan terpengaruh oleh suasana.
- Jangan sampai terjadi ragu-ragu atau tertegun-tegun.

2. Membuat catatan pokok tentang garis-garis besar pidato.

Cara ini dapat memberi kesempatan untuk menyesuaikan uraian dan gaya dengan situasi dan kondisi.

3. Membaca teks pidato.

Cara ini dapat dilakukan terutama dalam acara resmi atau formal, dengan memperhatikan hal-hal berikut:

- Naskah ditulis dengan jelas dan mudah dibaca.
- Tempat meletakkan naskah.
- Membaca dengan lancar.
- Jangan lupa bahwa kita berpi-

dato, bukan membaca.

- Di samping membaca, juga melihat *audience* dan *gestur* jangan lupa.
- Beri kode di mana ilustrasi dan variasi akan diselipkan.
- Bacalah berulang-ulang sebelum berpidato.

4. Pidato extemporer.

Pidato tanpa teks dan tanpa catatan apapun juga diucapkan secara spontan, ini sering dipakai dalam debat, diskusi, sambutan dan pertemuan biasa.

Cara ini memungkinkan pembicara untuk memperhatikan *audience* dan *feed back*. Jika diperlukan dapat merubah gaya. Cara ini tepat dipakai oleh pembicara yang sudah banyak pengalaman.

F. Penampilan Pidato

1. Sebelum menuju mimbar

Sebelum naik mimbar, ketika akan menjadi pusat perhatian hadirin, seorang mimbarwan sejak masih di rumah sudah harus memikirkan pakaian apa yang akan dikenakan. Akan janggal sekali apabila hadirin yang semuanya mengenakan pakaian resmi, jas dan dasi. Sebaliknya akan janggal pula jika ia mengenakan pakaian resmi lengkap mengenakan jas berikut dasi dihadapan penduduk desa yang umumnya hidup dalam serba ketidakcukupan. Apalagi kalau isi pidato adalah soal hidup sederhana.

Sikap simpatik sudah harus ditunjukkan ketika berada di tengah-tengah pertemuan sebelum dipersilakan naik mimbar. Sikap simpatik tidak selalu berarti mengobrol senyum, tetapi muka kecut harus dibuang sama sekali sehingga terlihat wajar-wajar saja. Bila pembawa acara mempersilakan naik mimbar, maka mulailah itu adalah si mimbarwan menjadi pusat perhatian seluruh hadirin, mulai berdiri sampai duduk kembali. Sejak itu pula sikap tenang harus ditunjukkan, sikap tenang memperlihatkan percera diri. Sebelum berjalan menuju mimbar, akan simpatik tampaknya, jika ia memberi hormat terlebih dahulu kepada pejabat atau tokoh yang duduk dideretan kursi terdepan.

2. Bersikap di mimbar

Sejak berdiri di mimbar, si mimbarwan akan menghadapi tatapan mata hadirin yang seluruhnya memandangnya. Bagi seseorang yang terbiasa berpidato, tatapan seperti itu tidak akan berpengaruh negatif. Tetapi bagi seseorang yang jarang pidato, apalagi bagi yang pertama kali, sorotan mata yang menatap kepadanya akan membuat ia gugup, gemetar dan gentar.

Untuk menghilangkan rasa gugup dan gentar seperti itu ialah:

a. Percaya pada diri sendiri karena sudah melakukan persiapan sebelumnya.

- b. Bersikap tenang, tidak menunjukkan ketakutan.
- c. Menghirup nafas panjang dan dalam tanpa terlihat oleh hadirin.
- d. Menatap hadirin pada bagian atas matanya, bukan pada matanya yang sedang menyoroatkan sinar pandangan.

Sesudah memberikan salam sebagai menunjukkan rasa hormat kepada hadirin, dan sejak mulai sampai mengakhiri pidatonya, seorang mimbarwan hendaknya memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a. Berbicara dengan gaya orisinal, tidak meniru gaya pidato orang lain.
- b. Berbicara dengan sikap sama-sama sederajat (*talk with the people*), tidak menggurui (*talk to the people*).
- c. Berbicara dengan nada naik turun, tidak datar yang menjemukan.
- d. Berbicara dengan mengatur tempo agar dapat didengar dan dicerna dengan jelas oleh hadirin, tegas kapan harus berhenti lama (titik) dan jelas bila mana mesti berhenti sejenak (koma).
- e. Berbicara dengan memberikan tekanan-tekanan (*stress*) pada hal-hal tertentu untuk mendapat perhatian khusus hadirin.
- f. Berbicara dengan tetap memelihara kontak pribadi (*personal contact*) dengan hadirin.

g. Berbicara dengan menunjukkan wajah yang cerah untuk mendapatkan simpati hadirin.

Suatu hal yang perlu diperhatikan oleh seorang mimbarwan ialah menghadapi hadirin yang merupakan kelompok kecil (*small group*) harus berbeda dengan menghadapi kelompok besar (*large group*).

Dalam komunikasi kelompok kecil (*small group communication*) suatu pesan akan ditanggapi komunikasi secara rasional. Para hadirin, ketika sedang mendengarkan pidato, akan menilai isi pidato itu benar atau tidak, logis atau tidak, relevan atau tidak, dan sebagainya.

Dalam komunikasi kelompok besar (*large group communication*) suatu pesan akan ditanggapi komunikasi secara emosional, apalagi kalau hadirin tidak akan sempat berpikir secara sek-sama tetapi didominasi oleh emosi yang meluap.

Dalam situasi seperti itu akan terjadi apa yang disebut *contagion mentale* atau "wabah mental". Jika tampak gejala yang mengarah pada situasi seperti itu, ia harus segera mengubah taktik komunikasinya. Misalnya dengan menampilkan hal yang menarik perhatian, yang diperkirakan bersangkutan dengan kebutuhan hidup hadirin atau mempersiapkan diri untuk mengakhiri pidatonya dengan terlebih dahulu menam-

pilkan hal yang mengesankan. Dengan demikian ketika ia meninggalkan mimbar, ia tidak kehilangan wibawa.

Ada kalanya seorang mimbarwan cukup hanya muncul beberapa menit dan mengucapkan beberapa kalimat saja. Misalnya dalam suatu pertemuan di mana menurut susunan acara, sesudah acara sambutan-sambutan akan disajikan hiburan. Jika ia hanya muncul sejenak saja di forum itu, ia akan mendapat simpati dengan tepuk tangan yang meriah, sebab hadirin lebih banyak mengharapkan sajian hiburannya dari pada pidato-pidato, dan ingin segera menikmati hiburan itu.

3. Saat meninggalkan mimbar

Yang tidak kurang pentingnya dalam *public speaking* atau pidato di depan umum ialah saat meninggalkan mimbar. Sesudah mengucapkan salam akhir sebagai tanda hormat kepada hadirin, sikap tenang dan tertib harus tetap dipelihara. Jika pidato menggunakan naskah, lembaran-lembaran kertas itu hendaknya dilipat dahulu dengan rapi, dan dengan tenang pula dimasukkan ke dalam saku baju atau dipegang dengan baik.

Turun dari mimbar dengan wajah ceria disertai senyum dan dengan langkah yang mantap dan tenang. Akan dinilai simpatik oleh hadirin, bila sebelum duduk

terlebih dahulu memberi hormat lagi kepada orang penting yang telah diberi hormat ketika akan menuju mimbar tadi. Itulah beberapa hal mengenai retorika tabligh atau *public speaking* atau pidato dalam praktek yang kiranya penting untuk diperhatikan terutama oleh para pemula, baik sebagai da'i maupun aktivis sosial dan sebagainya.

G. Kesimpulan

Retorika dalam arti sempit adalah seni berbicara atau berpidato, sedangkan dalam arti luas retorika adalah seni penggunaan bahasa, baik secara lisan maupun tulisan.

Tabligh artinya menyampaikan seruan (dakwah). Retorika menampilkan beberapa konsep tentang teknik penataan dan penghidangan pesan kepada audiens atau komunikannya. Bila konsep teori yang diadopsi dalam aktivitas tabligh, maka besar kemungkinannya akan dapat memperkaya teori-teori tabligh yang telah ada dan sekaligus akan meningkatkan kualitas tabligh di masa yang akan datang.

Kepustakaan

- Astrid S. Susanto, *Komunikasi Dalam Teori dan Praktek*, Bandung: Bina Cipta, 1977
- _____, *Pendapat Umum*, Bandung: Bina Cipta, 1975
- Abdul Razak, *Kalimat Efektif, Struktur, Gaya dan Variasi*, Jakarta: Gramedia, 1988
- Ernest G. Bormann dan Nancy C. Bormann, *Retorika*, Jakarta: Erlangga, 1989
- Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa*, Gramedia: Jakarta: 1987
- Gusti Ngurah Oka, *Retorika*, Bandung: Tarate, 1976
- Hasanuddin, A.H., *Rhetorika Dakwah dan Publisistik Dalam Kepemimpinan*, Surabaya: Usaha Nasional, 1982
- Jalaluddin Rahmat, *Psikologi Komunikasi*, Bandung: Remaja Karya, 1986
- Lathief Rousydy, *Dasar-dasar Retorika Komunikasi dan Informasi*, Medan: Rimbow, 1985
- Onong Uchjana Effendi, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, Bandung: Remaja Karya, 1986
- Riyono Praktikto (ed.), *Berbagai Aspek Ilmu Komunikasi*, Bandung: Remaja Karya, 1987
- Sunarjo dan Djoenaesih S. Sunarjo, *Komunikasi Persuasi dan Retorika*, Yogyakarta: Liberty, 1983
- Ton Kertopati, *Dasar-dasar Publisistik*, Jakarta: Bina Aksara, 1981
- Yani Mulyani, *Tanya Jawab Dasar-dasar Retorika*, Bandung: Armico, 1981

