

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA

#### A. Kajian Pustaka

##### 1. *Da'i*

Untuk membuat suatu proses dakwah sesuai dengan yang diharapkan, seorang *da'i* harus memiliki kriteria-kriteria kepribadian yang positif diantaranya:<sup>1</sup>

###### a. Kepribadian yang bersifat Rohaniah

Kriteria kepribadian yang baik, sangat menentukan keberhasilan dakwah. Kepribadian *da'i* yang bersifat rohaniah mencakup sifat, sikap, dan kemampuan diri pribadi *da'i*, dari ketiga masalah tersebut mencakup keseluruhan kepribadian yang harus dimiliki.

###### 1) Beriman dan Bertaqwa Kepada Allah

Kepribadian *da'i* yang terpenting adalah iman dan taqwa kepada Allah SWT. Sifat ini merupakan dasar utama akhlaq *da'i*. Sifat dasar *da'i* dijelaskan Allah SWT dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqoroh ayat 44:

أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنْسَوْنَ أَنْفُسَكُمْ وَأَنْتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ ۗ أَفَلَا تَعْقِلُونَ

*“Mengapa kamu suruh orang lain (mengerjakan) kebaktian, sedang kamu melupakan diri (kewajiban)mu sendiri, padahal kamu membaca Al Kitab (Taurat)? Maka tidaklah kamu berpikir?”*<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Effendi Muchsin, Faizah, *Psikologi Dakwah*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012) hh. 90-100

<sup>2</sup> Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, h. 16

## 2) Ahli Tobat

Sifat tobat dalam diri *da'i* yakni *da'i* harus mampu untuk lebih menjaga atau takut berbuat maksiat atau dosa dibanding dengan orang-orang yang menjadi mad'unya. Jika dia merasa melakukan dosa hendaklah ia bergegas memohon ampun dan bertobat kepada Allah untuk menyesali atas perbuatannya.

## 3) Ahli Ibadah

Seorang *da'i* adalah mereka yang selalu beribadah kepada Allah dalam setiap gerakan, perbuatan atau perkataan dimanapun dan kapanpun. Serta segala ibadahnya ditujukan dan diperuntukan hanya kepada Allah, dan bukan karena manusia. Allah berfirman dalam Al-Qur'an Surat al-An'am ayat 162:

قُلْ إِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ

*“Katakanlah: sesungguhnya sembahyangku, ibadatku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan semesta alam.”*<sup>3</sup>

## 4) Amanah dan Shidiq

Amanah dan shidiq adalah sifat utama yang harus dimiliki seorang *da'i* sebelum sifat-sifat yang lain, karena ini merupakan sifat yang dimiliki oleh nabi dan rasul. Apabila *da'i* memiliki sifat amanah dan shidiq maka *mad'u* akan cepat percaya dan menerima ajakan dakwahnya.

## 5) Pandai Bersyukur

Orang-orang yang bersyukur adalah orang-orang yang merasakan karunia Allah dalam dirinya, sehingga perbuatan dan ungkapannya merupakan realisasi

---

<sup>3</sup> Ibid, h. 216

dari rasa kesyukuran tersebut. Syukur mempunyai dua dimensi, syukur kepada Allah dan syukur kepada manusia. Seorang *da'i* yang baik adalah *da'i* yang mampu menghargai nikmat-nikmat Allah dan menghargai kebaikan orang lain.

#### 6) Tulus Ikhlas dan Tidak Mementingkan Pribadi

Niat yang tulus tanpa pamrih duniawi, salah satu syarat yang mutlak harus dimiliki seorang *da'i*, sebab dakwah adalah suatu pekerjaan yang bersifat ubudiyah, yakni amal perbuatan yang berhubungan dengan Allah SWT yang memerlukan keikhlasan lahir dan bathin. Dalam al-Quran Surat al- Bayyinah ayat 5 Allah menjelaskan:

وَمَا أُمِرُوا إِلَّا لِيَعْبُدُوا اللَّهَ مُخْلِصِينَ لَهُ الدِّينَ حُنَفَاءَ وَيُقِيمُوا الصَّلَاةَ وَيُؤْتُوا الزَّكَاةَ  
وَذَلِكَ دِينُ الْقَيِّمَةِ

*“Padahal mereka tidak disuruh kecuali supaya menyembah Allah dengan mengikhlasakan ketaatan kepada-Nya dalam (menjalankan) agama yang lurus, dan supaya mereka mendirikan shalat dan menunaikan zakat; dan yang demikian itulah agama yang lurus.”*<sup>4</sup>

#### 7) Ramah dan Penuh Pengertian

Dakwah adalah pekerjaan yang bersifat propaganda kepada orang lain. Sehingga seorang *da'i* dituntut untuk memiliki kepribadian yang menarik seperti ramah, sopan, ringan tangan, dan lain-lain untuk menunjang keberhasilan dakwah. Seperti tertera dalam Al-Qur'an Surat Ali Imran ayat 159:

---

<sup>4</sup> Ibid, h. 1084

فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَأَنْفَضُوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَتَنَسَّ وَرَهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

*“Maka disebabkan rahmat dari Allah-lah kamu berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras lagi berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekelilingmu. karena itu ma'afkanlah mereka, mohonkanlah ampun bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. kemudian apabila kamu telah membulatkan tekad, Maka bertawakkallah kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal kepada-Nya.”<sup>5</sup>*

#### 8) Tawadhu' (Rendah Hati)

Tawadhu dalam hal ni adalah sopan dalam pergaulan, tidak sombong, tidak suka menghina, dan mencela orang lain. *Da'i* yang mempunyai sifat tawadhu akan selalu disenangi dan dihormati karena tidak sombong dan berbangga diri yang dapat menyakiti perasaan orang lain.

#### 9) Sederhana dan jujur

Kesederhanaan merupakan keberhasilan dakwah. Maksud dari sederhana adalah tidak bermegah-megahan, angkuh dan sebagainya, sehingga dengan sifat sederhana ini orang tidak merasa segan dan takut kepadanya. Sedangkan kejujuran adalah penguat dari sifat sederhana.

#### 10) Tidak memiliki sifat egois

Ego adalah suatu watak yang menonjolkan keakuan, angkuh dalam pergaulan, merasa diri paling hebat. Sehingga sifat ini harus benar-benar dijauhi oleh para *da'i*.

<sup>5</sup> Ibid, h. 103

### 11) Sabar dan Tawakkal

Setiap da'i merupakan pewaris nabi yang sangat besar kemungkinan untuk berhadapan dengan resiko dilawan, dihina, dilecehkan bahkan dibunuh. Oleh karena itu bila dalam menunaikan tugas dakwah, da'i mengalami hambatan dan cobaan dan hendaklah dilalui dengan sabar dan tawakkal kepada Allah SWT.

### 12) Memiliki Jiwa Toleran

Toleransi dapat difahami sebagai suatu sikap pengertian dan dapat mengadaptasikan diri dengan positif. Salah satu contoh ayat yang menunjukkan sifat toleransi dalam Al-Qur'an Surat al- Kafirun ayat 6:

لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ

*“Untukmulah agamamu, dan untukkulah agamaku.”*<sup>6</sup>

### 13) Sifat Terbuka

Da'i diharuskan memiliki sifat terbuka yakni bila mendapat kritikan dan saran hendaklah diterima dengan gembira, bila dia mendapat kesulitan sanggup bermusyawarah dan tidak berpegang teguh pada pendapat (ide) nya yang kurang baik.

### 14) Tidak memiliki penyakit hati

Sombong, dengki, ujub, dan iri harus disingkirkan dari sanubari seorang da'i.

---

<sup>6</sup> Ibid, h. 1112

## b. Kepribadian yang Bersifat Jasmani

### 1) Sehat Jasmani

Dakwah memerlukan akal yang sehat sedang akal yang sehat terdapat pada badan yang sehat. Dengan kesehatan jasmani seorang *da'i* mampu memikul beban dan tugas dakwah.

### 2) Berpakaian sopan dan rapi

Pakaian yang sopan, praktis dan pantas mendorong rasa simpati seseorang pada orang lain bahkan pakaian berdampak pada kewibawaan seseorang. Adapun dengan pakaian yang pantas adalah pakaian yang sesuai dengan tempat, suasana, dan keadaan tubuh bukan berarti pakaian yang serba baik, baru, dan mahal.

## 2. Metode Ceramah

Metode ceramah sebagai salah satu metode atau teknik dakwah tidak jarang digunakan oleh para *da'i* atau mubaligh juga utusan Allah dalam usaha menyampaikan risalah-Nya. Hal ini terbukti dalam ayat al-Qur'an, bahwa Nabi Musa saat hendak menyampaikan misi dakwahnya beliau berdo'a yang tertera dalam Qur'an Surat al-Thaha ayat 40:

إِذْ تَمْشِي أُخُنُكَ فَتَقُولُ هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ مَن يَكْفُلُهُ فَرَجَعْنَاكَ إِلَىٰ أُمِّكَ كَيْ تَقَرَّ عَيْنُهَا  
وَلَا تَحْزَنَ وَقَتَلْتَ نَفْسًا فَنَجَّيْنَاكَ مِنَ الْغَمِّ وَفَتَنَّاكَ فُتُونًا فَلَبِثْتَ سِنِينَ فِي أَهْلِ مَدْيَنَ  
ثُمَّ جِئْتَ عَلَىٰ قَدَرٍ يَا مُوسَىٰ

“(yaitu) ketika saudara perempuanmu berjalan, lalu dia berkata (kepada keluarga Fir'aun), "Bolehkah saya menunjukkan kepadamu orang yang akan memeliharanya?" Maka Kami mengembalikanmu kepada ibumu, agar senang hatinya dan tidak bersedih hati. Dan engkau pernah membunuh seseorang, lalu Kami selamatkan engkau dari kesulitan yang besar dan Kami telah mencobamu dengan beberapa cobaan (yang berat); lalu engkau tinggal beberapa tahun di antara penduduk Madyan, kemudian engkau, wahai Musa, datang menurut waktu yang ditetapkan.”<sup>7</sup>

Metode ceramah adalah metode yang paling sering digunakan dalam aktifitas dakwah, namun bagaimanapun juga itu hanya merupakan suatu cara atau bentuk penyampaian pesan kepada pendengar. Tentang apa pesan itu dapat diterima atau tidak itu tergantung dari pendengar, dan bukan berarti metode ceramah tersebut adalah metode yang terbaik. Dalam metode ceramah terdapat kelebihan dan kelemahannya. Berikut kelebihan dan kelemahan dalam metode ceramah:

**a. Kelebihan Metode Ceramah**

- 1) Dalam waktu relatife singkat dapat disampaikan bahan (materi dakwah) sebanyak-banyaknya.
- 2) Memungkinkan *mubaligh/da'i* menggunakan pengalamannya, keistimewaannya dan kebijaksanaannya sehingga *audience* (objek dakwah) mudah tertarik dan menerima ajarannya.
- 3) *Mubaligh/ da'i* lebih mudah menguasai seluruh *audience* (pendengar)
- 4) Bila diberikan dengan baik, dapat menstimulir *audience* untuk mempelajari materi/isi kandungan yang telah diceramahkan.
- 5) Biasanya dapat meningkatkan derajat atau status dan popularitas *mubaligh/da'i*.

---

<sup>7</sup> Ibid, hal. 479

6) Metode ceramah ini lebih fleksibel. Artinya mudah disesuaikan dengan situasi dan kondisi serta waktu yang tersedia, jika waktu terbatas (sedikit) bahan dapat dipersingkat (diambil yang pokok-pokok saja). Dan sebaliknya jika waktunya memungkinkan (banyak) dapat disampaikan bahan yang sebanyak-banyaknya dan lebih mendalam)<sup>8</sup>

#### **b. Kekurangan Metode Ceramah**

- 1) Da'i atau *mubaligh* sukar untuk mengetahui pemahaman *audience* terhadap bahan-bahan yang disampaikan.
- 2) Metode ceramah hanyalah bersifat komunikasi satu arah saja (*one-way communication channel*). Maksudnya yang aktif hanyalah sang *mubaligh/da'inya* saja, sedangkan para *audience* pasif belaka (tidak faham, tidak setuju tidak ada waktu untuk bertanya atau menggugatnya).
- 3) Sukar menjajaki pola berpikir pendengar (*audience*) dan pusat perhatiannya.
- 4) Penceramah (*mubaligh/da'i*) cenderung bersifat otoriter.
- 5) Apabila penceramah tidak memperhatikan *psychologis (audience)* dan tehnik edukatif maupun teknis dakwah, ceramah dapat berlantur-lantur dan membosankan. Sebaliknya *muballigh* atau penceramah dapat terlalu berlebihan berusaha menarik perhatian pendengar (*audience*) dengan jalan memberikan humor sebanyak-banyaknya, sehingga inti dan isi ceramah menjadi kabur dan dangkal.<sup>9</sup>

---

<sup>8</sup> Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, h. 106

<sup>9</sup> Ibid, hh. 107-108



### c. Teknik persiapan ceramah

Suatu ceramah haruslah didahului dengan persiapan-persiapan yang baik. Hanya orang yang tidak bijaksana yang akan berceramah tanpa mengadakan persiapan. Semakin pandai mereka berceramah, semakin segan ia berceramah tanpa melakukan persiapan terlebih dahulu.<sup>10</sup>

Terdapat dua teknik utama dalam persiapan ceramah bagi *da'i* sebelum ceramah. Pertama, persiapan mental sebelum berdiri atau tampil untuk ceramah, kedua, persiapan yang menyangkut isi ceramah. Jika persiapan terasa kurang atau belum mantap sehingga muncul rasa cemas dan kurang percaya diri dapat menimbulkan kacaunya sikap dan mengganggu kelancaran penyampaian isi ceramah, sekalipun isi ceramah sudah disiapkan dengan baik.

Begitu juga sebaliknya, biarpun mental telah dipersiapkan dengan matang, namun bila isi ceramah tidak dipersiapkan dengan baik, dakwah akan terlihat berantakan.

Ali Aziz dalam bukunya "*Ilmu Dakwah*" mengutip pemikiran Jalaludin Rakhmat, bahwa terdapat persiapan yang menyangkut isi ceramah dibagi menjadi tiga bagian. Jika ceramah menggunakan teks (manuskrip), maka tehnik penyusunan naskah ceramah adalah sebagai berikut:

- 1) Susunlah lebih dulu garis-garis besarnya dan siapkan bahan-bahannya.
- 2) Tulislah manuskrip dengan bahasa seakan-akan anda berbicara.
- 3) Gunakan gaya percakapan yang lebih informal dan langsung.
- 4) Bacalah naskah itu berkali-kali sambil membayangkan pendengarnya.

---

<sup>10</sup> Moh. Ali Aziz, *Ilmu Dakwah* Ed, Rev, Cet 2, h. 360

- 5) Hafalkan sekedarnya sehingga anda lebih sering melihat pendengar.
- 6) Siapkan manuskrip dengan ketikan besar, tiga spasi dan batas pinggir yang luas.<sup>11</sup>

Selanjutnya adalah ceramah bersifat menghafal (*memoriter*), persiapan yang harus dilakukan selain menyiapkan isi ceramah dengan sebaik-baiknya adalah *da'i* harus menghafalkan kata demi kata. Jenis ini akan sangat menguntungkan bila *da'i* memiliki daya ingat yang sangat kuat, mental yang bagus dan cara penyampaian yang baik. Namun bila kemampuan menghafal dan mengingat kurang baik atau kurang persiapan mental, maka bisa berakibat buruk ada *da'i*.

Tahap terakhir dan cara yang dianggap lebih baik dari sebelumnya yakni menggunakan catatan garis besar (*ekstempore*). Ini adalah cara yang paling populer dan sering digunakan oleh para ahli ceramah. Tidak perlu menyiapkan kata demi kata apalagi menghafalkannya, yang perlu dilakukan hanyalah menyiapkan garis besar atau inti dari apa yang akan disampaikan yang dianggap dapat mensistematisasikan keseluruhan isi ceramah. Catatan garis besar (*outline*) tetap diperlukan agar saat menyampaikan ceramah *da'i* bisa fokus pada apa yang akan disampaikan.

#### **d. Teknik Penyampaian Ceramah**

Dalam menyampaikan ceramah, diperlukan alat-alat bantu, seperti audio visual, dapat pula dikembangkan cara penyajian dengan induktif dan deduktif.

---

<sup>11</sup> Ibid, h. 360

Cara induktif maksudnya cara menjelaskan suatu pesan dakwah melalui berpikir dari hal-hal yang bersifat khusus kearah hal-hal yang bersifat umum.

Sedangkan cara penyajian deduktif maksudnya cara menjelaskan materi dakwah yang dimulai dengan tentang hal-hal yang bersifat umum.

Penyampaian ini tentu harus didasarkan pada alasan-alasan yang logis berdasarkan logika sebab akibat, kronologis ataupun topikal, dan seterusnya. Abdul Khadir Musyi dalam "*Ilmu Dakwah*" karya Ali Aziz mengemukakan bahwa metode ceramah akan berhasil dengan baik jika memperhatikan prinsip-prinsip berikut:

- 1) Menguasai bahasa yang akan disampaikan sebaik-baiknya dengan menghubungkan situasi kehidupan sekitar.
- 2) Menyesuaikan dengan kejiwaan, lingkungan sosial dan budaya mad'u.
- 3) Suara dan bahasa diatur sebaik-baiknya, meliputi ucapan, tempo, melodi, ritme, dan dinamika.
- 4) Sikap dan cara berdiri, duduk dan bicara simpatik.
- 5) Mengadakan variasi dengan dialog dan tanya jawab serta sedikit humor<sup>12</sup>

Hal lainnya yang harus diperhatikan dan tak kalah penting adalah *da'i* harus mampu menguraikan pesan dakwah dengan bahasa yang mudah dimengerti dan menggugah *mad'u* untuk bertindak.

---

<sup>12</sup> Ibid, h. 364

#### **e. Teknik Pembukaan dan Penutupan Ceramah**

Pembukaan dan penutupan ceramah adalah bagian yang sangat menentukan. Apabila pembukaan ceramah harus dapat mengantarkan pikiran dan menambahkan perhatian kepada pokok pembicaraan, maka penutupan harus memfokuskan pikiran kepada gagasan utama.

Menurut Jalaluddin rakhmad, teknik pembukaan dan penutupan ceramah adalah:<sup>13</sup>

- 1) Langsung menyebutkan topik ceramah.
- 2) Melukiskan latar belakang masalah.
- 3) Menghubungkan peristiwa yang sedang hangat.
- 4) Menghubungkan dengan peristiwa yang sedang diperingati.
- 5) Menghubungkan dengan tempat atau lokasi ceramah.
- 6) Menghubungkan dengan suasana emosi yan menguasai khalayak.
- 7) Menghubungkan dengan sejarah masa lalu.
- 8) Menghubungkan dengan kepentingan vital pendengar dan memberikan pujian pada pendengar.
- 9) Pernyataan yang mengejutkan.
- 10) Mengajukan pertanyaan-pertanyaan provokativ.
- 11) Menyatakan kutipan, baik dari kitab suci atau yang lainnya.
- 12) Menceritakan pengalaman pribadi.
- 13) Mengisahkan cerita faktual ataupun fiktif.
- 14) Menyatakan teori.

---

<sup>13</sup> Ibid, h. 363

15) Memberikan humor.

Disamping ceramah yang bersifat umum, terdapat juga ceramah yang bersifat baku atau khusus, seperti khutbah jum'at atau khutbah hari raya. Bersifat baku artinya sudah ada ketentuan khusus dari agama Islam yang mengatur ketentuan tersebut, mulai dari pembukaan hingga penutupan.

### **3. Retorika**

#### **a. Retorika dalam Dakwah**

##### **1) Pengertian dan Manfaat Retorika**

Menurut Jalaluddin Rakhmad (2006) dalam buku *Retorika Modern, Pendekatan Praktis*, retorika berasal dari bahasa Yunani, *rhetor*, *orator*, *teacher*. Secara umum retorika ialah seni atau teknik persuasi menggunakan media oral atau tertulis.<sup>14</sup>

Retorika sangat penting dalam kehidupan bermasyarakat. Mayoritas orang berinteraksi setiap hari tidak seharusnya berperilaku buruk dalam interaksi tersebut agar kehidupannya tidak sulit, sehingga memerlukan berbicara dan bertindak dengan baik.

Kesadaran tentang pentingnya retorika sudah marak di dunia, sebagaimana dicatat oleh Herrick:

“Retorika menjadi topik pembelajaran yang penting di tahun-tahun belakangan ini. Perannya bagi diskusi publik tentang isu politik, sosial dan ilmiah telah diakui secara luas. Para ilmuwan dan guru mengekspresikan ketertarikan yang besar terhadap topik ini. Banyak institut dan universitas

---

<sup>14</sup> Fitriana Utami Dewi, *Public Speaking*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014), h. 59

yang memberikan kursus retorika setelah beberapa tahun ia disingkirkan dari kurikulum. Berlusin-lusin buku diterbitkan setiap hari dengan judul retorika.”<sup>15</sup>

## 2) Retorika Dalam Dakwah

Dakwah *bil lisan* (ceramah) merupakan dakwah yang menggunakan kemampuan mengolah dan memilih kata yang tepat untuk mempersuasi mad'u agar dakwah yang dilakukan mencapai target keberhasilan. Kemampuan memilih dan mengolah kata serta mampu mengungkapkan dengan gaya yang tepat dan mengesankan inilah yang disebut dengan retorika.

Singkatnya retorika merupakan seni berbicara di depan publik. Sehingga dalam proses dakwah memerlukan sebuah retorika yang baik dalam menyampaikan pesan dakwah kepada *mad'u*.

Dalam penyampaian pesan dibutuhkan kemampuan yang mengesankan *mad'u* dalam mengungkapkan isi pesan dakwah. Maka dibutuhkan gaya retorika yang baik bagi *da'i* untuk memperbesar keberhasilan dakwah.

Kemampuan retorika yang dimiliki *da'i* dapat dipelajari, bukan semata bakat yang dimiliki sebagian orang saja. Begitu pula dengan *da'i* yang ingin mempelajari retorika sebagai kemampuan dalam menunjang keberhasilan dakwahnya.

### b. Gaya Retorika

#### 1) Pengertian Gaya Retorika

Gaya dalam retorika dikenal dengan istilah *style*. Kata *style* yang diturunkan dari kata latin *stilus*, yaitu semacam alat untuk menulis pada

---

<sup>15</sup> Zainul Maarif, *Retorika*, (Jakarta: PT Raja Grafindo, 2015), h. 6

lempengan lilin. Sedangkan dalam bukunya Asmuni Syukir, dijelaskan: Gaya (*style*) adalah ciri khas penceramah ketika menyampaikan sesuatu pesan kepada para pendengar (*audience*), biasanya gaya atau *style* ini meliputi gerak tangan, gerak anggota tubuh, mengerutkan kening, arah pandang, melihat persiapan, membuka lembaran buku persiapan dan sebagainya.<sup>16</sup>

## 2) Macam-macam Gaya Retorika

### a) Gaya Bahasa

Dilihat dari segi bahasa, gaya bahasa adalah cara menggunakan bahasa. Gaya bahasa atau *style* menjadi masalah atau bagian dari diksi atau pilihan kata yang mempersoalkan cocok tidaknya pemakaian kata, frasa atau klausa tertentu untuk menghadapi situasi tertentu. Sebab itu, persoalan gaya bahasa meliputi semua hirarki kebahasaan: pilihan kata secara individual, frasa, klausa, dan kalimat bahkan mencakup pula sebuah wacana keseluruhan.<sup>17</sup>

Gaya adalah ciri khas penceramah ketika menyampaikan sesuatu pesan kepada para pendengar (*audience*), biasanya gaya (*style*) penceramah relatif tetap. Oleh karena itu agar menghasilkan ceramah yang baik gaya perlu mendapatkan perhatian yang serius. Jadi gaya yang sudah menjadikan ciri khas itu dapat diperbaiki dan diperbanyak agar dapat bervariasi. Ini dimaksud untuk menjauhkan kebosanan dan dugaan yang kurang baik dari para audien.<sup>18</sup>

Syarat-syarat gaya bahasa yang baik, mengandung tiga unsur yaitu:

<sup>16</sup> Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, h.119

<sup>17</sup> Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 1996), h. 112

<sup>18</sup> Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Srategi Dakwah Islam*, h. 118

## 1. Kejujuran

Kejujuran adalah suatu pengorbanan. Bila orang hanya mencari kesenangan dengan mengabaikan segi kejujuran, maka akan timbul hal-hal yang menjijikkan. Hidup seseorang (manusia) hanya dapat bermanfaat bagi dirinya sendiri dan bagi sesamanya, kalau hidup itu dilandaskan pada sendi-sendi kejujuran.<sup>19</sup>

## 2. Sopan santun

Yang dimaksud sopan santun adalah memberi penghargaan atau menghormati orang yang diajak bicara, khususnya pendengar atau pembaca. Rasa hormat dalam gaya bahasa dimanifestasikan melalui kejelasan dan kesingkatan.<sup>20</sup>

Kejelasan dalam hal ini diukur dari beberapa butir kaidah diantaranya:

- a) Kejelasan dalam struktur gramatikal kata dan kalimat.
- b) Kejelasan dalam korespondensi dengan fakta yang diungkapkan melalui kata-kata atau kalimat.
- c) Kejelasan dalam pengurutan ide secara logis.
- d) Kejelasan dalam penggunaan kiasan dan perbandingan.

Sedangkan kesingkatan dapat dicapai melalui usaha untuk mempergunakan kata-kata secara efisien, meniadakan penggunaan dua kata atau lebih yang bersinonim secara longgar, menghindari tautologi atau mengadakan repetisi yang tidak perlu.

---

<sup>19</sup> Gorys Keraf, *Diksi dan Gaya Bahasa*, h. 113

<sup>20</sup> *Ibid*, hl. 114



### 3. Menarik

Gaya bahasa yang digunakan oleh *da'i* harus menarik. Sebuah gaya yang menarik dapat diukur melalui beberapa komponen berikut. Variasi, humor yang sehat, pengertian yang baik, tenaga hidup (vitalitas), dan penuh gaya hayal (Imajinasi)<sup>21</sup>

#### (1) Jenis-jenis Gaya Bahasa

##### 1. Gaya Bahasa Berdasarkan Pilihan Kata

Dalam bahasa standar (bahasa baku) dibedakan: gaya bahasa resmi, gaya bahasa tak resmi dan gaya bahasa percakapan. Gaya bahasa dalam tingkatan bahasa non standar tidak akan dibicarakan di sini, karena tidak akan berguna dalam tulisan-tulisan ilmiah atau ilmiah populer.<sup>22</sup>

##### a. Gaya Bahasa Resmi

Gaya bahasa resmi adalah gaya dalam bentuknya yang lengkap, gaya yang dipergunakan dalam kesempatan-kesempatan resmi, gaya yang dipergunakan oleh mereka yang diharapkan mempergunakannya dengan baik dan terpelihara. Amanat kepresidenan, berita negara, khutbah-khutbah mimbar, tajuk rencana, pidato-pidato yang penting, artikel-artikel yang serius atau esai yang memuat subyek-subyek yang penting, semuanya dibawakan dengan gaya bahasa resmi.

##### b. Gaya Bahasa Tak Resmi

Gaya bahasa tak resmi juga merupakan gaya bahasa yang dipergunakan dalam bahasa standar, khususnya dalam kesempatan-kesempatan yang tidak formal atau kurang formal. Bentuknya tidak terlalu konservatif. Gaya ini

---

<sup>21</sup> Ibid, h. 115

<sup>22</sup> Ibid, h. 117

biasanya dipergunakan dalam karya-karya tulis, buku-buku pegangan, artikel-artikel mingguan atau bulanan yang baik, dalam perkuliahan, editorial, kolumnis, dan sebagainya. Singkatnya gaya bahasa tak resmi adalah gaya bahasa yang umum dan normal bagi kaum terpelajar.

#### c. Gaya Bahasa Percakapan

Sejalan dengan kata-kata percakapan, terdapat juga gaya bahasa percakapan. Dalam gaya bahasa ini, pilihan katanya adalah kata-kata populer dan kata-kata percakapan. Namun di sini harus ditambahkan segi-segi morfologis dan sintaksis, yang secara bersama-sama membentuk gaya bahasa percakapan ini. Biasanya segi-segi sintaksis tidak terlalu diperhatikan, demikian pula segi-segi morfologis yang biasa diabaikan sering dihilangkan.

Jika dibandingkan dengan gaya bahasa resmi dan gaya bahasa tidak resmi, maka dalam gaya bahasa percakapan bahasanya masih lengkap untuk suatu kesempatan, dan masih dibentuk menurut kebiasaan-kebiasaan, tetapi kebiasaan ini agak longgar bila dibandingkan dengan kebiasaan pada gaya bahasa resmi dan tidak resmi.

#### 2. Gaya Bahasa Berdasarkan Nada

Gaya bahasa berdasarkan nada didasarkan pada sugesti yang dipancarkan dan rangkaian kata-kata yang terdapat dalam sebuah wacana. Seringkali sugesti ini akan lebih nyata kalau diikuti dengan sugesti suara dan pembicara, bila sajian yang dihadapi adalah bahasa lisan.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ibid, h. 121

a. Gaya Sederhana

Gaya ini biasanya cocok digunakan untuk memberikan instruksi, perintah, pelajaran, perkuliahan, dan sejenisnya.

b. Gaya Mulia dan Bertenaga

Sesuai dengan namanya, gaya ini penuh dengan vitalitas yang biasanya dipergunakan untuk menggerakkan sesuatu. Menggerakkan sesuatu tidak saja dengan mempergunakan tenaga dan vitalitas pembicara, tetapi juga dapat mempergunakan nada keagungan dan kemuliaan. Tampaknya hal ini mengandung kontradiksi, tetapi kenyataannya memang demikian.

Nada yang agung dan mulia akan sanggup pula menggerakkan emosi setiap pendengar. Dalam keagungan, terselubung sebuah tenaga yang halus tetapi secara aktif ia meyakinkan bekerja untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Khotbah tentang kemanusiaan dan keagamaan, kesusilaan dan ketuhanan biasanya disampaikan dengan nada yang agung dan mulia.

Tetapi di balik keagungan dan kemuliaan itu terdapat tenaga penggerak yang luar biasa, tenaga yang benar-benar mampu menggetarkan emosi para pendengar atau pembaca.

c. Gaya Menengah

Gaya menengah adalah gaya yang diarahkan kepada usaha untuk menimbulkan suasana senang dan damai. Karena tujuannya adalah menciptakan suasana senang dan damai, maka nadanya juga bersifat lemah-lembut, penuh kasih sayang, dan mengandung humor yang sehat.

Pada kesempatan-kesempatan khusus seperti pesta, pertemuan, dan rekreasi, orang lebih menginginkan ketenangan dan kedamaian. Akan ganjillah rasanya, atau akan timbul disharmoni, kalau dalam suatu pesta pernikahan ada orang yang memberi sambutan berapi-api, mengerahkan segala emosi dan tenaga untuk menyampaikan sepatah kata. Para hadirin yang kurang waspada akan turut terombang-ambing dalam permainan emosi semacam itu.

### 3. Gaya Bahasa Berdasarkan Struktur Kalimat

Berdasarkan struktur kalimat sebagaimana yang dikemukakan di atas, maka dapat diperoleh gaya-gaya bahasa sebagai berikut:

#### a. Klimaks

Gaya bahasa klimaks diturunkan dan kalimat yang bersifat periodik. Klimaks adalah semacam gaya bahasa yang mengandung urutan-urutan pikiran yang setiap kali semakin meningkat kepentingannya dan gagasan-gagasan sebelumnya.

Klimaks disebut juga gradasi. Istilah ini dipakai sebagai istilah umum yang sebenarnya merujuk kepada tingkat atau gagasan tertinggi. Bila klimaks itu terbentuk dan beberapa gagasan yang berturut-turut semakin tinggi kepentingannya, maka ia disebut anabasis.

#### b. Antiklimaks

Antiklimaks dihasilkan oleh kalimat yang berstruktur mengendur. Antiklimaks sebagai gaya bahasa merupakan suatu acuan yang gagasan-gagasannya diurutkan dan yang terpenting berturut-turut ke gagasan yang kurang penting. Antiklimaks sering kurang efektif karena gagasan yang penting

ditempatkan pada awal kalimat, sehingga pembaca atau pendengar tidak lagi memberi perhatian pada bagian-bagian berikutnya dalam kalimat itu.

c. Paralelisme

Paralelisme adalah semacam gaya bahasa yang berusaha mencapai kesejajaran dalam pemakaian kata-kata atau frasa-frasa yang menduduki fungsi yang sama dalam bentuk gramatikal yang sama. Kesejajaran tersebut dapat pula berbentuk anak kalimat yang bergantung pada sebuah induk kalimat yang sama. Gaya ini lahir dan struktur kalimat yang berimbang.

d. Antitesis

Antitesis adalah sebuah gaya bahasa yang mengandung gagasan-gagasan yang bertentangan, dengan mempergunakan kata-kata atau kelompok kata yang berlawanan. Gaya ini timbul dan kalimat berimbang.

e. Repetisi

Repetisi adalah perulangan bunyi, suku kata, kata atau bagian kalimat yang dianggap penting untuk memberi tekanan dalam sebuah konteks yang sesuai. Dalam bagian ini hanya akan dibicarakan repetisi yang berbentuk kata atau frasa atau klausa. Karena nilainya dianggap tinggi, maka dalam oratori timbullah bermacam-macam variasi repetisi.

1. Epizeuksis:

Kata penting yang diulang-ulang dalam satu kalimat.

2. Tautotes:

Sebuah kata diulang-ulang dalam bentuk lain di satu kalimat.

3. Anafora:

Pengulangan kata pertama diawal baris/kalimat berikutnya.

4. Epistrofa:

Pengulangan kata akhir di akhir baris/kalimat berikutnya.

5. Simploke:

Pengulangan awal dan akhir kata di beberapa kalimat beruntut.

6. Mesodiplosis:

Pengulangan kata ditengah beberapa kalimat beruntut.

7. Epanalepsis:

Kata diawal kalimat diulang diakhir kalimat.

8. Anadiplosis:

Kata diakhir kalimat diulang diawal kalimat berikutnya.<sup>24</sup>

**b) Gaya Suara**

T.A Lathief Rousydy mengatakan audiens umumnya tertarik kepada pidato seseorang, karena pembicara mempunyai suara yang empuk yang enak didengar, sesuai dan serasi dengan keinginan jiwa pendengar.<sup>25</sup>

Dalam menciptakan komunikasi yang efektif, seseorang juga harus mengartikulasikan kata-kata dengan jelas. Sehingga komunikan dapat menerima kata-kata yang disampaikan. Akan tetapi, jika komunikator tidak mengartikulasikannya dengan baik, maka komunikan tidak dapat menangkap apa saja isi dari pesan yang disampaikan.

Ada beberapa hal yang mempengaruhi gaya suara diantaranya:

<sup>24</sup> Ibid, hh. 124-129

<sup>25</sup> Moh. Ali Aziz, *Ilmu Pidato*, ( Surabaya: t.t. , 2015), h. 119

### 1. *Pitch*

Dalam pengertian musik, *pitch* disebut dengan tangga nada. Biasanya ada suara pembicara yang terlalu tinggi atau terlalu rendah. Seharusnya suara yang dikeluarkan bervariasi (rendah, sedang dan tinggi), sesuai dengan penghayatan terhadap materi pembicaraan.

Nada berkenaan dengan tinggi rendahnya suatu bunyi. Bila suatu bunyi segmental diucapkan dengan frekuensi getaran yang tinggi, tentu akan disertai dengan nada yang tinggi. Sebaliknya, kalau diucapkan dengan frekuensi getaran yang rendah, tentu akan disertai juga dengan nada rendah. Nada ini dalam bahasa-bahasa tertentu bisa bersifat fonemis maupun morfemis, tetapi dalam bahasa-bahasa lain, mungkin tidak.

Dalam bahasa tonal, *pitch* biasanya dikenal adanya lima macam nada, yaitu:

- a) Nada naik atau tinggi yang biasanya diberi tanda garis ke atas / / /
- b) Nada datar, biasanya diberi tanda garis lurus mendatar / /
- c) Nada turun atau merendah, biasanya diberi tanda garis menurun / \ /
- d) Nada turun naik, yakni nada yang merendah lalu meninggi, biasanya diberi tanda sebagai / /
- e) Nada naik turun, yaitu nada yang meninggi lalu merendah, biasanya ditandai dengan / /

Nada yang menyertai bunyi segmental didalam kalimat disebut intonasi. Dalam hal ini biasanya dibedakan adanya empat macam nada, yaitu:

- 1) Nada yang paling tinggi, diberi tanda dengan angka 4.
- 2) Nada tinggi, diberi tanda dengan angka 3.
- 3) Nada sedang atau biasa, diberi tanda dengan angka 2.
- 4) Nada rendah, diberi tanda dengan angka 1.<sup>26</sup>

## 2. *Loudness*

*Loudness* menyangkut keras atau tidaknya suara. Dalam berceramah, ini perlu menjadi perhatian. Kita harus mampu mengatur atau lunaknya suara yang kita keluarkan, dan ini tergantung pada situasi dan kondisi yang kita hadapi.

Tingkat kerasnya suara memiliki satu fungsi mendasar dan vital dalam komunikasi. Pesan harus mengandung kekuatan suara yang cukup agar dapat sampai pada saluran menuju komunikan yang dimaksud, sehingga pesan dapat diterima dan dimengerti.

Variasi keras lembutnya ucapan menambah tekanan dengan menonjolkan ide tertentu dalam pesan yang disampaikan. Seorang komunikator dapat menekankan sesuatu yang penting dalam pesannya dengan lebih memperkeras atau memperlambat ucapannya dari pada tingkat suara yang wajar.

## 3. *Rate dan Rhythm*

Yaitu cepat, lambat dan irama suara. Biasanya cepat atau lambatnya suara berhubungan erat dengan *rhythm* dan irama. Para pembicara mesti

---

<sup>26</sup> Prof. Dr. Ahmad HP. Dr. Alek Abdullah, *Linguistik Umum*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2012), h. 34



memperhatikan masalah ini dengan serius. Kita harus mengatur kecepatan suara dan serasikan suara dengan irama. Suara yang disampaikan terlalu cepat atau terlalu lambat, akan menyulitkan pendengar dalam menangkap maksud pembicaraan bahkan pendengar menjadi dingin dan lesu.<sup>27</sup>

Dalam banyak hal, variasi kecepatan, seperti juga variasi *pitch* dan kerasnya pengucapan, berfungsi sebagai penekan dalam komunikasi.

#### 4. *Pause*

Jeda (*pause*) dapat dianggap sebagai bagian dari kecepatan (*rate*), tetapi perhentian ini memainkan peranan penting dalam komunikasi non verbal.

Jeda berkenaan dengan hentian bunyi. Disebut jeda karena adanya hentian, dan disebut persendian karena di tempat perhentian itulah terjadinya persambungan antara segmen yang satu dengan segmen lain. Jeda ini dapat bersifat penuh dan dapat juga bersifat sementara. Biasanya dibedakan antara sendi dalam atau *internal juncture* dan sendi luar atau *open juncture*.

Sendi dalam menunjukkan batas antara satu silabel dengan silabel yang lain. Sendi dalam ini, yang menjadi batas silabel, biasanya diberi tanda tambah (+), misalnya:

/am+bil/

/lam+pu/

/pe+lak+sa+na/

---

<sup>27</sup> Gentasari Anwar, *Retorika Prakris Tehnik dan Seni Berpidato*, h. 87-91

Sendi luar menunjukkan batas yang lebih besar dari segmen silabel. Dalam hal ini, biasanya dibedakan:

- a. Jeda antar kata dalam frase diberi tanda berupa garis miring tunggal (/).
- b. Jeda antar frase dalam klausa diberi tanda berupa garis miring ganda (//)
- c. Jeda antar kalimat dalam wacana diberi tanda berupa garis silang ganda (#)<sup>28</sup>

### c) **Gaya Gerak Tubuh**

Apabila melihat gaya secara umum, gaya adalah cara mengungkapkan diri sendiri, entah melalui bahasa, tingkah laku, berpakaian dan sebagainya.<sup>29</sup> Gerak tubuh juga membantu menguatkan gaya pidato. Dalam komunikasi tulisan, kita mengenal penggunaan tanda baca, seperti titik, koma, tanda kutip dan yang lain sebagainya yang menandakan jeda paragraf baru. Saat kita berbicara menggunakan jeda, variasi vokal dan gerak tubuh kita harus mampu menyetelkan suara dan gerak tubuh agar bekerja sebagai suatu kesatuan.<sup>30</sup>

Diantara gerak tubuh seseorang didalam berkomunikasi adalah:

#### 1. Sikap Badan (cara berdiri)

Sikap badan selama berbicara (terutama pada awal pembicaraan) baik duduk atau berdiri menentukan berhasil atau tidaknya penampilan kita sebagai

<sup>28</sup> Achmad HP, Alek Abdullah, *Linguistik Umum*, h. 34

<sup>29</sup> Ibid, h. 113

<sup>30</sup> Fitriana Utami Dewi, *Public Speaking*, h. 83

pembicara. Sikap badan (cara berdiri) dapat menimbulkan berbagai penafsiran dari pendengar yang menggambarkan gejala-gejala penampilan kita.<sup>31</sup>

## 2. Penampilan dan Pakaian

Pentingnya beberapa gerak penyerta (*body action*). Gerak penyerta ialah sesuatu keadaan yang mengikuti atau terjadi pada waktu kita mengumpulkan sesuatu. Biasanya gerak penyerta ini bukan sesuatu yang di buat-buat, tetapi timbul secara spontan dan wajar sesuai dengan keadaan hati dan emosi.<sup>32</sup>

Disamping penampilan, masalah pakaian juga menjadi perhatian. Kata orang pakaian yang pantas, pasti akan menambah kewibawaan. Didalam praktek, cukup banyak pembicara yang mengabaikan pakaian.<sup>33</sup>

## 3. Air Muka (Ekspresi) dan gerakan tangan

Penyajian materi mesti didukung dengan air muka (ekspresi wajah) yang wajar dan tepat. Dengan kata lain, materi yang dihayati harus tampak melalui air muka. Perlu diketahui, air muka (ekspresi) bukan sekedar seni untuk mengikat perhatian. Lebih jauh dari itu, warna air muka yang tepat akan menyentuh langsung jiwa dan pikiran pendengar.<sup>34</sup>

Ekspresi wajah merupakan salah satu alat terpenting yang digunakan pembicara dalam berkomunikasi non verbal yang meliputi senyuman, tertawa, kerutan dahi, mimik yang lucu, gerakan alis yang menunjukkan keraguan, rasa kaget dan sebagainya.<sup>35</sup>

<sup>31</sup> Gentasari Anwar, *Retorika Prakris Tehnik dan Seni Berpidato*, h. 62

<sup>32</sup> A. W. Widjaja, *Komunikasi-Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1993), h. 49

<sup>33</sup> Gentasari Anwar, *Retorika Prakris Tehnik dan Seni Berpidato*, h. 59

<sup>34</sup> Ibid, hh. 73-74

<sup>35</sup> Enest G. Bormann dan Nancy C. Borman, *Retorika Suatu Pendekatan Terpadu*, h. 172

Demikian pula pada gerakan tangan, dalam berceramah atau pidato menggunakan gerakan tangan dalam menyajikan materi pasti menarik perhatian pendengar. Gerakan tangan yang sempurna mampu membuat gambar abstrak dari materi yang disampaikan, sehingga tertangkap dengan jelas oleh jiwa atau pikiran pendengar melalui mata<sup>36</sup> Walaupun demikian, perlu diingat, jangan salah melakukan gerakan tangan sebab bila salah justru yang terjadi adalah sebaliknya. Bahkan bisa menjadi bahan tertawa bagi peserta atau mad'u.

#### 4. Pandangan Mata

Menggunakan pandangan mata, juga merupakan gaya untuk memikat perhatian peserta (komunikasikan). Kata orang, mata adalah matahari pada diri manusia. Mata tidak saja digunakan untuk melihat, untuk kontak dengan orang lain bahkan juga dapat digunakan sebagai alat atau cermin dari kepribadian orang. Artinya, diri kita bisa dinilai orang lain melalui sorotan mata yang kita pancarkan. Selama berbicara didepan umum, pandangan mata sangatlah menentukan.

Mata dapat mengeluarkan kekuatan yang cukup kuat untuk mengarahkan dan mengendalikan perhatian peserta. Akhirnya matalah yang menentukan terjadi atau tidaknya kontak antara pembicara dengan *audience*.<sup>37</sup>

### B. Kajian Teori

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teori S-O-R, efek yang ditimbulkan dari respons tersebut adalah reaksi khusus terhadap stimulus yang melakukan aksi yang diharapkan maupun diperkirakan sebagai akibat dari aksi

---

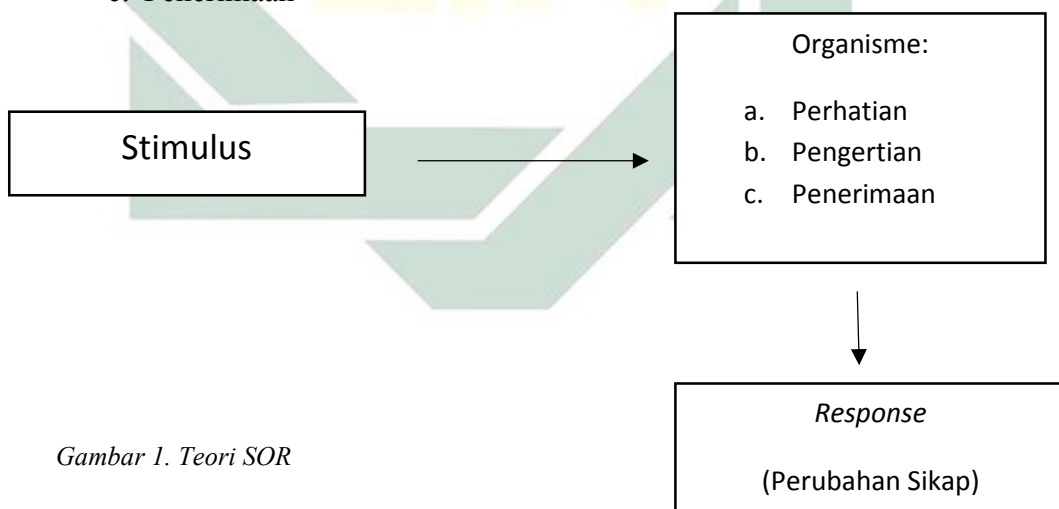
<sup>36</sup> Gentasari Anwar, *Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato*, h. 74

<sup>37</sup> Ibid, hh. 71-72

termaksud. Respon dalam bentuk sikap, tekanannya bukan pada “apa” atau “kenapa” tetapi pada “bagaimana”. Dalam proses perubahan sikap makna tampak bahwa sikap, baik dalam bentuk perhatian, pengertian, penerimaan maupun penolakan, dapat berubah hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula.<sup>38</sup> Dalam proses perubahan sikap, tampak bahwa sikap dapat berubah, hanya jika stimulus yang menerpa benar-benar melebihi semula.

Rof. Dr. Mar’at dalam bukunya “*Sikap Manusia, Perubahan serta Pengukurannya*”, mengutip pendapat Hovland, Janis dan Kelley yang menyatakan bahwa dalam menelaah sikap yang baru ada tiga variabel penting, yaitu:

- a. Perhatian
- b. Pengertian
- c. Penerimaan



Gambar 1. Teori SOR

Gambar diatas menunjukkan bahwa perubahan sikap bergantung pada proses yang terjadi pada individu.

<sup>38</sup> Acep Aripudin, *Pengembangan Metode Dakwah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2011), h. 25

Stimulus atau pesan yang disampaikan kepada komunikan mungkin diterima atau mungkin ditolak. Komunikasi akan berlangsung jika ada perhatian dari komunikan.

Proses berikutnya komunikan mengerti. Kemampuan komunikan inilah yang melanjutkan proses berikutnya.

Setelah komunikan mengolahnya dan menerimanya, maka terjadilah kesediaan untuk mengubah sikap.<sup>39</sup>

### C. Penelitian Terdahulu

1. *Gaya Retorika Dakwah Nyai Hj. Ainur Rohmah (Wonocolo Surabaya)* Skripsi Jurusan Komunikasi Progam Studi Komunikasi Penyiaran Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya oleh Tutik Wasi'atul Mamlu'ah, 2014

Penelitian dalam skripsi ini adalah bagaimana gaya bahasa, irama suara, gerak-gerik tubuh Nyai Hj. Ainur Rohmah dan bagaimana respon *mad'u* terhadap gaya retorika dakwah Nyai Hj. Ainur Rohmah (Wonocolo Surabaya). Dalam menjawab permasalahan tersebut, penelitian ini menggunakan analisis induktif yang bersifat deskriptif kualitatif dalam menganalisis gaya retorika dakwah Nyai Hj. Ainur Rohmah (Wonocolo Surabaya). Sesuai dengan masalah tersebut, data yang digunakan berupa pengamatan dan wawancara yang telah direkam selanjutnya ditranskrip dari informan yang telah ditentukan.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang ditulis oleh peneliti kini terletak pada subjek penelitian yang mana peneliti dahulu meneliti

---

<sup>39</sup> Onong Uchijana Effendy, *Ilmu, Teori dan Filsafat Komunikasi* (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 2003), hh. 257-258.

satu subjek. Sedangkan penelitian ini menggunakan dua subyek penceramah dan menggunakan jenis penelitian deskriptif dalam metode penelitian.

2. *Gaya Retorika Dakwah Prof. Dr. H. Moh. Ali Aziz, M. Ag*

Skripsi Jurusan Komunikasi Progam Studi Komunikasi Penyiaran Islam Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya oleh Aniqotus Sa'adah , 2008.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif komparatif yang bersifat kualitatif yang membahas tentang bagaimana gaya retorika dakwah Prof.Dr. H. Moh. Ali Aziz, M.Ag dan bagaimana respon mad'u terhadap gaya retorika Prof.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penilitian yang ditulis oleh peneliti kini terletak pada subjek dan jenis penelitian yang mana peneliti dahulu meneliti satu subjek penceramah dan menggunakan jenis penelitian deskriptif komparatif. Sedangkan penelitian ini menggunakan dua subyek penceramah dan menggunakan jenis penelitian deskriptif dalam metode penelitian.

3. *Retorika Dakwah dalam Tayangan Stand Up Comedy Show Metro TV Edisi*

*Maulid Nabi 23 Januari 2013*. Skripsi Jurusan Komunikaiss Penyiaran Islam Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga. Oleh Fitrotul Muzayyanah, 2014.

Metode yang digunakan Fitrotul Muzayanah tersebut sama dengan penelitian saat ini dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Namun, penelitian Fitrotul Muzayyanah fokus pada retorika yang menjelaskan tentang penggunaan bahasa meliputi lagam dan humor dari ketiga *da'i*.

Penelitian Fitrotul Muzayyanah ini menggunakan pengumpulan data berupa dokumentasi yang berupa rekaman video tayangan *stand up comedy show* yang edisi maulid Nabi 2013.

Perbedaan antara penelitian terdahulu dan penelitian yang ditulis oleh peneliti kini terletak pada subjek dan jenis penelitian yang mana peneliti dahulu meneliti tiga subjek penceramah berupa penggunaan bahasa meliputi lagam dan humor. Sedangkan penelitian kini meneliti dua subjek yang fokus terhadap gaya bahasa, gaya suara dan gaya gerak tubuh.

