BAB II

KAJIAN KEPUSTAKAAN

A. Kerangka Teoritik

1. Pengertian Ceramah

Ceramah adalah pidato tentang agama dan sebagainya oleh seseorang dihadapan banyak pendengar.[1] Ceramah adalah suatu teknik atau metode dakwah yang banyak diwarnai oleh ciri karakteristik bicara oleh seorang *dai* atau muballigh pada suatu aktivitas dakwah. Ceramah dapat pula bersifat propaganda, kampanye, berpidato, khutbah, sambutan, mengajar dan sebagainya. [2] Umumnya, ceramah diarahkan kepada sebuah publik, lebih dari seorang. Istilah ceramah di zaman mutakhir ini sedang ramai-ramainya dipergunakan instansi pemerintaha ataupun swasta, organisasi baik melalui televisi, radio, maupun ceramah secara langsung.

Ceramah merupakan salah satu metode lisan dakwah yang banyak dipraktikkan dalam masyarakat. Ceramah berarti pidato, berbicara di depan khalayak atau audiens yang banyak.[3] Selain dianggap paling murah dan sederhana, metode ceramah juga dianggap cukup potensial dalam meningkatkan pengetahuan dan daya pikir audiens. Dalam sejarah islam pun banyak dijelaskan bahwa Nabi sering melakukan dakwah dan menyampaikan ajaran islam dengan ceramah, baik ceramah dalam

[1] Badan Pengembangan Dan Pembinaan Bahasa, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta: 2011),hlm. 73.

[2] Asmuni Syukir, *Dasar-Dasar Strategi Dakwah Islam*, (Surabaya: Al-Ikhlas, 1983).hlm.104.

[3] Yusuf Zainal Abidin, *Pengantar Retorika*,(Bandung: CV Pustaka Setia, 2013).hlm. 127.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kelompok kecil dengan audiens yang terbatas, maupun ceramah atau pidato di depan massa jamaah umat islam yang jumlahnya sangat banyak.

Ceramah adalah pidato yang bertujuan untuk memberikan nasihat dan petunjuk, sementara ada audiensi yang bertindak sebagai pendengar.[4] Ceramah merupakan kelompok bicara satu arah pembicara menyampaikan gagasannya kepada pihak lain tidak memerlukan reaksi berupa tanggapan atau respon. Sampai saat ini ceramah masih menjadi metode yang paling sering digunakan oleh para pendakwah sekalipun alat komunikasi modern telah tersedia. Ibadah sholat jumat juga tidak sah tanpa disertai oleh ceramah agama yaitu khotbah Jumat. Ceramah Jumat tidak seperti ceramah yang lain, ia telah ditentukan waktu temat dan unsur-unsur yang harus dipenuhi sesuai dengan aturan yang ada dalam hadis dan kitab-kitab fikih. Sedangkan ceramah seperti PHBI, pengajian rutin di sejumlah masjid, pemberangkatan haji dan lainnya tidak terikat oleh aturan yang ketat. Ceramah tersebut dapat di laksanakan kapan saja, tidak ada rukun dan syarat, tidak ada mimbar tempat khusus pada pelaksanaannya, waktu tidak dibatasi dan siapapun boleh berdakwah, dapat dilakukan dengan cara kreatif dan inovatif.

Selain itu adapun unsur-unsur ceramah, unsur-unsur ceramah adalah komponen-komponen yang terdapat dalam setiap kegiatan dakwah. Unsur-

[4] Balqis Khayyirah. *Cara Pintar Berbicara Cerdas di Depan Publik*, (Jogjakarta: DIVA Press, 2014), hlm. 49

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

unsur tersebut adalah *dai*, *madu*, maddah (materi), wasilah (media), thariqah (metode), dan atsar (efek).[5]

a. *Dai*

Dai adalah orang yang melaksanakan dakwah baik lisan, tulisan maupun perbuatan yang dilakukan baik secara individu, kelompok, atau lewat organisasi atau lembaga. Secara umum kata *dai* ini sering disebut dengan sebutan muballigh (orang yang menyampaikan ajaran islam), namun sebenarnya sebutan ini konotasinya sangat sempit, karena masyarakat cenderung mengartikannya sebagai orang yang menyampaikan ajaran islam melalui lisan, seperti penceramah agama, khatib (orang yang berkhotbah dan sebagainya. Siapa saja yang menyatakan sebagi pengikut Nabi Muhammad hendaknya menjadi seorang *dai* dan harus dijalankan sesuai dengan hujjah yang nyata dan kokoh. *Dai* juga harus mengetahui cara menyampaikan dakwah tentang Allah, alam semeseta, dan kehidupan, serta apa yang dihadirkan dakwah untuk memberikan solusi, terhadap problema yang dihadapi manusia, juga metode-metode yang dihadirkannya untuk menjadikan agar pemikiran dan perilaku manusia tidak salah dan melenceng.

b. *Madu*

Madu yaitu manusia yang menjadi sasaran dakwah atau manusia penerima dakwah, baik sebagai individu maupun sebagai kelompok, baik manusia yang beragama Islam maupun tidak; atau dengan kata lain,

[5] Muhammad Munir, Wahyu Ilaihi, *Manajemen Dakwah,* (Jakarta: Kencana, 2006), hlm.21-32

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

manusia secara keseluruhan. Secara umum Al-Qur'an menjelaskan ada tiga tipe *madu* yaitu mukmin, kafir dan munafik. Muhammad Abduh membagi *madu* menjadi tiga golongan yaitu:

1. Golongan cerdik cendekiawan yang cinta kebenaran, dapat berpikir secara kritis, dan cepat dapat ,menangkap persoalan.
2. Golongan awam, yaitu orang yang kebanyakan belum dapat berpikir seccara kritis dan mendalam, serta belum dpat mensngkap pengertian-pengertian yang tinggi
3. Golongan yang berbeda dengan kedua golongan tersebut, mereka senang membahas sesuatu tetapi hanya batas tertentu saja, dan tidak mampu membahasnya secara mendalam.

c. Maddah (Materi)

Maddah adalah isi pesan atau materi yang disampaikan kepada *madu*. Dalam hal ini sudah jelas bahwa yang menjadi maddah dakwah adalah ajaran islam itu sendiri. Secara umum materi dakwah dapat diklasifikasikan menjadi empat masalah pokok yaitu:

1. Masalah akidah (keimanan)
2. Masalah Syariah
3. Masalah Mu'amalah
4. Masalah Akhlak

d. Wasilah (Media)

Wasilah dakwah adalah alat yang dugunakan utuk menyampaikan materi dakwah (ajaran islam) kepada *madu*, untuk menyampaikan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

ajaran isla kepada umat, dakwah dapt menggunakan berbagai wasilah. Hamzah Ya'qub membagi wasilah dakwah menjadi lima macam yaitu:

1. Lisan, adalah media dakwah yang paling sederhana yang menggunakan lidah dan suara, dakwah dengan media ini dapat berbentuk pidato, ceramah, kuliah, bimbingan, penyuluhan, dan sebagainya
2. Tulisan adalah media dakwah melalui tulisan, buku, majalah, surat kabar, surat-menyurat (korespondensi), spanduk, dan sebagainya
3. Lukisan adalah media dakwah melalui gambar, karikatur, dan sebagainya
4. Audiovisual, adlah media dakwah yang dapat merangsang indra pendengaran, penglihatan atau kedua-duanya seperti televisi, film, slide, OHP, internet, dan sebagainya
5. Akhlak, yaitu media dakwah melalui perbuatan-perbuatan nyata yang mencerminkan ajaran islam yang secara langsung dapat dilihat dan didengarkan oleh *madu*.

e. Thariqah (Metode)

Kata metode telah menjadi bahasa indonesia yang memiliki pengertian "Suatu cara yang bisa ditempuh atau caraa yang ditentukan secara kelas untuk mencapai dan menyesuaikan tujuan, rencana sistem, tata pikir manusia

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Retorika sebagai bagian dari ilmu bina bicara menjadi tiga. Salah satunya adalah monologika. Artinya ilmu tentang seni berbicara secara monolog. Disini pelakunya atau pembicara tunggal. Contohnya pidato, kata sambutan, kuliah, ceramah makalah dan juga bisa teater monolog.[6]

Untuk menjadi *dai*, terutama saat ceramah kita juga harus memperhatikan bagaimana ciri –ciri pidato yang baik. Berikut adalah 10 ciri pidato yang baik:[7]

1. Pidato yang saklik. Memiliki objektivitas dan unsur-unsur yang mengandung kebenaran. Saklik juga bisa diartikan ada hubungan serasi antara isi pidato dan formulasinya. Atau ada hubungan yang jelas antara isi pidato dan formulasinya.
2. Pidato yang jelas. Pembicara harus pan*dai* memilih ungkapan dan susuna kalimat yang tepat dan jelas untuk menghindari salah pengertian.
3. Pidato yang hidup. Untuk menghidupkan pidato bisa menggunakan gambar, cerita pendek atau kejadian-kejadian yang relevan dengan permasalahan yang dibicarakan sehingga memancing perhatian pendengar.
4. Pidato yang memiliki tujuan. Apa yang ingin dicapai sebagai tujuan harus sering diulang dalam rumusan yang berbeda. Kalimat-kalimat yang merumuskan tujuan dan pada bagian penutupharus dirumuskan secara singkat, jelas dan padat.

[6] Fitriana Utami Dewi, *Public Speaking*, (Yogyakarta: Pustaka pelajar, 2013)hlm.63.
[7] Ibid,hlm. 154.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

5. Pidato yang memiliki klimaks. Berusahalah mencapai titik puncak dalam pidato untuk memperbesar rasa ingin tahu pendengar.
6. Pidato yang memiliki pengulangan. Pengulangan itu penting karena dapat memperkuat is pidato dan memperjelas penertian pendengar. Isi dan arti tetap sama namun dirumuskan dengan bahasa yang berbeda.
7. Pidato yang berisi hal-hal yang mengejutkan. Bukan sebagai sensasi, tetapi mengejutkan yang menimbulkan ketegangan yang menarik.
8. Pidato yang dibatasi. Voltaire mengatakan "rahasia membuat pendengar bosan ialah menyampaikan segala sesuatu daam satu pidato". Marin Luther: naiklah ke mimbar, bukalah mulutmu dan berhentilah segera. Maksudnya, supaya orang berbicara singkat tetapi padat, berarti harus membatasi diri.
9. Pidato yang mengandung humor. Humor dalam pidato itu perlu hanya sata tidak boleh terlalu banyak.
10. Pidato yang singkat. Menurut Tantowi Yahya, pidato yang baik adalah pidato yang singkat, padat, bermakna.

2. Pengertian Teknik

Menurut para ahli, pengertian "Teknik"[8] diartikan sebagai berikut :

a. Menurut Ludwig Von Bartalanfy teknik merupakan seperangkat unsur yang saling terkait dalam suatu antar relasi diantara unsur-unsur tersebut dengan lingkungan.

b. Menurut Anatol Raporot teknik adalah suatu kumpulan kesatuan dan

[8] http:adityatriastuti.blogspot.co.id diambil pada tanggal 20 oktober 2016

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

perangkat hubungan satu sama lain.

c. Menurut L. Ackof teknik adalah setiap kesatuan secara konseptual atau fisik yang terdiri dari bagian-bagian dalam keadaan saling tergantung satu sama lainnya.

d. Menurut L. James Havery teknik adalah prosedur logis dan rasional untuk merancang suatu rangkaian komponen yang berhubungan satu dengan yang lainnya dengan maksud untuk berfungsi sebagai suatu kesatuan dalam usaha mencapai suatu tujuan yang telah ditentukan.

e. Menurut John Mc Manama teknik adalah sebuah struktur konseptual yang tersusun dari fungsi-fungsi yang saling berhubungan yang bekerja sebagai suatu kesatuan organik untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan.

Teknik dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, teknik diartikan sebagai cara (kepan*dai*an) membuat atau melakukan sesuatu yang berhubungan dengan seni. Sudah jelas bahwa teknik adalah suatu kepandaian tersendiri yang sudah tertanam dalam diri seseorang yang digunakan untuk bisa menggapai suatu yang diinginkan dengan baik. Selain itu teknik juga oleh Wina Sanjaya teknik adalah cara yang dilakukan seseorang dalam rangka mengimplementasikan suatu metode.[9]

[9] Wina Sanjaya, *Strategi Pembelajaran Berorientasi Standar proses Pendidikan* (Jakarta: Kencana, 2006).hlm.125.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

3. Teknik Pembukaan Ceramah

Teknik adalah cara membuat atau melakukan sesuatu, yang berhubungan dengan kesenian.[10] Pembukaan berasal dari kata buka yang berarti memulai, dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia pembukaan adalah proses, cara, perbuatan membuka atau permulaan. [11] Dari kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa teknik pembukaan ceramah adalah cara seorang *dai* untuk mengawali suatu pidato yang bertujuan untuk memberikan nasihat dari Al-Qur'an dan hadis dengan menggunakan berbagai macam daya tarik yang dapat menentukan keberhasilan ceramah.

Dalam membuka ceramah hal yang sangat lazim dilakukan oleh para *dai* yaitu dengan diawali salam yang merupakan kewajiban bagi umat Islam. Kemudian dilanjutkan dengan ucapan syukur, ucapan terimakasih serta tujuan berpidato.[12] Namun seirung berjalannya waktu, pembukaan yang demikian itu menjadi monoton dan biasa saja di telinga pendengar dan kurang mendapatkan respon. Padahal pembukaan merupakan titik awal diperhatikan atau tidaknya seorang *dai* dan materi apa yang akan disampaikan.

Nama lain dari pembukaan ceramah adalah exordium[13], fungsinya untuk memosisikan pikiran pendengar untuk menerima pembicaraan selanjutnya hingga tuntas. Disitu pembicara mengondisikan pendengar untuk penuh perhatian, dapat diatur dan siap menerima instruksi. Menurut

---

[10] KBBI, Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, (Balai Pustaka: Jakarta, 2005), hlm 1158.
[11] Ibid,hlm. 171.

[12] Kholifatul Adha, *Panduan Mudah Public Speaking*, (Notebook: Yogyakarta, 2014), hlm.74.
[13] Zainul Maarif, Retorika Metode Komunikasi Publik, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015),hlm.70.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Marcus Tillius Cicero yang dikutip oleh Jalaludin Rakhmat ada lima substansi dari exordium yaitu: *honourable* (penghormatan), *astonoshing* (menghadirkan hal yang mengherankan), *low* (mengutarakan hal yang diabaikan pendengar), *doubtful* (mengajak pendengar berpikir ulang), dan *obscure* (mengemukakan hal yang belum dimengerti oleh pendengar).

Teknik pembukaan merupakan hal yang penting dalam ceramah dan menjadi bagian penting yang menentukan. Kegagalan dalam membuka pidato akan menghancurkan seluruh komposisi ceramah. Tujuan utama pembukaan ialah membangkitkan perhatian, memperjelas latar belakang pembicaraan dan menciptakan kesan yang baik mengenai komunikator.[14] William James berkata "Perhatian akan menentukan tindakan", tapi kesan pertama akan menentukan sikap. Karena itu, seorang pembicara harus memulia pembicaraannya dengan penuh kesungguhan, sehingga ia kelihatan mantap, berwibawa, dan mampu.

Ada berbagai macam cara untuk membuka ceramah, sebagai pedoman Jalaludin Rakhmat memberi beberapa pilihan sebagai berikut:[15] a)Langsung menyebutkan pokok permasalahan, b)Melukiskan latar belakang masalah, c)Komunikator menerangkan sejarah topik, membatasi pengertian, dan menyatakan masalah-masalah utamanya, d)Menghubungkan dengan peristiwa mutakhir atau kejadian yang tengah menjadi pusat perhatian khalayak, e)Menghubungkan dengan peristiwa yang sedang diperingati f)Menghubungkan dengan tempat komunikator, g)Menghubungkan dengan

[14] Jalaludin Rakhmat, Retorika Modern, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012),hlm.52
[15] Ibid hal 53-59

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

suasana emosi (mood) yang tengah meliputi khalayak, h)Menghubungkan dengan kejadian sejarah yang terjadi di masa lalu, i)Menghubungkan dengan kepentingan vital pendengar, j)Memberikan pujian pada khalayak atas prestasi mereka, k)Memulai dengan pernyataan yang mengejutkan, l)Mengajukan pertanyaan provokatif atau serentetan pertanyaan, m)Menyatakan kutipan, n)Menceritakan pengalaman pribadi, o)Mengisahkan cerita faktual, fiktif atau situasi hipotesis, p)Menyatakan teori atau prinsip-prinsip yang diakui kebenarannya, q)Membuat humor.

Ada empat teknik yang dapat digunakan untuk menjadikan pembukaan ceramah efektif menurut Dori Wuwur Hendrikus[16], yaitu:

a. Memancing perhatian pendengar. Yang dimaksud adalah menciptakan hubungan yang hangat antara pembicara dengan pendengar. Melalui kata-kata yang tersusun baik
b. Cerita yang memukau pendengar. Dapat menggunakan cerita kejadian, perbandingan, anekdot, atau pengalaman pribadi.
c. Mengemukakan pertanyaan. Pendengar dipancing untuk berpikir dan diajak memecahkan masalah yang dibahas dalam bagian pokok pidato.
d. Langsung ke tema. Cara ini dilakukan apabila *dai* tidak memiliki waktu yang cukup, atau majelisnya adalah majelis rutin yang selalu diulangi.

[16] Dori Wuwur Hendrikus, *Retorika*, (Yogyakarta: PT Kanisius, 1991).Hlm.78-79.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Dalam buku Ilmu Pidato karya Moh. Ali Aziz ada beberapa tahapan dalam membuka ceramah. Pertama, anda harus berusaha menarik perhatian audience, kemudian membangkitkan perhatian mereka secara aktif, jangan sampai mereka menjadi pendengar yang pasif. Pembicara harus dapat membuka dengan penuh kebijaksanaan, sehingga sebagai pembicara dapat menyesuaikan diri dengan keadaan, situasi dan tingkatan pendengar. Herbert. V. Prochnow[17] yang memberikan lima metode membuka pidato yang menggugah perhatian pendengar, yaitu:

a. Introduksi pribadi

Ada beberapa metode untuk membuka pembicaraan, tergantung dari situasi yang sedang diadapi, salah satunya adalah introduksi pribadi. Misalnya, "saya adalah pengusaha kecil yang bergerak dalam bidang kerajinan rotan beberapa bulan silam berbahagia menyaksikan wisuda para sarjana yang mendapat beasiswa dari donasi semua karyawan kami." Dengan pembukaan yang menggunakan metode pengenalan diri ini, pembicara telah menarik perhatian para pendengar. Namun perlu dhati-hati dalam penggunaan metode ini apabila berbicara mengenai diri sendiri akan menjurus pada usaha untuk membenarkan diri sendiri, meminta maaf, atau menjurus pada kesombongan dan pembualan.

Perkataan "saya" boleh digunakan, tetapi jangan sampai berlebihan. Semua pendengar tidak menyukai kesombongan. Kesederhanaan yang mengandung nilai kewibawaan merupakan suatu keharusan

[17] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Pidato*, (UIN Sunan Ampel Press: Surabaya, 2015),hlm.127-29

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Menyinggung peristiwa setempat

Ini merupakan suatu teknik yang mudah dan spontan, terutama digunakan pada saat-saat yang penting dan berarti.

c. Menyampaikan topik pembicaraan

Ini merupakan cara yang paling logis dan umum. Dengan metode ini pendengar akan ditarik perhatiannya pada topik yang akan di bahas. Dapat digunakan pada hampir setiap keadaan dan situasi yang berhasil memuaskan pendengar.

d. Menyampaikan humor

Pembukaan yang mengandung humor sering digunakan pada peristiwa-peristiwa yang santai dan bersahabat

e. Menyampaikan kalimat filosofis

Teknik pembukaan yang baik, tapi sebaiknya diindari karena pembukaan demikian hanya enak ditelinga, tetapi susah diterima oleh pikiran manusia pada umumnya.

Awal pembicaraan amat tergantung pada topik, tujuan, situasi khalayak dan hubungan antara komunikator dan komunikaan. Biasanya memulai berkomunikasi dengan memberi salam atau sapaan. Beberapa pedoman membuka pidato disesuaikan dengan topik, tujuan, dan situasi audiens[18]. Diantaranya :

a. Mengucapkan rasa syukur, merupakan cara yang lazim dan sering digunakan oleh pembicara. Bahkan sudah sangat hafal, sehingga kata-

[18] Helena Olii, *Public Speaking*, (PT Indeks: Jakarta,2008). Hlm.47-49

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

kata yang diucapakan tanpa penghayatan, selain itu pendengar juga hafal, itu membuat perhatian audien berkurang dan sibuk dengan urusannya masing-masing.

b. Langsung menyebutkan pokok persoalan, cara ini biasanya dilakukan apabila topik adalah pusat perhatian. Misalnya masalah penculikan anak, penyiksaan terhadap wanita, penyakit, dll.

c. Menceritakan pengalaman, pembicara langsung menyampaikan pengalaman yang berhubugan dengan isi pidato. Menceritakan pengalaman jarang menemui kegagalan, karena ia menghayati pengalamannya.

d. Memperkenalkan diri, biasanya dilakukan oleh pembicara yang memasuki lingkungan baru.

e. Menghubungkan dengan peristiwa yang sedang diperingati, biasanya digunakan dalam pidato memperingati hari bersejarah, bangunan baru atau orang besar yang sudah tiada.

f. Memberikan pujian atas prestasi.

g. Menghubungkan dengan suasana emosi yang sedang meliputi khalayak

h. Menyampaikan gambaran umum, pembicara hanya menyampaikan persoalan umum berkaitan dengan isi pidato.

i. Menyebutkan fakta pendengar, cara ini begitu sulit karena pembicara hanya “membaca” keadaan pendengar terutama keadaan yang baik-baik, mulai dari penampilan pakaian, kehadiran, semangat sampai pada sorot mata.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

j. Menyebutkan contoh nyata, peristiwa yang berhubungan dengan isi pidato dapat dimanfaatkan untuk membuka pidato.

k. Menunjukkan benda peraga, menunjukkan benda atau masalah yang ada hubungannya dengan pidato.

Berikut adalah teknik pembukaan ceramah menurut Cale Carnegie[19]

a. Hindari pernyataan minta maaf. Merupakan suatu kesalahan ketika memulai suatu pidato dengan ucapan minta maaf. Audiens datang untuk mendengarkan sesuatu yang penting, bukan untuk mendengar pernyataan maaf, karena itu akan mengurangi minat audiens untuk mendengarkan pidato selanjtnya.

b. Membangkitkan rasa ingin tahu. Membangkitkan rasa ingin tahu bisa dilakukan dengan banyak cara. Yaitu dengan membuat pernyataan atau cerita yang membuat orang penasaran, ketika penasaran maka orang akan terus menyimak apa yang kita sampaikan. Cara kedua bisa dengan melontarkan pertanyaan yang memancing rasa ingin tahu audiens, pertanyaan bisa bermacam-maca, sesuai situasi dan kondisi yang terjadi pada saat itu

c. Memulai dengan cerita sendiri. Dengan bercerita tentang pengalaman yang kita hadapi sendiri akan sangat menyenangkan, tentunya dengan kalimat yang tepat dan menarik.

[19] Cale Carneige, *Teknik dan Seni Berpidato*, terj. Drs Wiyanto, (Surabaya: Nur Cahaya).hlm.183-191.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

d. Memulai dengan contoh. Kebanyakan suatu pembicaraan dimulai dengan uraian-uraian yang abstrak. Padahal sesungguhnya hal itu tidak perlu, karena akan lebih baik jika segera dimulai dengan salah satu contoh hidup, dengan uraian-uraian yang umum, mudah dimengerti dan menarik.

e. Memperlihatkan suatu benda sebagai contoh nyata.

f. Mengutip perkataan orang-orang terkenal

Selain itu ada beberapa cara yang ditawarkan oleh Balqis Khayyirah untuk membuka pembicaraan yang hebat dan memukau.[20]

a. Dimulai dengan pernyataan provokatif atau pertanyaan pembuka.

b. Dimulai dengan cara bercerita. Cerita bisa membuat imajinasi audiens menjadi berkembang dan tentunya akan lebih mudah mendapatkan perhatian, tentu saja dengan cerita yang relevan dengan materi ceramah.

c. Memperkenalkan diri dengan teknik Peale, misalnya " Nama saya (jeda 3 detik) Stanis (jeda 3 detik) Laus (jeda 3 detik).

d. Bukalah dengan *video clip* yang menarik dan sesuai dengan materi ceramah.

4. Teknik Penutupan Ceramah

Teknik adalah cara membuat atau melakukan sesuatu, yang berhubungan dengan kesenian.[21] Penutupan berasal dari kata tutup yang

[20] . Balqis Khayyirah, *Cara Pintar Berbicara Cerdas di Depan Publik*, (Jogjakarta: Diva Press, 2014), hlm156

[21] KBBI, Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, Balai pustaka jakarta 2005, hlm 1158

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berarti akhir dalam kamus besar bahasa Indonesia Sendiri penutupan[22] adalah proses, cara, perbuatan menutup, pengakhiran, penyudahan. Penutupan berasal dari kata penutup, secara umum penutup adalah kesimpulan dari presentasi yang anda bawakan.[23] Ceramah adalah pidato yang bertujuan memberikan nasihat dan petunjuk, sementara ada audiensi yang bertindak sebagai pendengar.[24] Jadi dapat ditarik kesimpulan teknik penutupan ceramah adalah cara seorang *dai* untuk mengakhiri suatu pidato yang bertujuan untuk memberikan nasihat dari Al-Qur'an dan hadis dengan menggunakan berbagai macam daya tarik yang dapat menentukan keberhasilan ceramah.

Sama seperti pembukaan, penutupan juga merupakan bagian yang menentukan dalam sebuah ceramah. Dimana dalam menutup suatu ceramah, maka *dai* harus dapat memfokuskan pikiran dan perasaan khalayak pada gagasan utama atau kesimpulan penting dari seluruh isi pidato. Karena itu penutup harus dapat menjelaskan seluruh tujuan komposisi, memperkuat daya persuasi, mendorng pemikiran dan tindakan yang diharapkan, mencapai klimaks dan menimbulkan kesan terakhir yang positif.[25] Nama lain dari penutup adalah peroratio, isinya tiga hal pencacahan (*enumeration*), kegeraman (*indignation*) dan pengaduan (*complaint*).[26] Yang dimaksud pencacahan disini adalah (1) menyegarkan kembali ingatan

[22] Ibid, hlm.1230.
[23]Op Cit,hlm156
[24] Op Cit,hlm.49.
[25] Jalaludin Rakhmat, *Retorika Modern*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2012),hlm.59.
[26] Zainul Maarif, *Retorika Metode Komunikasi Publik*, (Jakarta: PT Grafindo Persada, 2015),hlm.85

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

audien tentang hal-hal yang telah disampaikan secara umum, sambil menyimpulkannya, dan (2) mensitesiskan pertentangan pendapat setelah melakukan peninjauan perbandingan atas masing-masing pendapat bersangkutan. Sederhananya, enumerasi berisi kesimpulan dan sintesis.

Dengan menggabungkan indignasi, kompain dan enumerasi sekaligus, *dai* dapat menggerakkan pikiran, perasaan dan tindakan audien. Bila pergerakan itu terjadi sesuai yang diharapkan, disitua *dai* mencapai titik ideal dalam menyampaikan ceramah.

Kalimat penutup haruslah disipakan dengan serius, karena penutupan mutlak dilakukan agar semua pendengar memperoleh kesan sampai dibawa pulang. Moh. Ali Aziz mengutip pendapat Herbert V.Pronchnow dalam bukunya yang berjudul Ilmu Pidato mengenai metode penutupan ceramah yang mengesankan, yaitu[27]:

a. Menyampaikan kesimpulan. Tidaklah bijaksana jika dalam ceramah berhenti secara tiba-tiba setelah berbicara mendetail mengenai pokok ide ceramah. Seorang *dai* yang baik tidak akan mengakhiri pembicaraannya denan perkataan, “Hanya itulah yang dapat saya sampaikan,” atau “saya kira hanya sekianlah pembicaraan saya.” Sebaiknya, diberi uraian singkat, suatu konklusi, kesimpulan ataupun suatu permohonan khusus. Dimana kesimpulan atau konklusi yang diampikan harus dapat dikatakan dengan singkat tapi padat makna.

[27] Moh. Ali Aziz, *Ilmu Pidato*, (Surabaya: UIN Sunan Ampel Press, 2015),hlm. 130-131

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

b. Menyampaiakan atau mengulang kembali pernyataaan penting. Disini kita juga dapat menutup pidato dengan mengutip apa yang telah dikatakan oleh para orator, pengarang ahli ataupun sastrawan sebelum kita.

c. Menggugah perasaan. Apabila situasi dan keadaan memungkinkan, cara penutupan seperti ini merupakan cara yang paling mengesankan.

Kalimat penutup harus jelas tetapi tak perlu keras. Cukuplah berdiri tegak dan sedikit membungkuk. *Dai* harus yakin bahwa apa yang dia katakan besar nilainya dan berguna bagi pendengar. Beberapa cara yang dilakukan seorang *dai* yang sukses dapat ditempuh sesuai dengan keperluan adalah sebagai berikut:[28]

a. Menyingkat atau menyimpulkan
b. Memuji pendengar, pujian disampaikan secara wajar tidak berlebihan dan harus ikhlas. Pujian keluar dari hati yang tulus akan menyebabkan pendengar merasa senang, bahagia, optimis, dan besar hati.
c. Menyampaikan kalimat-kalimat lucu
d. Meminta untuk bertindak, pidato yang tujuannya memengaruhi atau mengajak, sangat cocok kalau bagian penutupnya berisi ajakan untuk melakukan sesuatu. Ajakan harus jelas, meyakinkan, sehingga pendengar tidak ragu-ragu.
e. Melantunkan Pantun. Pantun merupakan salah satu jenis puisi lama yang sangat luas dikenal dalam bahasa-bahasa Nusantara. Dalam bahasa Jawa, misalnya, dikenal sebagai parikan dan dalam bahasa

[28] Helena Olii, *Public Speaking*, (Jakarta: PT INDEKS, 2008),hlm 56.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Sunda dikenal sebagai paparikan.[29] Pantun memilki ciri-ciri tertentu yang terkait dengan kaidah bait, rima da irama, sebgai berikut:[30]

1. Memiliki 4 baris, di mana dua baris berisi sampiran dan dua baris lagi merupakan isi
2. Antara baris ke-1,2,3 dan 4 berpola a,b,a,b
3. Setiap baris terdiri dari 8 sampai 9 suku kata
4. Setiap baris terdiri atas 4 kata.

Pembuka dan penutup adalah bagian yang menunjukkan bahwa seorang pembicara itu baik atau jelek dalam pidatonya. Ucapan paling akhir akan selalu di ingat-ingat dan sangat membekas pada para pendengar. Berikut adalah kata-kata penutup pidato menurut Dale Carnegie[31]:

a. Kata-kata sanjungan yang tulus. Dengan sanjungan pendengar akan merasa dipuji, senang, bahagia, optimis dan besar hati. Akan tetapi agar supaya mendapat efek sebaik-baiknya, kata-kata itu harus muncul dari hati yang tulus. Jangan berlebihan dalam memuji atau menyanjung. Penutup pidato jika tidak mengandung atau berisi suatu kebenaran yang sempurna , akan memberikan suatu kesan yang buruk.
b. Penutup dengan kata-kata lucu. Kata-kata yang pernah diucapkan oleh seorang aktor termasyhur yaitu Goerge Cohan demikian: “Jika Anda berpisah dengan mereka, usahakanlah selalu supaya orang-orang itu

[29] Sri Winarni, *Bunga Rampai Pantun*, (Trawas: 2010).hlm.6
[30] Adi Abdul Somad, Aminudin, Yudi Irawan, *Aktif dan Kreatif Berbahasa Indonesia 1*, (Jakarta: Pusat Perbukua, Departemen Pendidikan Nasional, 2008).hlm.115.
[31] Dale Carnegie,*Teknik dan Seni Berpidato*, terj. Drs Wiyanto, (Surabaya: Nur Cahaya).hlm.214-216.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tertawa." Jika hal ini dapa dilakukan dan memang ada bahan untuk itu, sungguh baik sekali.

c. Klimaks atau puncak. Untuk mengakhiri suatu pidato dengan syair-syair yang cocok, kadang-kadang ada baiknya. Dengan mengutip kalimat-kalimat dari ayat-ayat suci, kadang-kadang dapat dicapai klimaks (puncak).

Selain pendapat Cale teknik penutupan yang baik, N Faqih juga menjelaskan bagaimana teknik penutupan[32] dalam bukunya sebagai berikut:

a. Menyimpulkan dan mengemukakan ihtisari pembicaraan
b. Menyatakan kembali gagasan utama dengan kalimat dan kata yang berbeda
c. Mendorong khalayak untuk bertindak
d. Mengakhiri dengan klimaks
e. Mengatakan kutipan sajak, kitab suci, peribahasa, atau ucapan ahli
f. Menceritakan contoh yang berupa ilustrasi dari tema pembicaraan
g. Menerangkan maksud sebenarnya pribadi pembicara
h. Memuji dan menghargai khalayak
i. Membuat pernyataan yang humoris atau lucu

B. Kajian Teoritik

Sebelum terjun lapangan atau melakukan pengumpulan data, peneliti diharapkan mampu menjawab permasalahan melalui suatu kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran merupakan kajian tentang bagaimana

[32] N. Faqih Syarif, *Kiat Menjadi Dai Sukses*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2015)hlm 85-86.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

hubungan teori dengan berbagai faktor yang telah didefinisikan dalam perumusan masalah.

Pernyataan dari seorang Wilbur Schram yang menyatakan bahwa teori adalah suatu perangkat sebuah pernyataan yang saling berkaitan atau bersinambungan, pada abstraksi dengan kadar tinggi dan dari padanya proposisi bisa dihasilkan dan diuji secara ilmiah dan pada landasannya dapat dilakukan prediksi mengenai perilaku.

1. Teori Komunikasi Persuasif

Adapun teori yang dianggap relevan dengan masalah penelitian ini adalah komunikasi persuasif :

Menurut buku Komunikasi Dakwah yang ditulis oleh Wahyu Ilaihi, menyatakan bahwa komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengubah sikap, pendapat, dan perilaku. Istilah persuasif bersumber dari bahasa latin yaitu "persuasion" yang berarti membujuk, mengajak atau merayu.[33]

Persuasif bisa dilakukan secara rasional dan secara emosional. Dengan cara rasional, komponen kognitif pada diri seseorang dapat dipengaruhi. Aspek yang dipengaruhi berupa ide ataupun konsep. Persuasif yang dilakukan secara emosional, biasanya menyentuh aspek afeksi, yaitu hal yang berkaitan dengan kehidupan emosional seseorang. Melalui cara emosional, aspek simpati dan empati seseorang dapat digugah.

Sebuah komunikasi yang dibalik efektif itu bukan hanya sekedar

[33] Wahyu Ilaihi, Komunikasi Dakwah, (Remaja Rosdakarya: Bandung, 2010),hlm.125.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menyusun kata atau mengeluarkan bunyi yang berupa lantunan kata-kata yang indah maupun buruk, akan tetapi menyangkut bagaimana agar orang lain atau pendengar tertarik dengan perhatiannya, mau mendengar, mengerti dan melakukan sesuai dengan pesan yang disampaikan.

Komunikasi persuasif berusaha mempengaruhi individu melalui terpaan pesannya, sehingga dapat didefinisikan pesan yang dimaksudkan untuk mengubah pendapat, sikap, kepercayaan, atau perilaku individu maupun organisasi.[34]

Sebagai contoh, dakwah yang dilakukan dengan metode pidato (ceramah). Sebelum *dai* bermaksud mencapai tujuan dakwah terlebih dahulu harus berusaha membangkitkan perhatian *madu*. Upaya membangkitkan perhatian tersebut dapat dilakukan dengan vokal maupun visual. Ditinjau dari aspek olah vokal dapat dilakukan dengan:

1. Mengatur tinggi rendahnya suara
2. Mengatur irama
3. Serta mengadakan tekanan-tekanan terhadap kalimat yang dianggap penting

Dai harus dapat mengatur kata-katanya, dimana ia harus berhenti, memanjangkan suku-suku kata tertentu dan mengeraskan bunyi sebagai penekanan terhadap kata atau kalimat yang dianggap perlu.

Sementara itu, kontak visual dapat dilakukan dengan mengarahkan pandangan kepada seluruh *madu*. Dengan cara itu, *madu* akan merasa lebih

[34] Sutrisna Devi, *Komunikasi Bisnis*, (Yogyakarta: Andi,2007), hlm.104.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

diperhatikan dan diajak bicara oleh *dai*. Mereka pun akan merasa dituntut untuk memperhatikan juru dakwah, sehingga menjadi hubungan timbal balik yang sangat kuat antara *dai* sebagai komunikator dan *madu* sebagai komunikan, selanjutnya, *dai* harus bisa berorientasi pada upaya menggerakkan mereka untuk berbuat sesuai dengan materi atau pesan yang disampaikan.[35]

Selain itu, dalam komunikasi persuasif untuk mencapai tujuan dan sasarannya maka seoarang *dai* perlu melakukan perencanaan secara matang dan untuk menjadi komunikator yang efektif, seorang komunikator dakwah harus membekali mereka dengan teori-teori persuasif yang dikembangkan menjadi beberapa metode[36], antara lain:

1. Metode Asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan jalan menumpangkan pada suatu peristiwa yang aktual atau sedang menarik perhatian dan minat massa.
2. Metode Integrasi adalah kemampuan untuk menyatukan diri dengan komunikan dalam arti menyatukan diri secara komunikatif, sehingga tampak menjadi satu, atau mengandung arti kebersamaan dan senasib serta sepenanggungan dengan komunikan, baik dilakukan secara verbal maupun nonverbal (sikap)
3. Metode *Pay-off* dan *Fear arousing* yakni kegiatan mempengaruhi orang lain dengan jalan melukiskan hal-hal yang menggembirakan dan menyenangkan perasaannya atau memberi harapan (iming-iming),

[35] Wahyu Ilaihi, Komunikasi Dakwah, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya,2010).hlm. 128
[36] Ibid, hlm. 126-127.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dan sebaliknya dengan menggambarkan hal-hal yang menakutkan atau menyajikan konsekuensi yang buruk dan tidak menyenangkan perasaan.

4. Metode *Icing* adalah yaitu menjadikan indah sesuatu sehingga menarik siapa yang menerimanya. Metode icing juga disebut metode memanis-maniskan atau mengulang kegiatan persuasif dengan jalan menata rupa sehingga komunikasi menjadi lebih menarik.

Empat metode tersebut harus disesuaikan dengan kebutuhan *madu*. Untuk itu seorang komunikator dakwah layaknya dapat menganalisis terlebih dahulu situasi dan kondisi objek dakwah yang akan dihadapi. Semakin banyak informasi tentang kondisi *madu* yang dikumpulkan, semakin banyak keuntungan yang diperoleh komunikator untuk dapat memilih materi yang sebaik-baiknya berdasarkan informasi yang telah ditetapkan.

2. Teori Retorika Aristoteles

Kajian retorika secara umum didefinisikan sebagai simbol yang digunakan manusia. Pada awalnya merupakan ilmu ini berhubungan dengan persuasi, sehingga retorika adalah senin penyusunan argumen dan pembuatan naskah.[37] Dalam buku pengantar teori komunikasi analisis dan aplikasi yang ditulis oleh Richard West dan Lynn H. Turner Public speaking memiliki kemampuan untuk mempengaruhi orang melampaui khalayak yang mendengarkan, dan ini merupakan keahlian yang penting di dalam masyarakat yang demokratis. Begitu pentingnya public speaking dalam kehidupan kita,

[37] Stephen W. Littlejohn, Karen A.Foss, Theories of Human Communication, terj. Mohammad Yusuf Hamdan, (Jakarta: Penerbit Salemba Humanika, 2014). Hlm.73

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

sampai-sampai hal ini menjadi kegiatan yang ditakuti. Aristoteles merupakan orang pertama yang memberikan langkah-langkah dalam public speaking, retorika aristoteles yang tulisan-tulisannya yang diterbitkan dua puluh lima abad yang lalu menjadi paling berpengaruh di dunia barat oleh para sejarawan, filsuf, dan pakar komunikasi.

Teori retorika berpusat pada pemikiran mengenai retorika, yang disebut Aristoteles sebagai alat persuasi yang tersedia. Maksudnya, seorang pembicara yang tertarik untuk membujuk khalayaknya harus mempertimbangkan tiga bukti retoris: logika *(logos*), emosi (*pathos*), dan (*ethos*) kredibilitas.[38]

Khalayak merupakan kunci dari persuasi yang efektif, dan silogisme retoris, yang mendorong khalayak untuk menemukan sendiri potongan-potongan yang hilang dari suatu pidato, digunakan dalam persuasi.[39]

Ada dua asumsi teori yang dikemukakan Aristoteles yang dikaitkan dengan teori retorika[40].

1. Pembicara yang efektif harus mempertimbangkan khalayak
2. Pembicara yang efektif menggunkan beberapa bukti dalam presentasi mereka.

Dalam konteks public speaking Aristoteles menyatakan bahwa hubungan antara pembicara dan khalayak harus dipertimbangkan. Para pembicara tidak boleh menyusun atau menyampaikan pidato mereka tanpa mempertimbangkan khalayak mereka. Hal ini disebut sebagai analisis khalayak, yang merupakan

[38] Richard West, Lynn H. Turner, *Pengentar Teori Komunikasi Analisis dan Aplikasi,* (Jakarta: Penerbit Salemba Humanika, 2008), hlm.5
[39] Ibid, hllm.5.
[40] Ibid hlm7

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

proses mengevaluasi suatu khalayak dan latar belakangnya (seperti usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan sebagainya) dan menyusun pidatonya sedemikian rupa sehingga para pendengar memberikan respon sebagaimana yang diharapkan pembicara. Aristoteles merasa bahwa khalayak sangat penting bagi efektivitas seorang pembicara. Ia menyatakan, "Dari tiga elemen dalam penyusunan pidato pembicara, subjek, dan orang yang dituju yang terakhirlah, para pendengar, yang menentukan akhir dan tujuan dari suatu pidato" .

Asumsi yang kedua yang mendasari teori Aristoteles berkaitan dengan apa yang dilakukan pembicara dalam persiapan pidato mereka dan dalam pembuatan pidato tersebut. Bukti-bukti yang dimaksud oleh Aristoteles ini merujuk pada cara-cara persuasi yaitu: *ethos, pathos, dan logos. Ethos* merujuk pada karakter, intelegensi, dan niat baik yang dipersepsikan dari seorang pembicara ketika hal-hal ini ditunjukkan melalui pidatonya. Aristoteles merasa bahwa suatu pidato yang disampaikan oleh seorang yang terpercaya akan lebih persuasif dibandingkan pidato yang kejujurannya dipertanyakan. *Logos* adalah bukti-bukti logis yang digunakan pembicara untuk argumen mereka, rasionalisasi dan wacana. Bagi Aristoteles logos mencakup beberapa praktik termasuk menggunakan klaim logis dan bahasa yang jelas. Menggunakan frase-frase puitis berakibat pada kurangnya kejelasan dan kealamian. *Pathos* berkaitan dengan emosi yang dimunculkan dari para pendengar. Aristoteles berargumen bahwa pendengar menjadi alat pembuktian ketika emosi mereka digugah , para pendengar menilai dengan cara berbeda ketka mereka dipengaruhi oleh rasa bahagia, sakit, benci, atau takut.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

C. Penelitian Dahulu Yang Relevan

Penelitian dahulu yang relevan sebagai bahan rujukan dari penelusuran yang terkait dengan tema yang diteliti, peneliti berusaha untuk mencari referensi hasil penelitian yang dikaji oleh peneliti terdahulu, di antaranya telah dilakukan oleh beberapa mahasiswa sebagai berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul	Tahun	Persamaan	Perbedaan
1	M. Tahmidi Assidiqi Humor Sebagai Teknik Ceramah (study content analisis ceramah Kera Sakti)	2010	Sama-sama membahas tentang teknik yang digunakan saat ceramah	Mengedepankan teknik humor dan menganalisis konten-konten apa saja yang ada pada ceramah Kera Sakti
2	Miftachul Ilmi Humor sebagai teknik dakwah (metode dakwah Ceramah HM. Cheng Hoo Djadi Galajapo)	2013	Sama membahas tentang teknik dalam malakukan ceramah	Selain membahas tentang teknik humor, penelitian ini juga mengulas bagaimana sisi lain dari sosok HM. Cheng Hoo Djadi Galajapo)
3	Ayu Listiani Mega Dewi	2016	Membahas teknik dalam	Penelitian ini fokus pada teknik

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

	Teknik Persiapan Ceramah KH Agoes Ali Mashuri		kegiatan dakwah yang dilakukan oleh *Dai*	persiapan ceramah Gus Ali yang terdiri dari persiapan materi, mental dan juga fisik.
4	Nur Isnaidi Teknik Penyampaian Dakwah Cinta Rosul KH. Masbuhin Faqih	2016	Membahas teknik dalam menyampaikan ceramah	Lebih menonjolkan bagaimana pesan itu bisa sampai ke *madu* dan fokus pada dakwah cinta KH. Masbuhin Faqih.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id