

PERSUASIVE SPEECH IN LECTURES
USTADZ YUSUF MANSYUR

Ratna Sari¹, Hasnah Faizah², Charlina Charlina³

Email: ratnasarirazak@yahoo.com, charlina@lecturer.unri.ac.id, hasnahfaizah@yahoo.com
No. Hp 085264700808

Indonesian Language Education and Indonesian Literature
Language Education and Literature Program
Teachers Training Faculty and Educational Science
Riau University

Abstract: *This study aims to the persuasive speech technique used by Ustadz Yusuf Mansyur in his lecture. This research is qualitative descriptive study. The object of this research is the persuasive speech of Ustadz Yusuf Mansyur. The data were obtained by using see-record techniques and the two video documentation of Ustadz Yusuf Mansyur. Research results in the form of persuasive speech technique in classification lectures Ustadz Yusuf Mansyur. Based on the data analysis notes that the persuasive speech technique used by Ustadz Yusuf Mansyur was (1) direct persuasive, (2) indirect persuasive, (3) reference persuasive, (4) criterion persuasive, (5) cause effect persuasive, (6) figure speech persuasive, (7) analogy persuasive, and (8) threats persuasive. The eight persuasive techniques used by Ustadz Yusuf Mansyur, persuasive speech technique using causal persuasive technique is most often used.*

Keys Words : *Persuasive Speech, Persuasive Speech Technique, and Lecture.*

TUTURAN PERSUASIF DALAM CERAMAH USTADZ YUSUF MANSYUR

Ratna Sari¹, Hasnah Faizah², Charlina Charlina³

Email: ratnasarirazak@yahoo.com, charlina@lecturer.unri.ac.id, hasnahfaizah@yahoo.com
No. Hp 085264700808

Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan teknik tuturan persuasif yang digunakan oleh Ustadz Yusuf Mansyur dalam ceramahnya. Penelitian ini merupakan penelitian deksriptif kualitatif. Objek kajiannya adalah tuturan persuasif Ustadz Yusuf Mansyur. Data penelitian diperoleh dengan menggunakan teknik simak-catat dan dokumentasi. Hasil penelitian berupa klasifikasi teknik tuturan persuasif dalam ceramah Unstadz Yusuf Mansyur. Berdasarkan analisis data diketahui bahwa teknik tuturan persuasif yang digunakan oleh Ustadz Yusuf Mansyur adalah (1) persuasif secara langsung, (2) persuasif secara tidak langsung, (3) persuasif menggunakan referensi, (4) persuasif menggunakan kriteria, (5) persuasif menggunakan sebab-akibat, (6) persuasif menggunakan majas, (7) persuasif menggunakan analogi dan (8) persuasif menggunakan ancaman. Dari delapan teknik tuturan persuasif yang digunakan oleh ustadz Yusuf Mansyur tersebut, teknik tuturan persuasif menggunakan sebab akibat adalah teknik persuasif yang paling sering dipakai.

Kata Kunci : Tuturan Persuasif, Teknik Tuturan Persuasif, Dan Ceramah.

PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan zaman bahasa merupakan komponen terpenting dikehidupan manusia, manusia sebagai makhluk yang berbudaya membutuhkan bahasa sebagai medium untuk melakukan aktivitas sosialisasi dan adaptasi sehari-hari. Maka dari itu manusia menggunakan bahasa untuk berinteraksi, mulai dari menyampaikan pikiran, pendapat, keinginan dan sebagainya kepada lawan bicara atau yang biasa disebut dengan mitra tutur. Tuturan persuasif pada dasarnya merupakan upaya menyampaikan informasi dan berinteraksi antar manusia dalam kondisi dimana kedua belah pihak sama-sama memahami dan sepakat untuk melakukan sesuatu yang penting bagi kedua belah pihak. Tuturan persuasif tidak hanya dapat diucapkan dalam percakapan sehari-hari, tapi juga terdapat dalam ceramah atau pidato, dengan adanya tuturan persuasif maka pendengar akan merasa tertarik dengan topik atau tema yang disampaikan oleh si penceramah. Dalam ceramah, penutur menyampaikan berbagai macam persoalan realita kehidupan dengan tujuan untuk mengajak atau mempengaruhi pendengar untuk berbuat kebaikan.

Seorang penceramah yang bernama Ustadz Yusuf Mansyur memiliki retorika berbicara yang sangat bagus, beliau dikenal sebagai tokoh pendakwah, penulis buku, pengusaha dari Betawi sekaligus sebagai pemimpin Pondok Pesantren Daarul Qur'an Ketapang, Cipondoh, Tangerang dan pimpinan pengajian Wisata Hati. Ustadz Yusuf Mansyur lahir di Jakarta, 19 Desember 1976, beliau berasal dari keluarga Betawi yang berkecukupan, ayahnya bernama Abdurrahman dan ibunya bernama Humrif'ah. Pada tahun 2000 beliau menikah dengan Siti Maemunah dan dari pernikahannya beliau dikaruniai lima orang anak.

Dari pemaparan penjelasan tentang Ustadz Yusuf Mansyur tersebut penulis merasa tertarik untuk meneliti tuturan persuasif Ustadz Yusuf Mansyur dengan menggunakan pendekatan pragmatik. Penulis tertarik untuk meneliti lebih lanjut mengenai "Tuturan Persuasif dalam Ceramah Ustadz Yusuf Mansyur". Penulis mengambil satu masalah yaitu teknik tuturan persuasif, penulis mengabungkan dua teori dari para ahli yaitu Sukarno dan Unong, dari kedua teori para ahli tersebut penulis mendapatkan delapan teknik persuasif yang akan menjadi rujukan dalam penelitian ini. Dalam penelitian ini yang akan dibahas tentang tuturan persuasif dari perspektif kebahasaan atau linguistik, bukan dari sudut pandang keagamaan.

Penelitian ini membahas tentang tuturan persuasif dalam ceramah ustadz Yusuf Mansyur. Dalam penelitian ini ada satu permasalahan " apa saja teknik tuturan persuasif dalam ceramah ustadz Yusuf Mansyur? ". Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan teknik tuturan persuasif dalam ceramah ustadz Yusuf Mansyur. Beberapa manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah manfaat teoritis dan praktis. Secara teoretis, penelitian ini dapat menambah dan mengembangkan pengetahuan penulis dalam ilmu kebahasaan terutama dikajian tuturan persuasif. Penulis juga berharap penelitian ini dapat menambah wawasan semua pembaca dan dapat menjadi referensi atau bahan rujukan untuk penelitian lebih lanjut. Secara praktis, penelitian ini dapat dijadikan sebagai rujukan pengajaran bahasa indonesia di lembaga-lembaga pendidikan, memberikan informasi tentang pragmatik, terutama tentang tuturan persuasif dan membantu pembaca menemukan bentuk dan teknik tuturan persuasif.

Penelitian yang dilakukan ini memiliki relevansi dengan beberapa penelitian sebelumnya. Pertama, Misfardi (2016) dalam penelitiannya yang berjudul "Tuturan Persuasif Ustadz Fikri MZ dalam Ceramah Islam". Relevansi penelitian ini dengan

penelitian yang dilakukan terletak pada kajiannya, yaitu sama-sama meneliti tuturan persuasif. Perbedaannya, peneliti hanya mengkaji satu aspek yaitu teknik tuturan persuasif sedangkan Misfardi mengkaji dua aspek yaitu bentuk tuturan persuasif dan teknik tuturan persuasif, dan objek penelitian Misfardi adalah Ceramah Ustadz Fikri MZ, sementara objek penelitian penulis adalah Ceramah Ustadz Yusuf Mansyur.

Pengertian Tindak Tutur

Mangatur dan Charlina (2006:144) menjelaskan konsep tindak tutur pertama kali dikemukakan oleh Austin (1962) dalam bukunya *How to do things with word*. Dalam buku tersebut Austin sendiri membedakan antara ujaran performatif dan konstatif atau deskriptif. Teori ini dimatangkan oleh Searle (1969) setelah Searle menerbitkan buku yang berjudul *Speech Acts, an Essay in the Philosophy of Language*. Selanjutnya dalam penelitian ini Austin (dalam Charlina dan Mangatur, 2007:23) membagi tindak tutur menjadi tiga bagian yaitu : tindak lokusi (*Locutionary act*), tindak ilokusi (*illocutionary*), dan tindak perlokusi (*perlocutinary*).

Jadi, tindak tutur adalah tindak ujar yang dilakukan oleh penutur dan mitra tutur dalam berkomunikasi dalam konteks atau situasi tertentu.

Jenis-jenis Tindak Tutur

Ada tiga jenis tindak tutur diantaranya tindak Lokusi, tindak Ilokusi, tindak Perlokusi. Untuk dapat membedakan suatu tindakan apakah tindakan lokusi, ilokusi atau perlokusi dapat dilihat dari faktor-faktor penentu seperti siapa penutur, siapa lawan tutur, kapan dan dimana tindak tutur itu terjadi, dan dalam situasi yang bagaimana tindak tutur itu terjadi.

Tindak Tutur Persuasif

Tindak tutur persuasif adalah tuturan yang disampaikan oleh sumber (pembicara/penutur) kepada mitra tutur sebagai upaya mempengaruhi orang lain agar mengikuti keinginan atau kehendak penutur. Menurut Rahardi (2005:3) Tuturan persuasif diistilahkan dengan imperatif karena cakupan makna lebih luas yang mendasarkan pada fungsi tuturan dan pelibatan konteks yang lebih kompleks. Keraf (2007:121) mengemukakan bahwa Aristoteles mengajukan tiga syarat yang harus dipenuhi untuk mengadakan tindak tutur persuasif yaitu watak dan kredibilitas, kemampuan pembicara mengendalikan emosi, bukti-bukti

Teknik-teknik Tindak Tutur Persuasif

Onong U. Effendy (1992:21-24) mengungkapkan teknik-teknik yang dapat dipilih dalam proses komunikasi persuasif yaitu Teknik Asosiasi, Teknik Integrasi, Teknik Ganjaran, Teknik Tataan, dan Teknik *red herring*. Dari pendapat di atas dapat dipostulatkan bahwa tindak tutur persuasif memiliki teknik-teknik tertentu dalam

proses penyampaiannya. Teknik-teknik tersebut antara lain teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red-herring*.

Dalam jurnal penelitian yang dilakukan oleh Sukarno (2013) yang berjudul “Retorika Persuasi sebagai Upaya Memengaruhi Jamaah Pada Teks Khotbah Jum’at”, ia mengemukakan beberapa teori yang digunakan dalam melakukan tindak tutur persuasif. Beberapa teori yang dipaparkan sebagai berikut persuasif secara langsung, persuasif secara tidak langsung, persuasif dengan menggunakan majas, persuasif dengan menggunakan acuan atau referensi, persuasif dengan menggunakan kriteria, persuasif dengan menggunakan analogi, persuasif dengan menggunakan hubungan sebab-akibat, dan persuasif menggunakan ancaman.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Pekanbaru, dan proses untuk melakukan penelitian ini dilakukan secara bertahap. Waktu penelitian ini dimulai dari Januari 2017 sampai Maret 2018. Moleong (2012:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain-lain. Langkah-langkah yang dilakukan peneliti dalam mendapatkan hasil penelitian berupa data disesuaikan dengan masalah yang akan dibahas yaitu tentang teknik tuturan persuasif Ustadz Yusuf Mansyur dalam ceramah Islam. Diantaranya sebagai berikut: (1) Menandai setiap tuturan Ustadz Yusuf Mansyur yang bersifat persuasif. (2) Menganalisis teknik tuturan persuasif dalam ceramah Ustadz Yusuf Mansyur. (3) Melakukan pengecekan kembali terhadap hasil penelitian yang sudah dianalisis. (4) Mengambil simpulan dari penelitian yang peneliti lakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Teknik Persuasif Secara Lansung

Data 5/I

Konteks

: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”. 23 September 2017. Mansyur memberikan contoh kepada jamaah, jika kita ingin pergi ke tanah suci maka lakukanlah sedekah, karena Insya Allah sedekah itulah yang akan memanggil kita nantinya.

Ustadz Mansyur

: *Kalau ada yang umroh kita pergi kerumahnya, kita jangan minta tapi malah ngasi.*

“mau umroh ya?”

“iya saya mau umroh

“Titip ya buat orang susah yang ada disana

sedekah yang dijatuhkan di tanah suci itu yang akan manggil-manggil *kita*. ya Allah, Masya Allah.

Pada data 5/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai *“Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”*. penutur menggunakan teknik persuasif secara langsung dengan menggunakan kalimat ajakan bermodus imperatif yang ditandai dengan kalimat *“Kalau ada yang umroh kita pergi kerumahnya, kita jangan minta tapi malah ngasi”*. Ungakapan ajakan dengan pola kalimat bersubjekkan *“kita”* pada tuturan tersebut menunjukkan bahwa yang akan melakukan pekerjaan tersebut adalah penutur dan jamaah. Penutur mengajak jamaah secara langsung untuk selalu bersedekah, karena dengan bersedekah apa pun yang kita niatkan dengan menitkan sesuatu yang baik karena Allah Subhanahuwataala maka Allah akan mengabulkannya. Dengan memberikan penjelasan tentang sedekah, para jamaah diharapkan hendaknya mengikuti apa yang telah disampaikan oleh penutur.

2. Teknik Persuasif Secara Tidak Langsung

Data 1/I

Konteks : Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema *“Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”*. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur bertanya kepada jamaah dan menyarankan untuk meniatkan kebaikan untuk anak-anak mereka kelak.

Ustadz Mansyur : *Banyak diantara orang tua kalau hamil atau menjelang punya anak tidak pernah berfikir ingin menjadikan anaknya itu dijalan Allah*, misalnya begini, ya Allah saya ingin punya anak yang hafiz Al-Qur'an.

Pada data 1/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai *“Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”*. Penutur menggunakan teknik persuasif secara tidak langsung, tuturan yang disampaikan oleh penutur adalah tuturan yang bermodus deklaratif. Fungsi ujaran yang bermodus deklaratif pada umumnya berisikan pernyataan. Namun berdasarkan konteksnya, modus deklaratif dapat ditafsirkan sebagai ajakan atau tindak tutur tidak langsung. secara leksikogramatika, tuturan tersebut tidak menunjukkan unsur perintah karena jenis modusnya bukan imperatif. Tuturan tidak langsung ini ditandai dengan *“Banyak diantara orang tua kalau hamil atau menjelang punya anak tidak pernah berfikir ingin menjadikan anaknya itu dijalan Allah”*, penutur memberikan pernyataan kepada jamaah bahwa banyak diantara orang tua yang ketika memiliki seorang anak atau lebih mereka hanya mereka hanya merasa bahagia begitu saja tapi mereka tidak pernah meniatkan anak-anak mereka untuk berada di jalan Allah. Tujuan tersebut merupakan usaha penutur untuk membujuk para jamaah agar mau melaksanakan apa yang sudah ia persuasifkan.

3. Teknik Persuasif Menggunakan Acuan atau Referensi

Data 2/I	
Konteks	: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur mengatakan bahwa banyak orang yang tidak percaya dengan ceramahnya.
Ustadz Mansyur	: Kita punya <i>hasbunallah wani'mawakilu ni'mal maula wani' man nasiru lahaulawala kuwataillabillahilaliyilazim</i> . Banyak yang tidak percaya dengan saya, ya biasa aja kan pada zaman nabi Muhammad ada yang beriman dan ada yang kafir. Ada yang sudah jadi sahabat nabi dia kafir lagi gak masalah.

Pada data 2/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”. Tuturan yang disampaikan oleh penutur merupakan tuturan yang berdasarkan acuan atau referensi, yang ditandai dengan “*hasbunallah wani'mawakilu ni'mal maula wani' man nasiru lahaulawala kuwataillabillahilaliyilazim*”, penutur menjelaskan kepada jamaah lakukan sesuatu sesuai dengan ajaran yang sudah ada didalam Al-Quran dan Hadist. Selama apa yang kita lakukan itu benar jangan pernah takut, Dengan penjejelasan itu Penutur berharap nantinya jamaah akan mulai mempelajari yang mereka tidak ketahui dan tidak takut melakukan apapun itu selama apa yang mereka lakukan itu sesuai dengan ajaran yang ada didalam Al-Quran dan Hadist. penutur berharap kepada jamaah yang secara sadar mendengar penjelasan dari penutur akan terpengaruh dan mengikuti apa yang disampaikan oleh penutur.

4. Tuturan Persuasif Menggunakan Kriteria

Data 4/I	
Konteks	: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala”. 23 September 2017. Ustadz Mansyur memberikan kreteria kepada jamaah dengan membandingkan kehidupan pada zaman para sahabat dengan zaman sekarang.
Ustadz Mansyur	: <i>Hari ini kita terbantu karena kita hidup di zaman ini bayangkan kalau kemudian kita hidup di zaman sahabat bisa-bisa kita kafir</i> , ketika nabi muhammad mengatakan aku baru pulang dari masjidil Aqso. Ente ya Muhammad majnun, ente gila jadi selama ini ane mengikuti orang gila, yang benar ente orang kemarin sore ane masih ngeliat ente kok sekarnag ente bilang enteh baru pulang dari Aqso udah itu ente bilang ente mi'raj lagi.

Pada data 4/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. Dalam hal ini penutur menggunakan teknik persuasif menggunakan kriteria. Tuturan yang menggunakan kriteria ini ditandai dengan “*Hari ini kita terbantu karena kita hidup di zaman ini bayangkan kalau kemudian kita hidup di zaman sahabat bisa-bisa kita kafir*”. Penutur mencoba menjelaskan kepada jamaah bahwa pada masa zaman sahabat dulu keajaiban itu sangatlah luar biasa, dalam dilihat dari kejadian mi’raj yang dialami oleh Rosulullah yang bisa melakukan itu dalam waktu yang begitu singkatnya semua itu terjadi karena atas izin dari Allah Subhanahuwataala. Bayangkan kalau kita manusia zaman sekarang ini hidup di zaman itu mungkin kita bakal banyak yang kafir karena apa kita umat zaman ini kebanyakan mau percaya ketika suatu kejadian itu dapat diukur dengan logika. “*Ente ya Muhammad majnun, ente gila jadi selama ini ane mengikuti orang gila, yang benar ente orang kemarin sore ane masih ngeliat ente kok sekarnag ente bilang enteh baru pulang dari Aqso udah itu ente bilang ente mi’raj lagi*”. Setelah penutur menyampaikan tuturannya, banyak jamaah yang tertawa setelah mendengar tuturan tersebut. Penutur menyampaikan kriteria, kisah atau riwayat tersebut sebenarnya sebagai cerminan bagi jamaah bahwa keajaiban dari Allah Subhanahuwataala itu benar-benar ada.

5. Teknik Persuasif Menggunakan Hubungan Sebab Akibat

Data 14/I

Konteks

: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur mengatakan bahwa Allah Subhanahuwataala akan menurunkan keajaiban kepada siapa yang meminita namun Allah akan sangat murka jika setelah keajaiban itu di turunkan mereka menjadi kafir.

Ustadz Mansyur

: Allah maha menajawab buk, ayat 115 ini jawaban dari Allah “*sungguh aku akan menurunkan hidangan itu kepadamu tetapi barang siapa kafir diantara kamu setelah turunnya hidangan itu maka sungguh aku akan mengazabnya dengan azab yang tidak pernah aku timpakan kepada seorang pun umat manusia diseluruh alam.*

Pada data 14/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. Tuturan yang di gunakan oleh penutur merupakan tuturan yang menggunakan hubungan sebab akibat dapat ditandai dengan “*maka...*”. Penutur mengatakan kepada jamaah bagi siapa saja yang menginginkan keajaiban itu terjadi kepadanya maka mintalah kepada Allah Subhanahuwataala, Allah akan mengabulkannya namun jika setelah Allah menurunkan keajaiban itu mereka kafir maka Allah akan mengazabnya dengan azab yang tidak pernah ditimpakan kepada seorang pun umat manusia diseluruh alam. Tuturan menggunakan sebab akibat yang disampaikan penutur sebenarnya untuk memengaruhi

jamaah agar jamaah selalu yakin akan adanya keajaiban dari Allah ketika mereka memohon dan meminta kepada Allah Subhanahwataala.

6. Teknik Persuasif Menggunakan Majas

Data 2/I

Konteks

: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “Memahami Keajaiban Allah Subhanahwataala”. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur mengatakan kepada jamaah untuk tetap sabar ketika ada orang yang membicarakan tentang kita.

Ustadz Mansyur

: Kalau anda diomongin sama orang jangan marah, lebih harus berterima kasih karena dia menjadi sapu buat anda semua, anda *disapu dari kekotoran, anda disapu dari kedengkian, anda disapu dari kebusukan, anda disapu dari dosa dan maksiat.* (**majas Repetisi**)

Pada data 2/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahwataala*”. Penutur dalam memengaruhi jamaah memakai teknik persuasif menggunakan majas, tuturan yang digunakan oleh penutur untuk memengaruhi jamaah merupakan tuturan yang menggunakan majas penegasan yakni majas repetisi. Majas repetisi yaitu majas yang menggunakan perulangan kata sebagai penegasan, dalam ceramah ini ditandai dengan “*anda disapu dari kekotoran, anda disapu dari kedengkian, anda disapu dari kebusukan, anda disapu dari dosa dan maksiat*”. Penutur mengulang kata “*anda disapu dari*” untuk memperjelas tuturan yang di sampaikan, memberikan kesan yang berbeda kepada para pendengar sehingga meyakinkan jamaah untuk mengikuti anjurannya. Penutur menjelaskan kepada jamaah jika ada yang membicarakan tentang kita, kita tidak perlu marah karena apa ketika kita sabar kita akan mendapatkan balasan dari Allah Subhanahwataala. Dengan memberikan penjelasan terhadap apa yang disampikannya, penutur berharap jamaah akan mau mengikuti apa yang sudah ia persuasifkan.

7. Teknik Persuasif Menggunakan Analogi

Data 1/I

Konteks

: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “Memahami Keajaiban Allah Subhanahwataala”. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur menjelaskan tentang Mariam yang sudah sangat luar biasa yang Allah persiapkan untuk menjadi ibu dari nabi Isa Alaihisalam.

Ustadz Mansyur

: *Satu keturunan adalah sebagian dari keturunan yang lain dan Allah maha mendengar lagi maha mengetahui.* maksudnya begini mereka menyangka mariam ini biasa saja padahal kelahiran mariam ini juga sudah super, karena mariam ini sudah dipersiapkan untuk menjadi

ibunya Isa dan kelak akan melahirkan Isa tanpa persetubuhan sama sekali dan tanpa disentuh sama sekali.

Pada data 1/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. Tutaran yang digunakan oleh penutur dalam ceramahnya menggunakan tuturan penganalogian yang ditandai dengan “*Satu keturunan adalah sebagian dari keturunan yang lain dan Allah maha mendengar lagi maha mengetahui*”. tuturan ini menjelaskan bahwa penutur menganalogikan satu keturunan dengan mariam dan keturunan lainnya adalah nabi Isa. Penutur menjelaskan bahwa mariam yang disangka biasa saja padahal mariam sudah Allah persiapkan kelak akan menjadi ibu dari nabi Isa tanpa persetubuhan sama sekali, itu semua karena Allah maha segalanya. Penutur mengajak jamaah untuk berfikir jangan terlalu cepat menyimpulkan sesuatu yang kita tidak tau akhirnya bagaimana. Dengan penjelasan tersebut penutur berharap jamaah akan mengikuti apa yang sudah dipersuasifkan oleh penutur.

8. Teknik persuasif Menggunakan Ancaman

Data 1/I

Konteks

: Dalam kajian tausiah dakwah pengajian di SalingSapa TV dengan tema “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. 23 September 2017. Ustadz Yusuf Mansyur menjelaskan tentang keajaiban yang nabi Isa miliki.

Ustadz Mansyur

: Siapa diantara anda yang kuat ngeridohin ilmunya Isa? saya pernah hampir mau dapat dulu tapi saya takut dan saya meminta Allah mengambilnya kembali, boleh kalau mau minta Allah akan kasi, karena apa ayat yang kita pelajari tadi ayat 114-115 *Allah mengatakan begini “apa yang kamu minta aku bisa kasi tapi janji kamu akan benar, janji akan kamu manfaatkan untuk yang benar, janji kamu akan tobat, janji kamu akan soleh dan janji kamu akan berguna bagi orang banyak kalau gak azab yang aku kasi”*.

Pada data 1/I penutur mengajak jamaah sesuai dengan tema kajian mengenai “*Memahami Keajaiban Allah Subhanahuwataala*”. Penutur menggunakan teknik ancaman untuk memengaruhi jamaah yang mendengarkan tuturannya. Teknik ancaman dalam tuturan yang disampaikan oleh penutur dalam ceramah tersebut ditandai dengan “*apa yang kamu minta aku bisa kasi tapi janji kamu akan benar, janji akan kamu manfaatkan untuk yang benar, janji kamu akan tobat, janji kamu akan soleh dan janji kamu akan berguna bagi orang banyak kalau gak azab yang aku kasi*”. Teknik ancaman ini tidak menggunakan kata “*awas*”. Melainkan lebih mengiming-imingkan hal yang menguntungkan dan memeberikan pesan yang dapat menimbulkan rasa takut. Penutur menjelaskan kepada jamaah bagi siapa pun yang menginginkan keajaiban dari Allah Subhnahuwataaala, Allah akan memberikannya namun jika itu tidak digunakan

untuk kebaikan atau dengan keajaiban itu orang tersebut tidak sepenuhnya lagi mendekati diri dengan Allah Subhanahuwataala, maka Allah akan memberikan azab. Dengan menggunakan teknik ancaman tersebut dapat dilihat usaha yang dilakukan oleh penutur untuk memengaruhi jamaah terhadap ceramah yang disampaikannya.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa ustadz Yusuf Mansyur menggunakan delapan teknik tuturan persuasif di dalam ceramahnya sesuai judul yang diteliti dengan jumlah data sebanyak 125 data. Delapan teknik tuturan persuasif yang digunakan oleh ustadz Yusuf Mansyur yaitu teknik persuasif secara langsung, teknik persuasif secara tidak langsung, teknik persuasif menggunakan acuan atau referensi, teknik persuasif menggunakan kriteria, teknik persuasif menggunakan hubungan sebab akibat, teknik persuasif menggunakan majas, teknik persuasif menggunakan analogi, teknik persuasif menggunakan ancaman.

Dari hasil penelitian ini ditemukan 125 data teknik tuturan persuasif, dari keseluruhan data dibagi lagi menjadi delapan teknik tuturan persuasif. Teknik tuturan persuasif secara langsung berjumlah 23 datum, teknik tuturan persuasif secara tidak langsung berjumlah 19 datum, teknik tuturan persuasif menggunakan majas berjumlah 14 datum, teknik tuturan persuasif menggunakan referensi berjumlah 17 datum, teknik persuasif menggunakan kriteria berjumlah 23 datum, teknik tuturan persuasif menggunakan sebab akibat berjumlah 24 datum, teknik persuasif menggunakan analogi berjumlah 3 datum, dan tuturan persuasif menggunakan ancaman berjumlah 2 datum.

Rekomendasi

Berdasarkan analisis dan simpulan yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan kepada para pembaca dan para peminat bahasa untuk melakukan kajian yang lebih mendalam lagi mengenai tuturan persuasif ini terkhusus untuk teknik tuturan persuasif. semoga penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi peneliti selanjutnya dan harapan penulis dengan adanya penelitian ini, dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman bagi para pembaca mengenai tuturan persuasif.

DAFTAR PUSTAKA

- Charlina dan Mangatur Sinaga. 2007. *Pragmatik*. Pekanbaru:cendikiainsani.
- Effendy, Onong Uchjana. 1992. *Dinamika Komunikasi*. Cetakan pertama. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- Faizah, Hasnah. 2007. *Menulis Karya Ilmiah*. Pekanbaru:cendikiainsani.
- Keraf, Gorys. 2007. *Argumentasi dan Narasi Komposisi Lanjut III*. Jakarta:PT Gramedia Pustaka Utama.
- Moleong, Lexy J. 2012. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung:PT Remaja Rosdakarya.
- Misfardi. 2016. *Tuturan Perusasif Ustadz Fikri MZ dalam Ceramah Islam*. Pekanbaru:Universitas Riau.
- Rahardi, Kunjana. 2005. *Pragmatik Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga
- Sukarno, (2013). “Retorika Persuasif sebagai Upaya Memengaruhi Jamaah Pada Teks Khotbah Jum’at” *Humaniora*. 25 (2), 215227.