



# Jurnal Komunikasi dan Bisnis (KOMBIS)

e-ISSN: 3062 - 6889

## PERANAN FILSAFAT RETORIKA DALAM BERKOMUNIKASI

Elis Yulianti<sup>1,\*</sup>, Mulfi Sandi Yuda<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Institut Manajemen Wiyata Indonesia

<sup>2</sup>Institut Manajemen Wiyata Indonesia

<sup>\*</sup>E-mail korespondensi: [elisyluliantiikom@gmail.com](mailto:elisyluliantiikom@gmail.com)

Diterima: 030624 | Direvisi: 040624 | Disetujui: 060624 | Publikasi online: 060624

### ABSTRACT

Retorika adalah bagian dari ilmu bahasa (Linguistik), khususnya ilmu binabicara (Sprecherziehung). Retorika sebagai bagian dari ilmu bina bicara ini mencakup : Monologika, Dialogika, Pembinaan Teknik Bicara. Menguasai kesanggupan berbahasa dan keterampilan berbicara menjadialasan utama keberhasilan orang - orang terkenal di dalam sejarah dunia.

Pengetahuan tentang retorika dan ilmu komunikasi yang memadai akan membawa keuntungan bagi pribadi bersangkutan dalam bidang - bidang di bawah ini, antarlain : Kemampuan Pribadi, Keberhasilan Pribadi, Tugas dan jabatan, Kehidupan pada umumnya. Adapun manfaat mempelajari retorika diantaranya ialah membimbing pembicara dalam mengambil keputusan, membimbing pembicara memahami kejiwaan pendengar, membimbing pembicara menemukan ulasan yang baik dan membimbing pembicara mempertahankan argumen yang benar dengan alasan yang masuk akal. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dan metode pengumpulan data menggunakan studi literatur.

**Kata kunci:** Retorika, Filsfat, Peran Komunikasi

### PENDAHULUAN

Komunikasi adalah proses bertukarnya informasi. Informasi dapat berupa suara, gambar, data, dan lain-lain. Ilmu komunikasi adalah ilmu yang mempelajari tentang usaha manusia dalam menyampaikan suatu pernyataan atau informasi kepada manusia lainnya. Dalam hal ini, sebagai ilmu, komunikasi memiliki objek kajian yaitu usaha manusia dalam menyampaikan pernyataannya kepada manusia lain. Ilmu komunikasi merupakan ilmu terapan dari kelompok ilmu sosial. Menurut ilmuwan, ilmu ini bersifat interdisipliner karena objek materialnya sama dengan ilmu-ilmu yang lain, terutama yang masuk ilmu sosial.

Pada tahun 467 SM, Korax seorang Yunani dan muridnya Teisios (keduanya berasal dari Syrakuse-Sisilia) menerbitkan sebuah buku yang pertama tentang retorika. Retorika sebagai seni dan kepandaian berbicara, sudah ada dalam sejarah jauh lebih dahulu. Misalnya, dalam kesusasteraan Yunani kuno, Homerus dalam *Ilias* dan *Odyssee* menulis pidato yang panjang. Juga bangsa-bangsa seperti Mesir, India dan Cina sudah mengembangkan seni berbicara jauh hari sebelumnya.

Secara sistematis ilmu retorika memang pertama-pertama dikembangkan di Yunani. Pembeberan sistematis yang pertama mengenai kepandaian berbicara dalam berbahasa Yunani dikenal dengan nama: *Techne Rhetorike*, yang berarti ilmu tentang seni berbicara. Perkembangan ilmu retorika akan diuraikan di bawah ini

Di sekitar Perang Salib, kepandaian berbicara dan berkhotbah disalahgunakan. Ahliahli khotbah seperti Paus Urbanus ke-2, St. Bernadus dari Clairvaux atau Petrus dari Amiens, mendorong Perang Salib melalui khotbah-khotbah. Ordo dan kongregasi yang bertugas untuk berkhotbah, menyebarkan Sabda Allah melalui api dan pedang. Golongan muslim juga ikut menyalahgunakan kepandaian berbicara. Akibatnya, terjadi pertumpahan darah antara Umat Kristen dan Umat Islam.

Sekitar akhir abad pertengahan ilmu berkhotbah berkembang pesat di bawah Ordo Dominikan. Pengkhotbah terkenal dari Ordo ini adalah Savonarola (1452-1498). Ia sangat terampil dalam menggunakan dialektika dan logika. Tentang kegiatan berkhotbahnya, dia sendiri mengatakan, “Kadang-kadang apabila saya turun dari mimbar, saya pikir: lebih baik saya tidak berbicara dan berkhotbah tentang hal ini, tetapi bersikap tenang saja dan membiarkan Tuhan sendiri mengaturnya. Tetapi apabila saya sudah berada di mimbar, maka saya tidak bisa berbuat lain daripada berbicara. Sabda Allah menjadikan hati dan seluruh anggota tubuhku sebagai api yang membara.” Karena dituduh mengajarkan hal-hal yang sesat, Savonarola dibakar.

Selama abad pertengahan, penyelidikan dan pendalaman ilmu retorika ditekan, sehingga perkembangan lanjut yang kreatif menjadi kerdil. Selain itu ilmu retorika, kepandaian berbicara pada zaman ini juga sering disalahgunakan di dalam gereja.

## TINJAUAN PUSTAKA

Rakhmat (1986) mengatakan bila orang merasa rendah diri, ia akan mengalami kesulitan untuk mengkomunikasikan gagasannya pada orang yang dihormatinya dan takut berbicara didepan umum karena takut orang lain menyalahkannya. Hal ini sesuai dengan yang diutarakan oleh Heider (1958).

Taylor dkk (1986), mengungkapkan bahwa komunikasi interpersonal terjadi ketika seseorang berkomunikasi secara langsung dengan orang lain dalam situasi One-to-one atau dalam kelompokkelompok kecil

Kepercayaan diri merupakan suatu keyakinan yang dimiliki seseorang bahwa dirinya mampu berperilaku seperti yang dibutuhkan untuk memperoleh hasil seperti yang diharapkan (Bandura, 1977). Lauster (1978), mengungkapkan ciri-ciri oranglangsung dengan orang lain dalam situasi One-to-one atau dalam kelompokkelompok kecil, yang percaya diri adalah: mandiri, tidak mementingkan diri sendiri, cukup toleran, ambisius, optimis, tidak pemalu, yakin dengan pendapatnya sendiri dan tidak berlebihan. Sementara itu Taylor dkk (1986) mengatakan bahwa orang yang percaya diri memiliki sikap yang positif terhadap diri sendiri.

Retorika berarti kesenian untuk berbicara baik yang dicapai berdasarkan bakat alam (talenta) dan keterampilan teknis yang dipergunakan dalam proses komunikasi antar manusia . Pengertian filsafat menurut Harun Nasution filsafat adalah berfikir menurut tata tertib (logika) dengan bebas (tak terikat tradisi, dogma atau agama) dan dengan sedalam-dalamnya sehingga sampai ke dasar-dasar persoalan

Menurut **Plato** ( 427-347 SM) filsafat adalah pengetahuan tentang segala yang ada

**Aristoteles** (384-322 SM) yang merupakan murid Plato menyatakan filsafat menyelidiki sebab dan asas segala benda.

**Marcus Tullius Cicero** (106 – 43 SM) mengatakan bahwa filsafat adalah pengetahuan tentang sesuatu yang maha agung dan usaha untuk mencapainya.

**Al Farabi** (wafat 950 M) filsuf muslim terbesar sebelum Ibn Sina menyatakan filsafat adalah ilmu pengetahuan tentang alam yang maujud dan bertujuan menyelidiki hakekatnya yang sebenarnya.

## METODOLOGI

Menurut Sugiyono (2013:2) metode penelitian merupakan alat untuk memecahkan permasalahan penelitian melalui data yang didapatkan dari sumber tertentu sehingga data tersebut dapat digunakan untuk memecahkan permasalahan peneliti. Dari beberapa definisi diatas simpulan yang dapat ditarik bahwa metode penelitian merupakan suatu cara kerja yang digunakan sebagai rancangan penulisan karya ilmiah yang dapat memecahkan permasalahan dalam penelitian. Dalam pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik Studi Pustaka yaitu dalam melakukan penelitian memahami apa yang akan diteliti menjadi hal yang fundamentalis, maka butuh upaya agar penelitian tersebut menghasilkan yang terbaik. Oleh karena itu peneliti dituntut untuk melakukan studi literasi dengan menggunakan pustaka-pustaka yang ada. Pada dasarnya studi pustaka merupakan sebuah teknik pengumpulan data untuk bahan penelitian dengan memanfaatkan buku-buku, ebook, jurnal ilmiah maupun data sekunder yang mampu memperkaya kajian teoritis pada penelitian (Ruslan, 2003:31).

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Supaya komunikasi dapat terjadi, dalam arti terjadi saling pengertian antara komunikator dengan resipens, harus ada perbedaan tanda, yang dimiliki oleh komunikator dan resipens, dapat dimengerti oleh keduanya. Perbendaharaan tanda bersama ini akan mempermudah proses komunikasi.

Apabila komunikator ingin menyampaikan sesuatu kepada resipens, berarti dia memiliki suatu maksud di dalam pikiran. Sesuatu yang ada di dalam pikiran komunikator ini, harus diterjemahkan ke dalam kode-kode yang dapat dimengerti oleh resipiens. Proses menerjemahkan sesuatu ke dalam kode-kode disebut kodefikasi (Kodierung). Pendengar menangkap sesuatu yang dikodefikasikan oleh komunikator, lalu menerjemahkan ke dalam pengertiannya. Proses yang dilakukan resipiens ini disebut dekodefikasi (Dekodierung). Tingkat kesulitan dalam berkomunikasi karena kurang percaya diri dalam menyampaikan informasi, merasa pesan yang akan disampaikan tidak akurat dll.

Secara singkat proses komunikasi ini dapat dirumuskan sebagai berikut: siapa yang mengatakan (*wer*); apa yang dikatakan (*sagt was*); kepada siapa (*zu wem*); melalui medium apa (*durch welches medium*); dan dengan efek apa (*mit welcher wirkung*). Bila dilihat dari sudut pandang teori komunikasi, yang mengatakan adalah komunikator, kepada siapa disebut dirinya adalah komunikan, dan efek adalah *feedback*.

Jadi, komunikasi adalah saling hubungan antara komunikator dan resipiens, dimana komunikator menyampaikan sesuatu pesan kepada resipiens, melalui medium untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Ada dua orang dari teman penulis, pada saat melakukan sosialisasi atau berbicara didepan umum kurang percaya diri, teman penulis masih belum percaya kemampuannya, resipiens pun mendadak hilang, proses komunikasi menjadi terganggu karena ketegangan yang teman penulis timbulkan sendiri.

Retorika berperan dalam seni berkomunikasi, meningkatkan kepercayaan diri dan keterarikan pendengar terhadap komunikator.

## 2. Retorika sebagai Proses Komunikasi

Sebuah contoh: sebuah mobil bekas akan dijual. Pemilik mobil tentu ingin menjualnya dengan harga yang memuaskan (tujuan). Dalam pembicaraan dengan calon pembeli, penjual tentu tidak hanya menjelaskan tentang merk, tipe, tahun keluaran, dan cirri khas mobil, tetapi dia pasti juga akan memuji-muji mobil tersebut. Misalnya: terpelihara baik, bentuknya sangat cocok dengan keadaan jalan dan tidak pernah terjadi kecelakaan. Singkatnya: mobil bekas yang paling ideal, yang apabila dibandingkan dengan harga, sebenarnya masih terlalu murah. Di lain pihak calon pembeli juga ingin supaya dapat membeli mobil itu dengan harga yang murah (tujuan). Oleh karena itu, terjadi tawar menawar dalam perdagangan, dimana penjual dan pembeli saling memberi argumentasi untuk mencapai tujuannya masing-masing. Dari contoh di atas dapat dilihat aspek-aspek komunikasi retorik sebagai berikut:

- a. Seorang pembicara menyampaikan kepada;
- b. Seorang pendengar sebagai kawan bicara atau pelanggan; c. Sesuatu;
- d. Dengan maksud dan tujuan tertentu (menjual mobil);
- e. Memberikan argumen-argumen terhadap isi pembicaraan;
- f. Sambil mendengar dan mempertimbangkan argument-argumen balik dari pendengar.

## 3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Efektivitas Komunikasi Retoris

Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas komunikasi retorik ini terdapat pada setiap unsur komunikasi seperti:

### a. Pada Komunikator

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi efektivitas dalam proses komunikasi retorik adalah:

- 1) Pengetahuan tentang komunikasi dan keterampilan berkomunikasi.

Yang dimaksudkan adalah penguasaan bahasa dan keterampilan mempergunakan bahasa; keterampilan mempergunakan media komunikasi untuk mempermudah proses pengertian pada resipiens; kemampuan untuk mengenal dan menganalisis situasi pendengar sehingga dapat memberikan sesuatu yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Di samping itu jenis hubungan antara komunikator dan resipiens dapat juga mempengaruhi efektivitas proses komunikasi.

- 2) Sikap komunikator

Sikap komunikator seperti agresif (menyerang) atau cepat membela diri, sikap yang mantap dan meyakinkan; sikap rendah hati, rela mendengar dan menerima anjuran dapat memberi dampak yang besar dalam proses komunikasi retorik.

3) Pengetahuan umum

Demi efektivitas dalam komunikasi retorik, komunikator sebaiknya memiliki pengetahuan umum yang luas, karena dengan begitu dia dapat mengenal dan menyelami situasi pendengar dan dapat mengerti mereka secara lebih baik. Dia harus mengetahui dan menguasai bahan yang dibicarakan secara mendalam, teliti dan tepat. Dia juga hendaknya mengetahui dan mengerti hal-hal praktis dari kehidupan harian para pendengarnya, supaya dapat menyampaikan sesuatu yang mampu menggugah hati mereka.

4) Sistem sosial

Setiap komunikator berada dan hidup dalam sistem masyarakat tertentu. Posisi, pangkat atau jabatan yang dimiliki komunikator di dalam masyarakat sangat mempengaruhi efektivitas komunikasi retorik (misalnya: sebagai pemimpin atau bawahan; sebagai orang yang berpengaruh atau tidak).

5) Sistem kebudayaan

Sistem kebudayaan yang dimiliki oleh komunikator juga dapat mempengaruhi efektivitas komunikasi retorik. Tingkah laku, tata adab, dan pandangan hidup yang diwarisinya dari suatu kebudayaan tertentu akan juga mempengaruhi efektivitas dalam proses komunikasi.

**b. Faktor-faktor Pada Resipiens**

Faktor-faktor ini pada umumnya sama dengan faktor-faktor yang mempengaruhi komunikator.

1) Pengetahuan tentang komunikasi dan keterampilan berkomunikasi.

Supaya dapat terjadi komunikasi, resipiens harus menguasai bahasa yang dipergunakan. Keduanya hanya dapat saling berkomunikasi dan saling mengerti apabila mereka mempergunakan pembendaharaan kata yang sama dan yang dimengerti oleh kedua belah pihak. Komunikasi tidak akan terjadi apabila bahasa yang dipergunakan oleh komunikator tidak dimengerti oleh resipiens. Dalam hubungan dengan hal ini, perlu diperhatikan bahwa pendengar mempunyai cara mendengar dan mengerti sendiri, yang dapat berbeda dari apa yang sebenarnya yang dimaksudkan oleh komunikator.

2) Sikap resipiens

Sikap-sikap positif seperti terbuka, senang, tertarik, dan simpatik akan memberi pengaruh positif dalam proses komunikasi; sebaliknya sikap-sikap negatif seperti tertutup, jengkel, tidak simpatik terhadap komunikator akan mendatangkan pengaruh negatif.

3) Sistem sosial dan kebudayaan

Sistem sosial dan kebudayaan tertentu dapat menghasilkan sifat dan karakter khusus pada resipiens. Orang dapat bersifat patuh, rendah hati, suka mendengar, tidak banyak bicara atau tidak berani menantang. Dilain pihak orang bisa menjadi kritis, suka membantah, dan tidak mudah tunduk kepada pimpinan. Juga cara menyampaikan sesuatu tidak sama di antara masyarakat. Sebab itu komunikator harus memperhatikan segala faktor ini, apabila dia mau mengharapkan efek yang besar dalam proses komunikasi dengan para pendengarnya.

**c. Faktor-faktor Pada Pesan dan Medium**

Antara komunikator dan resipiens ada pesan dan medium. Kedua faktor ini perlu diperhatikan oleh komunikator secara khusus dalam proses komunikasi retorik.

1) Elemen-elemen pesan

Komunikator menerjemahkan pesan dengan mempergunakan medium. Komunikator harus memperhatikan elemen-elemen yang membentuk pesan, supaya komunikasi dapat membawa efek yang besar. Elemen-elemen itu berupa kata-kata dan kalimat, pikiran atau ide yang dibebankan, alat peraga yang dipakai untuk mengkonkretisasi pesan, suara, tekanan suara, artikulasi, mimik dan gerak-gerak untuk memperjelas pesan yang disampaikan.

2) Struktur pesan

Yang perlu diperhatikan yaitu susunan organis di mana elemen-elemen itu dikedepankan untuk mengungkapkan pesan. Pada prinsipnya struktur atau susunan pesan harus jelas dan mudah dimengerti.

3) Isi pesan

Isi pesan yang diungkapkan lewat medium harus dipertengangkan dengan situasi resipiens. Isi pesan seharusnya mudah ditangkap, tidak boleh terlalu sulit, dan tidak mengandung terlalu banyak kebenaran, karena dapat membingungkan resipiens. Sebaiknya isi pesan dibatasi pada satu atau dua pokok pikiran yang diuraikan secara jelas, terinci, dan tepat.

4) Proses pembeberan

Yang dimaksudkan adalah cara membawakan dan mengemukakan pesan dari komunikator. Ada tiga kemungkinan yang dapat dipilih, yaitu membawakan secara bebas, tanpa teks, terikat pada teks, atau setengah bebas. Ketiga kemungkinan ini membawa efek yang berbeda dalam proses komunikasi.

**4. Kegunaan Komunikasi Retoris**

Konrad Lorenz mengatakan, “Apa yang diucapkan tidak berarti juga didengar; apa yang didengar tidak berarti juga dimengerti; apa yang dimengerti tidak berarti juga disetujui; apa yang disetujui tidak berarti juga diterima; apa yang diterima tidak berarti juga dihayati; apa yang dihayati tidak berarti juga mengubah tingkah laku.”

Kalimat-kalimat di atas mengungkapkan kesulitan dalam proses komunikasi antarmanusia. Antara ide atau pikiran dan realisasinya yang konkret terbentang satu jalan panjang, yang memiliki berbagai macam kesulitan dalam penyampaian, sehingga dapat mengurangi efektivitas dalam proses komunikasi.

Oleh karena itu, komunikasi retoris itu penting supaya apa yang diucapkan dapat didengar; apa yang didengar dapat dimengerti; apa yang dimengerti dapat disetujui; apa yang disetujui dapat diterima; apa yang diterima dapat dihayati dan apa yang dapat dihayati dapat mengubah tingkah laku.

**KESIMPULAN**

Retorika atau dalam bahasa Inggris rhetoric bersumber dari perkataan latinrhetorica yang berarti ilmu bicara. Ilmu ini dinamakan dalam bahasa Yunani“rhetorike” yang di kembangkan di Yunani purba, kemudian abad-abadberikutnya di kembangkan di Romawi dalam bahasa latin “retorika” (dalambahasa Inggris “rhetoric” dalam bahasa Indonesia “retorika”). Sejak dua ribu tahun terbukti banyak orang menjadi ahli pidato, karena mempelajari teknik berbicara dan tekun melakukan latihan berbicara. Mempelajari retorika membangun orang untuk menjadi pemimpin. Dan dalam proses komunikasi, menguasai teknik dan seni berbicara tergantung dari usaha untuk mengembangkan kemampuan itu dan berusaha secara optimal untuk melatih diri. Retorika adalah bagian dari ilmu bahasa (Linguistik), khususnya

ilmu binabicara (Sprecherziehung). Retorika sebagai bagian dari ilmu bina bicara ini mencakup : Monologika, Dialogika, Pembinaan Teknik Bicara. Menguasai kesanggupan berbahasa dan keterampilan berbicara menjadialasan utama keberhasilan orang – orang terkenal di dalam sejarah dunia.

Pengetahuan tentang retorika dan ilmu komunikasi yang memadai akan membawa keuntungan bagi pribadi bersangkutan dalam bidang – bidang di bawah ini, antarlain : Kemampuan Pribadi, Keberhasilan Pribadi, Tugas dan jabatan, Kehidupan pada umumnya. Adapun manfaat mempelajari retorika diantaranya ialah membimbing pembicara dalam mengambil keputusan, membimbing pembicara memahami kejiwaan pendengar, membimbing pembicara menemukan ulasan yang baik dan membimbing pembicara mempertahankan argumen yang benar dengan alasan yang masuk akal.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bandura, A.,1977, *Social Learning Theory*, New Jersey: Prentice Hall Inc. Buklew,J., 1980, *Paradigm for Psychopathology. A Contribution to Case History Analysis*,New York: J.B. Lippencott Company Bunker,B.B., Major,B., & Instone,D., 1983, *Gender, Self Confidence, and Influence Strategies: An Organizational Simulation*, *Journal of Personality and Social Psychology*, Volume 44, No 2,322-333, USA: APA Inc.