

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Relevan

1. **Peneliti dengan judul *Kajian Retorika Aspek Bertanya Tukul Arwana dalam Acara Talkshow “Bukan Empat Mata” di TRANS 7 Bulan Desember 2013 Oleh Murni Prihati Tahun 2014***

Penelitian dengan judul “*Kajian Retorika Aspek Bertanya Tukul Arwana dalam Acara Talkshow Bukan Empat Mata di TRANS 7 Bulan Desember 2013*” oleh Murni Prihati pada tahun 2014 di Universitas Muhammadiyah Purwokerto dengan penelitian ini terdapat perbedaan dan persamaan. Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti ada pada data, dan sumber data. Data yang dilakukan penelitian terdahulu adalah aspek teknik bertanya Tukul Arwana dalam acara “Bukan Empat Mata”, sedangkan data yang dilakukan peneliti adalah retorika bertanya Najwa Shihab dalam acara *Talkshow* “Mata Najwa”. Sumber data pada penelitian terdahulu adalah Tukul Arwana dan narasumber dalam acara “Bukan Empat Mata”, sedangkan sumber data yang dilakukan peneliti adalah Najwa Shihab dan narasumber dalam acara *talkshow* Mata Najwa di Metro TV. Persamaan penelitian Murni Prihati dengan peneliti yaitu menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif.

2. **Peneliti dengan judul *Analisis Kalimat Deklaratif dan Kalimat Introgatif dalam Talkshow “Mata Najwa” di Youtube Unggahan Januari 2017 Oleh Rida Anggrianingsih Tahun 2017***

Penelitian dengan judul “*Analisis Kalimat Deklaratif dan Kalimat Introgatif dalam Talkshow “Mata Najwa” di Youtube Unggahan Januari 2017*” oleh Rida Anggrianingsih pada tahun 2017 di Universitas Muhammadiyah Purwokerto dengan

penelitian ini terdapat perbedaan dan persamaan. Perbedaan penelitian terdahulu dengan peneliti ada pada data. Data yang dilakukan penelitian terdahulu adalah kalimat deklaratif dan kalimat interogatif sedangkan data yang dilakukan peneliti adalah retorika bertanya Najwa Shihab dalam acara *Talkshow* Mata Najwa. Persamaan penelitian Risda Anggrianingsih dengan peneliti yaitu sumber data *TalkShow* Mata Najwa dan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif

B. Berbicara

1. Pengertian Berbicara

Berbicara merupakan suatu kemampuan mengucapkan bunyi-bunyi artikulasi atau kata-kata untuk mengekspresikan, menyatakan atau menyampaikan pikiran, gagasan, dan perasaan. Berbicara adalah suatu alat untuk mengkomunikasikan gagasan-gagasan yang disusun serta dikembangkan sesuai dengan kebutuhan-kebutuhan pendengar atau penyimak (Tarigan, 2008:16-17).

Arsjad dan Mukti U.S (1991:17) memberikan pengertian bahwa kemampuan berbicara adalah kemampuan mengucapkan bunyi-bunyi artikulasi atau mengucapkan kata-kata untuk mengekspresikan, menyatakan, menyampaikan pikiran, gagasan dan perasaan. Menurut Nurgiantoro (2001:276) berbicara aktifitas berbahasa kedua dilakukan manusia dalam kehidupan berbahasa yaitu setelah aktivitas mendengarkan. Berdasarkan bunyi-bunyi bahasa yang didengarkan itulah kemudian manusia belajar mengucapkan dan akhirnya mampu untuk berbicara.

Dari uraian tersebut peneliti menyimpulkan bahwa berbicara merupakan kegiatan seseorang atau kelompok orang mengucapkan kata-kata untuk mengekspresikan, menyatakan atau menyampaikan pikiran, atau gagasan dan perasaan kepada sekelompok orang atau individu.

2. Tujuan Berbicara

Menurut Tarigan (2008: 16), tujuan utama berbicara adalah berkomunikasi. Lebih lanjut, Tarigan (2008:8) menegaskan bahwa manusia sebagai makhluk sosial tindakan pertama dan paling penting adalah tindakan sosial, suatu tindakan tempat saling menukar pengalaman, saling mengemukakan dan menerima pikiran, saling mengutarakan perasaan atau saling mengekspresikan, serta menyetujui suatu pendirian atau keyakinan. Komunikasi mempersatukan para individu ke dalam kelompok-kelompok dengan jalan menggolongkan konsep-konsep umum. Selain itu, menciptakan serta mengawetkan ikatan-ikatan kepentingan umum, menciptakan suatu kesatuan lambang-lambang yang membedakannya dari kelompok-kelompok lain, dan menetapkan suatu tindakan. Menurut Ochs dan Winker (dalam Tarigan, 2008:16), pada dasarnya berbicara mempunyai tiga maksud umum, yaitu (a) memberitahukan dan melaporkan (*to inform*), (b) menjamu dan menghibur (*to entertain*), (c) membujuk, mengajak, mendesak, dan meyakinkan (*to persuade*)

Menurut Keraf (2001:320) tujuan yang akan dicapai dari berbicara yaitu memberikan dorongan, menanamkan keyakinan, bertindak atau berbuat, menginformasikan atau memberitahukan dan memberi kesenangan.

a. Memberikan dorongan

Tujuan berbicara yang bersifat mendorong dimaksudkan bahwa pembicara berusaha memberikan semangat, membangkitkan gairah atau menekankan perasaan yang kurang baik serta menunjukkan rasa hormat dan pengabdian. Reaksi yang diharapkan yaitu menumbuhkan ilham atau inspirasi, dan membakar semangat atau emosi pendengar.

b. Meyakinkan

Tujuan berbicara yang berusaha untuk mempengaruhi keyakinan atau sikap mental atau intelektual para pendengar merupakan tujuan berbicara yang bersifat meyakinkan atau mempengaruhi. Alat yang tepat dan penting untuk tujuan ini adalah bentuk argumentasi.

c. Berbuat atau Bertindak

Tujuan berbicara agar pendengar berbuat atau bertindak adalah untuk memunculkan reaksi kepada pendengar agar melakukan suatu tindakan atau perbuatan. Awalnya pembicara menanamkan suatu keyakinan kepada pendengar dengan cara memantapkan pikiran yang ada atau mengubah keyakinan pendengar agar sesuai dengan keyakinan pembicara. Tahap selanjutnya pembicara berusaha membangkitkan emosi pendengar. Tindakan atau perbuatan muncul setelah adanya keyakinan dan bangkitnya emosi pendengar.

d. Memberitahukan

Tujuan berbicara untuk memberitahukan atau menginformasikan dimaksudkan agar pendengar mengerti tentang suatu hal, untuk memperluas bidang pengetahuan yang belum pernah diketahui.

e. Menyenangkan

Berbicara untuk menyenangkan atau menggembarakan maksudnya pembicara berusaha membangkitkan suasana menghibur dan munculnya keceriaan pada suatu pertemuan.

C. Retorika

1. Pengertian Retorika

Menurut Junaisih S. Sunarjo (1983: 31), kata retorika berasal dari bahasa Yunani yakni *Rethor* yang berarti mahir berbicara. Secara istilah pengertian retorika adalah “Kecakapan dalam pidato di depan massa” pengertian yang demikian ini berasal dari pendapat *Corak*. Ia lebih menekankan retorika pada kecakapan seorang untuk menyampaikan pidatonya kepada khalayak. Jadi kefasihan lidah dan kepandaian untuk mengucapkan kata-kata dalam kalimat pidato adalah merupakan prinsip utama. Pengertian retorika yang lebih dalam adalah berasal dari pendapat *Plato*. Ia menyatakan bahwa “Retorika adalah untuk merebut jiwa massa melalui kata-kata” pengertian retorika seperti ini lebih menekankan pada unsur psikologis dalam penyampaian pidato. Ini disebabkan merebut jiwa massa adalah unsur terpenting dalam pelaksanaan pidato. Ini adalah selangkah lebih maju dibandingkan dengan pidato yang hanya menekankan pada sekedar kepandaian mengucapkan kata-kata dihadapan massa atau publik untuk mengambil hati.

Seorang yang melaksanakan pidato di depan umum dengan lantang dan lancar, belum tentu ia dapat merebut jiwa para pendengar, bahkan kadang-kadang ia bisa juga, malah justru meninggalkannya karena hati mereka tidak senang atau tidak sesuai dengan perilaku yang ia jalankan, isi pesan dan ucapan dalam berbicara. Ini semua karena pembicara tidak berhasil dalam merebut jiwa hadirin, ada juga pembicara yang tingkat kecakapan dalam pidatonya sedang-sedang saja, tidak sepandai seperti pidato yang pertama di atas, tetapi karena ia dapat merebut jiwa masa, maka kata-kata yang telah disampaikan serba indah sehingga massa dapat senang dan memahami isi dari pesan tersebut dan dapat diterima oleh logika.

Pengertian retorika yang lebih dalam lagi adalah yang disampaikan oleh Jalaluddin Rahmat (2001:10) adalah “Ilmu yang mempelajari cara mengatur komposisi kata-kata agar timbul kesan yang telah dikehendakannya pada diri khalayak”. Definisi retorika Jalaluddin Rahmat lebih dalam jika dibandingkan dengan kedua tokoh retorika sebelumnya itu. Ia melangkah setingkat lebih maju dari pada Corax dan Plato, karena pengertian dari retorika yang telah disampaikan oleh kedua tokoh itu hanyalah sebatas pada kepandaian berbicara dan merebut pada jiwa seorang masing-masing (massa). Walaupun tetap diakui bahwa dua prinsip dalam pidato tersebut, sangat penting karena tanpa dua prinsip itu maka dalam pelaksanaan pidato tidak mungkin bisa berjalan dengan lancar dan berjalan dengan baik. Namun akibatnya akan sia-sia belaka jiwa selesai dalam pidato, tidak ada kesan pada pendengar dan sesuai dengan harapan pembicara. Itulah sebabnya maka prinsip yang sangat penting dalam penyelenggaraan pidato adalah kecakapan pembicara untuk dapat menitipkan pesan sehingga sesudah pidato dilancarkan ada kesan yang sesuai dengan apa yang telah diinginkan oleh pembicara pada diri pendengar. Dengan paparan beberapa pengertian retorika adalah ilmu yang telah mempelajari cara mengatur komposisi kata-kata, pandai dalam mengutarakannya dan cakap untuk merebut jiwa mad'u (objek dakwah) untuk menitipkan pesan pada pendengar.

Jadi dari kedua definisi retorika di atas maka akan dapat kita tarik dalam tiga prinsip yaitu (a) Retorika itu merupakan ilmu yang mempelajari kepandaian berbicara di depan umum, (b) Retorika itu sebagai seni dalam upaya merebut jiwa massa, (c) Retorika merupakan ilmu yang mempelajari untuk menyusun komposisi kata-kata agar supaya dapat bisa memberikan pesan kepada pendengar dengan keinginan sipembicara.

2. Unsur-unsur Retorika

Unsur-unsur retorika sebenarnya tidak jauh beda dengan unsur-unsur komunikasi. Semua bagian dari unsur-unsur itu memiliki tugas masing masing untuk melengkapi sebuah kegiatan. Unsur merupakan bagian yang terkecil dari sistem, tetapi lebih penting kegunaannya dalam suatu aktivitas apapun. Dengan adanya salah satu bagian unsur yang tertinggal, maka akan mengakibatkan suatu aktivitas tersebut terhenti total. Itulah pentingnya penyatuan unsur-unsur tersebut.

Unsur-Unsur Retorika yang dimaksud terdiri dari (3) tiga macam yaitu:

a. Pembicara

Pembicara adalah orang yang menyampaikan pesan itu sendiri. Dalam menyampaikan pesan ini maka dalam segala gerak pembicaraan baik mengenai mata, bibir, dahi, tangan suara dan memikirkan pembicaraan selalu menjadi penilaian pendengar.

b. Lawan Bicara

Lawan bicara adalah pihak yang menerima pesan, baik resmi maupun tidak resmi, Laki-laki atau Perempuan, tua dan muda, banyak atau sedikit, sudah bekerja atau belum, berpendidikan tinggi atau rendah. Setiap lawan bicara harus mendapatkan pelayanan retorika yang spesifik. Oleh karena itu, maka keterampilan dan usaha keras pembicaraan untuk menyesuaikan pidatonya dengan masing-masing mereka sangat perlu mendapatkan prioritas penekanan.

c. Pesan

Pesan adalah materi yang akan dititipkan pembicara kepada pendengar, untuk lebih memahami keterkaitan unsur-unsur retorika dalam prosesnya.

3. Bentuk retorika

Retorika merupakan bagian dari ilmu bahasa (linguistik), khususnya ilmu bina bicara (Hendrikus, 2009:16). Retorika sebagai bagian dari ilmu bina bicara ini mencakup:

a. Monologika

Monologika adalah ilmu tentang seni berbicara secara monolog, dimana hanya seorang yang berbicara. Bentuk-bentuk yang tergolong dalam monologika adalah, pidato, kata sambutan, kuliah, makalah, ceramah dan deklamasi.

b. Dialogika

Dialogika adalah tentang ilmu seni berbicara secara dialog, dimana dua orang atau lebih mengambil bagian dalam satu proses pembicaraan. Bentuk dialogika yang penting adalah diskusi, tanya jawab, perundingan, percakapan dan debat.

c. Pembinaan Teknik Bicara

Efektivitas monologika dan dialogika tergantung juga pada teknik bicara. Teknik bicara merupakan syarat bagi retorika. Oleh karena pembinaan teknik bicara merupakan bagian yang penting dalam retorika. Dalam pembagian ini perhatian lebih diarahkan dalam pembinaan teknik bernafas, teknik mengucap, bina suara, teknik membaca dan bercerita.

D. Tanya Jawab

1. Pengertian Tanya Jawab

Tanya jawab adalah proses dialog antara orang yang mencari informasi dengan orang yang memberikan informasi. Pemberi informasi adalah seorang ahli, yang

menjadi spesialis dalam suatu bidang tertentu yang dianggap mengenal dan mengetahui suatu masalah secara baik (Hendrikus, 2009: 113-114). Sedangkan menurut Alwi, dkk (2008:1365) tanya jawab adalah seseorang yang bertanya dan seseorang yang menjawab pertanyaan dari si penanya.

Kalimat interogatif digunakan saat proses tanya jawab. Menurut Rahardi (2010:76) kalimat interogatif adalah kalimat yang mengandung maksud menanyakan sesuatu kepada si mitra tutur. Dengan perkataan lain, apabila seorang penutur bermaksud mengetahui jawaban terhadap suatu hal atau suatu keadaan, penutur akan bertutur dengan menggunakan kalimat interogatif kepada si mitra tutur.

2. Bentuk Tanya Jawab

Menurut Hendrikus (2009:114) ada tiga bentuk tanya jawab, yaitu interview, konferensi pers dan tanya jawab pengadilan. Ketiga bentuk tanya jawab ini dilakukan masing-masing penggunaan bentuk tanya jawabnya. Tidak sembarang orang menggunakan bentuk tanya jawab tergantung topik yang akan di bicarakan. (a) interview adalah dialog antar para peliput berita dengan tokoh terkemuka mengenai masalah-masalah aktual atau masalah-masalah khusus yang menarik, (b) konferensi pers adalah pertemuan informatif dengan penelitian ilmiah. (c) tanya jawab pengadilan adalah dialog penyelidikan antara petugas dan terdakwa, atau orang yang bersalah.

3. Teknik Bertanya

Teknik bertanya merupakan ucapan verbal yang meminta respon dari seseorang yang dikenal. Respon yang diberikan dapat berupa pengetahuan sampai

dengan hal-hal yang merupakan hasil pertimbangan. Jadi bertanya merupakan stimulus efektif yang mendorong kemampuan berpikir. Maksud dari mendorong di sini, agar yang diminta respon atau diberi pertanyaan berpikir mengenai pertanyaan yang diberikan kepada orang yang bertanya serta menjawab sesuai dengan keinginan si penanya. Dengan demikian keterampilan bertanya secara sederhana dapat dirumuskan adalah kecakapan atau kemampuan seseorang dalam meminta keterangan atau penjelasan orang lain.

a. Jenis-Jenis Pertanyaan

Pertanyaan pada dasarnya adalah pertanyaan yang jawabannya berupa uraian panjang dan biasanya berupa pendapat dari narasumber kemudian informasinya singkat atau fakta dan data yang sudah menyakinkan. Harus lebih mendalami materi yang akan disampaikan. Untuk memastikan kebenaran tentang suatu hal (fakta). Sehingga pendengar memahami apa maksud dan tujuan bertanya.

Adapun jenis pertanyaan yang diajukan dalam wawancara menurut Hendrikus (2009:110) dalam ilmu retorika ada berbagai pertanyaan yang berasal dari zaman Yunani kuno sebagai berikut.

1) Pertanyaan informatif

Seseorang yang mengemukakan pertanyaan informatif, memerlukan pengetahuan, pengalaman dan bahan sampai sekecil-kecilnya. Pertanyaan ini hanya mau mendapat informasi atau penjelasan.

2) Pertanyaan untuk mengontrol

Pertanyaan semacam ini mudah. Adapun yang paling sederhana apabila ditanya: *"Bagaimana pendapat anda tentang hal ini?"* atau *"Apakah anda juga tidak*

sependapat dengan saya?” atau *“Bukankah itu suatu hal yang baik?”* . Pertanyaan seperti itu bermaksud untuk mengontrol, tetapi juga membantu untuk mengetahui apakah pendengar masih memperhatikan atau masih mendengar.

3) **Pertanyaan untuk menjebak**

Pertanyaan jebakan adalah sarana untuk menangkap dan memancing reaksi. Pertanyaan jebakan yang sederhana, misalnya : *Masih ada pertanyaan?* atau *Anda ingin mengatakan sesuatu?*. Pertanyaan-pertanyaan ini dilontarkan apabila para pendengar tidak memberikan reaksi.

4) **Pertanyaan untuk mengaktifkan**

Pertanyaan-pertanyaan ini dilemparkan supaya pendengar merenungkannya.

Contoh:

“Bagaimana sikap Anda 8 tahun lalu?”
“Saya bertanya kepada Anda sekalian...”

Andaikan juga muncul pertanyaan, biasanya muncul agak terlambat.

Bagaimanapun juga pertanyaan ini meningkatkan aktivitas secara spontan.

5) **Pertanyaan retorik**

Pertanyaan retorik ini merupakan pertanyaan-pertanyaan yang kurang lebih bersifat sugestif dan tajam, digunakan untuk memutarbalikkan pendapat atau menjadikan tidak jelas, dapat membuat orang lain menjadi bodoh. Contoh:

“Adakah seorang di sini, yang berani berpendapat?”
“Ini ada satu pertanyaan untuk Anda, yang pasti tidak bisa dijawab dengan ‘Ya’”.

6) **Pertanyaan yang ofensif**

Pertanyaan ini merupakan pertanyaan yang bersifat serangan dan biasanya dipraktekkan dalam bidang politik, ekonomi dan industri, juga dalam hubungan dengan luar negeri. Contoh:

“Apa pertimbangan Anda dalam mengambil keputusan untuk Firma?”
“Kepada siapa di antara kami, Anda tidak lagi menaruh kepercayaan?”

7) **Pertanyaan untuk membuka masalah baru**

Pertanyaan semacam ini digunakan untuk menawarkan atau memulai pokok atau masalah pembicaraan yang baru, misalnya:

“Apakah sebaiknya kita lebih dahulu berbicara tentang harga?”
 Pertanyaan ini akan mendorong lawan bicara untuk mengambil sikap.

8) **Pertanyaan untuk menutup pembicaraan**

Pertanyaan ini bertujuan, entah sadar atau tidak untuk menutup suatu pembicaraan, misalnya:

“Bolehkah sebagai penutup, saya menambahkan bahwa...”

9) **Pertanyaan alternatif**

Dengan pertanyaan ini, orang menawarkan lebih banyak kemungkinan dan jalan baru. Namun demikian, jumlah alternatif tidak boleh lebih dari tiga. Sering kali pertanyaan alternatif mendorong orang untuk cepat mengambil keputusan. Unsur yang penting dalam rumusan pertanyaan alternatif adalah “atau”.

b. **Teknik Bertanya Memulai Dialog**

Untuk mempengaruhi pendapat seseorang dalam suatu tanya jawab atau dialog maka, pembicara harus menguasai teknik-teknik bertanya. (Hendrikus, 2009:116).

Dalam ilmu retorika ada dua belas pertanyaan yang dapat membantu teknik bertanya untuk memulai dialog, antara lain: (1) tentang masalah-masalah umum, (2) tentang hal-hal khusus sampai sekecil-kecilnya, (3) tentang pendapat orang, (4) tentang penilaian seseorang, (5) tentang keinginan dan kehendaknya, (6) tentang pengalaman-pengalamannya, (7) tentang pendidikan seseorang, (8) tentang gambaran masa depan seseorang, (9) tentang masalah dan kecemasan hidup, (10) tentang rekan kerja, (11) tentang sanak keluarga, dan (12) tentang hobi (Hendrikus, 2009:116).

1) Teknik Bertanya Tentang Masalah-Masalah Umum

Pertanyaan yang dapat membantu seseorang untuk memulai dialog adalah. Teknik bertanya tentang masalah-masalah umum. Teknik bertanya ini sudah biasa atau sudah umum untuk lawan bicara. Bertanya mengenai kondisi, situasi atau tentang topik yang sedang hangat di masyarakat. Misalnya mengenai topik yang sedang hangat di masyarakat.

2) Bertanya Tentang Hal-Hal Khusus

Seseorang dapat juga bertanya tentang hal-hal khusus sampai sekecil-kecilnya. Teknik bertanya ini, bertanya dari hal yang biasa sampai sekecil-kecilnya dan membuat seseorang yang diajak bicara merasa kesal dan terkadang sedikit emosi. Untuk membuat lawan bicara tidak emosi terlalu tinggi biasanya penanya sedikit memberi humor di sela-sela pembicaraan. Dengan demikian seseorang yang diajak berbicara tidak merasa kesal atau emosi. Misal hal-hal khusus yaitu bertanya tentang makanan favorit, sesuatu yang disukai.

3) Bertanya Mengenai Pendapat Orang

Pertanyaan untuk memulai dialog yang lain adalah. Bertanya mengenai pendapat orang. Teknik ini adalah teknik bertanya meminta pendapat seseorang

tentang apa yang dipakai atau apa yang sedang terjadi pada saat itu juga. Sehingga teknik pertanyaan ini terkadang dapat menyinggung seseorang yang dikomentari. Misalnya antara pendapat mengenai sesuatu, pendapat mengenai hobi, kesukaan pendapat mengenai pekerjaan karir.

4) Teknik Bertanya Tentang Penilaian Seseorang

Teknik tentang penilaian seseorang yaitu teknik memulai dialog yang berupa bertanya mengenai penilaian seseorang atau hal lain. Seseorang yang diajak berbicara pada teknik ini. Teknik ini yaitu pembicara biasanya bertanya mengenai penilaian anak remaja pada saat ini atau penilai pakaian yang di pakai orang lain. Sehingga pertanyaan ini membuat seseorang mengomentari orang lain. Misalnya penampilan, atau penilaian terhadap gaya hidup.

5) Bertanya Tentang Keinginan dan Kehendak

Teknik memulai dialog dapat juga bertanya mengenai keinginan dan kehendak lawan bicara. Teknik bertanya ini biasanya membuat seseorang yang diajak berbicara merasa senang walau sesaat. Tekni bertanya ini juga tentang apa yang ingin dicapai pada tahun ini atau pada usia yang sekarang ini. Misalnya, bertanya keinginan yang ingin dicapai pada usia saat ini. Dapat juga bertanya mengenai harapan yang ingin diwujudkan terhadap usaha yang sedang dijalankan.

6) Bertanya Tentang Pengalaman-Pengalaman

Seseorang dapat juga memulai dialog atau pembicaraan dengan bertanya tentang pengalaman-pengalaman lawan berbicara. Biasanya seseorang ini mempunyai

pengalaman-pengalaman. Baik pengalaman yang baik maupaun pengalaman yang sedih. Teknik bertanya ini biasanya membuat seseorang yang diajak berbicara berpikir secara *Flash back*. Contohnya, pengalaman selama sekolah, pengalaman selama bekerja di suatu perusahaan tertentu atau pengalaman mengenai hal-hal baru yang *dilakukan oleh lawan bicara*.

7) Bertanya Mengenai Pendidikan Seseorang

Pilihan lain untuk memulai dialog adalah dengan bertanya mengenai pendidikan seseorang. Seseorang dapat memulai dialog dengan bertanya pendidikan lawan bicara. Teknik bertanya ini biasanya seseorang yang mempunyai pendidikan baik SMA maupun di perguruan tinggi. Mengenai keadaan pendidikannya atau mengenai tingkan prestasi belajarnya. Contohnya, dapat menanyakan tingkat pendidikan seseorang.

8) Teknik Bertanya Tentang Gambaran Masa Depan

Pertanyaan memulai dialog tentang gambaran masa depan seseorang. Bertanya tentang gambaran masa depan berarti pertanyaan ini adalah pertanyaan yang nantinya akan dilakukan oleh seseorang atau lawan bicara. Seseorang yang diberi pertanyaan ini biasanya sudah memiliki keinginan, cita-cita yang nanti akan dicapai. Teknik bertanya ini juga membuat seseorang yang diajak berbicara berpikir mengenai masa depannya. Misalnya, cita-cita yang ingin dicapai oleh lawan bicara, gambaran usaha yang ingin dicapai.

9) Bertanya Tentang Masalah Kecemasan Hidup

Pertanyaan tentang masalah dan kecemasan hidup. Masalah atau kecemasan hidup berarti bertanya mengenai kondisi kehidupan seseorang. Teknik bertanya mengenai masalah hidup berarti mengenai kondisi atau keadaan kehidupan seseorang. Dengan demikian teknik bertanya ini terkadang dapat menyinggung lawan bicara. Misalnya, bertanya mengenai kesehatan, kabar seseorang.

10) Bertanya Tentang Rekan Kerja

Pertanyaan tentang rekan kerja dapat diajukan lawan bicara merupakan seseorang yang sudah bekerja. Untuk memulai dialog dengan bertanya tentang rekan kerja. Teknik bertanya ini biasanya bukan hanya kinerja kerja lawan bicara. Bisa saja rekan kerja yang satu kantor dengan lawan bicara. Misalnya, siapa rekan kerja di kantor, bagaimana kinerja teman-teman di kantor, bagaimana sifat rekan-rekan kerja.

11) Teknik Bertanya Tentang Sanak Keluarga

Alternatif, pertanyaan lain yang dapat membantu seseorang saat memulai dialog adalah dengan bertanya yang berhubungan dengan sanak keluarga. Pertanyaan ini bertanya mengenai keluarga. Baik keluarga kandung maupun keluarga lainnya. Biasanya pembicara bukan saja ingin mengetahui keadaan lawan bicara akan tetapi, sanak keluarganya juga. Misalnya, kabar orang tua, kabar anak, mempunyai saudara berapa.

12) Teknik Bertanya Tentang Hobi Seseorang

Pertanyaan tentang hobi untuk memulai dialog berarti bertanya mengenai aktivitas yang disukai oleh lawan bicara. Suasana bertanya tentang hobi biasanya

menyenangkan karena berbicara tentang kesenangan atau kesukaan dari seseorang. Pertanyaan awal untuk memulai dialog jenis ini dapat mencairkan suasana pembicaraan. Sehingga seseorang yang diajak berbicara tidak bosan, karena dapat mencairkan suasana. Misalnya mengenai hobi lawan bicara pada saat ini.

c. Fungsi Pertanyaan

Pertanyaan adalah impuls untuk mengaktifkan. Pertanyaan berfungsi untuk menjajagi, mendirigasi dan mempengaruhi pendapat. Pertanyaan pada hakikatnya, juga alat untuk memberi sugesti dan dalam hal tertentu memiliki daya paksaan. Pertanyaan berfungsi sebagai alat untuk membakar semangat, alat untuk mengaktifkan, alat untuk memberi sugesti, kunci untuk melonggarkan tekanan, sarana untuk membangun inisiatif dan mesin untuk mendorong komunikasi antar manusia (Hendrikus, 2009:116).

1) Mengetahui Kebenaran Suatu Informasi

Pertanyaan adalah alat untuk mengetahui suatu kebenaran informasi. Suatu pertanyaan dapat diajukan untuk mengetahui suatu kebenaran informasi. Kebenaran suatu informasi dapat diketahui dengan bertanya kepada seorang narasumber yang berkaitan dengan informasi tersebut. Inilah fungsi pertanyaan sebagai alat untuk mengetahui kebenaran suatu informasi.

2) Alat untuk Mendorong Komunikasi

Pertanyaan juga dapat sebagai alat untuk mendorong komunikasi. Pertanyaan dapat berfungsi agar lawan bicara berkata jujur. Ketika lawan bicara bereaksi maka seseorang dapat melontarkan beberapa pertanyaan. Pertanyaan-pertanyaan ini berfungsi agar lawan bicara memberi reaksi berupa jawaban yang jujur.

3) Alat untuk Memberi Sugesti

Pertanyaan dapat digunakan untuk memberikan anjuran atau saran kepada lawan bicara. Pertanyaan tersebut berupa pendapat yang dapat dijadikan saran kepada lawan bicara.

4) Sarana Membangun Inisiatif

Pertanyaan dapat berfungsi sebagai sarana untuk membangun inisiatif. Dalam sebuah diskusi, seseorang yang tidak mengerti suatu topik pembicaraan dapat berinisiatif untuk bertanya, sehingga pertanyaan dapat membangun inisiatif seseorang untuk berbicara. Selain itu, pertanyaan dapat membantu seseorang untuk memulai suatu topik baru. Sehingga melalui pertanyaan seseorang dapat membangun inisiatif untuk menciptakan topik baru.

5) Alat untuk Mengaktifkan

Suatu pertanyaan dapat meningkatkan aktivitas secara spontan dari lawan bicara. Pertanyaan dapat membantu lawan bicara untuk aktif berbicara. Seseorang menjadi aktif berbicara ketika dipancing dengan sebuah pertanyaan. Ketika pertanyaan dilontarkan kepada lawan bicara maka akan merenungkan jawabannya.

6) Alat untuk Mendirigasi

Pertanyaan dapat berfungsi sebagai sarana untuk mendirigasi. Dalam sebuah diskusi atau dialog jika lawan bicara berbicara tidak sesuai dengan topik pembicaraan maka penanya dapat melontarkan pertanyaan untuk mengarahkan agar lawan bicara kembali ke topik awal.

7) Alat untuk Memaksa

Jenis pertanyaan yang memiliki daya paksaan adalah jenis pertanyaan *Secrates*. Pertanyaan ini dibuat sedemikian rupa sehingga lawan bicara hanya menjawab “iya”. Pertanyaan ini memaksa lawan bicara hanya menjawab “iya”

8) Alat untuk Mempengaruhi Pendapat

Seseorang dapat mempengaruhi pendapat orang lain dengan melontarkan sebuah pertanyaan. Pertanyaan dapat menimbulkan efek bimbang, takut dan tidak percaya. Pertanyaan ini berusaha untuk menantang lawan bicara sehingga menimbulkan efek demikian. Dari efek inilah seseorang dapat terpengaruh melalui pertanyaan tersebut.

E. *Talk Show* Mata Najwa

Mata Najwa merupakan program *talk show* yang disiarkan oleh stasiun televisi berita Metro TV yang tayang sejak 25 Nopember 2009. Acara ini dipandu oleh jurnalis senior, Najwa Shihab, disiarkan setiap hari Rabu, pukul 20:05 hingga 21:30 WIB dan ditayangkan ulang pada hari Sabtu pukul 19:30 WIB. Mata Najwa dapat menjadi tempat diskusi serius dan tidak kaku dengan menghadirkan bintang tamu dari berbagai kalangan. Narasumber yang diusung tidak hanya tokoh-tokoh politik papan atas saja, beberapa masyarakat yang kehilangan akses keadilan pun mendapatkan tempat untuk menyuarakan kekecewaannya terhadap mereka yang berkuasa. Mata Najwa sering kali menjadi penyambung lidah rakyat untuk mengungkap kinerja pelaku politik di negeri ini. Program dengan *tagline* “cara beda nikmati berita” ini,

menjadi acara yang independen dengan tidak memihak dan selalu menggali informasi terkini yang menarik.

Kepiawaian Najwa Shihab dalam melontarkan pertanyaan-pertanyaan yang tajam, tegas, dan tidak canggung memotong jawaban narasumber menjadi salah satu ciri program perbincangan ini. Pertanyaan yang dikeluarkan jurnalis senior Metro TV ini sering kali terkesan menghakimi narasumber, namun ada pula pertanyaan yang terlihat bersimpati. Najwa Shihab menjelaskan dalam wawancaranya dengan wartawan BBC bahwa agar dialog dapat menarik, diperlukan sebuah strategi dengan tujuan utama yaitu apa manfaat yang didapatkan pemirsa. Hal itulah yang menyebabkan gaya pertanyaan yang diungkapkan *host* Mata Najwa ini selalu berbeda-beda pada setiap narasumber tergantung dengan apa yang ingin didapatkan. Untuk itu cara menggali informasi program Mata Najwa harus disesuaikan dengan tujuan akhirnya.

Segmentasi program perbincangan ini lebih kepada kalangan menengah ke atas, serta anak muda dan dewasa yang berpendidikan. Hal tersebut terlihat dari cara pengemasan setiap episodenya secara serius menyisipkan unsur politik dengan cara pembawaan yang tidak kaku. Program *talk show* tersebut mampu menghasilkan sebuah *show* perbincangan yang matang dan mendalam di setiap episodenya didukung dengan data-data konkret.

Pemandu acara Mata Najwa terlihat mahir dalam memilih pertanyaan untuk narasumbernya. Program ini juga menghadirkan fakta-fakta yang berhasil menggelitik aspek emosional bintang tamu. Mengungkap kejelasan atau fakta dari politisi merupakan hal tersulit ketika pembawa acara menghadapi narasumber yang berbelit. Untuk itu pendalaman materi merupakan sebuah kunci dari *show* tersebut. Pemandu *talk show*

Mata Najwa juga tidak menerima mentah-mentah jawaban narasumber. Najwa Shihab sering kali menguji jawaban tersebut sehingga yang terjadi bukan hanya bertanya A dijawab B lalu selesai begitu saja. Hal ini menjadi nyawa dari *talk show* termahal Metro TV saat ini yang membuat percakapan terasa lebih hidup. Menurut pengamatan, program Mata Najwa berbeda dengan kebanyakan *talk show* yang tayang di stasiun televisi. Karena, program bertajuk isu politik ini lebih mengutamakan kedalaman isi materi yang kuat sebagai narasi daripada unsur hiburannya. *Talk show* ini berusaha menampilkan debat yang membawa suara bukan hanya sekedar berisik. Mempertunjukkan peran aktif sebagai media penyeimbang yang mengetengahkan aspirasi publik dengan pendekatan sejarah sebagai hal penting yang memperkuat materi. Riset tentang materi tidak hanya mendalam dan fokus pada satu isu, tetapi juga komperhensif dan jeli membaca fenomena. Untuk itu, setiap episode Mata Najwa selalu didukung dengan peristiwa mendasar sebagai bahan menggali kebenaran pernyataan narasumber, sehingga pertanyaan yang dilontarkan tidak hanya berdasarkan isu yang berkembang di masyarakat, akan tetapi telah disesuaikan dengan kejadian yang pernah terjadi sebelumnya.

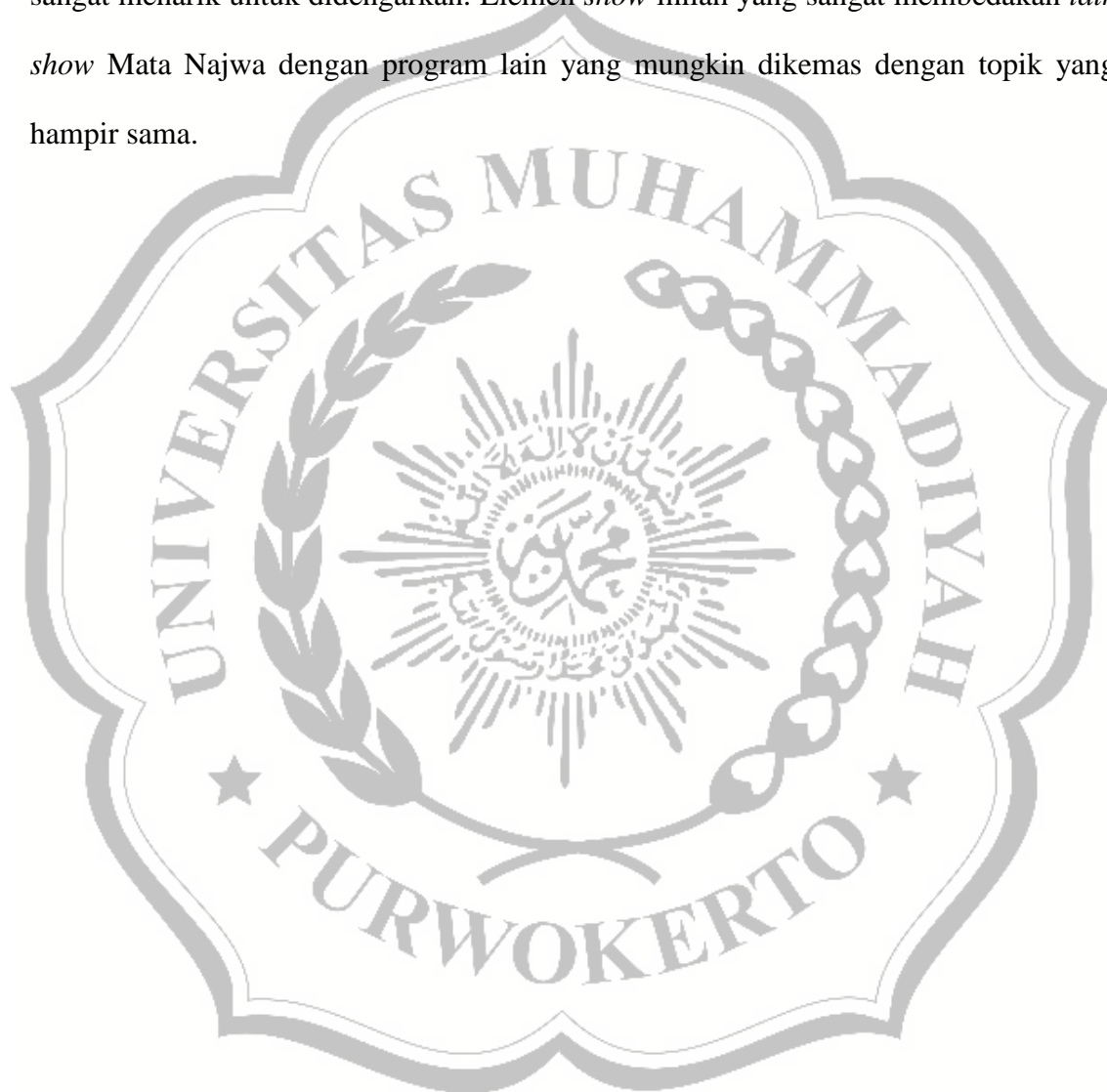
Sebagai *talk shows* politik di Indonesia, program ini bukan hanya memperbincangkan sebuah peristiwa, namun menghadirkan tayangan dengan contoh konkret yang menginspirasi. Tema yang diangkat selalu mengedepankan topik-topik terkini yang mendukung program *hardnews* sebelumnya. Mata Najwa tidak hanya berhasil mengundang tokoh-tokoh elite Nasional, namun juga masyarakat kecil yang kehilangan akses keadilan hukum, turut diangkat ke permukaan untuk mendapatkan keadilan.

Sejak kemunculannya pada tahun 2009, program Mata Najwa terus mengembangkan inovasi dan ketajaman tema sehingga khalayak setia menyaksikan

tayangannya. Program ini tidak hanya menghadirkan perbincangan yang menggelitik para elite, namun juga menciptakan siaran politik yang unik dan menarik simpati remaja. Hal tersebut dibuktikan dengan munculnya program Mata Najwa *on stage* yang telah hadir di beberapa kota besar di Indonesia. Mata Najwa *on stage* adalah upaya untuk mendekatkan program kepada pemirsa, terutama kalangan anak muda. Jika mengamati beberapa video Mata Najwa *on stage*, jumlah penonton yang hadir menyaksikan *talk show* politik tidak dapat dihitung dengan jari. Ribuan penonton yang notabene adalah remaja, khususnya mahasiswa, terlihat membanjiri lokasi *talk show*. Mata Najwa *on stage* pertama kali digelar di Makassar 21 Desember 2012 di Universitas Hasanuddin. Tayangan perdana tersebut berhasil membuat Auditorium Universitas Hasanuddin dibanjiri penonton. Sedikitnya ada 5000 kursi penonton yang disiapkan pada *show* tersebut telah diisi mahasiswa yang datang menyaksikan program Mata Najwa. Melalui episode ini, Mata Najwa mengajak khalayak untuk peduli dan kritis terhadap perkembangan politik di Indonesia. Penonton tidak hanya melihat para elite mengemukakan pernyataan, namun mereka secara langsung diberi kesempatan bertanya kepada narasumber yang hadir.

Hingga kini Mata Najwa *on stage* telah menjadi agenda tetap bagi program Mata Najwa setiap tahunnya. Hingga awal Januari tahun 2016, setidaknya Mata Najwa *on stage* sudah hadir di lebih dari 15 kota besar di Indonesia seperti Purwokerto, Makassar, Banda Aceh, Padang, Yogyakarta, Surakarta, Malang, Bandung, Surabaya, Semarang, Jakarta, Bogor, Batu, Depok, Denpasar dan Jakarta. Mata Najwa memiliki ciri khas yang sangat jauh berbeda dengan *talk show* manapun. Selain lebih menonjolkan isu politik, program Mata Najwa di setiap episode selalu mengawali siaran dengan pembacaan prolog yang dibawakan oleh pembawa acara. Prolog tersebut seolah mengantarkan pemirsa kepada asal-muasal permasalahan yang

dibedah pada berbincangan nantinya. Tidak hanya itu, di akhir program Mata Najwa juga diberikan rangkuman *talk show* yang biasa disebut dengan Catatan Najwa. Kata-kata yang disampaikan pada prolog dan catatan di akhir dibuat berirama sehingga sangat menarik untuk didengarkan. Elemen *show* inilah yang sangat membedakan *talk show* Mata Najwa dengan program lain yang mungkin dikemas dengan topik yang hampir sama.



**KAJIAN RETORIKA BERTANYA NAJWA SHIHAB DALAM ACARA *TALKSHOW*
MATA NAJWA EKSKLUSIF BABAK FINAL PILKADA JAKARTA DI STASIUN
TELEVISI METRO TV**

Retorika

***TALKSHOW* MATA
NAJWA EKSKLUSIF
BABAK FINAL PILKADA
JAKARTA**

Teknik Bertanya

Jenis Pertanyaan

Teknik Bertanya Memulai Dialog

Fungsi Pertanyaan

1. Informatif
2. Untuk Mengontrol
3. Untuk Menjebak
4. Untuk Mengaktifkan
5. Retoris
6. Ofensif
7. Untuk Membuka Masalah Baru
8. Untuk Menutup Pembicaraan
9. Alternatif

1. Masalah-masalah Umum
2. Hal-hal Khusus
3. Mengenai Pendapat Orang
4. Tentang Penilaian Seseorang
5. Keinginan dan Kehendak
6. Tentang Pengalaman-pengalamannya
7. Tentang Pendidikan Seseorang
8. Tentang Gambaran Masa Depan Seseorang
9. Tentang Masalah dan Kecemasan Hidup
10. Tentang Rekan Kerja
11. Tentang Sanak Keluarga
12. Tentang Hobi

- .1. Mengetahui kebenaran suatu informasi
2. Alat untuk mendorong komunikasi
3. Alat untuk memberi sugesti
4. Sarana membangun inisiatif
5. Alat untuk mengaktifkan
6. Alat untuk mendirikan
7. Alat untuk memaksa
8. Alat untuk mempengaruhi pendapat