

## TAKTIK RETORIS NAJWA SHIHAB PADA PROGRAM *TALK SHOW MATA NAJWA* DI METRO TV

Afif Rofii<sup>1</sup>

Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari Jambi

Afifrofii9@gmail.com

Lisa Yuniarti<sup>2</sup>

Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia  
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Adzkie Padang

Lisayuniarti80@gmail.com

### *Abstract*

*The research aims to describe the rhetorical tactics used by Najwa Shihab on the Mata Najwa talk show program that aired on one of Indonesia's private television stations, Metro TV. This type of research is qualitative research analyzed by descriptive method. The data type is qualitative data which is the result of conversation transcript of the Mata Najwa talk show Sang Penantang episode which aired on Metro TV. As for data collection technique used is a listening technique with data collection instruments in the form of field records. Based on the findings and analysis, it can be drawn to the conclusion that the rhetorical tactics used by Najwa Shihab in the Mata Najwa on Sang Penantang episode are affirmation and offensive tactics. The affirmation tactic is used by Najwa Shihab to ask questions that are explaining something or asking for approval from the source. "The affirmation tactics used by Najwa Shihab in this program include "yes", repeat tactics, togetherness tactics and compromise tactics." Offensive tactics are used by Najwa Shihab to dig up information that is justification, defense and recognition. Offensive tactics used include anticipation tactics, surprising tactics, asking back tactics, provocation tactics, encompassing tactics and overestimating tactics*

**Keywords:** *Rhetorical tactics, Najwa Shihab, Mata Najwa*

---

<sup>1</sup> Dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Batanghari Jambi

<sup>2</sup> Dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Adzkie Padang

## PENDAHULUAN

Bertutur termasuk salah satu kegiatan yang banyak dilakukan dalam kehidupan bermasyarakat. Setiap kegiatan yang dilakukan manusia selalu menggunakan tuturan sebagai medianya. Seseorang menggunakan tuturan biasanya disesuaikan dengan situasi bertutur saat itu. Kegiatan bertutur memainkan peranan yang sangat penting dalam hidup bermasyarakat dan berbudaya. Dengan tuturan, manusia dapat berhubungan satu dengan yang lain sehingga memungkinkan dirinya hidup bersama dalam berbagai tatanan masyarakat.

Kegiatan bertutur dapat menopang stabilitas masyarakat dan membina tata nilai budaya, agama dan lainnya yang berlaku di dalam masyarakat. Secara kontinu kemampuan bertutur memungkinkan manusia untuk bertukar pengalaman ide, gagasan, pengetahuan dan informasi. Untuk memperoleh informasi secara tepat seorang penutur harus memiliki taktik retorika yang baik ketika bertutur. Dengan demikian, pesan yang disampaikan akan diterima dengan jelas dan mengesankan.

Taktik retorika yang dimiliki seseorang dapat menunjukkan ciri khas seseorang dalam bertutur. Dari taktik tersebut seseorang dikenal dan diingat oleh publik, karena sebuah taktik retorika dapat mempengaruhi pikiran dan perasaan orang lain. Taktik retorika pada hakikatnya merupakan cara seseorang dalam beretorika. Taktik retorika lebih cenderung digunakan untuk bertanya. Taktik retorika biasa digunakan untuk jenis retorika yang membutuhkan jawaban pasti dari nara sumber misalnya dalam bidang politik.

Terdapat berbagai taktik yang dapat digunakan seseorang dalam beretorika. Hendrikus (1990:132--141) menyebutkan berbagai macam taktik

retorika diantaranya (1) taktik afirmasi, (2) taktik defensif (3), taktik negasi, dan (4) taktik ofensif. Taktik retorika digunakan dalam bertukar informasi. Salah satu cara untuk bertukar informasi dilakukan melalui tanya jawab, diskusi atau yang sedang populer saat ini adalah melalui sebuah acara yang dikenal dengan istilah *talk show*. Pada masa sekarang, intensitas acara *talk show* yang ditayangkan di televisi semakin meningkat. Hal ini dapat dilihat semakin banyak muncul program televisi bertajuk *talk show* seperti *Rossy*, *Bukan Empat Mata*, *Just Alvin*, *Kick Andy*, *Mata Najwa* dan sebagainya.

*Talk show* (gelar wicara) merupakan suatu jenis program televisi atau radio yang berupa perbincangan atau diskusi seorang atau sekelompok orang "tamu" tentang suatu topik tertentu (atau beragam topik) dengan dipandu oleh pemandu gelar wicara. Tamu dalam suatu gelar wicara biasanya terdiri dari orang-orang yang telah mempelajari atau memiliki pengalaman luas yang terkait dengan isu yang sedang diperbincangkan. Suatu gelar wicara bisa dibawakan dengan gaya formal maupun santai dan kadang dapat menerima telepon berupa pertanyaan atau tanggapan dari pemirsa atau orang di luar studio.

Dalam *talk show* dihadirkan beberapa narasumber yang dipandu oleh seorang pemandu acara. Pemandu acara tidak bertugas untuk membacakan susunan acara tetapi bertugas menggali informasi dari nara sumber. Banyak cara yang dapat dilakukan untuk menggali informasi dari nara sumber, salah satunya dengan mengajukan pertanyaan.

Seorang pemandu acara harus mempunyai kemampuan beretorika yang baik dan taktik yang jitu, tidak cukup hanya dengan itu saja tetapi harus melengkapi dirinya dengan etika, tata krama, emosi, dan mental yang cerdas.

Dia harus cerdas ketika bertanya dan mampu berimajinasi bersama pertanyaannya, untuk mendapatkan jawaban dan informasi, termasuk untuk mendapatkan simpati dari publik dan narasumber. Rasa simpatik yang muncul dari publik dan narasumber dapat ditimbulkan oleh taktik retorika seorang pemandu acara dalam melontarkan pertanyaannya.

Salah satu taktik retorika yang banyak mendapat simpati dari publik adalah taktik yang digunakan Najwa Shihab ketika melontarkan pertanyaannya dalam program *Mata Najwa* yang ditayangkan di Metro TV. Taktik retorika Najwa Shihab yang menonjol adalah taktik afirmasi dan ofensif. Hal ini dibuktikan ketika Najwa bertanya selalu menggunakan taktik yang tepat sehingga memancing nara sumber untuk selalu menjawab pertanyaan yang dilontarkan kepadanya. Misalnya untuk mendapat jawaban yang menuntut kejujuran Najwa selalu menggunakan taktik retorika profokasi dan teknik mengulang yang baik. Dalam penelitian ini lebih difokuskan pada taktik Retorika Najwa Shihab yaitu pada taktik afirmasi dan ofensif.

#### **METODE**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan menggunakan metode deskriptif, karena yang diteliti adalah data verbal berupa bahasa dalam acara *talk show Mata Najwa*. Penelitian kualitatif dilakukan agar diperoleh pemahaman yang akurat. Selain itu digunakan metode kualitatif karena menurut Moeloeng (2005:5) metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dengan responden. Di samping itu, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penyamaan pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi. Jenis data dalam

penelitian ini adalah data kualitatif yang merupakan hasil transkripsi percakapan program *talk show Mata Najwa* episode Sang Penantang yang ditayangkan di Metro TV. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik simak dengan instrumen pengumpulan data berupa catatan lapangan.

#### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Retorika adalah salah satu istilah yang secara tradisional diberikan pada teknik pemakaian bahasa sebagai seni yang didasarkan pada suatu pengetahuan yang tersusun baik (Keraf, 2007:1). Sementara Hornby dan Parnwell (dalam Suhandang, 2009:25) menjelaskan retorika sebagai seni menggunakan kata-kata secara mengesankan, baik lisan maupun tulisan, atau berbicara dengan banyak orang dengan menggunakan pertunjukan dan rekaan. Ada dua aspek yang perlu diketahui seseorang dalam retorika, yaitu pengetahuan mengenai objek tertentu yang akan disampaikan dengan bahasa baik, kedua pengetahuan mengenai objek tertentu yang akan disampaikan. Retorika secara etimologi berasal dari bahasa Yunani "rhetorike". *Rhetorike* berarti seni kemampuan berbicara. Menurut Aristoteles (dalam Syafie, 1998:12), retorika adalah kemampuan untuk melihat perangkat persuasi yang terdapat dalam situasi tertentu. Dalam hal ini, pembicara atau penulis dituntut agar mampu melihat berbagai kemungkinan alat yang akan digunakan untuk menyampaikan pesan dalam berkomunikasi. Menurut Effendy (2005:11) proses komunikasi adalah proses penyampaian pikiran atau perasaan seseorang kepada orang lain dengan menggunakan lambang (simbol) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah bahasa, isyarat, gambar, warna, dan lain sebagainya yang

secara langsung mampu menerjemahkan pikiran atau perasaan komunikator.

Selanjutnya, pembicara atau penulis harus mampu memilih perangkat yang paling efektif dari kemungkinan alat yang ada. Dengan menggunakan perangkat yang dipilihnya, pembicara atau penulis dapat mempersuasikan lawan bicaranya atau pembaca. Dengan kata lain, lawan bicara atau pembaca dapat mengetahui, memahami, dan menerima pesan yang disampaikan. Pendapat ini senada dengan yang disampaikan oleh Anwar (2003:112), bahwa retorika adalah suatu ilmu yang menjelaskan tentang bagaimana seni berbicara di hadapan umum, sehingga orang merasa senang dan tertarik untuk mendengarkan uraian atau pendapat-pendapat yang disampaikan kepada orang lain dengan maksud agar pendengar mengetahui, memahami, menerima serta bersedia melaksanakan segala sesuatu yang disampaikan terhadap mereka. Seiring dengan pendapat tersebut, Keraf (2007:17), merumuskan retorika sebagai cara pemakaian bahasa sebagai seni lisan maupun tulisan yang didasarkan pada suatu pengetahuan atau suatu metode yang teratur atau tersusun baik. Selain itu, retorika adalah ilmu yang mengajarkan tindak dan usaha yang efektif dalam persiapan, penataan, dan penampilan tutur untuk membina saling pengertian, kerja sama, serta kedamaian dalam kehidupan bermasyarakat (Oka, 1990:44).

Menurut Hendrikus (1991:14), titik tolak retorika adalah berbicara. Berbicara berarti mengucapkan kata atau kalimat kepada seseorang atau kelompok orang untuk mencapai suatu tujuan tertentu (misalnya memberikan informasi atau memberi motivasi). Berbicara adalah salah satu kemampuan khusus pada manusia bahasa dan pembicaraan itu muncul ketika manusia

mengungkapkan dan menyampaikan pikirannya kepada manusia lain. Selanjutnya, Hendrikus juga mengatakan bahwa retorika berarti seni untuk berbicara baik, yang dicapai berdasarkan bakat alam (talenta) dan keterampilan teknis. Dewasa ini retorika diartikan sebagai seni untuk berbicara baik yang dipergunakan dalam proses komunikasi antarmanusia. Seni berbicara ini bukan hanya berarti berbicara lancar tanpa jalan pikiran yang jelas dan tanpa isi, melainkan suatu kemampuan untuk berbicara dan berpidato secara singkat jelas, padat, dan mengesankan.

Penggunaan bahasa dalam retorika adalah sistematis, efektif, dan memiliki seni. Hal demikian tidak ditemukan dalam percakapan sehari-hari. Dalam kaitan berbahasa, Keraf (2007:18-19) merumuskan lima prinsip retorika yang disampaikan secara efektif dan efisien. Retorika bertolak dari beberapa prinsip, yaitu (1) penguasaan secara aktif sejumlah besar kosa kata bahasa yang dikuasainya. Semakin besar jumlah kosa kata yang dikuasai secara aktif, semakin mampu memilih kata-kata yang paling tepat dan sesuai untuk menyampaikan pikiran; (2) penguasaan secara aktif kaidah-kaidah ketatabahasaan yang memungkinkan penulis mempergunakan bermacam-macam bentuk kata dengan nuansa dan konotasi yang berbeda; (3) mengenal dan menguasai bermacam-macam gaya bahasa, dan mampu menciptakan gaya yang hidup dan baru untuk lebih menarik perhatian pembaca atau pendengar; (4) memiliki kemampuan penalaran yang baik, sehingga pekirannya penulis dapat disajikan dalam suatu urutan yang teratur dan logis, dan (5) mengenal ketentuan-ketentuan teknis penyusunan komposisi tertulis sehingga mudah diikuti pembaca sekaligus bentuk pun menyenangkan.

Kekuatan sebuah retorika juga tergantung pada unsur-unsur yang mendukungnya. Menurut Kleden (dalam Semi, 1990:11) unsur-unsur yang mendukung kekuatan retorika adalah: (1) bobot dan pentingnya pesan yang dikandung. Artinya, bila pesan tidak mempunyai daya guna yang tinggi akan dapat mengurangi bobot retorika, bagaimanapun cara penyampaiannya. Bobot dapat diukur dari dimensi waktu, makin lama berlakunya semakin penting, dan banyak melibatkan jumlah orang akan semakin besar faedahnya. (2) Adanya kecerdasan dan kecerdikan. Artinya, sesuatu yang kelihatannya sederhana dan jenaka, tetapi menyembunyikan sesuatu pikiran yang dalam yang berada dibaliknya. Sebaliknya, bisa terjadi ucapan yang kedengarannya sungguh-sungguh, tetapi sebenarnya hanya mendukung kejenakaan saja. (3) Adanya elokuensia, yakni kecekatan untuk memilih kata-kata yang tepat untuk mengutarakan suatu maksud secara fasih, bersih, tanpa terhalang.

### **Taktik - taktik Retoris**

Terdapat berbagai macam taktik yang digunakan seseorang dalam berretorika. Taktik retorika seseorang berbeda-beda tergantung maksud dan tujuan berretorika.

#### **a. Taktik Afirmasi**

##### **1) Taktik "Ya"**

Menurut taktik ini, pertanyaan dirumuskan sedemikian rupa sehingga lawan bicara hanya dapat menjawab: "Ya", dan perlahan-lahan menuntunnya kepada kesimpulan akhir yang jelas atau mengejutkan, yang harus diterima tanpa syarat. Jawaban "Ya" menuntut dari lawan bicara tidak hanya persetujuan rasional, tetapi juga secara emosional yang tidak dapat dihindarkan.

##### **2) Taktik Mengulang**

Dalam retorika dialogika gaya

bahasa ini memiliki fungsi yang penting. Pembicara berusaha untuk menyampaikan pikiran dan idenya secara terus-menerus dengan cara dan rumusan yang berbeda dan menarik. Hal yang perlu diperhatikan adalah bahwa yang diulang mengandung ide yang positif dan benar. Gaya ini dapat menyebabkan lawan bicara menaruh perhatian kepada ide yang dianjurkan, dan berusaha mengolah ide itu, lalu merasa tertarik dengan ide itu.

Contoh: *Orang tidak sering menunjukkan hal ini bahwa...*

##### **3) Taktik Sugesti**

Taktik ini bermaksud mempermudah lawan bicara untuk menyetujui pikiran, anjuran dan hasil pertimbangan kita.

Contoh: *Inilah yang paling tepat dan cocok bagi anda. Hanya saja, anda belum memiliki dalam koleksi anda... Program baru ini akan memberi keuntungan kepada anda... Dalam satu tahun, pasti modal anda akan kembali... Saya serahkan buku petunjuk ini kepada anda. Silahkan!*

##### **4) Taktik Kebersamaan**

Apabila menghadapi kesulitan dalam diskusi, sering satu imbauan untuk menumbuhkan rasa kebersamaan (perasaan "kita"), atas sukses yang diraih bersama hingga saat ini, atau imbauan tentang kerja sama yang efektif sampai saat ini, dapat membantu untuk keluar dari jalan buntu.

Contoh: *Pikirkan segala kerja sama kita yang berhasil baik selama ini! Bukankah sampai saat ini kita selalu menyelesaikan segala masalah dengan cara yang baik? Oleh karena itu, marilah kita bersama-sama berusaha menanggulangi masalah ini. Apa yang dapat kita lakukan?*

##### **5) Taktik Kompromi**

Kompromi adalah satu taktik yang dipakai dalam situasi yang sulit untuk mencapai keseimbangan rasional.

Contoh: *Pendapatkan kami tidak jauh berbeda sebagaimana diperkirakan. Menurut saya kita sependapat dalam hal ini..... Mari kita pusatkan perhatian kita selanjutnya pada pokok ini...*

#### **6) Taktik Konsensus**

Taktik ini menampilkan di depan mata pendengar rangkuman pendapat pembicara yang sudah disetujui dan menggerakkan hati mereka untuk menuruti pendapat pembicara, menyetujui perjanjian yang dibuat, menerima anjuran atau membeli hasil produksi pembicara.

Contoh: *Coba kita lihat kembali apa yang sudah kita bicarakan. Lihat: kita semua sepakat khususnya dalam mengartikan apa itu "demokrasi". Oleh karena itu kita sebenarnya sependapat bahwa... Kita setuju, bahwa... Maka dari itu marilah kita bersama-sama...*

#### **b. Taktik Defensif**

##### **1) Taktik Menunda**

Taktik ini dipergunakan apabila ada keberatan bahwa ceramah atau penjelasan yang dikemukakan kurang jelas atau kurang mengandung argumentasi yang kuat. Pembicara dapat secara taktis menunda penjelasan pada kesempatan berikut.

Contoh: *Saya akan menanggapi pertanyaan anda. Tetapi pada kesempatan ini rasanya tidak cukup waktu untuk menanggapi pertanyaan anda. Dalam ceramah berikut saya baru akan memberikan tanggapan mengenai pertanyaan ini...*

##### **2) Taktik Mengelak**

Dapat terjadi bahwa pikiran atau pendapat pembicara diragukan. Pembicara menghadapi kesulitan untuk menjelaskan posisinya. Dalam kesempatan dan kesulitan seperti ini, pembicara menyebutkan kutipan atau ucapan seorang ahli sehingga lawan bicara dapat dikonfrontasikan langsung dengan pendapat ahli tersebut.

Contoh: *ALBERT EINSTEIN pernah menegaskan bahwa... Coba anda baca tentang tersebut dalam prospek ini.*

##### **3) Taktik "Ya... tetapi"**

Menurut taktik ini, pembicara menghargai dan menyetujui pendapat lawan bicara, tetapi aplikasinya disesuaikan dengan pendapat pembicara. Ini adalah satu cara untuk menyimpang secara halus dari titik tolak lawan bicara.

Contoh: *Saya setuju sekali dengan pendapat anda, hanya saja orang tidak boleh mengabaikan, bahwa...*

##### **4) Taktik Mengangkat**

Untuk memperoleh persetujuan peserta, pembicara mengangkat dan menghormati pendapat yang berbeda dari lawan bicara. Dengan itu dia dapat lebih baik belajar menghargai pendapat kita.

Contoh: *Saudara-saudara, saya tahu bahwa beberapa di antara anda memiliki pendapat yang berbeda dari pendapat saya. Saya menghormati pendapat anda. Tetapi coba anda pahami juga pendapat saya... Coba anda menempatkan diri ke dalam situasi saya. Mungkin anda akan bertindak sama seperti saya!*

##### **5) Taktik Berterima Kasih**

Orang datang kepada pembicara dengan banyak kesulitan yang membebani. Pembicara mengucapkan terima kasih kepadanya atas informasi itu, meskipun tidak menyenangkan kita, tetapi justru dengan itu mereka dibebaskan dari tekanan emosional.

Contoh: *Saya berterima kasih karena anda mau menyampaikan kesulitan anda secara terus terang.*

##### **6) Taktik Merelativasi**

Taktik ini menempatkan keberatan lawan bicara ke dalam konteks dan relasi, sehingga dengan itu pendapatnya menjadi relatif (sambil berhati-hati bahwa sebaliknya pendapat sendiri dapat direlativasi).

Contoh: *Bukankah segala sesuatu harus dipandang secara relatif? Apa artinya mahal?*

### 7) Taktik Menguraikan

Apabila lawan bicara menyampaikan seenggok keberatan, kesulitan dan kritikan, maka kita menguraikan dan menganalisis semua keberatan itu satu persatu secara teliti, sambil menunjukkan titik-titik lemahnya.

Contoh: *Mari kita lihat bersama-sama di mana ada titik lemah. Mungkin saya dapat membantu. Apakah mungkin anda melihat pokok ini terlalu dramatis?*

### 8) Taktik Membiarkan

Taktik ini membiarkan lawan bicara menyampaikan maksud dan pikiran, sementara pembicara mendengarkan dengan penuh perhatian, tanpa memberikan reaksi. Yang penting ialah tidak menghalangi pembicaraannya, kecuali ada pertanyaan. Sesudah selesai, pembicara menjelaskan sambil memberikan tanggapan yang bertentangan dengan pendapatnya.

Contoh: *Bolehkah saya merangkum pembicaraan anda? Anda berpendapat bahwa... Apa saya tidak keliru? Anda yakin bahwa... Apa saya tidak keliru?*

## c. Taktik Ofensif

### 1) Taktik Antisipasi

Sementara lawan bicara menyampaikan pendapat, pembicara sudah mengantisipasi kelemahannya. Sesudah itu kita lansung menjatuhkan pendapatnya dengan mengemukakan argumentasi kontra.

Contoh: *Barangkali anda, akan menyampaikan keberatan bahwa.... Pasti anda mau bertanya kepada saya entah...*

### 2) Taktik Mengagetkan

Lawan bicara, menantang dengan satu pernyataan negatif. Pembicara mengejutkan dia dengan satu jawaban balik dari sudut pandangan

yang tak diduganya. Jawaban balik ini dapat bersifat paradoks untuk menghilangkan keseimbangan dalam dirinya dan untuk dapat mengarahkan dia.

Contoh : *Maka dari itu saya menganjurkan kepada anda... , Keberatan ini memang sudah lama saya nantikan.*

### 3) Taktik Bertanya Balik

Taktik ini melemparkan kepada lawan bicara satu pertanyaan balik yang menyebabkan dia melepaskan pendasaran keberatannya dan menerima kekeliruannya sendiri.

Contoh: *Mengapa anda percaya bahwa titik tolak anda adalah satu-satunya yang paling baik? Apakah anda juga tidak berpendapat bahwa...?*

### 4) Taktik Provokasi

Taktik ini memaksa lawan bicara untuk berbicara terus terang. Ini adalah satu model pertanyaan agresif, yang sering dipergunakan oleh para wartawan.

Contoh: *Itu saya tidak percaya! Saya meragukan pendapat itu. Itu tidak benar, itu omong kosong!*

### 5) Taktik Mencakup

Taktik ini melihat argumentasi lawan dengan satu pengamatan yang mencakup dan lebih tinggi, sehingga dengan itu argumentasi itu sendiri dilemahkan dan tidak berlaku untuk dirinya sendiri.

Contoh: *Jawaban "tidak" dari anda, pada mulanya sebenarnya adalah "ya". Apabila sekarang anda mengatakan "tidak", maka menurut hemat saya anda pada hakikatnya mengiyakan hal itu.*

### 6) Taktik Melebih-lebihkan

Lewat taktik ini orang secara sadar melebih-lebihkan pernyataan lawan bicara (pernyataan ekstrem) untuk mempengaruhi lawan bicara atau supaya dia menarik kembali pernyataannya.

Contoh: *Dengan itu anda ingin*

*mengatakan bahwa semua pejabat itu koruptor?*

*Tidak, saya tidak bermaksud begitu...*

### 7) **Taktik Memotong**

Taktik ini dipergunakan untuk mengontrol pembicara yang berbicara terlalu banyak. Pembicaraannya dipotong dengan tiba-tiba dengan alasan untuk menyampaikan sesuatu yang penting.

Contoh: *Bolehkah saya menyampaikan sesuatu yang penting secara singkat?*

*Sabar, boleh saya jawab sebentar?*

#### a. **Taktik Negasi**

##### 1) **Taktik "tidak"**

Taktik ini menyangkat pendapat lawan bicara secara langsung, karena menuntut penjelasan yang tuntas. Di lain pihak cara ini dapat menciptakan permusuhan, karena melukai lawan bicara. Oleh karena itu sebaiknya mengemukakan pertanyaan-pertanyaan retorik.

Contoh: *Bukan, itu tidak benar!*

*Bukan, tentang hal ini saya tahu lebih baik!*

##### 2) **Taktik Kontradiksi**

Taktik ini mengemukakan pernyataan kontradiktoris (pertentangan secara esensial) atas apa yang dikatakan lawan bicara.

Contoh: *Meskipun keberatan anda itu benar, tetapi tidak membuktikan apa-apa! (Maksudnya, apa yang dikatakan tidak benar.). Itu tidak pernah terjadi, tetapi anda terlalu. melebihi-lebihkan! (Membuktikan bahwa lawan bicara melebihi-lebihkan masalah).*

#### **Taktik Retoris Najwa Shihab**

Najwa shihab adalah salah satu wartawan atau reporter populer di salah satu stasiun tv ternama di Indonesia (Metro TV) yang kemudian menjadi presenter Metro TV. Beberapa acara

yang pernah dipandu oleh Najwa Shihab antara lain menjadi anchor program berita prime time *Metro Hari Ini* dan program talk show *Today's Dialogue*. Saat ini sosok Najwa Shihab sering tampil membawakan sebuah program bertajuk *talk show* bernama *Mata Najwa*. Dalam program ini Najwa bertugas sebagai pemadu acara yang akan menggali informasi dari narasumber. Dalam memandu acara tersebut Najwa menggunakan beberapa taktik retorik. Berikut dijelaskan satu persatu taktik retorik yang digunakan oleh Najwa Shihab dalam *talk show Mata Najwa*.

#### a. **Teknik Afirmasi**

##### 1) **Taktik "Ya"**

Menurut taktik ini, pertanyaan dirumuskan sedemikian rupa sehingga lawan bicara hanya dapat menjawab "ya", dan perlahan-lahan menuntunnya kepada kesimpulan akhir yang jelas atau mengejutkan, yang harus diterima tanpa syarat.

*Najwa : Yang masang itu dari Asosiasi Pedangan Pasar Seluruh Indonesia menampilkan Prabowo Subianto?*

*Jokowi : Ya*

*Najwa : Limabelas setengah milyar?*

*Jokowi : Ya*

Pada kutipan percakapan tersebut, narasumber hanya menjawab dengan jawaban 'ya' terhadap pertanyaan telah disusun sedemikian rupa.

##### 2) **Taktik Mengulang**

Taktik mengulang adalah gaya bahasa yang tidak hanya dikenal pada zaman antik Yunani, tetapi juga pada zaman modern. Pengulangan adalah satu-satunya gaya bahasa yang benar. Gaya ini dapat menyebabkan lawan

bicara menaruh perhatian kepada ide yang dianjurkan, dan berusaha mengolah ide itu, lalu merasa tertarik dengan ide itu.

Najwa : Pak Jokowi anda di tuding ni hanya bermain **citra**, keberhasilan yang ada di Solo itu sebatas digembargemborkan berbeda dengan realitas, bahkan mantan ketua MPR Amin Rais mengatakan itu predikat walikota terbaik di dunia itu menyesatkan, ini hanya **citra** saja ni Joko Widodo?

Najwa : **Tidak akan pasang spanduk, tidak akan pasang baliho, tidak akan pasang iklan itu waktu masih jadi bakal calon waktu kampanye, banyak kok Pak spanduk Jokowi-Ahok dimana-mana?**

pada kutipan percakapan tersebut, pertanyaan disusun sedemikian rupa dengan mengulang beberapa kata. Pengulangan kata-kata tersebut ditujukan untuk menekankan inti dari pertanyaan yang ditanyakan.

### 3) Taktik Kebersamaan

Apabila menghadapi kesulitan dalam diskusi, sering satu himbuan untuk menumbuhkan rasa kebersamaan (perasaan “kita”), atas sukses yang diraih bersama hingga saat ini.

Najwa : Pak Jokowi **kita** akan melanjutkan perbincangan. Saya ingin **kita** sama-sama menonton cuplikan Mata Najwa edisi empat April ketika saya mawawancarai Pak Jokowi sebelum masuk pada kampanye putaran

*pertama. Kita lihat sama-sama sini Pak*

Najwa : **Kita** mulai dari Pak Ahok dulu

Pada pertanyaan tersebut, pemandu acara menggunakan kata ganti *kita* yang dimaksudkan bahwa kedudukan antara kedua narasumber (Jokowi dan Ahok) serta pemandu acara (Najwa) dalam posisi yang sama untuk menumbuhkan rasa kebersamaan.

### 4) Taktik Kompromi

Kompromi adalah satu teknik yang dipakai dalam situasi yang sulit untuk mencapai keseimbangan rasional.

Najwa : Mudah-mudahan bisa terus seperti itu, bukan hanya di awal karna masa mesra inikan lagi jualan lagi kampanye mudah-mudahan ke depan bisa

Dalam kutipan percakapan tersebut pemandu acara berusaha untuk menyeimbangkan situasi dengan cara memberikan harapan kepada narasumber dengan menggunakan kata *mudah-mudahan*.

## b. Taktik Ofensif

Jenis-jenis taktik ofensif adalah sebagai berikut.

### 1) Taktik Antisipasi

Semua lawan bicara menyampaikan pendapat, pembicara sudah mengantisipasi kelemahannya. Sesudah itu pembicara langsung menjatuhkan pendapatnya dengan mengemukakan argumentasi kontra.

Najwa : Disebut menyesatkan karena katanya dari data yang berhasil diperoleh tingkat kemiskinan di Solo itu malah meningkat, bukanya malah, jadi berbeda data yang ditemukan oleh tim

*anda sendiri itu menyebut itu 133.000 jiwa 25 % dari total jumlah penduduk di Solo itu masuk e kategori miskin, hampir dua kali lipat dari data BPS, apa pejelasan nya ?*

Pada kutipan tersebut, narasumber (Jokowi) menyampaikan pendapat tentang tingkat kemiskinan di Solo, tetapi pemandu acara meengantisipasi kelemahan dengan menyampaikna fakta yang berbeda di lapangan.

## 2) Taktik Mengagetkan

Lawan bicara menantang dengan satu pernyataan negatif. pembicara mengejutkan dia dengan satu jawaban balik dari sudut pandang yang tidak diduganya. Jawaban balik ini dapat bersifat paradoks untuk menghilangkan keseimbangan dalam dirinya dan untuk dapat mengarahkan dia.

*Najwa : Saya ingin konfirmasi beberapa hal ke anda Pak Jokowi, e... Marzuki Ali Wakil Ketua Dewan Pembina Partai Demokrat dan juga Ketua DPR itu secara lantang menyebutkan ada 6 kegagalan Jokowi, saya ingin membahas tiga saja diantaranya tidak perlu enam-enamnya...*

Kutipan tersebut menunjukkan bahwa narasumber (Jokowi) disuguhkan pendapat seorang tokoh nasional (Marzuki Ali) yang menanyakan bahwa ada beberapa kegagalan Narasumber selama menjadi Wali Kota Solo. Hal ini tentu saja menimbulkan reaksi yang mengejutkan dari narasumber.

## 3) Taktik Bertanya Balik

Taktik ini melemparkan kepada lawan bicara satu pertanyaan balik yang menyebabkan dia melepaskan pendasaran keberatannya, dan menerima kekeliruannya sendiri.

*Najwa : Bahwa kemudian bermasalah dengan Panwaslu disemprit loh... ada satu iklan yang kemudian tayang diluar jadwal kampanye itu kan akhirnya merugikan tim anda juga Pak Jokowi?*

*Najwa : Bahwa kemudian orang melihat pertarungan politik di Jakarta sekarang bisa semac.., menjadi semacam mininya pertarungan di 2014 nanti anda melihat itu terlalu jauh atau memang ada betulnya?*

Kutipan pertanyaan tersebut menunjukkan bahwa pemandu melemparkan kembali *statemen* yang sebelumnya telah dikemukakan oleh narasumber, hal tersebut terlihat pemandu acara menggunakan kata-kata bahwa. Kata tersebut menegaskan *statemen* yang sebelumnya dikemukakan oleh narasumber.

## 4) Taktik Provokasi

Taktik ini memaksa lawan bicara untuk berbicara terus terang. Ini adalah satu model pertanyaan agresif yang sering dipergunakan oleh para wartawan.

*Najwa : Tidak pernah kebanjiran?*

*Najwa : Ini, ini, ini ngeles politisi Pak Jokowi ni*

Dari beberapa kutipan pertanyaan yang dilontarkan oleh pemandu acara tersebut, pada dasarnya bertujuan memaksa narasumber untuk menjawab pertanyaanya dengan tegas dan terus terang. Ini adalah salah satu ciri taktik provokasi dalam retorika.

## 5) Taktik Mencakup

Taktik ini melihat argumentasi lawan dengan satu pengamatan yang cukup dan lebih tinggi, sehingga

argumentasi itu sendiri dilemahkan dan tidak berlaku untuk dirinya sendiri.

*Najwa : Pertanyaan yang sering di e... ditanyakan juga ke Anda tapi e... banyak yang masih belum puas rasanya kalau tidak mendengar langsung dari mulut anda ketika kemudian anda disebut kutu loncat yang tidak pernah tuntas menyelesaikan jabatan,. pernah membantu PDI kemudian ke PIB... ee Golkar kemudian Gerindra sekarang yang terakhir,*

Kutipan pertanyaan tersebut jelas menilai argumen seseorang dengan cakupan pengamatan yang tinggi, sehingga pemandu acara dapat melemahkan argumen narasumber serta informasi yang telah ketahui publik tentang topik dan narasumber.

#### 6) Taktik Melebih-lebihkan

Lewat taktik ini orang secara sadar melebih-lebihkan pernyataan lawan bicara (pernyataan ekstrem) untuk mempengaruhi lawan bicara atau supaya dia menarik kembali pernyataannya.

*Najwa : Banyak yang merasa aduh.. seharusnya inikan adu program, adu karya nyata tapi yang terjadi seolah-olah perang urat saraf ni antara Jokowi dan Fauzi Bowo?*

*Najwa : Saya ingin konfirmasi tudingan yang kedua Solo itu kota macet Jokowi tidak punya konsep transportasi, gimana mau slesaikan Jakarta, Solo saja tidak beres?*

Kutipan pertanyaan tersebut terkesan melebih-lebihkan informasi serta

mempengaruhi lawan bicara untuk kembali menarik pernyataannya.

## SIMPULAN

Berdasarkan temuan dan pembahasan di atas dapat di tarik kesimpulan bahwa taktik retorik yang di gunakan oleh Najwa Shihab dalam Program *talk show Mata Najwa* pada episode *Sang Penantang*, adalah taktik afirmasi dan taktik ofensif. Taktif afirmasi digunakan oleh Najwa Shihab untuk menanyakan hal-hal yang bersifat menjelaskan sesuatu atau meminta persetujuan dari narasumber. Taktik afirmasi yang digunakan Najwa Shihab dalam program ini diantaranya adalah taktik “ya”, taktik mengulang, taktik kebersamaan dan taktik kompromi. Taktik ofensif digunakan najwa shihab untuk menggali informasi yang bersifat pembenaran, pembelaan dan pengakuan. Taktik ofensif yang digunakan diantaranya adalah taktik antisipasi, taktik mengagetkan, taktik bertanya balik, taktik provokasi, taktik mencakup dan taktik melebih-lebihkan.

## Daftar Pustaka

- Anwar, Gentasri. (2003). *Retorika Praktis; Teknik dan Seni Berpidato*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Devito, Joseph A. (1996). *Komunikasi Antarmanusia*. Kuliah Dasar (Terjemahan oleh Efendi)
- Hendrikus, Dori Wuwur. (1990). *Retorika*. Yogyakarta: Kanisius.
- Keraf, Gorys. (2007). *Diksi dan Gaya Bahasa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Moeloeng, J. Lexy. (2005). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Rosda Karya.
- Oka, I Gusti Ngurah. (1990). *Retorik Kiat Bertutur*. Malang: Yayasan Asih Asah Asuh.

Semi, M. Atar. *Stilistika Sastra*. Padang:  
FPBS IKIP.

Suhandang, Kustadi. (2009). *Retorika  
Strategi Teknik dan Taktik  
Berpidato*. Bandung: Nuansa.

Syafie, Imam. (1998). *Retorika dalam  
Menulis*. Jakarta: Depdikbud.  
Direktorat Jenderal Pendidikan  
Tinggi Proyek Pengembangan  
Lembaga Pendidikan.