

ABSTRAK

Nadiyah Tallib, 2024, *Tuturan Persuasif Habib Ja'far dalam Perspektif Retorika Demonstratif pada Kanal YouTube Deddy Corbuzier "Close The Door"*, Program Studi Tadris Bahasa Indonesia, Fakultas Tarbiyah, IAIN Madura, Pembimbing: Aflahah, M.Pd.

Kata Kunci: Tuturan Persuasif, Retorika Demonstratif.

Retorika merupakan kemampuan berbicara (kemampuan berkomunikasi) yang mendasar dan tidak semua manusia memiliki. Kemampuan berkomunikasi sudah melekat sejak lahir, dimana sebelumnya diajari berkomunikasi, seiring berjalannya waktu kemampuan berkomunikasi semakin meningkat dan semakin bisa dipahami, dengan adanya retorika manusia bisa berkomunikasi dengan baik dan benar. Persuasi merupakan kesenian berbicara untuk mempengaruhi seseorang agar mengikuti apa yang dikatakan oleh pembicara. Persuasi sendiri merupakan seni retorika, yaitu seseorang yang memiliki retorika yang baik pasti mempunyai ungkapan kalimat yang efektif sehingga bisa mempengaruhi dan menarik perhatian pembicara.

Fokus penelitian ini meliputi *pertama* bagaimanakah tuturan persuasif Habib Ja'far dalam perspektif retorika demonstratif pada kanal *YouTube* Deddy Corbuzier "*Close The Door*". *Kedua* apa saja dasar-dasar tuturan persuasif Habib Ja'far dalam perspektif retorika demonstratif pada kanal *YouTube* Deddy Corbuzier "*Close The Door*". Tujuan penelitian ini meliputi untuk mengetahui tuturan persuasif Habib Ja'far dalam perspektif retorika demonstratif pada kanal *YouTube* Deddy Corbuzier "*Close The Door*". Untuk mengetahui dasar-dasar tuturan persuasif pada kanal *YouTube* Deddy Corbuzier "*Close The Door*". Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dengan jenis penelitian kepustakaan *library research*, data yang dikumpulkan berupa kata-kata, kalimat serta informasi dan data dengan berbagai bantuan yang ada di perpustakaan seperti buku referensi, jurnal dan artikel yang sesuai dengan permasalahan yang ingin dipecahkan.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa: *pertama* terdapat beberapa tuturan persuasif yang dipaparkan oleh Habib Ja'far dalam tayangan podcast "*Close The Door*" pada kanal *YouTube* Deddy Corbuzier ini, peneliti menemukan data sebanyak 21 yang sudah termasuk pada dasar-dasar persuasif. Dari data tersebut, peneliti mengelompokkan ke dalam dasar-dasar persuasif. Pada data tersebut yang paling dominan muncul yaitu dasar persuasif watak dan kredibilitas sebanyak 14 data. Contoh data yang ditemukan peneliti dalam dasar persuasif watak adalah "karena kata Ibnu Rush seorang filosof perang, kebencian itu sesuatu yang buruk. Tapi agar menarik dia dibungkus pake agama agar orang mau ikutan dan tampak itu sebagai suatu kesucian. Tapi, keburukan dan agama itu tentang keindahan" dimana dalam kalimat tersebut sudah jelas bahwa seorang yang mengatakan yaitu Habib Ja'far memiliki watak yang baik dan pengetahuan yang luas. Dasar persuasif mengendalikan emosi peneliti menemukan 3 data, dengan contoh yaitu "hahaha... yaudah oke tidak ada paksaan dalam agama, apalagi sekedar cuma duduk disini, *next* aja" tuturan tersebut sudah jelas bahwa seorang Habib Ja'far bisa mengendalikan emosinya dan tidak memaksa untuk

permintaannya dituruti. Dasar persuasif bukti-bukti peneliti menemukan 4 data dengan contoh "jadi, dalam Islam disebutkan dalam Al-Qur'an bahwa (Q.S. Az-Zalزالah: 7-8) sedikit apapun kebaikan atau keburukan yang lu lakukan ada perhitungannya" tuturan tersebut sudah jelas bahwa dalam penjelasannya Habib Ja'far memberikan bukti berupa ayat Al-Qur'an. *Kedua* penelitian ini kemudian dikelompokkan pada setiap dasar-dasarnya dengan tujuan agar lebih jelas dan lebih mudah dipahami serta diingat dengan memberikan kodefikasi pada setiap datanya.