



TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *AKU BERUSAHA, ALLAH YANG PUNYA KUASA KARYA ZAENAL ABIDIN EL-JAMBAY*

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan

OLEH

OLIVIA RIGA PRATIWI
NPM: 156210320

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SAstra INDONESIA

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2019

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *AKU BERUSAHA, ALLAH YANG PUNYA KUASA KARYA ZAENAL ABIDIN EL-JAMBEY*

Dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : OLIVIA RIGA PRATIWI
Npm : 156210320
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Pembimbing


Drs. Suprivadi, M.Pd

NIDN : 1007066401

Mengetahui

Ketua Program Studi


Muhammad Mukhlis, S.Pd., M.Pd.

NIDN : 1018088901

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau

Pekanbaru, 06 Desember 2019

Wakil Dekan Bidang Akademik


Dr. Sri Amnah, M.Si

NIDN : 0007107005

SKRIPSI

TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *AKU BERUSAHA, ALLAH YANG PUNYA KUASA KARYA ZAENAL ABIDIN EL-JAMBEY*

Dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : OLIVIA RIGA PRATIWI
Npm : 156210320
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji
Pada tanggal 6 Desember 2019
Susunan Tim Penguji

Pembimbing

Anggota Tim

Drs. Supriyadi, M.Pd.

Drs. Jamilin Tinambunan, M.Ed.

NIDN : 1007066401

NIDN : 0003055801

Noni Andriyani, S.S., M.Pd.

NIDN : 1011068304

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau

Pekanbaru, 06 Desember 2019
Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Sri Amnah, M.Si

NIDN : 0007107005

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Telah dilakukan bimbingan skripsi terhadap

Nama : Olivia Riga Pratiwi

NPM : 156210320

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Fakultas : Keguruan dan Ilmu

Jenjang Pendidikan : S1 (Strata 1)

Pembimbing : Drs. Supriyadi, M.Pd

Judul Skripsi : Teknik Persuasif dalam Buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey

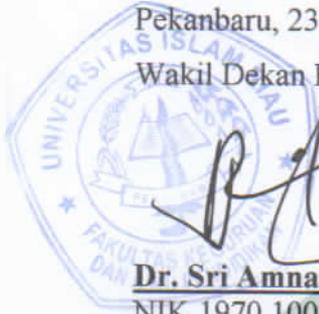
No.	Tanggal	Berita Acara Bimbingan	Paraf
1.	26 Mei 2018	ACC judul Proposal	
2.	05 Februari 2019	Perbaikan pada: 1. Judul Penelitian 2. Latar Belakang 3. Teori	
3.	18 maret 2019	Perbaikan pada: 1. Ruang Lingkup 2. Metode Penelitian	
4.	5 Mei 2019	Acc untuk Seminar Proposal	
5.	20 Mei 2019	Seminar Proposal	
6.	22 Juni 2019	Perbaikan pada: 1. Judul Skripsi 2. Latar Belakang	
7.	03 Agustus 2019	Bimbingan Skripsi 1 Perbaikan pada: 1. Deskripsi Data 2. Analisis Data	
8.	23 Oktober 2019	Acc untuk diujikan	

Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Pekanbaru, 23 Oktober 2019

Wakil Dekan Bidang Akademik



Dr. Sri Amnah, S.Pd., M.Si

NIK 1970 10071 998 0320

NIDN. 0007 107 005



Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

SURAT KETERANGAN

Kami pembimbing skripsi dengan ini menerangkan bahwa mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Olivia Riga Pratiwi
NPM : 156210420
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Telah selesai menyusun skripsi dengan judul "*Teknik Persuasif dalam Buku Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey*" siap diujikan.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, Oktober 2019

Pembimbing/ Sponsor



Drs. Supriyadi, M.Pd

NIDN 1007066401

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Olivia Riga Pratiwi

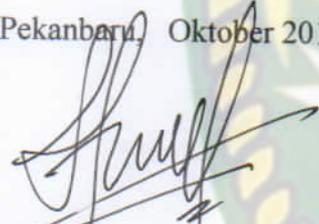
NPM : 156210320

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil kerja saya sendiri, kecuali kutipan yang saya kutip dari berbagai sumber dan disebutkan sumbernya. Secara ilmiah saya bertanggung jawab atas isi serta kebenaran data dan fakta skripsi ini.

Pekanbaru, Oktober 2019


Olivia Riga Pratiwi

Dokumen ini adalah Arsip Milik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

ABSTRAK

Destia Dwi Qurniaty 2019. Skripsi. Teknik Persuasif dalam buku Terapi Hati Karya

Muhammad Muhibbuddin

Penelitian ini berjudul “Teknik Persuasif dalam buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin”. Masalah dalam penelitian ini (1) Bagaimanakah penggunaan teknik rasionalisasi, teknik identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, proyeksi, dan penggantian dalam buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin ?. Tujuan mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasikan, dan menyimpulkan teknik persuasif bentuk rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, proyeksi, dan penggantian dalam buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif penelitian ini termasuk ke dalam penelitian kualitatif-desriptif maksudnya keseluruhan data yang sudah diperoleh dideskripsikan, dianalisis dan diinterpretasikan secara sistematis, dan terperinci untuk menggambarkan data secara detail dan apa adanya tentang teknik persuasif yang terdapat dalam buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori yang dikemukakan oleh Gorys Keraf 2007 dan 1997 serta peneliti menggunakan beberapa buku sebagai pendukung diantaranya Kustadi Suhandang 2009, Rahmad Jalaludin 2011, dan Depdiknas 2008. Hasil penelitian teknik persuasif dalam Buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin yakni ditemukannya adanya teknik (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) ompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif yang terdapat dalam buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin di temukan 180 data atau 100% diantaranya teknik: (1) rasionalisasi ditemukan sebanyak 81 data setara dengan 46%, (2) identifikasi ditemukan sebanyak 46 data atau setara dengan 26%, (3) sugesti ditemukan sebanyak 12 data atau setara dengan 7%, (4) konformitas ditemukan sebanyak 19 data atau setara dengan 10%, (5) kompensasi ditemukan sebanyak 1 data setara dengan 0,76%, (6) penggantian ditemukan 13 data setara dengan 8%, (7) proyeksi ditemukan 8 data setara dengan 5%. Jadi dapat disimpulkan bahwa teknik persuasif dalam Buku Terapi Hati Karya Muhammad Muhibbuddin cenderung menggunakan hal-hal yang khusus dan lebih dominan menggunakan rasionalisasi dan identifikasi mempengaruhi pembaca di ikuti dengan konformitas, penggantian, sugesti, proyeksi dan kompensasi.

Kata Kunci : *Teknik Persuasif, Buku Terapi Hati*

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah penulis ucapkan kepada Allah *SubhanahuwaTa'ala* atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Teknik persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin el-Jambey”. Skripsi ini merupakan persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan, Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Universitas Islam Riau.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini adalah berkat dorongan, bimbingan, pengarahan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terimakasih kepada semua pihak yang telah membantu, terutama kepada:

Drs. Alzaber, M.Si., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu pendidikan Universitas Islam Riau, yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian ini;

- 1) Muhammad Mukhlis, S.Pd., M.Pd., selaku Ketua Program Studi Pendidikan Bahasa dan sastra indonesia, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian;
- 2) Drs. Supriyadi, M.Pd., sebagai pembimbing yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya serta memberikan bimbingan, arahan, dan saran-saran selama penyelesaian skripsi ini;
- 3) Seluruh dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau yang telah

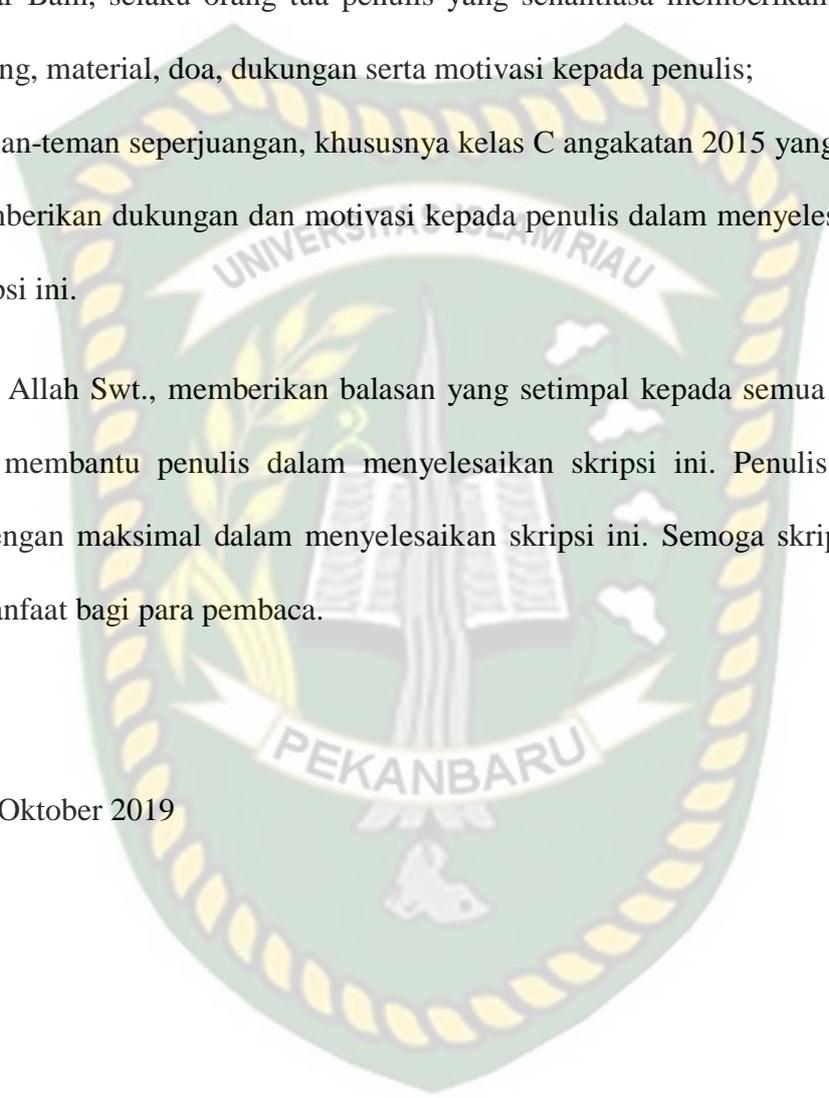
memberikan ilmunya kepada penulis, sehingga dapat penulis gunakan dalam menyusun skripsi ini;

- 4) Ayahanda (alm) Pangihutan Nasution , Ibunda Maisyarah, dan bapak Umar Bain, selaku orang tua penulis yang senantiasa memberikan kasih sayang, material, doa, dukungan serta motivasi kepada penulis;
- 5) Teman-teman seperjuangan, khususnya kelas C angkatan 2015 yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah Swt., memberikan balasan yang setimpal kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini. Penulis telah berusaha dengan maksimal dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca.

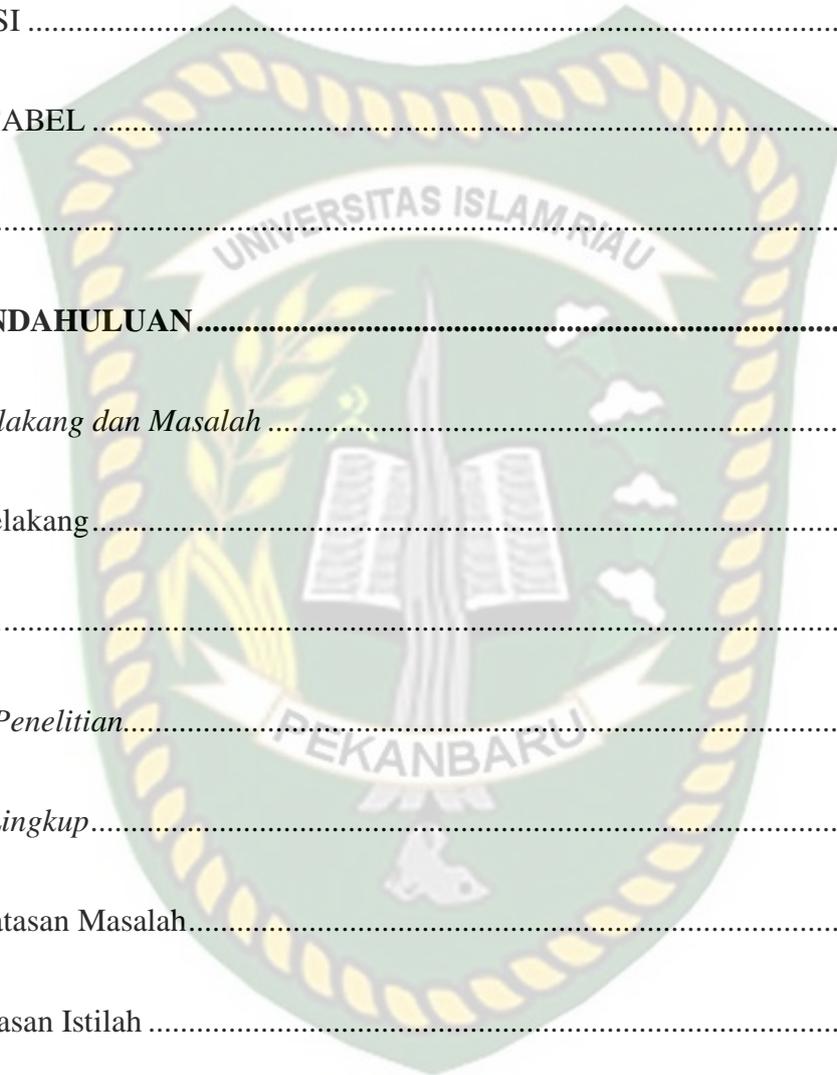
Pekanbaru, Oktober 2019

Penulis



DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
ABSTRAK.....	vii
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
<i>1. Latar Belakang dan Masalah</i>	<i>1</i>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Masalah.....	8
1.2 Tujuan Penelitian.....	9
1.3 Ruang Lingkup.....	10
1.3.1 Pembatasan Masalah.....	10
1.3.2 Penjelasan Istilah	10
1.4 Anggapan Dasar dan Teori	12
1.4.1 Anggapan Dasar.....	12
1.4.2 Teori.....	12
1.5 Penentuan Sumber Data.....	20



1.5 Sumber Data	20
1.5.2 Data.....	20
1.6 Metode Pengumpulan Data.....	21
1.6.1 Metode Penelitian	21
1.6.3 Jenis Penelitian	21
1.7 Teknik Pengumpulan Data.....	22
1.7.1 Teknik Dokumentasi.....	22
1.7.3 Teknik Hermeneutik	22
1.7.4 Teknik Analisis Data	23
1.7.4.1 Penyajian Data	24
BAB II PENGELOAHAN DATA	25
2.1 Deskripsi Data.....	25
2.2 Analisis Data.....	69
2.2.1 Teknik Persuasif yang digunakan dalam buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa</i> karya Zaenal Abidin El-Jambey	69
2.3 Interpretasi Data	123
BAB III SIMPULAN	126
BAB IV HAMBATAN DAN SARAN	129

4.1 Hambatan 126

4.2 Saran..... 126

DAFTAR PUSTAKA 129

LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

1. Tabel Deskripsi Bab 1	27
2. Tabel Deskripsi Bab 2	31
3. Tabel Deskripsi Bab 3	34
4. Tabel Deskripsi Bab 4	38
5. Tabel Deskripsi Bab 5	41
6. Tabel Deskripsi Bab 6	45
7. Tabel Deskripsi Bab 7	48
8. Tabel Deskripsi Bab 8	52
9. Tabel Deskripsi Bab 9	57
10. Tabel Deskripsi Bab 10	59
11. Tabel Deskripsi Bab 11	61
12. Tabel Deskripsi Bab 12	63
13. Tabel Deskripsi Bab 13	65
14. Tabel Deskripsi Bab 14	67
15. Tabel Deskripsi Bab 15	69
16. Tabel Rekapitulasi Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya kuasa</i> karya Zaenal Abidin El-Jambey	121

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Masalah

1.1.1 Latar Belakang

Manusia dilahirkan telah membawa potensi bahasa, ini menunjukkan bahwa bahasa bersifat alamiah. Manusia akan sulit berkomunikasi tanpa bahasa, karena begitu pentingnya bahasa sebagai alat untuk berinteraksi sesama manusia. Berkomunikasi merupakan keterampilan berbahasa yang sering digunakan dalam kehidupan manusia jika dibandingkan dari keterampilan lainnya, seperti menyimak, membaca, dan menulis. Menurut Depdiknas (2008:721) “Komunikasi adalah suatu proses pengiriman dan permintaan pesan atau ide dan gagasan yang dilakukan antara dua orang atau lebih sehingga pesan yang dimaksudkan dapat dipahami”.

Seseorang yang berkomunikasi harus mampu mengutarakan kata-kata yang baik dan dapat dipahami oleh orang sekitarnya. Berkomunikasi ini juga memerlukan retorika yang sering disebut seni berbicara. Retorika memberikan peran yang sangat penting dalam setiap keterampilan berbahasa khususnya seni berbicara. Hornby dan Parnwell dalam Suhandang (2008:25) menyatakan bahwa “Retorika adalah seni menggunakan kata-kata secara mengesankan, baik lisan maupun tulisan, atau berbicara dengan banyak orang dengan menggunakan

Seseorang yang pandai dalam menggunakan teknik retorika, maka akan mampu mempengaruhi pendengar atau pembaca untuk meyakinkan atau

mempercayai ide/gagasan yang disampaikannya. Menurut Abidin (2013:58) menyatakan bahwa tujuan retorika adalah persuasif, untuk meyakinkan pendengar akan kebenaran gagasan yang dibicarakan. Dengan arti lain, retorika tidak terpisah dengan istilah komunikasi.

Persuasif dapat membuat seseorang termotivasi serta memiliki niat melakukan sesuatu tanpa paksaan dan dorongan. Teknik persuasif menurut Keraf (2007:124) dibedakan menjadi tujuh, yakni (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Ketujuh teknik persuasif tersebut digunakan komunikator untuk mempengaruhi pembaca, atau pendengar. Keahlian seorang penulis dalam menerapkan teknik persuasif pada sebuah bukunya menjadi pedoman penting yang dimiliki seorang penulis ataupun komunikator sehingga dapat meyakinkan dan mempengaruhi pembacanya. Buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey terdapat kalimat yang memiliki teknik persuasif.

Teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey salah satunya terdapat teknik persuasif sugesti yang contohnya :

”Ia yakin bahwa ujian yang diterimanya adalah sementara dan sebagai bentuk kasih sayang Allah kepadanya. Ia yakin Allah akan memberikan pertolongan dan jalan keluarnya” (El-Jambey, 2018:5).

Kutipan di atas ditemukan teknik persuasif sugesti dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada Bab 1 halaman 5. Zaenal Abidin El-Jambey mengatakan ia yakin Allah akan

memberikan pertolongan dan jalan keluarnya. Kalimat *yakin Allah akan memberikan pertolongan dan jalan keluarnya* merupakan kalimat menarik yang digunakan Zaenal Abidin El-Jambey untuk mempengaruhi pembaca. Kalimat tersebut memberikan sugesti kepada pembaca bahwa ia merasa yakin bahwa ujian yang diterimanya merupakan pertolongan Allah kepadanya tanda bukti bentuk sebuah rasa kasih sayang. Jadi, sugesti yang dimaksudkan dalam kalimat di atas untuk membujuk atau mempengaruhi komunikasi untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu memberi suatu dasar tentang kepercayaan yang logis.

Penulis tertarik meneliti buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey, karena buku ini merupakan buku yang berisi motivasi yang mengarah ke islami dengan tebal 130 halaman terdiri dari 16 bab. Buku *Aku Berusaha, Allah yang punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey bertujuan untuk memberikan motivasi kepada pembaca khususnya anak muda yang ingin berusaha menjadi lebih baik.

Zaenal Abidin El-Jambey merupakan sosok penulis yang lahir di Tuban, Jawa Timur pada 3 Juni 1990 silam. Beliau pernah bersekolah di MA (Madrasah Aliyah) Islamiyah Tuban tahun 2008, lalu melanjutkan belajarnya ke PeNUS MTI (Pesantren Nusantara Ma'had TeeBee) surabaya dengan program HQBC (Human Boarding Quantum and Competency) dengan menekuni bidang kitab-kitab kuning (kitab-kitab klasik), jurnalistik dan tulis menulis dibawah bimbingan langsung gurunya, Romo Miftahul Luthfi Muhammad al-Mutwakkil. Beliau yang semangat dalam membagi tulisan-tulisannya baik itu opini, esai, cerpen, puisi dan

resensi yang berkenaan dengan keislaman bisa dijumpai dimajalah MAYAra dan Lembar Jum'at Nasional al-Fath.

Fenomena sekarang ini banyak orang ingin berusaha namun jarang menemukan jalannya dalam usahanya tersebut. Seseorang membutuhkan motivasi untuk berusaha di jalan yang benar dan tidak mudah menyerah setelah melakukan kegagalan dalam hidupnya. Buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey berisi motivasi, yang mana menurut Depdiknas (2008:930) menyatakan “Motivasi adalah dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan dengan tujuan tertentu”, maka peneliti tertarik melakukan penelitian ini dapat menumbuhkan motivasi seorang pembaca terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey

Penelitian relevan yang pertama Susiana di Program Studi Pendidikan Bahada dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau, pada tahun 2017 dengan judul “Teknik persuasif dalam Buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan”. Masalah dalam penelitian ini bagaimanakah teknik persuasif yang dalam buku *9 Summers 10 Autumns* karya Iwan Setyawan?. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimanakah teknik persuasif yang terdapat dalam buku *9 Summers 10 Autumns* karya Iwan Setyawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini metode deskriptif maksudnya keseluruhan data yang sudah diperoleh dideskripsikan, dianalisis dan diinterpretasikan secara sistematis dan apa adanya tentang teknik persuasif yang terdapat dalam buku *9 Summers 10 Autumns*. Teori yang digunakan dalam

penelitian ini ada teori yang dikemukakan dalam bukunya Yusuf Zainal Abidin (2013), Depdiknas (2008), Hasnah Faizah dan Hermandra (2007), Goys Keraf (2007), Kustadi Suhandang (2009), Jalaludin Rahmat (2014). Persamaan dalam penelitian ini, sama-sama mengkaji tentang teknik persuasif. Perbedaan dilihat dari objek buku Susiana adalah buku *9 Summers 10 Autumns*, sedangkan objek buku peneliti adalah buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin el-Jambey.

Penelitian relevan yang kedua adalah Nurmaida di Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Islam Riau, pada tahun 2017 dengan judul "Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Takut Gagal* karya Aldilla Dharma". Masalah penelitian ini: Bagaimanakah teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Jangan Takut Gagal* karya Aldilla Dharma?. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Jangan Takut gagal* karya Aldilla Dharma. Teori yang digunakan dalam penelitian dikemukakan oleh Onong Uchana Effendy (2004), Rakhmat Jalaludin (2005), Goys Keraf (2007), Rakhmat Jalaludin (2011), dan Yusuf Zainal Abidin (2013). Hasil penelitian bahwa teknik persuasif dalam buku *Jangan Takut Gagal* karya Aldilla Dharma cenderung menggunakan teknik sugesti karena Aldilla Dharma menggunakan kata-kata menarik yang secara tidak langsung dapat memotivasi pembaca. Kemudian diikuti rasionalisasi, identifikasi, konformitas, proyeksi, kompensasi, sedangkan teknik persuasif jenis penggantian sangat sedikit ditemukan dalam buku *Jangan Takut Gagal* karya Aldilla Dharma. Persamaan

dalam peneliti dengan penelitian Nurmaida sama-sama mengkaji teknik persuasif. Perbedaan penelitian ini dengan Nurmaida ditinjau dari objek yang digunakan dalam penelitian ini yang menggunakan buku *Jangan Takut Gagal* karya Aldilla Dharma sedangkan buku yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin el-Jambey.

Penelitian relevan yang ketiga adalah Leni di Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Islam Riau, pada tahun 2015 dengan judul “Teknik Komunikasi Persuasif dr. Ryan Thamrin dalam DR.OZ Indonesia Trans TV Pada Bulan Mei 2015”. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah teknik komunikasi persuasif dr. Ryan Thamrin dalam acara DR. OZ Indonesia Trans TV pada bulan mei 2015?. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi dan menyimpulkan tentang teknik komunikasi persuasif dr. Ryan Thamrin dalam acara DR. OZ Indonesia Trans TV pada bulai Mei 2015. Teori yang digunakan adalah teori Chaer (2000), Efendy (2008), Departemen Pendidikan Nasional (2008), dan Abidin (2013). Hasil penelitian dr. Ryan Thamrin lebih dominan menggunakan teknik asosiasi guna menarik perhatian pendengar dengan menggunakan objek yang menarik namun terdapat pesan di dalamnya. Sedangkan teknik integrasi beliau gunakan sebagai penyatuan dirinya dengan para komunikan. Kebanyakan beliau menggunakan kata “kita” sebagai penyatuan dirinya dengan adalah sebagai suatu iming-iming untuk membujuk pendengar sehingga menimbulkan sebuah harapan para pendengar. Teknik tataan yang digunakan oleh dr. Ryan Thamrin merupakan sebuah pesan yang

disampaikan pada komunikan hingga akhirnya pesan tersebut bermanfaat bagi pendengar atau komunikan. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti teknik persuasif. Perbedaan dalam penelitian ini terdapat di objek dan kajian teorinya yang menggunakan Effendy (2008) sedangkan peneliti menggunakan kajian teori Keraf (2007).

Penelitian relevan selanjutnya Muhammad Nabawi, Endang Erawan dan Kadek Dristiana di jurnal eJournal Ilmu komunikasi, Volume 6, Nomor 3, 2018 : 674-687 dengan judul “ Peranan Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Minat Baca di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan”. Masalah dalam penelitian ini adalah “Bagaimana peranan komunikasi persuasif dalam meningkatkan minat baca masyarakat di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan Kabupaten Paser?”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan komunikasi persuasif dalam meningkatkan minat baca masyarakat di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan Kabupaten Paser. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peranan komunikasi persuasif dalam meningkatkan minat baca masyarakat di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan Kabupaten Paser sudah berjalan dengan cukup baik. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti teknik persuasif. Perbedaan dalam penelitian ini terdapat di objek dan kajian teorinya.

Penelitian relevan selanjutnya Fatma Laili Khoirun Nida di jurnal Komunikasi Penyiaran Islam, Volume 2, Nomor 2, Juli – Desember 2014 dengan judul “ Persuasi dalam Media Komunikasi Massa”. Penelitian ini melatar belakangi peran komunikasi yang dipandang cukup efektif dalam memenuhi

kebutuhan masyarakat akan beragam informasi yang cepat dan akurat saat ini semakin bervariasi. Persamaan dalam penelitian ini sama-sama meneliti teknik persuasif. Perbedaan dalam penelitian ini terdapat di objek dan kajian teorinya.

Penelitian relevan selanjutnya Nina Kartika dalam jurnal majalah ilmiah Geram (Gerakan Aktif Menulis) Volume 6, Nomor 1, Juni 2018 dengan judul “Teknik Persuasif dalam buku *Sukses Tanpa Gelar* karya Andrias Harefa”. Masalahnya adalah (1) bagaimanakah teknik rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, proyeksi dalam buku *Sukses Tanpa Gelar* karya Andria Harefa. Teori yang digunakan oleh Gorys Keraf (2004) dengan menggunakan metode deskriptif, jenis penelitian kepustakaan dan pendekatan penelitian kualitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah mengklasifikasi data, menganalisis data, menginterpretasikan data dan menarik kesimpulan. Persamaannya, sama-sama meneliti tentang teknik persuasif. Perbedaannya terdapat dalam objeknya.

Penelitian ini sangat bermanfaat baik secara teoretis maupun secara praktis. Manfaat teoretis penelitian ini diharapkan menjadi referensi atau penelitian lanjutan bagi kajian bahasa dan sastra lainnya serta dapat memberikan pengetahuan mengenai teknik retorika dalam berbahasa. Manfaat praktisnya yaitu dapat dijadikan sebagai salah satu materi dalam pengajaran bahasa Indonesia dan Sastra, serta dapat digunakan sebagai pedoman terhadap objek yang sama dengan sudut pandang atau permasalahan yang berbeda.

1.1.2 Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah penulis kemukakan, maka dapatlah dirumuskan masalah penelitian, yaitu sebagai berikut.

1.1.2.1 Bagaimanakah teknik persuasif rasionalisasi yang terdapat dalam buku

Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.2 Bagaimanakah teknik persuaif identifikasi yang terdapat dalam buku *Aku*

Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.3 Bagaimanakah teknik persuasif sugesti yang terdapat dalam buku *Aku*

Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.4 Bagaimanakah teknik persuasif konformitas yang terdapat dalam buku *Aku*

Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.5 Bagaimanakah teknik persuasif kompensasi yang terdapat dalam buku *Aku*

Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.6 Bagaimanakah teknik persuasif penggantian yang terdapat dalam buku

Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.1.2.7 Bagaimanakah teknik persuasif proyeksi yang terdapat dalam buku *Aku*

Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey?

1.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi tentang teknik persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Adapun tujuan penelitian ini adalah:

- 1.2.1 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif rasionalisasi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.
- 1.2.2 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif identifikasi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.
- 1.2.3 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif sugesti dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.
- 1.2.4 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif konformitas dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.
- 1.2.5 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif kompensasi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.
- 1.2.6 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif penggantian dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

- 1.2.7 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif proyeksi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang berjudul “Teknik Persuasif dalam Buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey” ini termasuk ke dalam ruang lingkup kajian bahasa yaitu keterampilan berbicara khususnya persuasif dalam retorika, karena teknik retorika dalam kajian yang digunakan dalam aktifitas berbicara.

1.3.1 Pembatasan Masalah

Penelitian ini peneliti batasi pada teknik persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada teknik (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) proyeksi, dan (7) penggantian yang berlandaskan pada teori (Keraf, 2005:24). Perlunya peneliti membatasi masalah penelitian ini supaya dapat fokus dan lebih terarah sehingga hasil penelitian tersebut diharapkan sesuai dengan tujuan.

1.3.2 Penjelasan Istilah

Penelitian ini menggunakan beberapa istilah yang perlu diketahui dan dibatasi agar tidak terjadi kesalahpahaman oleh pembaca. Adanya penjelasan istilah ini agar dapat memudahkan pembaca memahami orientasi penelitian ini. Berikut ini peneliti jelaskan beberapa istilah yang relevan dengan penelitian ini:

- 1.3.2.1 Retorika adalah suatu seni berpidato dan berargumentasi menggunakan tata bahasa baik, lancar, dan benar untuk mempengaruhi pendengar, juga mengajak seseorang yang bersifat menggugah (Abidin, 2013:17).
- 1.3.2.2 Teknik persuasif adalah teknik atau metode yang harus dipergunakan untuk mengadakan persuasi (Keraf, 2007:124).
- 1.3.2.3 Rasionalisasi adalah suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar tentang membenaran kepada suatu persoalan, dimana alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah tersebut (Keraf, 2007:124).
- 1.3.2.4 Identifikasi yaitu menganalisis hadirin dan seluruh situasi, maka pembicara dengan mudah mengidentifikasi dirinya dengan hadirinnya (Keraf, 2007: 125).
- 1.3.2.5 Sugesti merupakan suatu usaha yang dilakukan untuk membujuk atau mempengaruhi komunikan untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu memberi suatu dasar tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi (Keraf: 2007: 126).
- 1.3.2.6 Konformitas merupakan suatu keinginan untuk membuat diri serupa dengan suatu hal yang lain. Konformitas ini mirip dengan identifikasi bedanya dalam konformitas, komunikator dapat memperlihatkan bahwa dirinya mampu berbuat dan bertindak sebagai komunikan (Keraf, 2007: 128).
- 1.3.2.7 Kompensasi merupakan suatu tindakan atau hal dari usaha untuk mencari suatu pengganti (*subtitut*) bagi suatu hal yang tidak dapat diterima atau keadaan yang tidak bisa dipertahankan (Keraf, 2007: 128).

1.3.2.8 Penggantian (*displacement*) merupakan suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang emosi cinta kasih sayang yang asli (Keraf, 2007: 130).

1.3.2.9 Proyeksi adalah suatu teknik untuk menjadikan sesuatu yang tadinya adalah subjek berubah menjadi objek (Keraf, 2007: 130)

1.4 *Anggapan Dasar dan Teori*

1.4.1 Anggapan dasar

Anggapan dasar adalah salah satu landasan untuk mengarahkan penulis pada permasalahan penelitian. Arikunto (2013:104) mengemukakan bahwa anggapan dasar merupakan landasan teori di dalam pelaporan hasil penelitian. Berdasarkan pendapat tersebut maka penulis mengungkapkan anggapan dasar dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey terdapat teknik persuasif yang meliputi;

1.4.2 Teori

Teori yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah teori yang berkaitan dengan retorika khususnya teknik persuasif. Teori yang dikemukakan dalam bukunya Gorys Keraf (2007), Hasnah Faizah dan Hermandra (2007), Depsiknas (2008), Yusuf Zainal Abidin (2013), Jalaludin Rahmat (2014). Sedangkan teori yang digunakan sebagai landasan utama untuk menganalisis masalah penelitian dalam penelitian ini yaitu pada teori Gorys Keraf (2007), yaitu

teknik (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi.

1.4.2.1 Retorika

Retorika merupakan ilmu berbicara yang dipelajari dalam bidang kebahasaan, retorika ini juga biasa disebut juga dengan seni dalam berbicara. Abidin (2013: 55) mengemukakan “Retorika berarti kesenian untuk berbicara baik yang dicapai berdasarkan bakat alam (talenta) maupun keterampilan teknis”. Retorika diartikan sebagai kesenian untuk berbicara dengan baik, yang dipergunakan dalam proses komunikasi antar manusia. Kesenian 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 dapat memotivasi.

Retorika ini memiliki manfaat secara umum menurut Suhandang (2008: 48) “Cakap berpidato, mempertinggi kecakapan akademis dan profesionalisme, kecakapan diri dan sosial, serta pemeliharaan kebahasaan dan kebutuhan masyarakat. Dalam hal ini retorika memperdalam ilmu seni berbicara melalui kemampuan dalam kecakapan untuk dapat memotivasi seseorang secara langsung maupun tidak langsung. Komunikasi langsung dalam teknik retorika ini biasanya melakukannya dalam bentuk khotbah, ceramah, dakwah, kampanye dan sebagainya. Sedangkan komunikasi tidak langsung dilakukan dengan cara menulis buku, artikel pada media sosial, majalah atau koran, dan pidato dalam media sosial dan elektronik.

1.4.2.2 Teknik Persuasif

Teknik persuasif adalah kegiatan yang dilakukan oleh komunikator untuk meyakinkan orang lain dengan memotivasi orang tersebut. Menurut Keraf (2007: 118) persuasif merupakan suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki oleh pembicara. Meyakinkan dalam proses ini agar pembaca bisa percaya terhadap sesuatu yang dikehendaki oleh komunikator beberapa ajakan.

Depdiknas (2008: 1062) mengartikan kata persuasi sebagai “(1) ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek baik yang meyakinkannya; bujukan halus; imbauan; (2) karangan yang bertujuan membuktikan pendapat.

Persuasif berlandaskan ajakan melalui penulis dan pembaca memiliki ciri-ciri yang dikemukakan oleh Suparno dan Yunus dalam Dalman (2014:147) yaitu; (1) harus menimbulkan kepercayaan pendengar / pembacanya, (2) bertolak atas pendirian bahwa pikiran manusia dapat diubah, (3) harus menciptakan penyesuaian melalui kepercayaan antara pembicara / penulis dan yang diajak berbicara / pembaca, (4) harus menghindari konflik agar kepercayaan tidak hilang dan tujuan tercapai, (5) harus ada fakta dan data secukupnya.

Starategi dalam persuasif ini digunakan agar pesan yang ingin disampaikan dapat dimengerti dan dipercayai oleh orang lain yang bertujuan untuk mengubah, mengajak, membujuk atau mempengaruhi kepercayaan, sikap dan perilaku seseorang sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan

oleh komunikator. Sehingga melalui persuasif ini pula setiap komunikator dapat mempengaruhi dengan menyampaikan informasi serta berinteraksi antar manusia bisa memahami dan jadi termotivasi.

Teknik persuasif ini mempengaruhi pembaca dengan beberapa aspek menurut Aritoteles dalam Keraf (2007: 121) yakni; (1) watak dan kredibilitas pembicara, (2) kemampuan komunikator mengendalikan emosi para hadirin, (3) bukti-bukti yang diperlukan untuk membuktikan suatu kebenaran. Sejalan dengan ini Keraf (2007: 124) juga mengemukakan tujuh teknik persuasif untuk mempengaruhi orang, yakni; (1) rasionalisasi, (2) identifikasi (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, dan (7) proyeksi. Ketujuh teknik inilah yang peneliti gunakan dalam penelitian ini.

1.4.2.3 Rasionalisasi

Rasionalisasi adalah suatu penyampaian dengan menggunakan akal pikiran. Menurut Keraf (2007: 124) Rasionalisasi sebagai teknik persuasi dapat dibatasi sebagai suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu pembenaran kepada suatu persoalan, dimana dasar dan alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah itu. Kebenaran dalam rasionalisasi ini bukanlah kebenaran mutlak, tetapi kebenaran yang hanya berfungsi untuk meletakkan dasar-dasar dan melicinkan jalan agar keinginan, sikap, kepercayaan, keputusan, atau tindakan yang telah ditentukan dapat dibenarkan.

Kridalaksana (1984:166) mengemukakan bahwa, Rasionalisme adalah paham bahwa penggunaan akal budi, dan bukan empirisme, otoritas atau wahyu,

merupakan sumber dan kebenaran, sehingga merupakan satu-satunya dasar yang sah untuk bertindak dan percaya”. Berdasarkan yang dikemukakan kridalaksana rasionalisasi ini bukan berdasarkan pengalaman terutama penemuan yang diperoleh dalam suatu percobaan yang dilakukan. Melainkan memang menggunakan akal dengan alasan yang dapat diterima oleh komunikan. Rasionalisasi ini bisa berlangsung dengan baik apabila komunikator mengetahui kebutuhan yang komunikan inginkan serta bagaimana sikap dan keyakinan terhadap gagasan, ide dan pesan yang disampaikan.

1.4.2.4 Identifikasi

Teknik peruasif akan selalu menghindari masalah dan sikap ketidakpercayaan diri, maka komunikator harus mampu mengidentifikasi komunikannya dengan konteks yang benar. Menurut Keraf (2007: 126) menyatakan bahwa, agar identifikasi dapat berjalan sebagaimana diharapkan, haruslah diciptakan, pembicara harus berusaha mencari kunci keberhasilan pembicara. Bila dasar umum belum diciptakan, pembicara harus berusaha mencari dasar umum yang seluas-luasnya. Identifikasi merupakan kunci keberhasilan pembicara. Bila terdapat situasi konflik antara pembicara dan hadirin, maka pembicara harus berusaha mengetahui situasi konflik tersebut. Jika sudah mengetahuinya maka penulis akan lebih mudah mengidentifikasi dengan siapa tulisan ini akan ditujukan.

Komunikator harus bisa mengetahui siapa komunikannya, karena orang yang menerima pesan dapat terdiri dari pria, dan wanita atau anak-anak, remaja,

dewasa bahkan orang tua dan sebagainya. Sesuai dengan pernyataan Keraf (2007: 126), setiap pembicara harus mengetahui atau mempelajari siapa hadirinnya. Hal ini berarti identifikasi dalam persuasif menemukan dasar umum yang sama dengan berusaha menjawab pertanyaan yang selalu diajukan: untuk siapa ini diajukan? Seorang komunikator akan lebih mudah mengidentifikasi dirinya dengan mengetahui orang yang membaca tulisannya.

1.4.2.5 Sugesti

Sugesti ini biasa digunakan dalam kehidupan sehari-hari dengan kata-kata ataupun nada suara. Keraf (2007: 126) menyatakan bahwa, Sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu memberi suatu dasar tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Rangkaian kata-kata yang menarik dan meyakinkan, dapat memungkinkan penulis mempengaruhi pembaca dengan mudah.

Sugesti akan mudah diikuti jika dilakukan oleh orang yang mempunyai wibawa dan kedudukan tinggi di tengah masyarakat, sehingga seorang pembaca yang mengidolakan seorang penulis jelas akan mudah terkena sugesti dari tulisan yang penulis sampaikan. Kesugestian suatu saat bisa menurun, namun dasar-dasar yang telah dicapai akan tetap berkesan. Suatu kesan tidak mungkin terkikis habis. Kenyataannya, bahwa sugesti pertama-tama memperoleh kekuatan emosional pada rasa ketaatan dan kepatuhan parental.

1.4.2.6 Konformitas

Konformitas adalah suatu keinginan atau tindakan untuk membuat diri terlihat serupa dengan suatu hal yang lain atau suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri dengan sesuatu yang diinginkan itu Keraf (2007:128) menyatakan bahwa, konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya itu. Dengan demikian, konformitas merupakan sikap yang diambil seorang komunikator untuk menyesuaikan diri dengan keadaan, supaya tidak timbul ketegangan.

Konformitas menurut Depdiknas (2888:723), persesuaian, kecocokan kesesuaian sikap dan perilaku dengan nilai dan kaidah yang berlaku. Konformitas sering dianggap sebagai suatu tindakan yang akan membawa pengaruh baik kepada pembaca itu sendiri. Konformitas ini digunakan oleh komunikator untuk menyampaikan ide, gagasan dan pesan yang bertujuan untuk menyesuaikan dirinya dengan orang yang dipersuasi.

Penulis dapat mendorong pembaca untuk melakukan suatu tindakan yang diinginkan oleh pembaca dengan meyakinkan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk itu. Tindakan yang diinginkan oleh pembaca biasanya berupa motivasi yang berpengaruh menjadi yang lebih baik.

1.4.2.7 Kompensasi

Kompensasi menurut Keraf (2007:129) menyatakan bahwa kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil dari usaha untuk mencari suatu pengganti (subtitut) bagi sesuatu hal yang tidak dapat diterima, atau suatu sikap atau keadaan

yang tidak dipertahankan. Usaha mencari substitut terjadi karena tindakan atau keadaan yang asli sudah mengalami *frustasi*. Subtitut yang dicari harus merupakan suatu hal yang belum terlibat atau belum dalam hal atau keadaan asli.

Seorang penulis akan dapat dengan mudah membujuk pembaca dengan mendorong pembaca untuk melakukan suatu tindakan yang diinginkan dengan menunjukkan secara meyakinkan agar mereka memiliki kemampuan yang baru.

1.4.2.8 Penggantian

Penggantian adalah proses yang berusaha menggantikan suatu maksud dengan suatu maksud yang lain yang sekaligus menggantikan emosi kebencian asli serta emosi cinta kasih asli. Dalam hal ini, penulis berusaha meyakinkan pembaca untuk mengalihkan suatu objek atau tujuan tertentu kepada suatu tujuan lain.

Menurut Keraf (2007:130) Penggantian (*displacement*) merupakan suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang emosi cinta kasih yang asli. Keadaan atau fenomena-fenomena ini sering kita temui dalam kehidupan sehari-hari yang juga dikenal dengan istilah *kambing hitam*

Objek pengganti yang menjadi tujuan dalam penggantian ini sepertinya akan dipilih karena antara lain merupakan objek lemah yang tidak dapat melawan kembali. Dalam persuasif, komunikator berusaha meyakinkan komunikan untuk

mengalihkan sesuatu objek atau tujuan tertentu kepada suatu tujuan lain. Dalam hal ini ada kemiripan dengan kompensasi.

1.4.2.9 Proyeksi

Proyeksi adalah suatu teknik untuk menjadikan sesuatu yang pada awalnya subjek berubah menjadi objek, Keraf (2007:131). Sesuatu sifat atau watak yang dimiliki oleh setiap orang tidak mau diakui lagi sebagai sifat dan wataknya tetapi sikap dan watak yang dimiliki oleh seseorang tersebut dilontarkan terhadap orang lain.

Berdasarkan penjelasan ini proyeksi merupakan teknik persuasif yang digunakan oleh komunikator untuk mempengaruhi seseorang dengan cara mendeskripsikan hal-hal yang baik untuk dirinya sendiri tetapi memberikan hal-hal yang negatif untuk orang lain

1.5 Penentuan Sumber Data

1.5.1 Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin el-Jambey diterbitkan PT Elex Media Komputindo Jakarta pada tahun 2018 cetakan pertama. Arikunto (2013:172) mengatakan “Sumber data dalam penelitian ini adalah subjek dari mana data dapat diperoleh”.

1.5.2 Data

Data dalam penelitian ini adalah semua kata-kata dan kalimat yang mengandung kalimat teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Data yang telah ditemukan mengidentifikasi berikut

1.6 Metode Penelitian

1.6.1 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Menurut Arikunto (2013:118) Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi, situasi, peristiwa, kegiatan dan lain-lain, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian. Metode deskriptif menggambarkan teknik persuasif. Adapun metode deskriptif yang dimaksudkan dalam penelitian menggambarkan teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Penelitian ini semua data dianalisis secara objektif yaitu teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Aku berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey, berdasarkan teori persuasif.

1.6.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Library Research*, karena sumber data berupa buku-buku dan dokumen yang diperoleh dari data perpustakaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti oleh

peneliti. Menurut Hamidy (2003: 24) studi perpustakaan (*library research*) biasanya banyak dilakukan untuk metode kualitatif.

1.6.3 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian dalam penelitian ini termasuk ke dalam pendekatan kualitatif. Hal ini dikarenakan peneliti mengukur dan menganalisis data tidak menggunakan angka-angka atau rumus statistik, tetapi kedalaman penghayatan terhadap interaksi antar konsep yang sedang dikaji secara empiris. Hal ini juga sesuai dengan pendapat Hamidy (2003:23) menyatakan pendekatan kualitatif adalah pendekatan yang memperhatikan segi-segi kualitas: sifat, keadaan, peran (fungsi) sejarah dan nilai-nilai.

1.7 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah utama dalam melakukan penelitian atau cara-cara yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data. Teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam penelitian ini sebagai berikut.

1.7.1 Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi menurut Sugiyono (2014:82) merupakan teknik pengumpulan catatan peristiwa yang berlalu. Teknik dokumentasi dalam penelitian ini adalah buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* yang ditulis oleh Zaenal Abidin El-Jambey diterbitkan PT Elex Media Komputindo di Jakarta pada tahun 2018. Jadi, buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey yang penulis peroleh merupakan hasil dokumentasi dari

gagasan Zaenal Abidin El-Jambey, yang dituangkan dalam bentuk tulisan dan menjadi sebuah karya yang berjudul *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa*.

1.7.2 Teknik Hermeneutik

Teknik hermeneutik merupakan teknik baca, catat, dan simpulkan. Menurut Hamidy (2004:24) teknik hermeneutik merupakan teknik baca, catat, simpulkan, teknik ini biasanya dipakai untuk kajian filologi yang mempelajari naskah, maupun kajian sastra yang menelaah roman, novel dan cerpen. Peneliti telah membaca buku *Aku Beusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey secara berulang-ulang dan peneliti menemukan persuasif yang terdiri dari : (1) rasionalisasi, (2) sugesti, (3) konformitas, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Setelah peneliti menemukan data, selanjutnya peneliti membaca dan mencatat serta menyimpulkan hasil penelitian yang telah diperoleh tentang teknik persuasif.

1.7.3 Teknik Menandai

Teknik menandai dilakukan untuk menandai data yang ditemukan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Menurut Tarigan (2008:52) teknik menandai buku dapat dilakukan dengan cara membuat garis tegak lurus pada pinggir halaman untuk memberikan penekanan pada pernyataan dan menulis serta membuat catatan pada pinggir halaman atau bagian atas, dan bawah halaman. Agar data yang diperoleh mudah dikelompokkan berdasarkan teknik persuasif yaitu; (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7)

proyeksi. Teknik menandai juga untuk memahami dan mengumpulkan data tentang persuasif yang terdapat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

TABEL 1. INDIKATOR PENANDA TEKNIK PERSUASIF

No	Teknik Persuasif	Indikator Penanda
1.	Rasionalisasi	Berisi ide atau gagasan terhadap suatu topik, berupa kalimat logis (masuk akal), serta penggunaan fakta ataupun alasan-alasan tertentu. Contohnya: <i>sebenarnya, akan, pasti, masuk akal, karena, tetapi dll.</i>
2.	Identifikasi	Penulis/pengarang berusaha membuat suatu kesamaan dengan pembaca/hadirin dengan memunculkan adanya suatu ciri, bukti kenal diri, serta identitas yang dibahas. Contohnya: <i>ciri, ciri khas, menceritakan dll.</i>
3.	Sugesti	Berisi kata-kata motivasi yang dibuat dengan menarik dan meyakinkan. Dapat berupa kalimat perintah, suatu ajakan atau seruan dan dapat pula berupa larangan. Contohnya: Penggunaan imbuhan <i>-lah, tanda seru, majas personifikasi, kata mari, ayo, harus, jangan dll.</i>
4.	Konformitas	Penulis atau pengarang membuat adanya suatu kesamaan antara pengarang dengan pendengar/pembaca. Pengarang/penulis berusaha memberi pengaruh ke arah positif. Contohnya: <i>menjadi, bagaikan dll.</i>
5.	Kompensasi	Penulis atau pengarang mendorong pembaca untuk melakukan suatu tindakan dengan menunjukkan secara meyakinkan bahwa mereka (pembaca) memiliki kemampuan untuk itu. Contohnya: <i>lebih penting, lebih baik- daripada, dll.</i>
6.	Penggantian	Menggantikan suatu maksud dengan maksud lain. Atau mengkambinghitamkan suatu objek. Contohnya: <i>ibarat, alias, namun dll.</i>
7.	Proyeksi	Subjek menjadi objek dan seseorang menceritakan hal-hal yang baik tentang dirinya, sementara hal-hal yang tidak baik dilontarkan kepada orang lain.

		Contohnya: <i>tidak setuju, tidak mampu, kurang sesuai dll</i>
--	--	--

1.7.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan tahap-tahapan yang digunakan dalam menganalisis atau mengolah data yang diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan teknik analisis data berdasarkan teori Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2014:87) menyatakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif yaitu reduksi data, penyajian data, serta penarikan kesimpulan.

1.7.4.1 Reduksi Data

Reduksi data dalam penelitian ini adalah peneliti mengumpulkan data yang telah diperoleh dengan cara menyeleksi data, dan mengklasifikasikan data dan mengelompokkan data berdasarkan teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin el-Jambey. Setelah itu data diseleksi dan diklasifikasi diberi kode dengan permasalahan dalam penelitian, berdasarkan teknik ini terdapat 7 teknik persuasif yang diperoleh yaitu, teknik rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi.

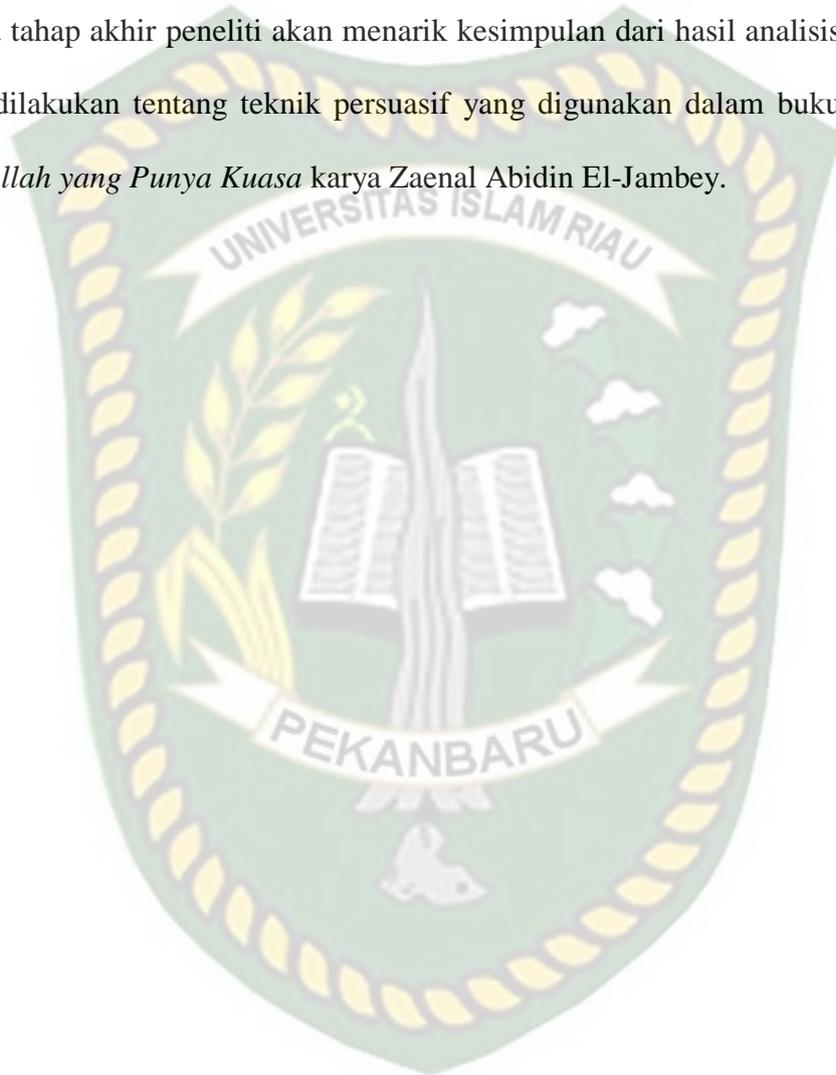
1.7.4.2 Penyajian Data

Penyajian data dalam penelitian ini peneliti menyajikan data yang sudah berbentuk tabel dan diagram. Data yang sudah disajikan dalam bentuk tabel dan

diagram dianalisis berdasarkan 7 teknik persuasif yaitu, teknik rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompetensi, penggantian dan proyeksi.

1.7.4.3 Penarikan kesimpulan

Pada tahap akhir peneliti akan menarik kesimpulan dari hasil analisis data yang telah dilakukan tentang teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.



BAB II PENGELOLAHAN DATA

2.1 Deskripsi Data

Deskripsi data dilakukan untuk mengetahui langkah-langkah yang harus dilakukan dalam menganalisis serta jumlah keseluruhan data teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Langkahnya diperoleh dengan cara mengidentifikasi, mengklasifikasi dan mengelompokkan data yang ditemukan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey, yang terdiri dari 16 bagian: (1) *Masalah, Tak Masalah* diberi kode MTM, (2) *Jadilah Dirimu Sendiri* diberi kode JDS, (3) *Jangan Berhenti Belajar* diberi kode JBB, (4) *Jangan Buang Waktumu dengan Percuma* diberi kode JBWP, (5) *Masa Depanmu Ada di Tanganmu* diberi kode MDAT, (6) *The Power Of Kepepet* diberi kode TPOK (7) *Jangan Menyerah* diberi kode JM, (8) *Tak Usah Pedulikan 'Omongan' Orang* diberi kode TUPO, (9) *Tata Niat dengan Benar* diberi kode TNB, (10) *Memaknai Tawakal dengan Benar* diberi kode MTB, (11) *Kekuatan Tekad* diberi kode KT, (12) *Kekuatan Doa* diberi kode KD, (13) *Selalu Merasa 'Billah'* diberi kode SMB, (14) *Meyakini Keserbabaikan Takdir-Nya* diberi kode MKT, (15) *Bersyukurlah dengan Apa yang Kita Terima* diberi kode BAKT, (16) *Ridha dengan Segala Pemberian-Nya* diberi kode RSP. Data yang diperoleh, diberi kode dan dikelompokkan berdasarkan judul bab pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey. Adapun aturan pada kode tersebut yaitu; judul/halaman/baris , contohnya MTM/2/10.

Teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey dikelompokkan menjadi tujuh teknik dan diberi kode, yaitu; (1) rasionalisasi diberi kode RS, (2) identifikasi diberi kode ID, (3) sugesti diberi kode SG, (4) konformitas diberi kode KF, (5) kompensasi diberi kode KP, (6) penggantian diberi kode PG dan (7) proyeksi diberi kode PY.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Bab 1 Masalah, Tak Masalah									
No	Kode	Kalimat persuasif dalam buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa</i> karya Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1	MTM /1/6	<i>Karena</i> memang dunia ini diciptakan untuk menguji manusia. <i>Bahkan setelah</i> mati pun manusia akan menghadapi ujian atau permasalahan yang lebih dahsyat lagi.	1						
2.	MTM 1/7	Catat ya, kalau orang itu masih hidup di dunia, percaya orang itu pasti punya yang namanya masalah. Siapa pun dia, apa pun dia jabatannya.		1					
3.	MTM /3/12	Lihatlah manusia agung, kekasih Allah pimpinan para Nabi dan Rasul, manusia mulia sepanjang zaman, Rasulullah Muhammad saw., adalah sosok manusia yang paling besar ujiannya.		1					
4.	MTM /4/10	“Berhati-hatilah! Dunia ini adalah tempat dari mana perlindungan tak dapat dicari kecuali sementara berada di dalamnya			1				

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 1 Masalah Tak Masalah										
No	Kode	Kalimat Persuasif Dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
5.	MTM /4/22	Di dunia ini setiap orang punya ujiannya masing-masing. Setiap orang punya masalah sendiri-sendiri. Kadarnya berbeda, ada yang ringan, sedang dan ada pula yang berat.	1							
6.	MTM /5/5	Bahkan ada pula yang menganggap masalah atau ujian sebagai “sesuatu yang menyenangkan karena menganggapnya sebagai proses untuk menjadi lebih baik dan berderajat	1							
7.	MTM /5/10	Semakin kuat imannya, maka ia akan semakin baik sangka.	1							
8.	MTM /6/15	Justru bisa sebaliknya, menambah beban dan menambah keruwetan keadaan yang kita hadapi.	1							

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 1 Masalah Tak Masalah

No	Kode	Kalimat Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
9.	MTM /7/18	Jika kita manusia bisa jadi bosan dengan keluhan yang kita beberkan atau dengan aneka permintaan yang kita panjatkan, Allah tidak pernah bosan mendengar aneka permintaan yang kita panjat.		1						
10.	MTM /5/19	“ketika mendapat musibah, aku memuji Allah sebanyak empat kali. <i>Pertama</i> , aku memuji-Nya sebab musibah itu tidaklah lebih berat dari yang sebenarnya. <i>Kedua</i> , aku memuji-Nya karena Allah memberiku kesabaran menghadapinya. <i>Ketiga</i> , aku memuji Allah karena Allah mengingakan ku akan nikmat-Nya yang sudah aku dapatkan dan akan aku dapatkan.		1						
11.	MTM /7/22	Justru kadang kala kitalah yang bosan dalam berdoa, karena menganggap doa yang kita panjatkan tak kunjung di kabulkan.	1							
12.	MTM /8/3	Coba lakukan dan biasakan apa yang diajarkan Rasulullah tersebut. Ada masalah sedikit segera <i>matur</i> ke Allah.			1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

13.	MTM /8/5	Jangan kepada manusia, apalagi curhat keluhan itu di facebook, twitter atau media sosial lainnya hanya untuk mendapat simpati dari orang lain.		1							
Jumlah			6	5	2	0	0	0	0	1	3

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 1 berjudul *Masalah, Tak Masalah*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 6 data rasionalisasi, 5 data identifikasi, 2 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti dan 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif yang diperoleh sebanyak 13 data.

Bab 2 Jadilah Dirimu Sendiri

No	Kode	Kalimat Persuasif dalam Buku <i>Aku Beusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	JDS/14/ 1	Ini lantaran mereka dipaksa untuk tidak menghargai sifat-sifat asli mereka untuk menjadi diri sendiri, sebaliknya mereka dipaksa menjadi yang lain.				1			
2.	JDS/14/ 23	Dalam agama, kita tidak dituntut untuk menjadi seperti seperti si A, si B, atau si C. Namun kita dituntut menjadi diri sendiri				1			
3.	JDS/15/ 1	Yang diperintahkan agama adalah belajar dan meneladani sifat orang yang memang patut dijadikan teladan.	1						
4.	JDS/16/ 6	Rasulullah sangat tahu dan paham bahwa sahabat-sahabat beliau memiliki kelebihan-kelebihan dan keunikan-keunikan satu dengan yang lain. Karena itulah Rasulullah tidak membebani mereka untuk melakukan sesuatu yang di luar bakat kapasitas.	1						

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 2 Jadilah Dirimu Sendiri

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku Aku Berusaha, Allah yang Punya Rencana Karya Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
5.	JDS/16/ 11	Untuk membuktikannya kita bisa lihat pada sahabat Zaid bin Tsabit yang berbakat dan beminat di bidang bahasa, beliau dorong dan diperintahkan untuk menekuninya dan memperdalamnya .	1							
6.	JDS/15/ 10	Harusnya yang kita teladani dan tiru adalah semangat, kerja keras cerdas dan kesungguhan yang dimiliki temanmu itu.				1				
7.	JDS/17/ 6	Tetaplah jadi dirimu sendiri. Kenali potensi besar dalam dirimu sendiri. Kenali potensi besar yang ada di dalam dirimu.			1					
8.	JDS/17/ 12	Kalau kita belum bisa menemukan dan mengoptimalkan potensi yang kita miliki, itu berarti kita belum bisa menjadi diri sendiri.	1							
9.	JDS/17/ 14	Mana mungkin bisa menjadi diri sendiri, jika belum menemukan potensi besar Allah anugerahkan. Dan jika kita belum menjadi diri sendiri			1					
Jumlah			4	0	2	3	0	0	0	9

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 2 yang berjudul *Jadilah Dirimu Sendiri*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 4 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 2 data sugesti, 3 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, dan 0 data proyeksi.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Bab 3 Jangan Berhenti Belajar									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa</i> karya Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	JBB/1 9/5	Mungkin kita sendiri yang merasa telat dan malu untuk belajar karena sudah lulus kuliah atau sudah punya anak. Harus dipahami bahwa yang namanya belajar itu tidak tergantung pada umur, atau sudah S1, S2, S3 dan es-es lainnya.	1						
2.	JBB/2 0/19	Tak ada kata terlambat dalam mencari ilmu. Seberapa usia kita, kita masih berhak untuk memulai menimba ilmu pengetahuan.		1					
3.	JBB/2 0/22	Di dunia ini terlalu banyak contoh orang yang mencari ilmu di usia tua, kemudian mereka berhasil, karena kesungguhan dan ketekunan mereka.	1						
4.	JBB/2 2/18	Masih banyak contoh-contoh ulama yang tidak muda lagi dalam memulai mencari ilmu tapi pada akhirnya menjadi orang-orang besar di zamannya.	1						

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 3 Jadilah Berhenti Belajar

No	Kode	Teknik Persuasif Dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
5.	JBB/2 3/3	Namanya Robert Lopatin. Orang yang mengira semua sudah terlambat. Waktu kecil ia bercita-cita untuk menjadi dokter. Tapi apa boleh dikata, ketika masuk universitas, ia berbelok arah menjadi seorang pebisnis. Ia mengolah bisnis keluarga dan berkecimpung selama hampir 27 tahun. Secara materi ia sukses dan berhasil dibisnisnya		1						
6.	JBB/2 3/11	Dari situ muncul ingatannya tentang cita-citanya waktu kecil menjadi seorang dokter.				1				
7.	JBB/2 3/15	Pada usia 55 tahun ia lulus dari Albert Einstein College jurusan kedokteran dan bicata Montefiore Medical Center di wilayah Bronx, New York dan ia menyukai pekerjaannya. Rasanya seperti sudah mati dan lahir kembali.		1						
8.	JBB/2 3/20	Jangan pernah merasa terlambat untuk belajar. Selama hayat masih dikandung badan, selama itu pula kewajiban belajar tetap melekat pada diri seseorang.			1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 3 Jangan Berhenti Belajar

No	Kode	Teknik persuasif dalam buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
9.	JBB/2 3/26	Kalau kita sekarang masih muda, harusnya lebih semangat menuntut ilmu dari beliau-beliau di atas.					1			
10.	JBB/2 4/3	Bagaimana belajar di usia muda akan lebih mudah, sebab tenaga dan pikiran masih belum terbebani dengan aneka tanggung jawab dan kewajiban					1			
11.	JBB/2 4/11	Ibarat menanam, suatu hari kita akan memanennya. Orang yang senantiasa mau belajar dicintai Allah dan Rasullullah.						1		
12.	JBB/2 4/18	Pokoknya orang yang senantiasa mau belajar, mau menuntut ilmu karena Allah itu <i>full</i> kebaikan dan keberkahan deh.	1							
13.	JBB/2 4/20	Sebagaimana dikatakan oleh sahabat Ibnu (belajarlh Islam) karena mempelajarinya adalah suatu kebaikan untukmu. Mencari ilmu adalah suatu ibadah.	1							
14.	JBB/1 9/9	Kalau kita masih bernapas, tubuh masih bergerak ya tetap harus belajar alias mencari ilmu						1		
Jumlah			5	3	1	1	2	2	0	1 4

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

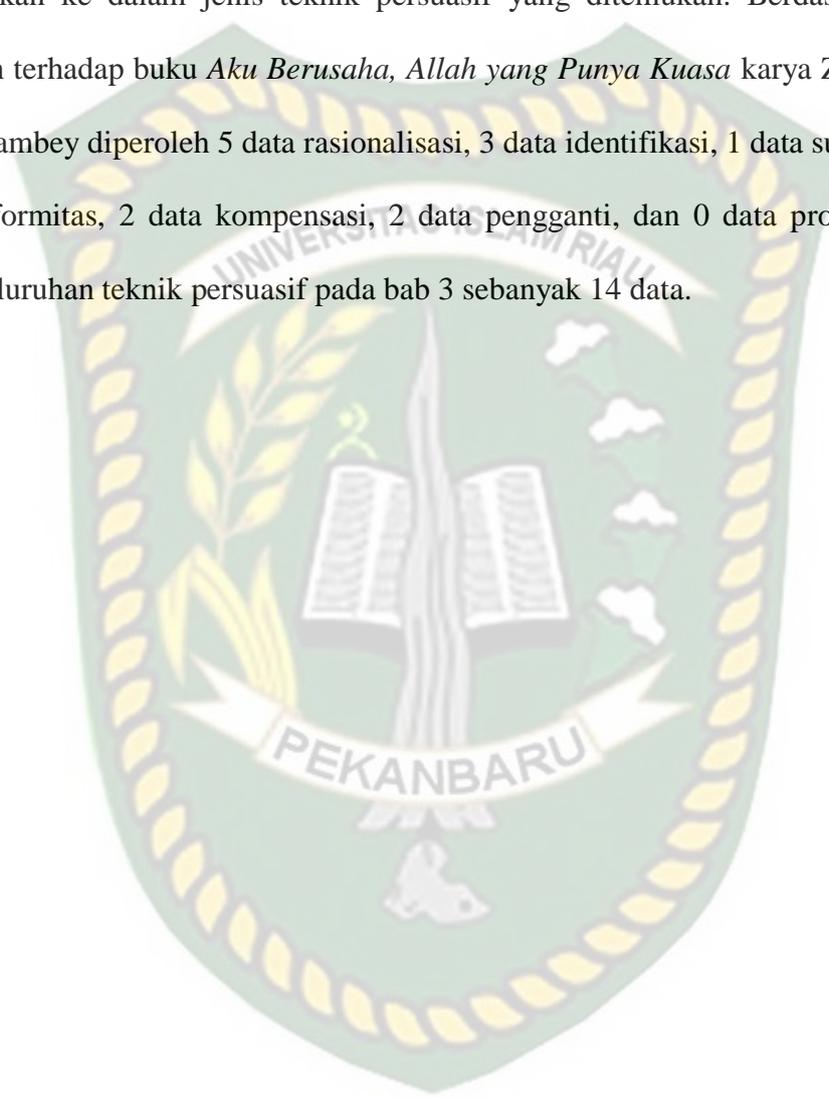
KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 3 yang berjudul *Jangan Berhenti Belajar*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 5 data rasionalisasi, 3 data identifikasi, 1 data sugesti, 1 data konformitas, 2 data kompensasi, 2 data pengganti, dan 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 3 sebanyak 14 data.

Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau



Bab 4 Jangan Buang Waktu dengan Percuma									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Bersuaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	JBWP/ 28/9	Semua manusia yang hidup memunyai jatah waktu yang sama, 24 jam sehari-semalam. Namun masing-masing orang berbeda menggunakannya. Ada yang mengisi hari-harinya dengan nongkrong, ngobrol ke sana kemari, main game, dan lain sebagainya. Ada pula yang mengisi hari-harinya dengan berkumpul di majelis ilmu, belajar, membaca, menulis dan hal yang produktif lainnya. Pada akhirnya semua orang akan memetik hasil dari apa yang dilakukannya dalam mengisi waktu-waktu yang dijalannya.		1					
2.	JBWP/ 29/	Kita kehilangan pensil, bisa kita beli lagi. Namun jika kita kehilangan waktu, ia tidak akan pernah kita dapatkan lagi.			1				
3.	JBWP/ 29/10	Sekarang hari Rabu, besok kan masih ada hari lagi? Benar, tapi Rabu yang kita lewati tidak sama dengan Rabu berikutnya. Karena setiap waktu ada momen dan pekerjaan yang berbeda.		1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 4 Jangan Buang Waktu dengan Percuma									
No	Kode	Tekni Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Rencana Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
4.	JBWP/ 30/25	Untuk merehat pikiran dari kepenatan. Tapi kalau saban hari nongkrong, lantas apa yang kita dapatkan? Kita melakukan hal-hal biasa dan tiada berguna.	1						
5.	JBWP/ 31/1	Ingat bila kita menyia-nyia kan satu detik, berarti kita menyian-nyiakan satu jam. Bila kita menyia-nyiakan satu jam, berarti kita menyia-nyiajan satu hari. Bila kita satu hari berarti kita menyia-nyiakan seluruh kehidupan.			1				
6.	JBWP/ 32/6	Kita harus bisa mengisi waktu dan memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya. Ingat, waktu yang kita gunakan semuanya akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah. Wa-llah 'alam.			1				
Jumlah			2	1	3	0	0	0	6

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 4 *Jangan Buang Waktu dengan Percuma*. Data yang sudah diperoleh diberi kode

dikelompokkan ke dalam jenis teknik perusatif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 2 data rasionalisasi, 1 data identifikasi, 3 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik perusatif yang diperoleh pada bab 4 sebanyak 6 data.



Bab 5 Masa Depan Kita Ada di Tangan Kita

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	MDAT /34/2	Karena masa depan kita ada di tangan kita sendiri. <i>Lho kok bisa? Ya, karena Allah akan menuruti 'kehendak kita'.</i>	1						
2.	MDAT /34/7	Sebaliknya, jika haru ini, masa muda kita gunakan sebaik-baiknya, rajin dan gigih belajar, istikamah berdoa, tentunya masa depan kita akan cerah.	1						
3.	MDAT /35/3	Percayalah bahwa keberuntungan dan kesuksesan akan datang pada mereka yang mau sungguh-sungguh.	1						
4.	MDAT /35/6	Oke, kalau sama-sama berhasil misalnya, si A sungguh-sungguh dan si B malas-malasan. Kualitas dan keberkahan nanti yang akan membedakan. Ini <i>sunnatullah</i> .						1	
5.	MDAT /35/23	Sampai di sini kiranya kita tahu dan percaya bahwa genius atau manusia berbakat itu bukan dilahirkan, melainkan dibentuk dengan tempaan dan sejumlah latihan	1						

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 5 Masa Depan Kita Ada di Tangan Kita

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
6.	MDAT/ 36/14	Sebab ia menghabiskan hampir selama hidupnya untuk berlatih dan berlatih, melakukan dan mencengkram pena untuk menulis berbagai komposisi.		1					
7.	MDAT/ 37/3	Saya yakin kita tahu atau mungkin pernah mendengar nama Rudy Hartono. Jika brazil punya Pele legenda hidup atlet sepak bola dan Prancis punya Zinedine Zidane. Dialah maestro hidup bulu tangkis Indonesia yang menjuarai.		1					
8.	MDAT/ 38/22	Kita akan temukan di balik kesuksesan dan keberhasilan mereka itu, tidak diraih dengan <i>bim salabim</i> tapi dengan perjuangan besar.							
9.	MDAT/ 38/22	Kita akan temukan di balik kesuksesan dan keberhasilan mereka itu, tidak diraih dengan <i>bim salabim</i> , tapi dengan perjuangan besar.		1					
10.	MDAT/ 39/1	Ayo lukis indah masa depan kita. Teruslah berusaha sampai batas kemampuan, panjatkan terus doa kepada Tuhan, kemudian tunggulah cita dan harapan itu berwujud. Wilayah kita itu doa dan usaha.			1				

Jumlah	5	2	1	0	0	1	1	1
--------	---	---	---	---	---	---	---	---

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 5 *masa depan ada di tangan kita*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* diperoleh 5 data rasionalisasi, 3 data identifikasi, 1 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data penggantian, 1 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif yang diperoleh pada bab 5 sebanyak 11 data.

Bab 6 The Power Of Kepepet

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
1.	TPOK /42/9	Karena <i>kepepet</i> orang yang awalnya tidak bisa berenang tiba-tiba bisa berenang.	1							
2.	TPOK /42/19	Berhati-hatilah, musuh kalian yang mulanya takut kepadanya kalian akan berganti dengan keberanian menghadapi kalian.			1					
3.	TPOK /45/11	Ketahuiilah jika kalian bersabar sedikit menghadapi hal-hal yang paling berat, niscaya kalian akan menikmati kenyamanan dan kelezatan dalam waktu yang sangat panjang.	1							
4.	TPOK/ 46/25	Sejarah mencatat 12.000 pasukan di bawah pimpinan Thariq berhasil mengalahkan 100.000 pasukan musuh. Ansalusia dapat ditaklukkan dan muncullah peradaban islam dari sana.		1						

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 6 The Power of Kepepet										
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
5.	TPOK /49/12	Selama ini ia tidak tahu kalau tetangganya memiliki kitab-kitab yang tebal. Setahu dirinya hanya mereka yang alim di bidang agamalah yang menyimpan kitab-kitab setebal itu.						1		
6.	TPOK /53/9	Beberapa tahun kemudian, menjadi masyur lah pencuri pembual ini sebagai seorang ulama yang mahir dan disegani.				1				
7.	TPOK /53/20	Namun buatlah dirimu selalu merasa <i>kepepet</i> . Merasalah jika dirimu malas-malasan dan enak-enakan justru kesengsaraan dan penderitaan yang akan kita dapatkan.			1					
Jumlah			2	1	2	1	0	0	1	7

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey* pada bab 6 *the power off kepepet*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey* diperoleh 2 data rasionalisasi, 1 data identifikasi, 2 data sugesti, 1 data

konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, dan 1 data proyeksi yang diperoleh pada bab 6 sebanyak 7 data.



Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Bab 7 Jangan Menyerah										
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
1.	JM/55/ 1	Yang menyerah merekalah yang lemah. Yang menyerah merekalah yang payah. Yang menyerahlah merekalah yang akan sengsara dan susah. Tidak ada dalam kamus orang bariman kata menyerah.			1					
2.	JM/56	Menyerah adalah simbol keputusan yang sangat dilarang oleh Allah.	1							
3.	JM/56/ 15	Rasulullah tetap optimis dan pantang untuk putus asa. Mengapa? Karena beliau dan orang beriman punya Allah.	1							
4.	JM/58/ 1	Coba kita baca sejarah, belajarliah dari bangsa portugis ketika berniat mencari kepulauan Nusantara, negeri yang kaya kekayaan alamnya.			1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 7 Jangan Menyeah										
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
5.	JM/59/13	Dan kiah mau melaksanakan perintah Nabi Muhammad Saw., agar mengambil hikmah/ pelajaran dari nabi saja, maka akan kita dapati pelajaran berharga dari Iblis laknatullah	1							
6.	JM/60/15	Jika kita ingin menjadi ilmuwan, kita harus berusaha keras untuk mewujudkannya. Begitu pula jika kita ingin menjadi, penulis dan apa pun itu, kita harus berusaha sekuat tenaga untuk mencapai cita-citamu itu.				1				
7.	JM/60/20	Jangan menyerah. Jangan putus asa. Kuatkan keyakinanmu. Teguhkan tekadmu. Kita punya Allah, pemilik dan penguasa juga semesta.			1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 7 Jangan Menyerah									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
8.	JM/61/21	Teruslah berjuang sampai titik batas kemampuan. Teruslah berusaha dengan penuh optimis. Harapan akan terus bersamamu meskipun dalam posisi kalah, rugi, dan tidak menguntungkan.			1				
9.	JM/62/1	Jangan putus asa kemudian kita adukan masalahnya kepada manusia.			1				
Jumlah			3	0	5	1	0	0	9

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya* Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 7 yang berjudul *jangan menyerah*. Data yang sudah diperoleh, diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya* Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 3 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 5 data sugesti, 4 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, dan 0 proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 7 sebanyak 9 data.

Bab 8 Tak Usah Pedulikan ‘Omongan’ Orang

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	TUPO /63/1	Karena ada omongan yang harus kita pedulikan, tapi ada juga omongan yang tidak usah kita pedulikan, bahkan kalau perlu kita tutup rapat-rapat telinga jika mendengar omongan yang model ini.	1						
2.	TUPO /64/1	Omongan yang harus kita pedulikan dan perhatikan bahkan kita jalankan adalah omongan positif. Nasihat-nasihat atau motivasi baik dan bijak, yang semuanya membuat kita semakin baik.	1						
3.	TUPO /65/25	Teruslah berjalan, dan yakinlah bahwa kita mampu. Allah selalu ada bersama kita.			1				
4.	TUPO /69/1	Saya yakin bisa sudah sering dengar seorang pemuda yang ikut berhijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah dengan niat untuk mendapatkan istri bukan karena Allah.	1						

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 8 Tata Niat dengan Benar

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
5.	TNB/7 1/3	Ada sebuah cerita menarik tentang niat ini. Konon di zaman Bani Israel ada seorang pemuda miskin yang tak punya apa-apa kecuali pakaian yang melekat ditubuhnya. Saat ini sedang musim paceklik. Semuanya serba sulit. Ketika beristirahat di bawah pohon, ia melihat di sampingnya ada gundukan pasir. Karena saat itu musim paceklik pemuda itu pun mbatin dalam hatinya “ah seandainya gunduk ini ada toun, pasti aku berikan semua kepada Bani Israel supaya tidak kelaparan.		1					
6.	TNB/6 9/4	Ada seorang pemuda yang ikut berhijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah, dengan niat untuk mendapatkan istri bukan karena Allah. Konon nama perempuan itu adalah Ummu Qais. Orang yang berhijrah dengan tujuan seperti ini akhirnya dikenal dengan sebutan Muhajir Ummi Qais.		1					

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 8 Tata Niat dengan Benar									
No	Kode	Teknik Peruasif dalam <i>Buku Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> <i>Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
7.	TNB/7 0/22	Untuk itu kita harus perhatikan benar yang namanya niat. Kita tidur, makan, jalan-jalan, <i>ngopi</i> dan perbuatan-perbuatan yang tampaknya bukan bentuk ibadah, nantinya bisa menjadi ibadah kalau niatnya benar.			1				
8.	TNB/7 1/19	Tapi kita jangan salah paham, kemudian hanya niat saja tanpa beramal.	1						
9.	TNB/7 2/23	Kalau kita tidak punya apa-apa, tapi dalam hati kita ingin seali bersedekah dengan uang, kita tekadkan dalam hati, seandainya punya uang akan disedekahkan.	1						
10.	TNB/7 2/19	Ketika melakukan apa pun niatilah untuk beribadah kepada Allah (<i>lillah</i>).			1				

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 8 Tata Niat dengan Benar									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
11.	TNB/ 72/23	Kalau kita tidak punya apa-apa, tapi dalam hati kita ingin sekali bersedekah dengan uang kita tekadkan dalam hati, seandainya punya uang akan disekahkan.	1						
12.	TNB/ 73/5	Lakukan semua karena Allah. Sadari dengan sesadar-sadarnya bahwa kemampuan dan kemauan yang kita miliki adalah anugerah Allah.			1				
13.	TNB/ 73/9	Mintalah kepada Allah agar dijaga selalu niat kita. Jangan sampai di awal niatnya karena Allah, kemudian di tengah berubah menjadi karena manusia, ingin terkenal, dipuji dan lain sebagainya.			1				
Jumlah			6	2	5	0	0	0	1 3

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID = Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang diperoleh pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 8 yang berjudul *tata niat dengan benar*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Data yang sudah

diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 6 data rasionalisasi, 2 data identifikasi, 5 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, dan 0 proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 8 sebanyak 13 data.



Bab 9 Memaknai Tawakal dengan Benar										
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif							
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	
1.	MTB/7 9/19	Serahkan semuanya kepada Allah. Dengan begitu lahir kita akan bergerak. Menyerahkan segalanya.			1					
2.	MTB/7 6/1	Kita jangan ikut-ikutan orang seperti ini. Dia hanya menutupi kemalasannya dengan dalih bertawakal.			1					
3.	MTB/7 6/11	Tidak ada yang lebih dicintai Allah dari pada hamba yang makan dari hasil usahanya sendiri.					1			
3.	MTB/7 7/15	Meninggalkan sebab atau usaha dengan dalih telah bertawakal adalah sikap orang malas dan bodoh.	1							
4.	MTB/7 8/21	Dari sini kita bisa memahami bahwa tawakal bukan diam, dan pasrah tanpa ada kemauan untuk berusaha, mendayagunakan anugerah potensi ikhtiar (usaha) yang telah Allah berikan.		1						
5.	MTB/7 9/7	Orang yang bertawakal yakin seyakin-yakinnya bahwa apa pun yang telah Allah berikan dan putuskan untuknya itulah yang terbaik.	1							

6.	MTB/7 9/15	Tawakalmu bukan tawakal palsu dan omdo (omongan doang), maksimalkanlah, daya gunakanlah potensi yang telah Allah berikan.			1					
Jumlah			2	1	2	0	1	0	0	5

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID = Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data didekripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 9 yang berjudul *memaknai tawakal dengan benar*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan . berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 2 data rasionalisasi, 1 data identifikasi, 2 data sugesti, 0 data konformitas, 1 data kompensasi, 0 pengganti, dan 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 9 sebanyak 5 data.

Bab 10 Kekuatan Tekad									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif					PY	
			RS	ID	SG	KF	KP		PG
1.	KT/83/ 4	Andai Timur Lenk tak mempunyai tekad yang membaja, ia akan berputus asa, jika ia berputus asa maka tamatlah riwayatnya. Namanya tidak akan ditulis dalam sejarah sebagai seorang Jeneral besar bangsa Mongol		1					
2.	KT/83/ 22	Selalu optimis, tidak sering mengeluh dan pantang menyerah. Kita harus berani hidup untuk mempersiapkan bekal ke akhirat.			1				
3.	KT/84/ 1	Karena orang mukmin punya Allah. Ia yakin akan pertolongan Allah yang Mahakuasa.	1						
4.	KT/84/ 18	Dalam hadis Qudsi Allah telah menegaskan bahwa Dia sesuai prasangka hamba-Nya. Jika hamba punya tekad atau kemauan yang kuat, Allah pasti akan membantu dan menolong hamba itu	1						
Jumlah			2	1	1	0	0	0	4

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 10 yang berjudul *kekuatan tekad*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan kedalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 2 data rasionalisasi, 1 data identifikasi, 1 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 10 sebanyak 4 data.

Dokumen ini adalah Arsip Miilik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Bab 11 Kekuatan Doa									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya</i> Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	KD/8 5/11	Doa adalah wujud ketidakmampuan hamba dan kepasrahan hamba kepada tuhan.	1						
2.	KD/8 6/11	Allah menjamin akan mengabulkan semua doa, tapi menurut kehendak Allah.	1						
3.	KD/8 6/18	Kalau memang permintaan kita memang belum kita kabulkan Allah, itu karena permintaan kita memang belum kita butuhkan.	1						
4.	KD/8 6/24	Kita harus yakin dengan seyakin-yakinnya bahwa doa kita di dengar dan pasti akan dikabulkan Allah. Untuk waktunya, itu urusan Allah bukan urusan kita.	1						
5.	KD/8 7/3	Yakinlah bahwa Allah sedang memperhatikan kesungguhan kita dalam berdoa.			1				

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Bab 11 Kekuatan Doa									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
6.	KD/8 8/3	Kemudian jika yang kita minta tidak sesuai dengan yang terjadi yakinlah Allah punya skenario yang lebih baik.			1				
7.	KD/8 8/7	Oleh karena itu, jika kita mendapatkan sesuatu yang berbeda dengan yang kita minta tetaplah bersyukur, dan yakin bahwa Allah punya rencana yang lebih baik	1						
8.	KD/8 8/19	“Wahai pasukan muslimin musuh kalian lebih kali ini jauh lebih kuat, lebih berpendidikan pengalamannya lebih banyak logistiknya melimpah.				1			
9.	KD/9 1/18	Jangan pernah bosan untuk berdoa, karena Allah tidak pernah bosan mendengar doa kita. Jangan pernah patah semangat dan putus asa jika kita tak kunjung dikabulkan.	1						
10.	KD/9 1/22	Tetaplah berdoa, sambil terus mengoreksi diri.			1				
Jumlah			6	0	3	0	1	0	1 0

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha Allah, yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 11 *kekuatan doa*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 6 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 3 data sugesti, 0 data konformitas, 1 data kompensasi, 0 data pengganti dan 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 11 sebanyak 10 data.

Bab 12 Selalu Merasa 'Billah'									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	SMB/9 7/14	Teruslah berjuang sampai kita tidak mampu lagi untuk berjuang. Silakan wujudkan cita-citamu.			1				
Jumlah			0	0	1	0	0	0	1

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang punya kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey* pada bab 12 *selalu merasa 'billah'*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey* diperoleh 0 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 1 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi dan 0 data pengganti, 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 12 sebanyak 1 data.

Bab 13 Meyakini Keserbaikan Takdir-Nya									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	MKT/9 9/1	Menerima dan yakin bahwa apa yang menimpamu, baik itu yang menyenangkanmu atau tidak menyenangkanmu adalah yang terbaik untukmu	1						
2.	MKT/1 00/15	Awalnya tidak enak, bikin kesal tapi ketika hati sudah pasrah, yakin bahwa Allah akan memberikan yang terbaik dan pasti <i>full</i> hikmah di dalamnya.	1						
3.	MKT/1 00/22	Percayalah bahwa orang yang selalu berprasangka baik kepada Allah endingnya pasti bahagia, bejo dan enak, meskipun di awal-awal terlihat seperti tidak mengenakan.	1						
Jumlah			3	0	0	0	0	0	3

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 13 berjudul *Meyakini keserbaikan Takdir-Nya*. Data yang sudah diperoleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik perusuasif yang ditemukan.

Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 3 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 0 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif pada bab 12 sebanyak 3 data.



Dokumen ini adalah Arsip Miik :

Perpustakaan Universitas Islam Riau

Bab 14 Bersyukur dengan yang Diterima									
No	Kode	Teknik Persuasif dalam buku <i>Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey</i>	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	BDD/1 07/1	Jika kita menghitung nikmat yang Allah berikan kepada kita, percayalah tidak akan pernah mampu menghitungnya.	1						
2.	BDB/1 11/15	Syukuri setiap nikmat Allah yang diberikan kepada kita. Jangan pernah menganggap kecil nikmat Allah	1						
3.	BDB/1 12/12	Kalau kita sekarang masih berada di bawah, bersyukurlah dan yakin saja bahwa ada saatnya kita akan berada di tengah dan di atas.			1				
4.	BDB/1 13/1	Ayo bangkit wujudkan azam dan cita-cita kita. Sertakan Allah dalam langkah ikhtiar kita. Tetaplah bersyukur atas apa yang kita peroleh setelah maksimal aneka ikhtiar usaha.			1				
Jumlah			2	0	2	0	0	0	4

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang dideskripsikan pada tabel diatas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey pada bab 14 yang berjudul *Bersyukur dengan yang Diterima*. Data yang sudah dikelompokkan

ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan. Berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 2 data rasionalisasi, 0 data identifikasi, 2 data sugesti, 0 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data pengganti, 0 data proyeksi. Secara keseluruhan yang diperoleh pada bab 14 sebanyak 4 data.



Bab 16 Ridha dengan Segala Pemberian-Nya

No	Kode	Teknik Persuasif dalam Buku Aku berusaha, Allah yang Punya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey	Teknik Persuasif						
			RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY
1.	RSP/10 7/3	Kalau hasilnya sesuai dengan harapan kita, bersyukurlah kepada Allah.			1				
2.	RSP/10 7/7	Teruslah waspada, hati-hati bahwa sewaktu-waktu Allah bisa jadi menghilangkan atau menyenyapkan apa yang kita raih dan dapatkan itu	1						
3.	RSP/11 8/7	Begitu seterusnya, kekalahan dan kegagalan pada perang uhud, menjadi pembelajaran berharga untuk lebih berhati-hati dan waspada serta meminimalkan aneka kesalahan yang dibuat.				1			
4.	RSP/11 8/14	Tapi ingat, kita ini makhluk dan Allah adalah Khaliq (sang pencipta). Kita ini hamba atau budaknya Allah.		1					
5.	RSP/11 9/1	Yakinlah Allah akan memberi yang terbaik. Allah dengan tegas, berulang kali dalam Al-Qur'an bahwa Allah adalah zat yang maha menepati janji.			1				

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

6.	RSP/12 1/10	Teruslah berusaha daya gunakan kemampuan yang telah Allah berikan kepada kita. Baik itu yang digunakan dholir dan batin.			1					
			1	1	3	1	0	0	0	6

RS = rasional

SG = Sugesti

KP = Kompensasi

PY = Proyeksi

ID= Identifikasi

KF = Konformitas

PG = Pengganti

Data yang di deskripsikan pada tabel di atas diperoleh dari buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* bab 16 dengan judul *Ridha dengan Segala Pemberian-Nya*. Data yang sudah di peroleh diberi kode dan dikelompokkan ke dalam jenis teknik persuasif yang ditemukan berdasarkan hasil bacaan terhadap buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey diperoleh 1 data rasionalisasi, 1 data identifikasi, 3 data sugesti, 6 data konformitas, 0 data kompensasi, 0 data penggantian dan 0 data proyeksi. Secara keseluruhan teknik persuasif yang diperoleh pada bab 16 sebanyak 6 data.

2.2 Analisis Data

2.2.1 Teknik Persuasif yang digunakan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey (Bab 1-16)

2.2.1.1 Rasionalisasi

Teknik persuasif rasionalisasi dibatasi sebagai suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan, di mana dasar atau alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari sebuah masalah. Keraf (2007:124) menyatakan bahwa, rasionalisasi merupakan suatu argumentasi semu atau argumentasi yang hanya mendekati kebenaran. Berdasarkan teori Keraf (2007:124) dapat disimpulkan bahwa indikator penanda dalam teknik rasionalisasi yaitu, adanya ide atau gagasan terhadap suatu topik, berupa kalimat logis (masuk akal), serta penggunaan fakta ataupun alasan-alasan tertentu. Berikut ini akan dijabarkan data teknik persuasif yang termasuk rasionalisasi pada bab 1-16 dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Karena *memang dunia ini* diciptakan untuk menguji manusia. *Bahkan setelah mati* pun manusia akan menghadapi ujian atau permasalahan yang lebih dahsyat lagi. MTM/1/6

Data MTM/1/6 merupakan teknik rasionalisasi karena Zaenal Abidin El-Jambey menggunakan dasar kebenaran pada suatu persoalan tentang ujian atau permasalahan. Rasionalisasi dalam kutipan di atas merupakan sebuah kalimat yang logis dan terdapat penggunaan ide yang ditandai *memang dunia ini* dan *bahkan setelah mati*. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain

dengan alasan yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Di dunia ini setiap orang punya ujiannya masing-masing. Setiap orang punya masalah sendiri-sendiri. Kadarnya berbeda, ada yang ringan, sedang dan ada pula yang berat. MTM/4/22

Data MTM/4/22 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca dengan adanya fakta. Hal ini dikarenakan pengarang mencoba memberikan suatu argumen yang dapat di percaya oleh pembaca. Pengarang menjelaskan fakta bahwa, di dunia ini setiap orang punya ujian serta masalah hanya saja kadarnya yang berbeda. Penggunaan kata yang bercetak miring termasuk teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang meyakinkan pembaca. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan argumen dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Bahkan ada pula yang *menganggap* masalah atau ujian sebagai “sesuatu yang menyenangkan” *karena* menganggapnya sebagai proses untuk menjadi lebih baik dan berderajat. MTM/5/5

Data MTM/5/5 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca melalui alasan yang logis. Hal ini dikarenakan, pengarang memberikan argumennya melalui alasan yang logis tentang anggapan masalah atau ujian sebagai sesuatu yang menyenangkan dan pegarang memberikan alasan karena menganggapnya sebagai proses untuk menjadi lebih baik dan berderajat. Penggunaan kata *menganggap* dan *karena* merupakan satu penanda dalam rasionalisasi, yang fungsinya memberikan terhadap suatu

persoalan. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dari argumen yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca memahaminya.

Semakin kuat imannya, *maka ia akan* semakin baik sangka. MTM/5/10

Data MTM/5/10 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumennya untuk baik sangka. Rasionalisasi pada kalimat di atas ditandai dengan penggunaan kata *maka ia akan* yang berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk mengungkapkan suatu persoalan dengan kebenaran yang logis. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan kebenaran yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Justru bisa jadi sebaliknya, menambah beban dan keruwetan keadaan yang kita hadapi. MTM/6/15

Data MTM6/15 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan untuk memberikan argumentasi pada suatu persoalan. Pengarang menjelaskan argumennya tentang menambah beban dan keruwetan keadaan yang kita hadapi. Hal ini ditandai dengan penggunaan kata *justru* yang berfungsi memberikan alasan penanda dalam rasionalisasi yang memberikan dasar kebenaran pada suatu persoalan. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan alasan yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Justru kadang kala kitalah yang bosan dalam berdoa, *karena* menganggapnya doa yang kita panjatkan tak kunjung dikabulkan. MTM/7/22

Data MTM/7/22 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan untuk memberikan alasan yang logis pada suatu persoalan. Pengarang menjelaskan alasan yang logis kadang saat kita bosan dalam berdoa karena kita menganggap doa yang kita panjatkan tak kunjung dikabulkan. Hal ini ditandai dengan penggunaan kata *justru* dan *karena* yang berfungsi memberikan alasan penanda dalam rasionalisasi yang memberikan dasar pembenaran pada suatu persoalan. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan alasan yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca memahaminya.

Yang diperintahkan *agama adalah belajar dan meneladani* sifat orang yang memang patut dijadikan teladan. JDS/15/1

Data JDS/15/1 termasuk teknik rasionalisasi karena kutipan di atas memberikan kebenaran yang logis yang disertai alasan berupa penjelasan untuk meyakinkan pembaca. Hal ini ditandai dengan *agama adalah belajar dan meneladani* sifat seseorang yang memang patut dijadikan teladan. Jadi rasionalisasi pada kutipan diatas digunakan untuk mempengaruhi pembaca dengan fakta yang disampaikan pengarang. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan kebenaran yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Rasulullah sangat tahu dan paham bahwa sahabat-sahabat beliau *memiliki kelebihan-kelebihan dan keunikan-keunikan* satu dengan yang lain. *Karena* itulah Rasulullah tidak membebani mereka untuk melakukan sesuatu yang diluar bakat dan kapasitas alamiah mereka. JDS/16/6

Data JDS/16/6 termasuk dalam teknik rasionalisasi karena kutipan diatas merupakan argumen yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca melalui alasan yang logis. Hal ini ditandai dengan argumen pengarang tentang Rasulullah yang sangat tahu bahwa sahabatnya *memiliki kelebihan-kelebihan dan keunikan-keunikan* yang berbeda sehingga Rasulullah tidak membebani mereka untuk melakukan sesuatu diluar bakat yang mereka miliki. Penggunaan kata *memiliki kelebihan-kelebihan dan keunikan-keunikan* dan *karena* merupakan suatu penanda dalam rasionalisasi, yang fungsinya untuk memberikan alasan yang logis terhadap suatu persoalan.

Untuk membuktikannya kita bisa lihat pada sahabat Zaid bin Tsabit yang berbakat dan berminat di bidang bahasa, beliau dorong dan perintahkan untuk menekuni dan memperdalamnya. *Hanya butuh* waktu 17 hari, bagi sahabat Zaid untuk mahir berbahasa Ibrani. JDS/16/11

Data JDS/16/11 termasuk dalam teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang adalah fakta untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mencoba memberikan suatu argumen agar pembaca yakin dengan argumen yang telah dikemukakan. Hal ini ditandai dengan argumen pengarang tentang Zaid bin Tsabit yang berbakat dalam bidang bahasa yang mampu menguasai bahasa Ibrani dalam 17 hari. Kata *untuk membuktikannya* dan *hanya butuh* pada kutipan diatas merupakan fakta suatu penanda pada teknik rasionalisasi yang digunakan untuk membenarkan suatu persoalan sehingga pembaca dapat memahaminya.

Kalau kita belum bisa menemukan dan mengoptimalkan potensi yang kita miliki, *itu berarti* kita belum bisa menjadi diri sendiri. JDS/17/12

Data JDS/17/12 termasuk dalam teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang melalui ide atau gagasan untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mencoba memberikan argumennya tentang potensi yang kita miliki. Pada dasarnya kita tidak akan bisa menjadi diri sendiri kalau kita tidak tahu bahkan belum bisa menemukan serta mengoptimalkan potensi yang kita miliki. Kata *kalau* dan *itu berarti* dalam kutipan di atas merupakan suatu penanda pada teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan kebenaran terhadap ide atau gagasan pada suatu persoalan sehingga pembaca dapat memahaminya.

Mungkin kita sendiri yang merasa telat dan malu untuk belajar karena sudah kuliah, sudah menikah atau sudah punya anak. *Harus dipahami bahwa* yang namanya belajar itu tidak tergantung pada umur, atau sudah S1,S2, S3 dan es-es lainnya. JBB/19/5

Data JBB/19/5 termasuk dalam teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang melalui alasan yang logis untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mencoba memberikan argumennya untuk tidak merasa malu dalam belajar. Orang yang sudah menikah atau sudah punya anak tetap harus menuntut ilmu karena ini merupakan kewajiban bagi seorang muslim dan harus dipahami bahwa yang namanya belajar itu tidak tergantung pada umur. Kata *mungkin*, *karena* dan *harus dipahami* yang terdapat dikalimat di atas berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan pembenaran pada suatu persoalan yang disertai alasannya. Dengan begitu pembaca dapat memahami dan mengikutinya.

Di dunia ini terlalu banyak *contoh* orang yang mencari ilmu di usia tua, kemudian mereka *berhasil*, *karena* kesungguhan dan ketekunan mereka. JBB/20/22

Data JBB/20/22 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang melalui ide atau gagasan melalui alasan yang logis untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mencoba memberikan argumennya berupa contoh seseorang yang berhasil. Orang yang mencari ilmu di usia tua kemudian mereka berhasil itu karena kesungguhan dan ketekunan mereka dalam mencari ilmu. Kata *contoh*, *berhasil*, dan *karena* yang terdapat dalam kutipan di atas merupakan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan pembenaran pada suatu persoalan. Sehingga rasionalisasi pada kutipan di atas dapat meyakinkan pembaca.

Masih *banyak contoh-contoh* ulama yang tidak muda lagi dalam memulai mencari ilmu tapi *pada akhirnya* menjadi orang-orang besar di zamannya, JBB/22/18

Data JBB/22/18 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi yang mendekati kebenaran melalui alasan yang logis. Hal ini dibuktikan pada kalimat masih *banyak contoh-contoh* ulama yang tidak muda lagi. Kata *banyak contoh-contoh* dan *pada akhirnya* merupakan suatu penanda dalam rasionalisasi, yang fungsinya untuk memberikan alasan logis terhadap suatu persoalan.

Pokoknya orang yang senantiasa mau belajar, mau menuntut ilmu *karena* Allah itu *full* kebaikan dan keberkahan deh. JBB/24/18

Data JBB/24/18 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan. Pengarang menjelaskan orang yang senantiasa menuntut ilmu. Alasannya karena Allah itu memiliki kebaikan dan keberkahan yang *full* atau banyak sehingga tidak akan sia-sia bagi mereka

yang mau berusaha. Penggunaan kata *pokoknya* dan *karena* memiliki alasan yang dikemukakan tersebut merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi.

Sekarang hari Rabu, besok kan masih ada hari lagi? Benar, *tapi* hari Rabu yang kita lewati tidak sama dengan Rabu berikutnya. *Karena* setiap waktu ada momen dan pekerjaan yang berbeda. JBWP/29/10

Data JBWP/29/10 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang yang berupa argumen tentang membenarkan persoalan. Pengarang menjelaskan bahwa setiap hari yang kita lalui itu beda walaupun itu di hari yang sama seperti hari Rabu karena setiap waktu selalu punya momen dan pekerjaan yang berbeda. Penggunaan kata *sekarang*, *tapi*, dan *karena* merupakan suatu penanda dalam teknik rasionalisasi yang fungsinya memberikan pembenaran yang logis pada suatu persoalan.

Untuk *merehat pikiran dari kepenatan*. *Tapi* kalau *saban hari nongkrong*, lates apa yang kita dapatkan? Kita melakukan hal-hal biasa dan tiada berguna. JBWP/30/25

Data JBWP/30/25 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk menciptakan suatu argumentasi yang sifatnya mendekati kebenaran. Rasionalisasi pada kutipan di atas di tandai kata *merehat pikiran dari kepenatan*. Selanjutnya pengarang mengemukakan argumennya bahwa kalau *saban hari waktunya hanya diisi dengan nongkrong tapi beralasan untuk merehat pikiran dan kepenatan itu salah satu perbuatan yang tidak berguna untuk dilakukan*. Jadi, kalimat yang bercetak miring pada kutipan di atas tersebut menandakan teknik peruasif rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan.

Karena masa depan kita ada di tangan kita sendiri. MDAT/34/2

Data MDAT/34/2 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan. Pengarang menjelaskan tentang masa depan ditangan kita sendiri. Alasannya karena kitalah yang menentukan masa depan kita dari yang kita lakukan saat ini akan memberikan efek di masa depan kita kelak maka dari itu ketika kita ingin sukses di masa depan maka kita harus menggapainya sejak saat ini. Penggunaan kata *karena* merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi.

Ya *karena* Allah akan menuruti 'kehendak kita' *jika* kita sekarang onggang-onggang kaki, suka hura-hura, senang-senang melulu, tidur terus, malas belajar dan malas berdoa, *jangan salahkan* Tuhan jika masa depan kita suram. MDAT/34/7

Data MDAT/34/7 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan. Pengarang menjelaskan bahwa jangan salahkan Tuhan jika masa depan kita suram. Alasannya karena Allah akan senantiasa menuruti kehendak kita jika sekarang kerjaannya hanya onggang-onggang kaki, suka hura-hura, senang-senang melulu, tidur terus, malas belajar dan malas berdoa maka Allah akan menjadikan masa depan kita suram sesuai dengan perbuatan yang kita lakukan sekarang. Penggunaan kata *karena*, *jika*, dan *jangan salahkan* merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi yang bersifat membenarkan suatu persoalan.

Percayalah bahwa keuntungan dan kesuksesan akan datang pada mereka yang mau sungguh-sungguh. MDAT/35/3

Data MDAT/35/3 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi yang mendekati kebenaran.

Penanda rasionalisasi pada kalimat di atas yaitu kata *percayalah*, yang fungsinya untuk meyakinkan pembaca. Pengarang meyakinkan pembaca bahwa keuntungan dan kesuksesan akan datang pada mereka yang mau besungguh-sungguh.

Sampai disini *kita tahu dan percaya* bahwa genius atau manuisa berbakat itu bukan dilahirkan, *melainkan* dibentuk dengan aneka tempaan dan sejumlah latihan. MDAT/35/23

Data MDAT/35/23 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi yang mendekati kebenaran. Pengarang mengemukakan bahwa seorang yang sangat berbakat itu dibentuk dengan usaha dan latihan-latihan bukan dilahirkan. Hal ini dibuktikan dengan kata *kita tahu dan percaya* serta *melainkan* yang berfungsi untuk memberikan dasar pembenaran pada suatu pembenaran.

Kita *akan temukan* dibalik kesuksesan dan keberhasilan mereka itu, tidak diraih dengan *bim salabim*, *tapi* dengan perjuangan besar. MDAT/38/22

Data MDAT/38/22 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi yang mendekati kebenaran. Hal ini dibuktikan ketika pengarang mengemukakan bahwa kesuksesan seseorang tidak hanya diraih sangat mudah dengan mengatakan *bim salabim* mantra yang biasa digunakan para pesulap tapi dengan perjuangan serta usaha yang besar. Kata yang bercetak miring terserbut merupakan teknik rasionalisasi yang berfungsi memberikan dasar pembenaran.

Karena *kepepet* orang yang awalnya tidak bisa berenang tiba-tiba bisa berenang TPOK/42/9

Data TPOK/42/9 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan melalui fakta. Pengarang menjelaskan dengan contoh seseorang yang tidak bisa berenang tiba-tiba bisa berenang karena kepepet. Penkutipan di atas merupakan kata kutipan dalam teknik rasionalisasi.

Ketahuilah, jika kalian bersabar sedikit menghadapi hal-hal yang paling berat, *niscaya* kalian akan menikmati kenyamanan dan kelezatan dalam waktu yang sangat panjang. TPOK/45/11

Data TPOK/45/11 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan argumen melalui ide atau gagasan terhadap suatu persoalan. Pada kutipan tersebut, pengarang mengemukakan argumennya terhadap orang yang sabar menghadapi hal berat, *niscaya* akan menikmati kenyamanan dalam waktu yang panjang. Kata *ketahuilah* dan *niscaya* pada pernyataan tersebut berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan argumen melalui ide atau gagasan terhadap suatu persoalan.

Menyerah adalah simbol keputusan yang sangat dilarang oleh Allah. JM/56

Data JM/56 merupakan teknik rasionalisasi karena pengarang menggunakan dasar kebenaran pada suatu persoalan tentang suatu hal yang logis. Rasionalisasi pada kalimat di atas ditandai dengan kata *menyerah adalah* simbol keputusan yang sangat dilarang oleh Allah yang berarti sebuah argumen yang menjelaskan tentang menyerah. Pada kata yang bercetak miring tersebut penanda dalam teknik rasionalisasi yang menjelaskan tentang suatu hal yang mendekati kebenaran.

Rasulullah tetap optimis dan pantang untuk putus asa. Mengapa? *Karena* beliau dan orang beriman punya Allah. JM 56/15

Data JM56/15 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan kebenaran fakta Rasulullah. Pada kutipan tersebut, pengarang mengemukakan bahwa Rasulullah makhluk Allah yang selalu optimis dan tidak mudah putus asa karena beliau dan orang beriman yakin bahwa mereka punya Allah yang akan selalu membantu. Kata *Rasulullah tetap optimis* dan *karena* pada pernyataan tersebut berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan argumentasi terhadap suatu persoalan.

Dan *kita mau melaksanakan perintah Nabi Muhammad saw.*, agar mengambil hikmah/pelajaran dari mana saja, maka akan kita dapati pelajaran berharga dari Iblis laknatullah. JM/59/13

Data JM/59/13 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk membenarkan suatu persoalan. Pada kutipan tersebut, pengarang mengemukakan bahwa jika kita mau melaksanakan perintah nabi muhammad saw., maka kita akan dapati pelajaran berharga. Kata *kita mau melaksanakan perintah Nabi Muhammad saw* berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan dasar pembenaran pada suatu persoalan yang disertai alasannya, dengan begitu pembaca dapat memahami dan mengikutinya.

Karena ada omongan yang harus kita perdulikan, *tapi* ada juga omongan yang tidak usah kita perdulikan, bahkan kalau perlu kita tutup rapat-rapat telingamu jika mendengar omongan yang model ini. TUPO/63/1

Pada data TUPO/63/1 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mencoba memberikan argumennya mengenai omongan orang. Orang yang menceritakan tentang

keburukan kita sebaiknya tidak kita pedulikan karena omongan seperti ini hanya bisa membuat kita tidak bersemangat lagi. Kata *karena* dan *tapi* berkaitan dengan rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan dasar pembenaran pada suatu persoalan yang disertai alasannya. Dengan begitu pembaca dapat memahami dan mengikutinya.

Omongan yang harus kita pedulikan bahkan kita jalankan *adalah omongan positif*. Nasihat-hasihat atau motivasi baik dan bijak, yang semuanya membuat kita semakin baik. TUPO/64/1

Pada data TUPO/64/1 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mengatakan bahwa omongan yang harus kita pedulikan bahkan kita jalankan adalah omongan positif. Teknik rasionalisasi pada kutipan di atas dapat dilihat dari kata-kata yang bercetak miring seperti *adalah omongan positif*. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempengaruhi orang lain dengan alasan yang logis dari suatu pembenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Saya yakin kita sudah sering dengar hadis di atas. Ada seorang pemuda yang ikut berhijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah, dengan niat untuk mendapat seorang istri, *bukan karena Allah*. TNB/69/1

Pada data TNB/69/1 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan untuk memberikan argumentasi melalui alasan yang logis pada suatu persoalan. Pengarang menjelaskan argumennya tentang seseorang yang sudah pernah mendengar sebuah hadis. Hadis itu menceritakan seorang pemuda yang hijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah dengan niat untuk mendapatkan istri bukan *karena Allah*. Kata yang bercetak miring merupakan rasionalisasi yang

memberikan alasan yang logis. Pengarang meyakinkan pembaca dengan adanya ide atau gagasan yang menyertai persoalan di atas. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas merupakan pembedaan yang logis sehingga pembaca yakin dan memahaminya.

Tapi kita jangan salah paham, kemudian hanya niat saja tanpa beramal. TNB/71/19

Pada data TNB/71/19 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang menjelaskan bahwa kita jangan salah paham dan melakukan dengan niat tida disertai beramal. Kata *tapi* pada kalimat di atas merupakan penanda pada teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk mebenarkan suatu persoalan sehingga pembaca memahaminya.

Kalau kita tidak punya apa-apa tapi dalam hati kita ingin sekali bersedekah dengan uang kita tekadkan dalam hati, seandainya punya uang akan disedekahkan. TNB/72/23

Pada data rasionalisasi TNB/72/23 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan alasan yang logis untuk suatu pernyataan. Jika kita ingin sekali bersedekah dengan uang kita tapi kita tidak punya apa-apa maka Insya Allah meskipun kita tidak bersedekah tetap dicatat sebagai sedekah di sisi Allah. Kalimat *kalau kita tidak punya apa-apa*, berkiatan dengan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan dasar pembedaan pada suatu persoalan sehingga pembaca memahaminya.

Meningggalkan sebab atau usaha dengan dalih telah bertawakal adalah sikap orang malas dan bodoh MTB/77/15

Data MTB/77/15 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan argumentasi terhadap suatu persoalan. Pada kutipan tersebut, pengarang mengemukakan argumennya terhadap orang yang meninggalkan sebab atau usaha dengan dalih telah bertawakal merupakan sikap orang malas dan bodoh. Kata bercetak miring merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi yang fungsinya memberikan pembenaran dalam suatu persoalan.

Orang yang bertawakal *yakin seyakin-yakinnya* bahwa apa pun yang telah Allah berikan dan putuskan untuknya itulah yang terbaik. MTB/79/7

Data MTB/79/7 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan ide atau gagasan. Penanda rasionalisasi pada kalimat di atas yaitu kata *yakin*, yang fungsinya untuk meyakinkan pembaca. Pengarang meyakinkan pembaca jika seseorang bertawakal maka Allah akan selalu memberikan yang terbaik untuknya. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan ide atau gagasan dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Karena orang mukmin punya Allah. *Ia yakin* akan pertolongan Allah yang Mahakuasa. KT/84/1

Data KT/84/1 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk memberikan ide atau gagasan. Pengarang menjelaskan bahwa orang mukmin adalah orang yang beriman percaya pada pertolongan Allah yang Mahakuasa. Penggunaan kata *karena* dan *ia yakin* merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk memberikan dasar kebenaran pada suatu persoalan sehingga pembaca memahaminya. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan ide atau

gagasan dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Dalam hadist Qudsi Allah *telah menegaskan* bahwa Dia sesuai prasangka hamba-Nya. *Jika* hamba punya tekad atau kemauan yang kuat, Allah pasti akan membantu dan menolong hamba itu. KT/84/18

Data KT/84/18 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk menciptakan suatu kalimat yang logis dalam hadist Qudsi Allah yang telah menegaskan bahwa jika seorang hamba punya tekad atau kemauan yang kuat maka Allah pasti akan membantunya. Kalimat bercetak miring merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi yang memberikan pembenaran pada suatu persoalan. Jadi, rasionalisasi pada kutipan di atas dapat mempersuasi orang lain dengan kalimat yang logis dari suatu kebenaran yang disampaikan pengarang, sehingga pembaca mengikutinya.

Doa adalah wujud ketidakmampuan hamba dan kepasrahan hamba kepada tuhannya. KD/85/11

Data KD/85/11 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk menciptakan suatu fakta yang sifatnya mempengaruhi pembaca untuk memberikan pembenaran. Rasionalisasi pada kutipan di atas menjelaskan bahwa doa adalah wujud ketidakmampuan hamba dan kepasrahan hamba kepada tuhannya, karena titik terendah seorang hamba hanya mampu berserah diri dan berdo'a kepada tuhannya. Kalimat bercetak miring merupakan rasionalisasi yang berisi pernyataan atau pendapat yang disertai alasan, fungsinya untuk memberikan pembenaran pada suatu persoalan.

Allah menjamin akan mengabulkan semua doa, tapi menurut kehendak Allah. KD/86/11

Data KD/86/11 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk pengarang untuk menciptakan suatu ide atau gagasan yang sifatnya meyakinkan pembaca. Rasionalisasi pada kutipan di atas ditandai dengan kata *Allah menjamin*. Selanjutnya pengarang berusaha mengemukakan argumennya dengan berbagai alasan, bahwa Allah menjamin akan mengabulkan semua doa umatnya tapi tentu saja menurut kehendak Allah. Kalimat bergaris miring berkaitan dengan rasionalisasi karena berisi pernyataan atau pendapat yang disertai alasan, fungsinya untuk memberikan kebenaran yang logis pada suatu persoalan.

Kalau memang permintaan kita belum dikabulkan Allah, itu *karena* permintaan kita memang belum kita butuhkan. KD/86/18

Data KD/86/18 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mempengaruhi pembaca. Pengarang mengemukakan bahwa permintaan kita belum dikabulkan karena permintaan kita belum dibutuhkan karena memang yang paling terpenting adalah yang saat ini kita butuhkan. Rasionalisasi pada kalimat di atas ditandai dengan kata *kalau memang* dan *karena* yang berfungsi memberikan alasan. Pengarang meyakinkan pembaca dengan adanya ide atau gagasan yang menyertai persoalan di atas.

Kita harus yakin dengan seyakinyakinnya bahwa doa kita didengar dan dikabulkan Allah. KD/86/24

Data KD/86/24 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi yang mempengaruhi pembaca.

Pengarang menjelaskan bahwa kita harus yakin doa kita dikabulkan oleh Allah yang mendengar doa kita. Penanda rasionalisasi pada kalimat di atas yaitu kata *yakin*, yang fungsinya untuk meyakinkan pembaca.

Oleh karena itu jika kita mendapatkan sesuatu yang berbeda dengan yang kita minta, tetaplah bersyukur, dan yakin bahwa Allah punya rencana yang lebih baik. KD/87/7

Data KD/87/7 merupakan teknik rasionalisasi yang disampaikan pengarang untuk mengungkapkan argumentasi berupa alasan. Pengarang menjelaskan bahwa kita harus tetap bersyukur meskipun kita mendapatkan sesuatu yang berbeda dengan yang kita minta. Penanda dalam kalimat di atas *oleh karena itu* dan *yakin* yang fungsinya meyakinkan pembaca dengan pembenaran tentang suatu persoalan.

Jangan pernah bosan untuk berdoa, *karena* Allah tidak pernah bosan mendengar doa kita. *Jangan pernah patah* semangat dan putus asa jika doa kita tak kunjung dikabulkan. KD/91/18

Data KD/91/18 merupakan teknik rasionalisasi kutipan di aras memberikan pembenaran yang logis disertai alasan untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mempengaruhi pembaca bahwa jangan pernah bosan untuk berdoa karena Allah tidak pernah bosan pula mendengarkan doa kita. Hal ini di buktikan ketika pengarang mengatakan *jangan pernah bosan* dan *karena* yang digunakan untuk meyakinkan pembaca dalam teknik rasionalisasi.

Menerima dan yakin bahwa apa yang menimpamu, baik itu yang menyenangkanmu atau tidak mengenyangkanmu *adalah* yang terbaik untukmu. MKT/91/1

Data MKT/91/9 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang meyakinkan pembaca dengan argumen bahwa apa yang menimpa kita, baik itu yang menyenangkan atau tidak merupakan semua yang terbaik untuk kita. Hal ini dibuktikan kata bercetak miring di atas merupakan kata yang berkaitan dengan teknik rasionalisasi mempengaruhi orang lain dengan argumen yang logis dari suatu pembenaran yang disampaikan pengarang.

Awalnya tidak enak, bikin kesal *tapi* ketika hati sudah pasrah, *yakin* bahwa Allah akan memberikan yang terbaik dan pasti *full* dalam hikmah di dalamnya. MKT/100/15

Data MKT/100/15 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang meyakinkan pembaca dengan argumennya yakin bahwa Allah akan memberikan yang terbaik dan pasti *full* dalam hikmah di dalamnya. Hal ini dibuktikan kata bercetak miring di atas merupakan kata yang berkaitan dengan teknik rasionalisasi mempengaruhi orang lain dengan argumen yang logis dari suatu pembenaran yang disampaikan pengarang.

Percayalah bahwa orang yang selalu berprasangka baik kepada Allah, endingnya pasti bahagia, bejo dan enak, meskipun di awal-awal terlihat seperti tidak mengenakan. MKT/100/22

Data MKT/100/22 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mempengaruhi pembaca dengan argumennya jika kita percaya bahwa orang yang selalu berprasangka baik kepada Allah akan memiliki akhir yang bahagia walau pun di awal-awal terasa

tidak mengenakan. Hal ini dibuktikan dengan kata *percayalah* mempengaruhi orang lain dengan argumen yang logis dari suatu pembenaran yang disampaikan pengarang.

Jika kita menghitung nikmat yang Allah berikan kepada kita, *percayalah* kita tidak akan pernah mampu menghitungnya. BDD/107/1

Data BDD/107/1 merupakan teknik rasionalisasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Dalam kutipan di atas pengarang mencoba memberikan argumennya tentang nikmat Allah. Pernyataan tersebut diperkuat dengan kalimat *percayalah* kita tidak akan pernah mampu menghitung nikmat yang telah Allah berikan kepada kita. Kata *percayalah* merupakan penanda dalam teknik rasionalisasi yang dapat mempengaruhi pembaca.

Syukuri setiap nikmat Allah yang diberikan kepada kita. *Jangan pernah* menganggap kecil nikmat Allah. BDD/111/15

Data BDD/111/15 merupakan teknik rasionalisasi karena pengarang berusaha memberikan pembenaran pada persoalan tentang larangan menganggap kecil nikmat Allah. Karena pada dasarnya kita harus mensyukuri nikmat yang telah Allah berikan kepada kita. Kalimat pada kutipan di atas bersifat logis karena Allah tidak pernah memerintahkan kita menganggap kecil nikmat yang telah Allah berikan. Penanda kutipan di atas adalah kata *syukuri* dan *jangan pernah* yang fungsinya meyakinkan pembaca.

Teruslah waspada, hati-hati bahwa sewaktu-waktu *Allah bisa jadi menghilangkan atau melenyapkan* apa yang kita raih dan dapatkan itu. RSP/107/7

Data RSP/107/7 merupakan teknik rasionalisasi karena pengarang berusaha memberikan suatu pembenaran pada persoalan tentang seseorang yang harus berhati-hati bahwa sewaktu-waktu Allah bisa mengambil semua yang sudah kita miliki. Jadi rasionalisasi pada kutipan di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca dengan fakta yang disampaikan pengarang.

2.2.1.2 Identifikasi

Identifikasi adalah dasar umum pemikiran yang sama antara penulis pembaca. Keraf (2007:126) menyatakan bahwa, identifikasi dapat berjalan sebagaimana diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama. Berdasarkan teori ini dapat diperoleh indikator penanda dalam teknik identifikasi yaitu; penulis menyajikan kesamaan dengan hadirin serta adanya ciri-ciri, bukti kenal diri serta intensitas pada suatu yang dibicarakan. Berikut akan dijabarkan data teknik persuasif yang termasuk identifikasi pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Catat ya, kalau orang itu masih hidup di dunia, percayalah orang itu pasti punya yang namanya masalah. Siapa pun dia, apa pun dia jabatannya.
MTM/1/7

Data MTM/1/7 merupakan teknik identifikasi yang digunakan pengarang untuk menciptakan dasar umum yang sama antara penulis dan pembaca. Penanda teknik identifikasi pada kutipan di atas adalah kata *catat ya*. Pada kata yang bercetak miring tersebut, pengarang menyatakan argumennya bahwa kita (anak muda) adalah jiwa muda yang kehilangan arah. Jadi identifikasi dalam kalimat untuk menciptakan dasar umum antara pengarang dan pembaca.

Lihatlah manusia agung, kekasih Allah pimpinan para nabi dan rasul, manusia mulia sepanjang zaman, Rasulullah Muhammad saw., adalah sosok manusia paling besar ujiannya. MTM/3/12

Data MTM/3/12 merupakan teknik identifikasi yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi pembaca melalui suatu identitas yang dibahas. Hal ini dibuktikan pengarang dalam kalimat *lihatlah manusia agung, kekasih Allah*. Pada kalimat bercetak miring, pengarang berusaha menciptakan identitas yang sama terhadap pembaca agar selalu berfikir positif terhadap orang lain.

Ketika mendapat musibah, aku memuji Allah sebanyak empat kali. *Pertama*, aku memuji-Nya sebab musibah itu tidaklah lebih berat dari yang sebenarnya. *Kedua*, aku memuji-Nya karena Allah memberiku kesabaran menghadapinya. *Ketiga*, aku memuji Allah karena mengingatkanku akan nikmat-Nya yang sudah aku dapatkan dan akan aku dapatkan. *Keempat*, aku memuji-Nya karena Allah memberiku jalan untuk meraih pahala lewat musibah itu. MTM/5/19

Data MTM/5/19 merupakan teknik identifikasi yang digunakan pengarang untuk menciptakan suatu ciri. Penanda teknik identifikasi pada kutipan di atas adalah kata *ketika mendapat musibah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan identifikasi, karena pengarang dan pembaca memuji Allah ketika mendapat musibah sebanyak 4 kali. Selanjutnya diperjelas dari adanya pernyataan *pertama, kedua, ketiga, dan keempat* yang berfungsi untuk mengidentifikasi sesuatu. Jadi, identifikasi dalam kalimat di atas digunakan untuk mengidentifikasi beberapa hal yang berhubungan antara penulis dan pembaca sehingga pembaca memahaminya.

Jika manusia bisa jadi bosan dengan keluhan yang kita beberkan atau dengan aneka permintaan yang kita panjatkan, Allah tidak akan pernah bosan mendengar aneka permintaan dan keluh kesahmu. MTM/7/18

Data MTM/7/18 merupakan teknik identifikasi untuk menciptakan dasar umum yang sama antara penulis dan pembaca. Pengarang mengatakan bahwa bisa saja manusia bosan dengan keluhan yang kita beberkan atau dengan aneka permintaan yang kita panjatkan, Allah tidak akan pernah bosan mendengar aneka permintaan dan keluh kesah kita. Kalimat *jika manusia bisa jadi bosan dengan keluhan* berkaitan dengan identifikasi yang merupakan dasar umum yang diciptakan sama antara penulis dan pembaca.

Jangan kepada manusia, apalagi *curhat keluhan itu di Facebook, Twitter, atau media sosial lainnya* keluhan untuk mendapat simpati dari orang lain. MTM/8/5

Data MTM/8/5 merupakan teknik identifikasi karena pengarang untuk menciptakan dasar umum yang sama antara penulis dan pembaca. Pengarang mengidentifikasi ciri-ciri manusia yang suka curhat di beberapa sosial media. Bukti teknik identifikasi pada kutipan di atas ialah *curhat keluhan itu di facebook, Twitter atau media sosial lainnya* untuk mendapat simpati orang lain. Kalimat bercetak miring berkaitan dengan identifikasi yang berisi ciri-ciri orang agar mendapatkan simpati orang lain.

Tak ada kata terlambat dalam mencari ilmu. *Seberapa usia kita, kita masih berhak* untuk memulai menimba ilmu pengetahuan. JBB/20/19

Data JBB/20/19 merupakan teknik identifikasi yang digunakan pengarang untuk memberikan dasar umum yang sama terhadap pembaca. Penanda teknik identifikasi pada kutipan diatas adalah *seberapa usia kita, kita masih berhak*, yang fungsinya mengidentifikasi dasar umum.

Namanya Robert Lopatin. Orang yang mengira semua sudah terlambat. *Waktu ia kecil ia bercita-cita untuk menjadi dokter. Tapi apa boleh dikata, ketika masuk universitas, ia berbelok arah menjadi seorang pebisnis. Ia mengolah bisnis keluarga dan berkecimpung selama hampir 27 tahun. Secara materi ia sukses dan berhasil dibisnisnya.* JBB/23/3

Data JBB/23/3 merupakan teknik identifikasi karena pengarang meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal pada seorang yang bernama Robert Lopatin. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *waktu ia kecil ia bercita-cita menjadi dokter. tapi apa boleh dikata ketika ia masuk universitas ia berbelok arah menjadi seorang pebisnis. Ia mengolah bisnis keluarga dan berkecimpung selama hampir 27 tahun. Secara materi ia sukses dan berhasil dibisnisnya.* Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal seorang Robert Lopatin yang sukses dalam bisnisnya.

Pada usia 55 tahun ia lulus dari Albert Einstein College jurusan kedokteran dan bicara Montefiore Medical Center di wilayah Bronx. New York dan ia menyukai pekerjaannya. “Rasanya seperti sudah mati dan lahir kembali”. JBB/23/15

Data JBB/23/15 merupakan teknik identifikasi yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal diri pada seorang dokter muda. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *pada usia 55 tahun ia lulus dari Albert Einstein College jurusan kedokteran dan bicara Montefiore Medical Centerr di wilayah Bronx. New york dan ia menyukai pekerjaannya serta ia selalu merasa seperti sudah mati dan lahir kembali.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal seorang dokter muda ini.

Semua manusia yang hidup mempunyai jatah waktu yang sama, 24 jam sehari-semalam. Namun masing-masing orang berbeda menggunakannya. *Ada yang mengisi hari-harinya dengan nongkrong, ngobrol ke sana kemari, main game, dan lain sebagainya. Ada pula yang mengisi hari-harinya dengan berkumpul di majelis ilmu, belajar, membaca, menulis, dan hal produktif lainnya.* Pada akhirnya semua orang akan memetik hasil dari apa yang dilakukannya dalam mengisi waktu-waktu yang dijalannya. JBWP/28/16

Data JBWP/28/16 merupakan teknik identifikasi yang digunakan untuk menciptakan dasar umum yang sama antara penulis dan pembaca. Pengarang mengidentifikasi ciri-ciri seseorang yang mengisi hari-harinya dalam 24 jam sehari-semalam. Bukti teknik identifikasi pada kutipan diatas ialah *ada yang mengisi hari-harinya dengan nongkrong, ngobrol, ke sana kemari, main game, dan lain sebagainya. Ada pula yang mengisi hari-harinya dengan berkumpul di majelis ilmu, belajar, membaca, menulis, dan hal produktif lainnya.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan identifikasi yang berisi berbagai kegiatan yang dilakukan manusia 24 jam sehari-semalam dan pada akhirnya akan memetik hasil dari apa yang dilakukannya.

Sebab ia *menghabiskan hampir selama hidupnya untuk berlatih dan berlatih, melakukan dan mencengkrum pena untuk menulis berbagai komposisi.* MDAT/36/14

Daa MDAT/36/14 merupakan teknik identifikasi karena pengarang meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal diri seorang komposisi.. Hal ini dapat dibuktikan *menghabiskan hampir selama hidupnya untuk berlatih dan berlatih, melakukan dan mencengkrum pena untuk menulis komposisi.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal seorang komposisi.

Saya yakin kita tahu atau mungkin pernah mendengar nama Rudy Hartono. Jika Brazil punya Pele legenda hidup atlet sepak bola dan Prancis punya Zinedine Zidane. Dialah maestro hidup bulu tangkis Indonesia yang menjuarai. MDAT/37/3

Data MDAT/37/3 merupakan teknik identifikasi karena pengarang meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal diri pada seorang pebulu tangkis bernama Rudy Hartono. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *saya yakin kita tahu atau mungkin pernah mendengar nama Rudy Hartono. Dialah maestro hidup bulu tangkis Indonesia yang menjuarai.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal seorang Rudy Hartono.

Sejarah mencatat 12.000 pasukan di bawah pimpinan Thariq berhasil mengalahkan 100.000 ribu pasukan musuh. Analusia berhasil ditaklukkan, dan mercusuarlah peradaban Islam dari sana. TPOK/46/25

Data TPOK/46/25 merupakan teknik identifikasi karena pengarang meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal diri pada seseorang bernama Thariq. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *sejarah mencatat 12.000 pasukan di bawah pimpinan Thariq berhasil mengalahkan 100.000 ribu pasukan musuh.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal Thariq dan sejarah Analusia yang berhasil ditaklukkan.

Ada seorang pemuda yang ikut berhijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah, dengan niat untuk mendapatkan seorang istri, bukan karena Allah. Konon nama perempuan itu adalah Ummu Qais. Orang yang berhijrah dengan tujuan seperti ini akhirnya dikenal dengan sebutan Muhajir Ummi Qais. TNB/69/4

Data TNB69/4 merupakan teknik identifikasi karena pengarang memberikan dasar umum yang sama terhadap pembaca dengan mengidentifikasi seseorang perempuan bernama Ummu Qais. Hal ini dibuktikan bahwa pengarang mengatakan *ada seorang pemuda yang ikut berhijrah bersama Rasulullah dari Makkah ke Madinah, dengan niat untuk mendapatkan seorang istri, bukan karena Allah*. Jadi identifikasi pada kalimat di atas bisa digunakan untuk mempengaruhi orang lain agar berhijrah.

Ada sebuah cerita menarik tentang niat ini. *Konon di zaman Bani Israel ada seseorang pemuda miskin yang tak punya apa-apa kecuali pakaian yang melekat tubuhnya. Saat itu sedang musim paceklik. Semuanya serba sulit. Ketika beristirahat di bawah pohon, ia melihat di sampingnya ada gundukan pasir. Karena saat itu musim paceklik pemuda itu pun mbatin dalam hatinya, "Ah seandainya gundukan ini adalah tepung, pasti aku berikan semua kepada Bani Israel supaya mereka tidak kelaparan.*TNB/71/3

Data TNB/71/3 merupakan teknik identifikasi karena pengarang berusaha memberikan dasar umum yang sama terhadap pembaca dengan mengidentifikasi sebuah cerita menarik tentang pemuda miskin di zaman Bani Israel. Hal ini dibuktikan pengarang mengatakan *konon di Zaman Bani Israel ada seorang pemuda miskin yang tak punya apa-apa namun tetap ingin berbuat baik ingin memberikan tepung agar Bani Israel tidak kelaparan*. Jadi identifikasi pada kalimat di atas mempengaruhi pembaca tentang cerita pemuda tersebut.

Dari sini kita bisa memahami bahwa tawakal bukan diam, dan pasrah tanpa ada kemauan untuk berusaha, mendayagunakan anugerah potensi ikhtiar (usaha) yang telah Allah berikan. MTB/78/21

Data MTB/78/21 merupakan teknik identifikasi yang digunakan untuk menciptakan dasar umum yang sama antara penulis dan pembaca. Petanda teknik

identifikasi pada kutipan di atas adalah kata *dari sini kita bisa memahami*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan identifikasi, karena penulis memahami bahwa tawakal bukan hanya diam, dan pasrah tanpa ada kemauan untuk berusaha, namun dayagunakanlah anugerah potensi ikhtiar (usaha) yang telah Allah berikan. Jadi, identifikasi dalam kalimat di atas digunakan untuk mengidentifikasi beberapa hal yang berhubungan antara penulis dan pembaca sehingga dapat memahaminya.

Andai Timur Lenk tak mempunyai tekad yang membaja, ia akan berputus asa, jika ia berputus asa maka tamatlah riwayatnya. Namanya tidak akan ditulis dalam sejarah sebagai seorang Jenderal besar bangsa Mongol. KT/83/4

Data KT/83/4 merupakan teknik identifikasi karena pengarang meyakinkan pembaca dengan menyajikan bukti kenal diri pada seseorang Timur Lenk yang namanya tidak akan ditulis dalam sejarah karena tidak mempunyai tekad yang membaja, jika ia berputus asa maka tamatlah riwayatnya. Kalimat bercetak miring di atas berkaitan dengan teknik identifikasi yang disampaikan pengarang sehingga pembaca mengenal seorang Timur Lenk.

Tapi ingat, kita ini makhluk dan Allah adalah Khaliq (sang pencipta). Kita ini hamba atau budaknya Allah. RSP/118/14

Data RSP/118/14 merupakan teknik persuasif yang digunakan pengarang untuk meyakinkan pembaca. Penanda teknik identifikasi pada kutipan di atas ialah *tapi ingat, kita ini makhluk dan Allah adalah Khaliq (sang pencipta)*. Pengarang mengidentifikasi tentang kita ini adalah hamba dan budaknya Allah yang merupakan sang pencipta.

2.2.1.3 Sugesti

Sugesti adalah rangkaian kata-kata yang menarik dan motivasi serta ajakan yang digunakan untuk membujuk dan meyakinkan pembaca agar mengikutinya. Keraf (2007: 126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu dalam memberi suatu dasar tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Berdasarkan teori yang dikemukakan Keraf, dapat disimpulkan bahwa indikator penanda teknik persuasif sugesti yaitu; adanya kata-kata motivasi serta rangkaian kata-kata yang menarik dan meyakinkan dan merupakan kalimat perintah, ajakan dan larangan seperti penggunaan imbuhan *-lah*, *tanda seru (!)*, kata *'mari'*, *'ayo'*, *'jangan'*, dan lainnya. Berikut ini data teknik persuasif yang termasuk sugesti pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Berhati-hatilah! Dunia ini adalah tempat dari mana perlindungan tak dapat dicari kecuali sementara di dalamnya. MTM/4/10

Data MTM/4/10 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *berhati-hatilah!*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti untuk meyakinkan pembaca bahwa dunia ini adalah tempat dari mana perlindungan tak dapat dicari kecuali sementara di dalamnya. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Coba lakukan dan biasakan apa yang diajarkan Rasulullah tersebut. Ada masalah sedikit segera *matur* ke Allah. MTM/8/3

Data MTM/8/3 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *coba lakukan dan biasakan*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang berisi ajakan untuk hal yang baik menurut ajaran Rasulullah. Ada masalah sedikit segera *matur* ke Allah. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan terhadap pembaca.

Tetaplah jadi dirimu sendiri. Kenali potensi besar dalam dirimu sendiri. Kenali potensi besar yang ada di dalam dirimu. JDS/17/6

Data JDS/17/6 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *tetaplah menjadi dirimu sendiri*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat perintah yang berisi saran. Pengarang menyarankan tetap menjadi diri sendiri agar dapat mengenali potensi yang kita miliki dalam diri kita.

Mana mungkin bisa menjadi diri sendiri. Jika belum menemukan potensi besar Allah anugerahkan. Dan jika kita belum menjadi diri sendiri. JDS/17/14

Data JDS/17/14 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *mana mungkin bisa menjadi diri sendiri*. Kata yang bercetak miring merupakan kalimat menarik yang berisi ajakan untuk mempengaruhi pembaca. Pengarang mengajak pembaca

menemukan potensi besar yang sudah Allah anugerahkan kepada kita agar kita dapat menjadi diri sendiri. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Harusnya kita senang. Karena bisa belajar dari orang itu untuk mengamati diri agar bisa menemukan potensi besar yang ada di dalam diri. JDS/17/12

Pada data JDS/17/12 pengarang menggunakan sugesti karena pengarang berusaha mengingatkan dan meyakinkan pembaca bahwa kita harus senang karena bisa belajar dari orang itu untuk mengamati diri agar bisa menemukan potensi besar yang ada di dalam diri. Hal ini dibuktikan ketika pengarang mengatakan *harusnya kita senang*. Kata yang bercetak miring merupakan kata yang berbentuk sugesti karena berisi ajakan yang ditunjukkan kepada pembaca.

Jangan pernah merasa terlambat untuk belajar. Selama hayat masih dikandung badan, selama itu pula kewajiban belajar tetap melekat pada diri seseorang. JBB/23/20

Pada data JBB/23/20 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi pembaca. Pengarang mengatakan *jangan pernah merasa terlambat untuk belajar*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat menarik yang berisi ajakan untuk mempengaruhi pembaca. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca agar mengikutinya.

Kita kehilangan pensil. Bisa kita beli lagi. *Namun jika kita kehilangan waktu, ia tidak akan pernah kita dapatkan lagi.* JBWP/29

Pada data JBWP/29 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca karena berisi rangkaian kata-kata yang indah dan berisi motivasi. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *namun jika kita kehilangan waktu, ia tidak akan pernah kita dapatkan lagi*. Pengarang mempengaruhi pembaca bahwa kita bisa kehilangan pensil dan membelinya lagi namun jika kita kehilangan waktu, kita tak bisa membelinya dan mendapatkannya lagi. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Ingat bila kita menyia-nyiakan satu detik, kita menyia-nyiakan satu jam, berarti kita menyia-nyiakan satu hari. Bila kita satu hari berarti kita menyia-nyiakan seluruh kehidupan. JBWP/31/1

Pada data JBWP/31/1 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *ingat*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena kalimat yang berisi peringatan untuk hal baik. Pengarang mengajak pembaca untuk menjaga jangan menyia-nyiakan satu detik bahkan satu hari karena bila kita menyia-nyiakan waktu sama halnya kita menyia-nyiakan seluruh kehidupan. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Kita harus bisa mengisi waktu dan memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya. *Ingat*, waktu yang kita gunakan semuanya akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah Wa-llah ‘alam. JBWP/32/6

Pada data JBWP/32/6 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *kita harus bisa*

mengisi waktu dan memanfaatkannya dengan sebaik-baiknya. *Ingat*, waktu yang kita gunakan semuanya akan dimintai pertanggungjawaban oleh Allah Wa-llah ‘alam. Kalimat bercetak miring berkaitan dengan sugesti yang merupakan kalimat berisi ajakan ke arah yang lebih baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis.

Ayo lukis indah masa depan kita. Teruslah berusaha sampai batas kemampuan, panjatkan terus doa kepada Tuhan, kemudian tunggulah cita dan harapan itu berwujud Wilayah kita itu doa dan usaha. MDAT/39/1

Pada data MDAT/39/1 merupakan teknik sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *ayo lukis masa depan indah kita*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan gaya bahasa menarik untuk memberi motivasi dan mengajak pembaca. Pengarang mengajak pembaca untuk terus berusaha sampai batas kemampuan, kemudian terus berdoa kepada tuhan hingga terwujud semua cita-cita dan harapan. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Berhati-hatilah, musuh kalian yang mulanya takut kepada kalian akan berganti dengan keberanian menghadapi kalian. TPOK/42/19

Pada data TPOK/42/19 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *berhati-hatilah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti, yang dilengkapi dengan pernyataan yang merupakan kalimat dengan saran mengajak

pembaca kearah yang lebih baik. Pengarang mengajak pembaca berhati-hati karena musuh kalian yang mulanya takut suatu saat akan berganti menjadi berani menghadapi kalian. Jadi, sugesti yang digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis.

Jadi, jangan memandang bahwa diri kalian telah berjasa kepadaku ketika kalian mendapatkan bagian yang lebih banyak dari bagianku. TPOK/45/11

Pada data TPOK/45/11 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *jadi, jangan*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang berisi larangan ke arah yang lebih baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis.

Namun *buatlah* dirimu selalu merasa kepepet. *Merasalah* jika dirimu malas-malasan dan enak-enakkan justru kesengsaraan dan penderitaan yang kita dapatkan. TPOK/53/20

Pada data TPOK/53/11 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan dengan kata *buatlah* dan *merasalah*. Kata yang bercetak miring merupakan kata-kata yang mengajak pembaca untuk mengarah yang lebih baik. Pengarang mengajak pembaca untuk selalu merasa kepepet dan tidak malas-malasan serta enak-enakan karena kesengsaraan yang akan kita dapatkan nanti. Jadi, sugesti yang digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Yang menyerah merekalah yang lemah. Yang menyerah merekalah yang payah yang menyerah merekalah yang akan sengsara dan susah. *Tidak ada dalam kamus orang beriman kata menyerah.* JM/55/1

Pada data JM/55/1 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan dengan ketika pengarang mengatakan *tidak ada dalam kamus orang beriman kata menyerah*. Kalimat yang bercetak miring merupakan kalimat motivasi yang berisi ajakan menuju lebih baik. Pengarang mengajak pembaca agar jangan menyerah maka itu adalah mereka yang sengsara dan susah dalam kehidupannya. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Coba kita baca sejarah, *belajarlal* dari bangsa Portugis ketika berniat mencari kepulauan Nusantara, negeri yang kaya kekayaan alamnya. JM/58/1

Pada data JM/58/1 pengarang menggunakan sugesti untuk meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *belajarlal*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan pilihan kata yang menarik dan meyakinkan untuk memberi motivasi dan ajakan kepada pembaca. Pengarang mengajak pembaca untuk belajar sejarah dari bangsa portugis mencari kepulauan nusantara negeri yang kaya akan kekayaan alamnya. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Jangan menyerah. Jangan putus asa. Kuatkan keyakinanmu. Teguhkan tekadmu. Kita punya Allah, pemilik dia penguasa jagat semesta. JM/60/20

Pada data JM/60/20 merupakan sugesti karena merupakan kalimat yang digunakan untuk meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan dari kalimat di atas, salah satunya *jangan menyerah, jangan putus asa, kuatkan keyakinanmu*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan ajakan kepada pembaca. Pengarang mengajak pembaca teguhkan tekad karena kita punya Allah pemilik enguasa jagat raya. Jadi, sugesti yang digunakan dalam kalimat di atas untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Teruslah berjuang sampai titik batas kemampuan. Teruslah berusaha dengan penuh optimis. Harapan akan terus bersamamu meskipun dalam kondisi kalah, rugi, dan tidak menguntungkan. JM/62/21

Pada data JM/62/21 merupakan sugesti karena merupakan kalimat yang digunakan untuk meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang menggunakan kata *teruslah berjuang* dan *teruslah berusaha*. kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat ajakan ke arah yang lebih baik kepada pembaca. Pengarang mengajak pembaca teruslah berjuang dan berusaha sebab harapan akan terus bersamamu meskipun dalam kondisi kalah, rugi, dan tidak menguntungkan lagi. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Jangan putus asa kemudian kita adukan masalahmu kepada manusia. JM/62/1

Pada data JM/62/1 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan dari kalimat di atas yang berisi

ajakan untuk kebaikan. Pengarang mengajak pembaca untuk jangan putus asa kemudian kita adukan masalahmu kepada manusia. Kata *jangan putus asa* pada kutipan di atas berkaitan dengan sugesti yang bersifat membujuk dan mempengaruhi pembaca. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Teruslah berjalan, dan yakinlah bahwa kita mampu. Allah selalu ada bersama kita. TUPO/65/25

Pada data TUPO/62/25 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *teruslah berjalan, dan yakinlah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan pilihan kata yang menarik untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mengajak pembaca untuk teruslah berjalan dan yakin bahwa Allah selalu ada bersama kita. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Untuk itu kita harus perhatikan benar yang namanya niat. Kita tidur, makan, jalan-jalan, ngopi dan perbuatan-perbuatan yang tampaknya bukan bentuk ibadah, nantinya bisa menjadi ibadah kala niatnya benar. TNB/70/22

Pada data TNB/70/22 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang menggunakan kata *untuk itu kita harus perhatikan benar yang namanya niat*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang

berisi ajakan yang baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Ketika kita melakukan apa pun *niatilah* untuk beribadah kepada Allah (*billah*). TNB/72/19

Pada data TNB/72/19 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang menggunakan kata *niatilah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang berisi ajakan yang baik. Pengarang mengajak pembaca melakukan apa pun berniatlah untuk beribadah kepada Allah. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Lakukan semua karena Allah. Dasari dengan sesadar-sadarnya bahwa kemampuan dan kemauan yang kita miliki adalah anugerah Allah. TNB/73/5

Pada data TNB/73/5 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *lakukan semua karena Allah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan gaya bahasa yang menarik dan meyakinkan untuk memberikan motivasi dan ajakan kepada pembaca. Pengarang mengajak pembaca untuk *lakukan semua karena Allah* dasari dngan sesadar-sadarnya bahwa kemampuan dan kemauan yang kita miliki adalah anugerah Allah. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi

pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Mintalah kepada Allah agar dijaga selalu niat kita. *Jangan* sampai di awal niatnya karena Allah, kemudian di tengah berubah menjadi karena manusia, ingin terkenal, dipuji dan lain sebagainya. TNB/73/9

Pada data TNB/73/9 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *mintalah kepada Allah* dan *jangan sampai di awal niatnya karena Allah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat dengan pilihan kata yang menarik untuk meyakinkan pembaca. Pengarang mengajak pembaca untuk meminta kepada Allah agar niat kita selalu dijaga dan jangan sampai di awal niatnya karena Allah, kemudian di tengah berubah menjadi karena manusia, ingin terkenal, dipuji dan lain sebagainya. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa membrikan suau kepercayaan logis terhadap pembaca.

Kita *jangan ikut-ikutan* orang seperti ini. Dia hanya menutupi kemalasannya dengan dalih telah bertawakal! MTB/76/1

Pada data MTB/76/1 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *jangan ikut-ikutan*. Kata yang beretak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat berisi saran untuk membujuk pembaca. Pengarang pembaca jangan mengikuti orang yang menutupi kemalasannya dengan dalih telah bertawakal. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk

mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Tawakalmu bukan tawakal palsu dan omdo (omongan doang),
maksimalkanlah daya gunakanlah potensi yang telah Allah berikan.
MTB/79/15

Pada data MTB/79/15 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *maksimalkanlah daya gunakanlah potensi yang telah Allah berikan.* Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat berisi ajakan yang baik. Pengarang mengajak pembaca maksimalkan daya gunakanlah potensi yang telah Allah berikan karena tawakalmu bukan tawakal palsu dan omdo. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Serahkan semuanya kepada Allah. Dengan begitu lahir kita akan bergerak.
Menyerahkan segala-Nya. MTB/79/19

Pada data MTB/79/15 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *serahkan semuanya kepada Allah.* Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat berisi ajakan yang baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Selalu optimis, tidak sering mengeluh dan pantang menyerah. Kita harus berani hidup untuk mempersiapkan bekal akhirat. ke KT/83/22

Pada data MTB/79/15 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *selalu optimis, tidak mengeluh dan pantang menyerah*. Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Yakinlah bahwa Allah sedang memperhatikan kesungguhan kita dalam berdoa. KD/87/3

Pada data MTB/79/15 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *yakinlah bahwa allah sedang memperhatikan kesungguhan doa kita*. Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat berisi ajakan yang baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Kemudian jika yang kita minta tidak sesuai dengan yang terjadi *yakinlah Allah punya skenario yang lebih baik.* KD/88/3

Pada data MTB/79/15 merupakan teknik sugesti yang digunakan pengarang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *yakinlah Allah punya skenario lebih baik*. Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat berisi saran yang baik. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan

untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Tetaplah berdoa, sambil terus mengoreksi diri. KD/91/22

Pada data KD/91/22 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang dengan sugesti karena merupakan kalimat mengajak pembaca ke arah yang lebih baik. Pengarang mengajak pembaca untuk tetap berdoa sambil mengoreksi diri. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Teruslah berjuang sampai kita tidak mampu lagi untuk berjuang. Silahkan wujudkan cita-citamu. SMB/97/14

Pada data SMB/97/14 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *teruslah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca ke arah yang lebih baik. Pengarang mengajak pembaca untuk terus berjuang sampai kita merasa bahwa diri kita tidak mampu lagi untuk menggapai cita-cita

Kalau kita sekarang masih berada dibawah, *bersyukurlah dan yakin* saja bahwa ada saatnya kita akan berada di tengah dan di atas. BDB/112/12

Pada data BDB/112/12 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan pada kata *bersyukurlah dan yakin*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti yang bertujuan untuk mengajak pembaca ke arah yang lebih baik. Pengarang mengajak pembaca untuk

tetap bersyukur meskipun kita berada dibawah karena ada saatnya kita akan berada di tengah dan di atas. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis.

Ayo bangkit wujudkan azam dan cita-cita kita. Sertakan Allah dalam langkah ikhtiar kita. *Tetaplah bersyukur* atas apa yang kita peroleh setelah maksimal aneka ikhtiar usaha. BDB/131/1

Pada data BDB/131/1 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang menggunakan *ayo bangkit* dan *tetaplah bersyukur*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang berisi ajakan untuk hal yang baik. Pengarang mengajak pembaca untuk bangkit wujudkan azam dan cita-cita, sertakan Allah dalam langkah ikhtiar dan tetaplah bersyukur atas apa yang kita peroleh setelah maksimalkan aneka ikhtiar usaha. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Kalau hasilnya sesuai dengan harapan kita, *bersyukurlah* kepada Allah. RSP/107/3

Pada data RSP/107/3 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *bersyukurlah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat yang berisi ajakan untuk hal yang baik. Pengarang mengajak pembaca untuk bersyukur kepada Allah kalau hasil yang kita harapkan sesuai dengan harapan kita. Jadi sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk

mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Yakinlah Allah akan memberi yang terbaik. Allah dengan tegas, berulang kali dalam Al-Qur'an bahwa Allah adalah zat yang maha menepati janji. RSP/119/1

Pada data RSP/119/1 pengarang menggunakan sugesti untuk mempengaruhi dan mengajak pembaca. Penanda sugesti di atas adalah kata *yakinlah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti karena merupakan kalimat merarik berupa saran unuk mempengaruhi pembaca. Pengarang menyarankan yakinlah bahwa Allah akan memberi yang terbaik dan sudah ditegaskan dalam Al-Qur'an bahwa Allah juga adalah zat yang maha menepati janji. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

Teruslah berusaha daya gunakan kemampuan yang telah Allah berikan kepada kita. Baik itu yang digunakan dholir dan batin. RSP/21/10

Pada data RSP/21/10 pengarang menggunakan sugesti yang untuk mempengaruhi dan meyakinkan pembaca. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *teruslah*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan sugesti untuk meyakinkan pembaca bahwa teruslah berusaha daya gunakan kemampuan yang telah Allah berikan kepada kita. Baik itu yang digunakan dholir dan batin. Jadi, sugesti dalam kalimat di atas digunakan untuk mempengaruhi pembaca tanpa memberikan suatu dasar kepercayaan yang logis terhadap pembaca.

2.2.1.4 Konformitas

Konformitas adalah suatu keinginan atau suatu tindakan untuk membuat diri seupa dengan suatu hal yang lain. Keraf (2007:128) menyatakan, bahwa konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya itu. Konformitas biasanya dianggap sebagai suatu tindakan yang akan membawa akan pengaruh positif terhadap kemajuan. Berdasarkan teori keraf tersebut, dapat disimpulkan indikator penanda dalam konformitas yaitu; penulis/pengarang mampu bertindak seperti hadirin, tindakan membawa pengaruh ke arah positif. Berikut akan dijabarkan data teknik persuasif yang termasuk konformitas pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Ini lantaran *mereka dipaksa untuk tidak menghargai sifat-sifat asli mereka untuk menjadi diri sendiri. Sebaliknya mereka dipaksa menjadi yang lain.* JDS/14/1

Pada data JDS/14/1 merupakan teknik konformitas yang digunakan pengarang untuk mengubah dirinya menjadi sesuatu yang diinginkannya. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *mereka dipaksa untuk tidak menghargai sifat-sifat asli mereka untuk menjadi diri sendiri. Sebaliknya mereka dipaksa menjadi yang lain.* Jadi, konformitas yang dimaksudkan dalam kalimat di atas diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya sama dengan sesau yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Dalam agama, kita tidak dituntut untuk menjadi seperti si A, si B atau si C. *Namun kita di tuntut menjadi diri sendiri.* JDS/14/23

Pada data JDS/14/23 merupakan teknik konformitas karena pengarang berusaha mengubah dirinya menjadi sesuatu yang diinginkannya. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *namun kita di tuntutan menjadi diri sendiri*. Jadi, konformitas yang dimaksudkan dalam kalimat di atas diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki untuk mengubah dirinya dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Harusnya yang kita teladani dan tiru adalah semangat, kerja keras cerdas dan kesungguhan yang dimiliki temanmu itu. JDS/15/10

Data JDS/15/10 merupakan teknik konformitas karena pengarang berusaha mengajak pembaca untuk melakukan sesuatu hal demi tercapainya sebuah ujuan. Hal ini dibuktikan ketika pengarang mengatakan *harusnya yang kita teladani dan tiru adalah semangat, kerja keras cerdas dan kesungguhan yang dimiliki temanmu itu*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan konformitas. Jadi, konformitas yang dimaksudkan dalam kalimat di atas diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Ia banyak berdialog dengan dokter muda itu. *Dari situ muncul ingatannya tentang cita-citanya waktu kecil menjadi dokter.* JBB/23/11

Pada data JBB/23/11 merupakan teknik konformitas yang digunakan pengarang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *dari siu muncul ingatannya tentang cita-citanya waktu kecil menjadi dokter*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan konformitas yang diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang

dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Beberapa tahun kemudian, menjadi masyurlah pencuri pembual ini sebagai seorang ulama yang mahir dan disegani. Pada akhirnya ia insyaf dan benar-benar menjadi kiai yang mahir dan disegani. TPOK/53/9

Pada data TPOK/53/9 merupakan teknik konformitas yang digunakan pengarang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *beberapa tahun kemudian, menjadi masyurlah pencuri pembual ini*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan konformitas yang diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Jika kita ingin menjadi ilmuwan, kita harus belajar dan berusaha keras untuk mewujudkan. Begitu pula jika kita ingin menjadi pengusaha, penulis dan apa pun itu, kita harus berusaha sekuat tenaga untuk mencapai cita-cita. JM/60/15

Pada data JM/60/15 pengarang menggunakan konformitas untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *jika kita ingin menjadi ilmuwan, kita harus belajar berusaha keras untuk mewujudkan*. Begitu pula keinginan pengusaha, penulis dan apa pun itu, kita harus berusaha sekuat tenaga untuk mencapai cita-cita. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan konformitas yang diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

Begitu seterusnya, *kekalahan dan kegagalan pada perang uhud, menjadi pembelajaran berharga untuk lebih berhati-hati dan waspada serta meminimalkan aneka kesalahan yang dibuat.* RSP/118/7

Pada data RSP/118/7 pengarang teknik konformitas karena pengarang berusaha mengajak pembaca untuk melakukan sesuatu hal demi tercapainya sebuah tujuan. Hal ini dibuktikan ketika pengarang mengatakan *kekalahan dan kegagalan pada perang uhud, menjadi pembelajaran berharga untuk lebih berhati-hati dan waspada serta meminimalkan aneka kesalahan yang dibuat.* Kata yang bercetak miring berkaitan dengan konformitas. Jadi, konformitas yang dimaksudkan dalam kalimat di atas diartikan sebagai suatu keinginan atau tindakan yang dimiliki seseorang untuk mengubah dirinya sama dengan sesuatu yang lain sehingga pembaca bisa memahaminya.

2.2.1.5 Kompensasi

Kompensasi merupakan teknik persuasif yang dilakukan dengan mencari suatu yang tidak diinginkan lagi. Keraf (2007:129) menyatakan bahwa kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil dari usaha untuk mencari pengganti (subtitut) bagi sesuatu hal yang tidak dapat diterima, atau suatu sikap atau keadaan yang tidak dipertahankan. Berdasarkan pengertian Keraf tersebut, dapat disimpulkan bahwa indikator penanda daam kompensasi yaitu; melalui tindakan ke arah yang lebih baik dari perubahan tindakan yang sebelumnya serta penggunaan kata *berubah, lebih baik, lebih penting dll.* Berikut akan dijabarkan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Kalau kita sekarang masih muda, *harusnya lebih* semangat menuntut ilmu dari beliau-beliau di atas. JBB/23/26

Pada data JBB/23/26 merupakan teknik kompensasi yang digunakan untuk mencari pengganti terhadap sesuatu yang tidak bisa dipertahankan. Pengarang mengatakan kalau kita sekarang masih muda, *harusnya lebih* semangat menuntut ilmu dari beliau-beliau di atas. Kompensasi dalam kalimat di atas dibuktikan ketika pengarang menggunakan kata *harusnya lebih*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan kompensasi karena digunakan untuk mencari pengganti terhadap hal yang tidak dapat dipertahankan.

Bagaimanapun belajar si usia muda akan *lebih mudah, sebab* tenaga dan pikiran masih belum terbebani dengan aneka tanggung jawab dan kewajiban. JBB/24/3

Pada data JBB/24/3 pengarang mengadakan kompensasi terhadap suatu hal yang tidak dapat dipertahankan, bahwa bagaimanapun belajar usia muda akan lebih mudah, sebab tenaga dan pikiran belum terbebani dengan aneka tanggung jawab dan kewajiban. Hal ini dibuktikan ketika pengarang mengatakan *lebih mudah, sebab*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan kompensasi yang digunakan untuk meyakinkan pembaca. Jadi, teknik kompensasi yang dimaksudkan dalam kalimat di atas digunakan untuk mencari pengganti terhadap hal sehingga pembaca dapat memahaminya.

Tidak ada yang *lebih dicintai Allah dari pada* hamba yang makan dari hasil usahanya sendiri. MTB/76/11

Pada data MTB/76/11 merupakan teknik kompensasi mencari pengganti terhadap sesuatu yang tidak bisa dipertahankan. Pengarang mengatakan, bahwa tidak ada yang lebih dicintai Allah dari pada hamba yang makan dari hasil

usahanya sendiri. Kompensasi dalam kalimat di atas dibuktikan ketika pengarang menggunakan kata *lebih dicintai* dan *dari pada*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan kompensasi karena digunakan untuk mencari pengganti hal yang tidak dapat dipertahankan.

Wahai pasukan muslimin, musuh kalian kali ini jauh lebih kuat, lebih berpendidikan pengalamannya lebih banyak, logistiknya melimpah. *Dari segi ini kalian tidak menang*. Namun kalian punya keistimewaan yang tidak dimiliki musuh-musuh kalian. KD/88/19

Pada data KD/88/19 pengarang mengadakan kompensasi terhadap hal yang tidak dapat dipertahankan, bahwa musuh pasukan muslimin kali ini jauh lebih kuat, lebih berpendidikan pengalamannya lebih banyak, logistiknya melimpah. *Dari segi ini mereka tidak akan menang*, namun mereka punya keistimewaan yang tidak dimiliki musuh-musuh kalian. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan kompensasi karena digunakan untuk mencari pengganti terhadap hal yang tidak dapat dipertahankan lagi.

2.2.1.6 Penggantian

Penggantian merupakan teknik persuasif yang berfungsi mengganti suatu maksud yang lain. Menurut Keraf (2007:130) penggantian (*displacement*) adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal lain yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli. Atau cinta kasih yang asli. Dalam kehidupan sehari-hari, penggantian lebih dikenal dengan sebutan *kambing hitam*. Berikut dijabarkan teknik penggantian pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Kalau kita masih bernapas, tubuh masih bergerak ya *tetap harus belajar alias mencari ilmu*. JBB/19/9

Pada data JBB/19/9 pengarang menggunakan penggantian terhadap suatu hal yang mengalami rintangan dengan maksud lain bahwa ketika kita masih bernapas, tubuh masih bergerak ya tetap harus belajar. Pengarang mengadakan penggantian dengan mengatakan *tetap harus belajar alias mencari ilmu*. Kata yang bercetak miring berkaitan dengan penggantian yang digunakan untuk meyakinkan pembaca. Jadi, penggantian yang dimaksudkan dalam kalimat di atas mnggantikan suatu maksud yang mengalami rintangan dengan maksud lain sehingga pembaca memahaminya.

Ibarat menanam, suatu hari kita akan memanennya. Orang yang senantiasa mau belajar dicintai Allah dan Rasulullah. Rezekinya dijamin. JBB/24/11

Pada data JBB/24/11 pengarang menggunakan penggantian terhadap suatu hal yang diibaratkan menanam dengan maksud suatu hari kita akan memanennya. Pengarang menggunakan penggantian dengan mengatakan orang yang mau belajar dicintai Allah maka senantiasa orang itu akan dijamin rezekinya serta diangkat derajatnya oleh Allah. Kata bercetak miring berkaitan dengan penggantian yang digunakan untuk meyakinkan pembaca. Jadi, penggantian yang dimaksudkan dalam kalimat di atas digunakan untuk menggantikan suatu maksud yang mngalami rintangan dengan maksud lain sehingga pembaca memahaminya.

2.2.1.7 Proyeksi

Proyeksi adalah suatu teknik untuk menjadikan sesuatu yang pada awalnya subjek berubah menjadi objek. Keraf (2007:131). Berdasarkan teori Keraf

(2007:131) dapat disimpulkan bahwa indikator penanda dalam proyeksi adalah; subjek menjadi objek dan seseorang menceritakan hal-hal yang baik tentang dirinya, sementara yang tidak baik dilemparkan kepada orang lain. Berikut ini akan dijabarkan teknik proyeksi pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa karya Zaenal Abidin El-Jambey*.

Oke, kalau sama-sama berhasil *misalnya. Si A sungguh-sungguh dan si B malas-malasan*. Kualitas dan keberkahan nanti yang akan membedakan ini *sunnatullah*. MDAT/35/6

Pada data MDAT/35/6 pengarang mengadakan proyeksi terhadap pembaca, bahwa kualitas dan keberkahan nanti yang akan membedakan ini *sunnatullah*. Hal ini dapat dibuktikan ketika pengarang mengatakan *misalnya, si A sungguh-sungguh dan si B malas-malasan*. Kalimat yang bercetak miring berkaitan dengan proyeksi yang digunakan untuk mendeskripsikan kesalahan orang lain. Jadi, proyeksi yang dimaksudkan dalam kalimat di atas digunakan untuk memberikan persuasi terhadap pembaca dengan cara mendeskripsikan hal yang baik untuk diri sendiri sementara hal yang tidak baik dilontarkan ke orang lain.

Selama ini ia tidak tahu kalau tetangganya memiliki kitab-kitab yang tebal. *Setahu dirinya hanya mereka yang alim di bidang agamalah yang menyimpan kitab-kitab setebal itu*. TPOK/49/12

Pada data TPOK/49/12 merupakan teknik proyeksi yang digunakan pengarang terhadap pembaca bahwa selama ini ia tidak tahu kalau tetangganya memiliki kitab-kitab yang tebal. Hal ini dapat dibuktikan *setahu dirinya hanya mereka yang alim di bidang agamalah yang menyimpan kitab-kitab itu*. Kalimat

yang bercetak miring berkaitan dengan proyeksi yang digunakan untuk mendeskripsikan kesalahan orang lain. Jadi, proyeksi yang dimaksudkan dalam kalimat di atas digunakan untuk memberikan persuasif terhadap pembaca dengan cara mendeskripsikan hal yang baik untuk diri sendiri sementara hal yang tidak baik dilontarkan ke orang lain.

Tetanga pencuri itu heran bukan main. *Setahu dia, ia sama sekali tidak pernah mendengar cerita tentang tetangganya yang belajar dipesantren.*
TPOK/49/18

Pada data TPOK/49/18 pengarang mengadakan proyeksi terhadap pembaca, menceritakan bahwa tetanga pencuri itu heran bukan main. Hal ini dapat dibuktikan *setahu dia, ia sama sekali tidak pernah mendengar cerita tentang tetangganya yang belajar dipesantren.* Kalimat bercetak miring berkaitan dengan proyeksi yang digunakan untuk mendeskripsikan kesalahan orang lain. Jadi, proyeksi yang dimaksudkan dalam kalima di atas digunakan untuk memberikan persuasi terhadap pembaca dengan cara mendeskripsikan hal yang baik untuk diri sendiri sementara hal yang tidak baik dilontarkan ke orang lain.

2.2.1.8 Rekapitulasi Data Teknik Persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey

Rekapitulasi data teknik Persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey secara keseluruhan dapat dilihat dalam tabel di bawah ini.

Tabel Rekapitulasi Teknik Persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey

	RS	ID	SG	KF	KP	PG	PY	Total
BAB 1	6	5	2	0	0	0	0	13
BAB 2	4	0	2	3	0	0	0	9
BAB 3	5	3	1	1	2	2	0	14
BAB 4	2	1	3	0	0	0	0	6
BAB 5	5	2	1	0	0	0	1	10
BAB 6	2	1	2	1	0	0	1	7
BAB 7	3	0	5	1	0	0	0	9
BAB 8	6	2	5	0	0	0	0	13
BAB 9	2	1	3	0	1	0	0	6
BAB 10	2	1	1	0	0	0	0	4
BAB 11	6	0	3	0	1	0	0	10
BAB 12	0	0	1	0	0	0	0	1
BAB 13	3	0	0	0	0	0	0	3
BAB 14	2	0	2	0	0	0	0	4
BAB 15	0	0	0	0	0	0	0	0
BAB 16	1	1	3	1	0	0	0	6
Total	47	17	36	7	4	2	2	115
Persentase	41%	15%	31%	6%	3%	2%	2%	100%

Tabel di atas memperlihatkan bahwa teknik dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey dari bab 1-16 ditemukan

sebanyak 115 data atau setara 100%, terdiri dari teknik persuasif, (1) rasionalisasi sebanyak 47 data atau setara 41%, (2) identifikasi sebanyak 17 data atau setara 15%, (3) sugesti sebanyak 36 data atau setara 31%, (4) konformitas sebanyak 7 data atau setara 6%, (5) kompensasi sebanyak 4 data atau setara 3%, (6) pengganti sebanyak 2 atau setara 2%, (7) proyeksi 2 data atau setara 2%. Dengan demikian dapat diketahui bahwa teknik persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey adalah teknik rasionalisasi diikuti teknik sugesti, identifikasi, konformitas, kompensasi dan yang setara paling sedikit pengganti dan proyeksi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey.

2.3 Interpretasi Data

Penulis menginterpretasi data berdasarkan analisis data yang sudah dilakukan tentang teknik persuasif dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey yang meliputi (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey 115 data yang terdiri dari; (1) 47 data atau setara 41% untuk jenis rasionalisasi, (2) 17 data atau setara 15% untuk jenis identifikasi, (3) 36 data atau setara 31% untuk jenis sugesti, (4) 7 data atau setara 6% untuk jenis konformitas, (5) 4 data atau setara 3% kompensasi, (6) 2 data atau setara 2% pengganti, dan (7) 2 data atau setara 2% proyeksi.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat diinterpretasikan bahwa teknik persuasif jenis rasionalisasi sangat dominan di temukan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Teknik Rasionalisasi ditmukan sebanyak 47 data atau setara dengan 41%. Data ini diinterpretasika bahwa pengarang menggunakan teknik rasionalisasi untuk meyakinkan pembaca dengan cara memberikan pembenaran terhadap suatu topik dan berupa alasan yang logis sehingga pembaca tidak ragu akan gagasan-gagasan yang disampaikan pengarang. Penanda dalam teknik rasionalisasi dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambeyyaitu adanya ide atau gagasan terhadap suatu topik, berupa kalimat logis (masuk akal), serta penggunaan fakta ataupun alasan-alasan tertentu.

Teknik Persuasif jenis sugesti menempati urutan kedua dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Teknik sugesti ditemukan sebanyak 36 data atau setara dengan 31%. Data ini diinterpretasikan bahwa pengarang bermaksud menggunakan teknik sugesti untuk memperngaruhi pembaca dengan cara menggunakan bahasa menarik dan indah serta adanya kata-kata motivasi.

Teknik persuasif jenis identifikasi menempati urutan ketiga dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Teknik identifikasi ditemukan sebanyak 17 data atau setara 15%. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa pengarang menggunakan teknik identifikasi untuk menceritakan dasar umum pemikiran yang sama antara penulis dan pembaca. Penanda dari identifikasi ini yaitu penulis menyajikan kesamaan dengan hadirin serta adanya ciri-ciri, bukti kenal diri serta intensitas pada sesuatu yang dibicarakan.

Teknik persuasif jenis konformitas memiliki urutan keempat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Teknik konformitas ditemukan sebanyak 7 data atau setara 6%. Data ini diinterpretasikan pengarang menggunakan teknik persuasif jenis konformitas untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan suatu yang lain. Indikator penanda untuk teknik persuasif jenis konformitas adalah pengarang mampu bertindak seperti hadirin atau orang yang ingin dipengaruhi, tindakannya membawa pengaruh ke arah positif.

Teknik persuasif kompensasi menempati urutan kelima dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Ditemukan sebanyak 5 data atau setara 3%. Hal ini dapat diinterpretasikan bahwa pengarang menggunakan teknik kompensasi untuk mempengaruhi seseorang dengan cara memusatkan sesuatu hal atau tindakan yang sebelumnya mengalami frustrasi agar memperoleh penghargaan, keunggulan atau kedudukan. Indikator penanda pada teknik ini diantaranya melakukan tindakan ke arah yang lebih baik dari perubahan tindakan yang sebelumnya serta penggunaan kata *berubah, lebih baik, lebih penting, dan lain-lain*.

Teknik persuasif jenis penggantian dan proyeksi menempati urutan terakhir dengan jumlah yang sama 2 data atau setara 2%. Teknik penggantian dapat diinterpretasikan pengarang untuk menggantikan suatu maksud atau hal lain yang mengalami rintangan dengan suatu maksud dengan suatu maksud lain yang sekaligus juga menggantikan emosi asli atau dalam kehidupan sehari-hari dikenal dengan sebutan *kambing hitam*. Sedangkan teknik proyeksi untuk mendeskripsikan hal-hal yang baik untuk dirinya, sementara yang buruk untuk orang lain. Subjek menjadi objek dan seseorang menceritakan hal-hal yang baik tentang dirinya, sementara hal-hal yang tidak baik dilemparkan kepada orang lain.

BAB III SIMPULAN

Berdasarkan deskripsi data dan analisis data yang telah dilakukan terhadap teknik persuasif dalam buku *Aku berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey dapat disimpulkan:

(1) rasionalisasi ditemukan (1) 47 data atau setara 41% untuk jenis rasionalisasi, (2) 17 data atau setara 15% untuk jenis identifikasi, (3) 36 data atau setara 31% untuk jenis sugesti, (4) 7 data atau setara 6% untuk jenis konformitas, (5) 5 data atau setara 3% kompensasi, (6) 2 data atau setara 2% pengganti, dan (7) 2 data atau setara 2% proyeksi.

Berdasarkan penjelasan tersebut maka dapat disimpulkan bahwa teknik persuasif jenis rasionalisasi sangat dominan di temukan dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Teknik rasionalisasi ini untuk meyakinkan pembaca dengan cara memberikan pembenaran terhadap suatu topik dan berupa alasan yang logis sehingga pembaca tidak ragu akan gagasan-gagasan yang disampaikan pengarang.

Teknik Persuasif jenis sugesti menempati urutan kedua dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Data ini disimpulkan bahwa pengarang bermaksud menggunakan teknik sugesti untuk mempengaruhi pembaca dengan cara menggunakan bahasa menarik dan indah serta adanya kata-kata motivasi.

Teknik persuasif jenis identifikasi menempati urutan ketiga dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Data ini

dapat disimpulkan bahwa pengarang menggunakan teknik identifikasi untuk menceritakan dasar umum pemikiran yang sama antara penulis dan pembaca.

Teknik persuasif jenis konformitas memiliki urutan keempat dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Data ini disimpulkan bahwa pengarang menggunakan teknik perusasif jenis konformitas untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan suatu yang lain.

Teknik persuasif kompensasi menempati urutan kelima dalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa* karya Zaenal Abidin El-Jambey. Data ini dapat disimpulkan bahwa pengarang menggunakan teknik kompensasi untuk mempengaruhi seseorang dengan cara memusatkan sesuatu hal atau tindakan yang sebelumnya mengalami frustrasi agar memperoleh penghargaan, keunggulan atau kedudukan.

Teknik persuasif jenis penggantian dan proyeksi menempati urutan terakhir dengan jumlah yang sama 2 data atau setara 2%. Teknik penggantian dapat disimpulkan pengarang untuk menggantikan suatu maksud atau hal lain yang mengalami rintangan dengan suatu maksud dengan suatu maksud lain yang sekaligus juga menggantikan emosi asli atau dalam kehidupan sehari-hari dikenal dengan sebutan *kambing hitam*. Sedangkan teknik proyeksi untuk mendeskripsikan hal-hal yang baik untuk dirinya, sementara yang buruk untuk orang lain. Subjek menjadi objek dan seseorang menceritakan hal-hal yang baik tentang dirinya, sementara hal-hal yang tidak baik dilemparkan kepada orang lain.

BAB IV HAMBATAN DAN SARAN

4.1 Hambatan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, dapat dituliskan hambatan-hambatan dalam memperoleh dan menganalisis data sebagai berikut:

- 4.1.1 Hambatan dalam menganalisis dan mengolah data teknik persuasif yang terdiri dari rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi. Hal ini disebabkan karena keterbatasan ilmu pengetahuan yang peneliti miliki.
- 4.1.2 Sulitnya dalam menemukan buku-buku penunjang yang akan dijadikan referensi dalam menganalisis dan mengolah data. Hal ini disebabkan kurangnya buku-buku yang berhubungan dengan teknik persuasif yang ada di perpustakaan Wilayah Riau, toko-toko buku di sekitar wilayah Pekanbaru maupun Perpustakaan Universitas Islam Riau.

4.2 Saran

- 4.2.1 Peneliti menyarankan kepada peneliti berikutnya agar dapat meneliti teknik persuasif dengan tepat sehingga hasil penelitian dapat dijadikan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya.
- 4.2.2 Peneliti menyarankan kepada perpustakaan Universitas maupun perpustakaan wilayah Riau agar menyediakan lebih banyak lagi untuk buku yang berkaitan dengan teknik persuasif agar mempermudah mahasiswa dalam melakukan penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Yusuf Zainal. 2013. *Pengantar Retorika*. Bandung: Pustaka Setia.
- Arikunto, Suharmi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Anwar, Gentasari. 2003. *Retorika Praktis Teknik dan Seni Berpidato*. Jakarta: PT Rineka Cipta
- Dalman. 2014. *Keterampilan Menulis*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Efendy, Onong Uchjana. 2013. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktik*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- El-Jambey, Zaenal Abidin. 2018. *Aku Berusaha, Allah yang Punya Kuasa*. Jakarta: PT Gramedia.
- Faizah, Hasnah dan Hermandra. 2007. *Retorika*. Pekanbaru: Insani Cendikia.
- Finoza, Lamuddin. 2009. *Komposisi Bahasa Indonesia Untuk Mahasiswa Non Jurusan*.
- Gunawan, Imam. 2013. *Metode Penelitian Kualitatif Teori & Praktek*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Hamidy, UU. 2003. *Metode Penelitian: Disiplin Ilmu-ilmu Sosial dan Budaya*. Pekanbaru: Bilik Kreatif Press.
- Keraf, Gorys. 2007. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: Gramedia

- Leni. 2015. “Teknik Komunikasi Persuasif dr. Ryan Thamrin dalam DR. OZ Indonesia Trans TV Pada Bulan Mei 2015”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Maarif, Zainul. 2015. *Retorika Metode Komunikasi Publik*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Nabawi, Erawan dan Kadek Dristiana. 2018. “Pengaruh Komunikasi Persuasif dalam Meningkatkan Minat Baca Masyarakat Di Dinas Kearsipan dan Perpustakaan”. (*online*), *Jurnal Komunikasi*, Volume 6, Nomor 3, 2018 : 674-678.
(<file:///D:/data%20SKRIPSI/jurnal/jurnal%20fix%20persuasif.pdf>.
Diakses 28 Juni 2019)
- Nida, Fatma Laili Khoirun. 2014. “Persuasi dalam Media Komunikasi Massa”. (*online*), *Jurnal Komunikasi Islam*, Volume 04, Nomor 01, Juni 2014.
(<file:///D:/data%20SKRIPSI/jurnal/jurnal%20fix%20persuasif%203.pdf>
Diakses 27 Juni 2019)
- Nurmaida. 2017. “Teknik Persuasif dalam Buku Jangan Takut Gagal Karya Aldilla Dharma”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Retorika Modern Pendekatan Praktis*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Sari Nani Kartika. 2018, “Teknik Persuasif dalam buku Sukses Tanpa Gelar Karya Andrian Harefa”. *Jurnal Gerakan Aktif /menulis* Volume 6, No 1, ([Http://journal.uir.ac.id/index.php/geram/article/view/1799](http://journal.uir.ac.id/index.php/geram/article/view/1799), 18 Juli 2019)
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Pendidikan, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suhandang, Kustadi. 2008. *Retorika Strategi Teknik dan Taktik Pidato*. Bandung: Nuansa.

- Sukarno. 2013, “*Retorika Persuasi Sebagai Upaya Mempengaruhi Jamaah Pada Teks Khotbah Jumat*”. (online), Jurnal Humaniro, Volume 25, No 2, Juni 2013. ([Http://Jurnal Humairo/article/view/2164/2117](http://Jurnal.Humairo/article/view/2164/2117). Diakses 2 Juli 2019)
- Sumartini. 2015. “Teknik Persuasif dalam Buku *Berani Gagal* Karya Billi P.S. Lim”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Susiana. 2017. “Teknik Persuasif dalam Buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Tarigan, Henry Guntur. 2008. *Berbicara Sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*.

