



TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *JANGAN MAU JADI ORANG RATA-RATA* KARYA AHMAD RIFA'I RIF'AN

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan

OLEH:

ADE VIRA SHINTHYA
NPM: 166210751

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SAstra INDONESIA

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN

UNIVERSITAS ISLAM RIAU

PEKANBARU

2021

SKRIPSI

TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *JANGAN MAU JADI ORANG RATA-RATA* KARYA AHMAD RIFA'I RIF'AN

Dipersiapkan dan disusun oleh

Nama : Ade Vira Shinthya
N P M : 166210751
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Pembimbing Utama



Drs. Supriyadi, M.Pd.
NIDN 1007066401

Anggota Tim



Noni andriyani, S.S., M.Pd.
NIDN 1011068304



Ermawati Sulaiman, S.Pd., M.A.
NIDN 1001128402

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



Dr. Hj. Sri Anang, M.Si.
NIDN 0007107005

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *JANGAN MAU JADI ORANG RATA-RATA* KARYA AHMAD RIFA'I RIF'AN

Dipersiapkan Oleh

Nama : Ade Vira Shinthya
N P M : 166210751
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

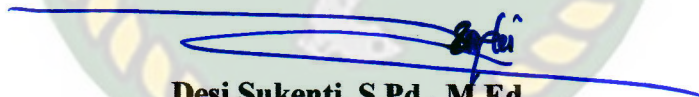
Tim Pembimbing

Pembimbing Utama



Drs. Supriyadi, M.Pd.
NIDN 1007066401

Mengetahui
Ketua Program Studi



Desi Sukenti, S.Pd., M.Ed.
NIDN 1019078001

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



Dr. Hj. Sri Annah, M.Si.
NIDN 0007107005

SURAT KETERANGAN

Saya pembimbing skripsi dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa yang di bawah ini:

Nama : Ade Vira Shinthya

NPM : 166210751

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Telah selesai menyusun skripsi dengan judul **“Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa’i Rif’an”** dan siap untuk diujikan.

Demikian surat keterangan ini dibuat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Pekanbaru, 08 Februari 2021

Pembimbing


Drs. Supriyadi, M.Pd.
NIDN 1007066401





YAYASAN LEMBAGA PENDIDIKAN ISLAM (YLPI) RIAU
UNIVERSITAS ISLAM RIAU




F.A.3.10

Jalan Kaharuddin Nasution No. 113 P. Marpoyan Pekanbaru Riau Indonesia – Kode Pos: 28284
Telp. +62 761 674674 Fax. +62 761 674834 Website: www.uir.ac.id Email: info@uir.ac.id

KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR
SEMESTER GENAP TA 2020/2021

NPM : 166210751
Nama Mahasiswa : ADE VIRA SHINTHYA
Dosen Pembimbing : 1. Drs SUPRIYADI M.Pd 2.
Program Studi : PENDIDIKAN BAHASA INDONESIA
Judul Tugas Akhir : Teknik Persuasif dalam Buku Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata Karya Ahmad Rifa'i Rif'an
Judul Tugas Akhir (Bahasa Inggris) : Persuasive Techniques in Book Don't Want to Be Average People by Ahmad Rifa'i Rif'an
Lembar Ke : 1

| NO | Hari/Tanggal Bimbingan | Materi Bimbingan | Hasil / Saran Bimbingan | Paraf Dosen Pembimbing |
|-----|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| 1. | Kamis/ 20 Februari 2020 | Acc judul proposal | Acc proposal | |
| 2. | Selasa/ 10 Maret 2020 | Perbaiki pada: 1. Latar belakang 2. Masalah 3. Tujuan 4. Teori | Melengkapi teori-teori dan latar belakang. | |
| 3. | Senin/ 7 September 2020 | Perbaiki pada: 1. Pembatasan masalah 2. Ruang lingkup 3. Kata pengantar | Perbaiki pembatasan masalah, ruang lingkup, kata pengantar. Dengan teori yang mendukung. | |
| 4. | Senin/ 21 September 2020 | Perbaiki pada: 1. Teknik pengumpulan data 2. Teknik analisis data | Mengubah teknik pengumpulan data dan analisis data dengan teori yang mendukung. | |
| 5. | Selasa/ 13 Oktober 2020 | Perbaiki pada: 1. Daftar pustaka 2. EYD 3. Teknik analisis data | Perbaiki EYD, daftar pustaka, dan analisis data. | |
| 6. | Selasa/ 27 Oktober 2020 | Acc untuk diseminarkan | Acc untuk diseminarkan. | |
| 7. | Jumat/ 6 November 2020 | Ujian seminar proposal | Memperbaiki latar belakang dan EYD. | |
| 8. | Senin/ 7 Desember 2020 | Konsultasi hasil seminar proposal: 1. Daftar isi 2. Latar belakang | Mengubah latar belakang. | |
| 9. | Senin/ 21 Desember 2020 | Perbaiki pada: 1. Deskripsi data 2. Tabel | Mengubah tabel pada deskripsi data. | |
| 10. | Kamis/ 7 Januari 2021 | Perbaiki pada: 1. Deskripsi data 2. Analisis sesuai dengan teori 3. Interpretasi data | Memperbaiki deskripsi data, analisis data, dan interpretasi data. | |
| 11. | Senin/ 18 Januari 2021 | Perbaiki pada: 1. Analisis data 2. Interpretasi data | Memperbaiki analisis data yang sesuai dengan teknik yang digunakan. | |

| | | | | |
|-----|-------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 12. | Kamis/ 28 Januari 2021 | Perbaiki pada: 1. Abstrak 2. Kesimpulan | Mengubah abstrak sesuai dengan peraturan yang berlaku. |  |
| 13. | Selasa/ 2 februari 2021 | Perbaiki pada: 1. Diagram batang | Mengubah diagram batang sesuai dengan teknik yang dipakai. |  |
| 14. | Senin/ 8 Februari 2021 | Acc untuk disidangkan | Acc untuk disidangkan. |  |



COPMCKHSWFUYAULUYTZUBGLJB

Pekanbaru,.....
Wakil Dekan I/ Ketua Departemen/ Ketua Prodi



(Dr. Hj. Sri Amnah, S.Pd., M.Si)

NIP. 197010071998032002

Catatan :

1. Lama bimbingan Tugas Akhir/ Skripsi maksimal 2 semester sejak TMT SK Pembimbing diterbitkan
2. Kartu ini harus dibawa setiap kali berkonsultasi dengan pembimbing dan HARUS dicetak kembali setiap memasuki semester baru melalui SIKAD
3. Saran dan koreksi dari pembimbing harus ditulis dan diparaf oleh pembimbing
4. Setelah skripsi disetujui (ACC) oleh pembimbing, kartu ini harus ditandatangani oleh Wakil Dekan I/ Kepala departemen/ Ketua prodi
5. Kartu kendali bimbingan asli yang telah ditandatangani diserahkan kepada Ketua Program Studi dan kopiannya dilampirkan pada skripsi.
6. Jika jumlah pertemuan pada kartu bimbingan tidak cukup dalam satu halaman, kartu bimbingan ini dapat di download kembali melalui SIKAD

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ade Vira Shinthya

NPM : 166210751

Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Fakultas : Keguruan dan Ilmu Pendidikan

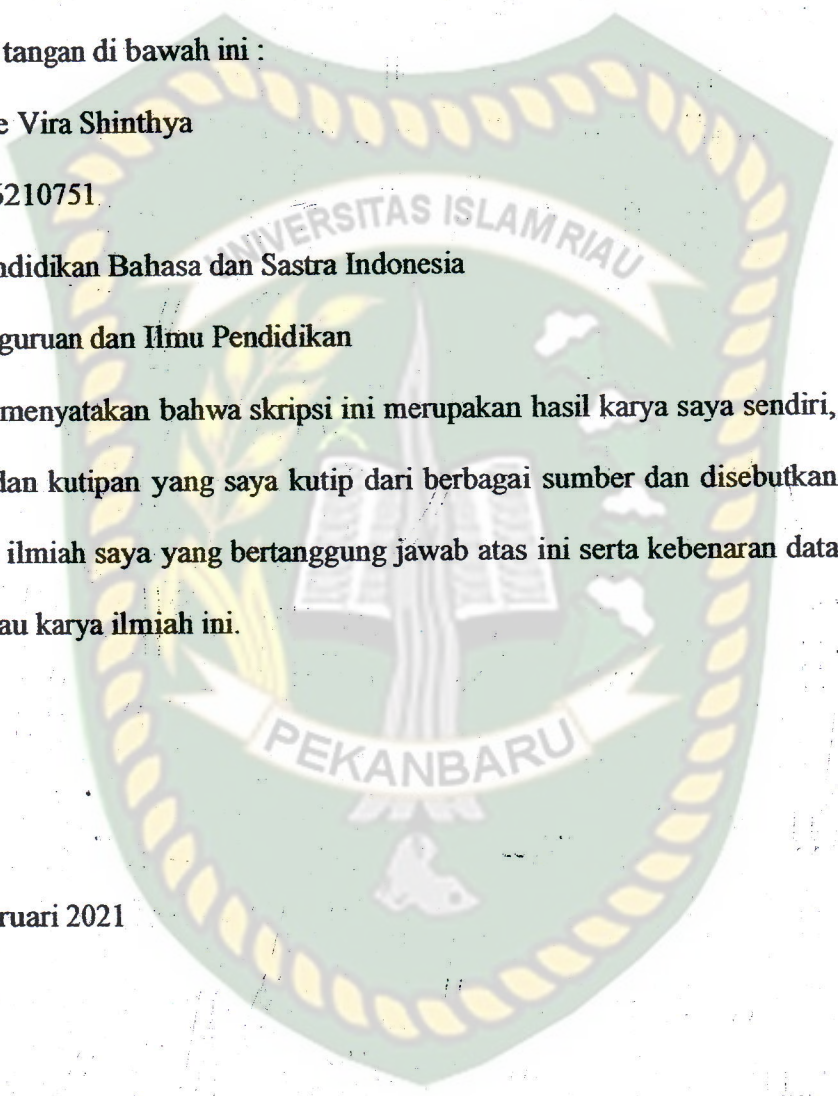
Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali ringkasan dan kutipan yang saya kutip dari berbagai sumber dan disebutkan sumbernya. Secara ilmiah saya yang bertanggung jawab atas ini serta kebenaran data dan fakta skripsi atau karya ilmiah ini.

Pekanbaru, 08 Februari 2021

Saya menyatakan,



Ade Vira Shinthya



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan ke hadirat Allah SWT atas rahmat, kesehatan, kesabaran, dan karunia yang diberikan-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini sebagaimana mestinya. Salawat beriringkan salam penulis ucapkan kepada junjungan alam yakni Nabi Besar Muhammd SAW dengan mengucapkan Allahuma shollialasyaidina Muhammad waalaalihi syaidina Muhammad.

Adapun judul skripsi penelitian ini yaitu Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Skripsi ini merupakan persyaratan akademik untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan, Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Universitas Islam Riau. Banyak rintangan dan kesulitan yang penulis hadapi. Namun, dengan bantuan dan dorongan dari berbagai pihak penulisan skripsi ini dapat diselesaikan sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Sri Amnah, S.Pd., M.Si., selaku dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau, yang telah memberi izin kepada penulis dalam melakukan penelitian ini.
2. Desi Sukenti, S.Pd., M.Ed., selaku Ketua Program dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau yang telah memberikan masukan dan nasihat kepada penulis.
3. Dr. Fatmawati, S.Pd., M.Pd., selaku Dekretaris Program Studi Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas

Islam Riau yang telah memberikan arahan dan masukan selama penulis menjalani studi.

4. Drs. Supriyadi, M.Pd., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan nasihat, bimbingan, arahan, serta meluangkan waktu dan pikiran untuk membimbing penulis.
5. Seluruh dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau, yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama menuntut ilmu di Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau.
6. Teristimewa kedua orang tua penulis yaitu ayahanda Muslihat dan ibunda Nuraini serta abang, kakak dan adik-adik yang telah memberikan doa, mendidik, memotivasi, maupun materi selama penulis menyelesaikan studi di Universitas Islam Riau.
7. Teman seperjuangan, khususnya angkatan kelas A angkatan 2016 yang telah memberikan motivasi dan semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini.

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

Pekanbaru, Februari 2021

Penulis,

DAFTAR ISI

| | |
|---------------------------------------------|-----|
| KATA PENGANTAR | i |
| DAFTAR ISI | iii |
| DAFTAR TABEL | v |
| ABSTRAK | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | 1 |
| 1.1 <i>Latar Belakang dan Masalah</i> | 1 |
| 1.1.1 Latar Belakang | 1 |
| 1.1.2 Rumusan Masalah | 11 |
| 1.2 <i>Tujuan Penelitian</i> | 12 |
| 1.3 <i>Ruang Lingkup Penelitian</i> | 13 |
| 1.3.1 Pembatasan Masalah | 13 |
| 1.3.2 Penjelasan Istilah..... | 14 |
| 1.4 <i>Anggapan Dasar dan Teori</i> | 15 |
| 1.4.1 Anggapan Dasar | 15 |
| 1.4.2 Teori | 16 |
| 1.5 <i>Penentuan Sumber Data</i> | 23 |
| 1.5.1 Sumber Data..... | 23 |
| 1.5.2 Data | 23 |
| 1.6 <i>Metodologi Penelitian</i> | 23 |
| 1.6.1 Metode Penelitian..... | 23 |

| | | |
|----------------------------------------|--------------------------------|-----------|
| 1.6.2 | Jenis Penelitian..... | 24 |
| 1.6.3 | Pendekatan Penelitian | 24 |
| 1.7 | <i>Teknik Penelitian</i> | 25 |
| 1.7.1 | Teknik Pengumpulan Data..... | 25 |
| 1.7.2 | Teknik Analisis Data..... | 26 |
| BAB II PENGOLAHAN DATA | | 28 |
| 2.1 | <i>Deskripsi Data</i> | 28 |
| 2.2 | <i>Analisis Data</i> | 40 |
| 2.3 | <i>Interpretasi Data</i> | 89 |
| BAB III KESIMPULAN..... | | 92 |
| 3.1 | <i>Simpulan</i> | 92 |
| BAB IV HAMBATAN DAN SARAN | | 94 |
| 4.1 | <i>Hambatan</i> | 94 |
| 4.2 | <i>Saran</i> | 94 |
| DAFTAR PUSTAKA | | 95 |
| LAMPIRAN..... | | 98 |

DAFTAR TABEL

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. Tabel 01 Jenis-jenis Teknik Persuasif dalam Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 29 |
| 2. Tabel 02 Teknik Persuasif Identifikasi dalam Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 55 |
| 3. Tabel 03 Teknik Persuasif Sugesti dalam Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 68 |
| 4. Tabel 04 Teknik Persuasif Konformitas Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 85 |
| 5. Tabel 04 Teknik Persuasif Penggantian Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 87 |
| 6. Diagram Data 01 Teknik Persuasif dalam Buku <i>Jangan Mau Jadi</i> <i>Orang Rata-rata</i> | 88 |

ABSTRACT

Ade Vira Shinthya. 2021. Thesis. Persuasif Techniques in the Book *Don't Want to Be an Average* by Ahmad Rifa'i Rif'an.

This research is entitled "Persuasif Techniques in the Book *Don't Want to Be an Average* by Ahmad Rifa'i Rif'an". This research is motivated by the existence of several persuasive techniques contained in the book *Don't Want to Be an Average* by Ahmad Rifa'i Rif'an which is influencing the reader. The problem in this research is how are the persuasive techniques of rationalization, identification, suggestion, conformity, compensation, replacement, and projection in the book *Don't Want to Be an Average* by Ahmad Rifa'i Rif'an? This study aims to describe, analyze, interpret, and conclude persuasive techniques of rationalization, identification, suggestion, conformity, compensation, replacement, and projection in Ahmad Rifa'i Rif'an's book *Don't Want to Be an Average*. The theory used to analyze the research problem is the theory of "persuasive technique" proposed by Gorys Keraf (2007). The approach in this study is a qualitative approach using the method of content analysis. Based on the results of data analysis, 70 data were found regarding the types of persuasive techniques consisting of 26 data rationalization, 18 data identification, 24 data suggestions, 1 data conformity, 1 data replacement, while compensation and projections were not found. Persuasive rationalization technique that provides logical justification based on one's experience. Identification by convincing the reader through the identification of special characteristics. Suggestions that persuade readers a lot with interesting words. Conformity can match itself with others. No data found for compensation. Substitution can divert anger with someone who shouldn't be receiving the anger. No data found for projection.

Keywords: Persuasive Technique, rationalization, identification, suggestion, conformity, compensation, replacement, projection.

ABSTRAK

Ade Vira Shinthya. 2021. Skripsi. Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian ini berjudul “Teknik Persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an”. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh adanya beberapa teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang bersifat mempengaruhi pembacanya. Adapun masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimanakah teknik persuasif rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an? Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasikan, dan menyimpulkan teknik persuasif rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Teori yang digunakan untuk menganalisis masalah penelitian ini yaitu teori “teknik persuasif” yang dikemukakan oleh Gorys Keraf (2007). Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan metode analisis isi. Berdasarkan hasil analisis data, ditemukan 70 data mengenai jenis-jenis teknik persuasif yang terdiri dari rasionalisasi 26 data, identifikasi 18 data, sugesti 24 data, konformitas 1 data, penggantian 1 data, sedangkan kompensasi, dan proyeksi tidak ditemukan data. Teknik persuasif rasionalisasi yang memberikan pembenaran secara logis berdasarkan pengalaman seseorang. Identifikasi dengan meyakinkan pembaca melalui identifikasi ciri khusus. Sugesti yang banyak membujuk pembaca dengan kata-kata yang menarik. Konformitas dapat mencocokkan dirinya dengan orang lain. Kompensasi tidak ditemukan data. Penggantian dapat mengalihkan kemarahan dengan seseorang yang tidak seharusnya menerima kemarahan tersebut. Proyeksi tidak ditemukan data.

Kata kunci: Teknik Persuasif, Rasionalisasi, Identifikasi, Sugesti, Konformitas, Kompensasi, Penggantian, Proyeksi.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Masalah

1.1.1 Latar Belakang

Dalam negara demokratis usaha untuk mempengaruhi sikap, sifat, dan tingkah laku dilakukan berdasarkan bujukan atau ajakan. Oleh karena itu, untuk mempengaruhi seseorang sangat diperlukan yang namanya retorika yang biasa disebut dengan seni berbicara. Retorika memiliki peranan yang sangat penting dalam keterampilan berbahasa karena menggunakan kata-kata yang mengesankan. Hal ini sesuai dengan pendapat Horby dan Parnwell dalam Suhandang (2009:25) menyatakan retorika merupakan seni dengan menggunakan kata-kata secara mengesankan, baik lisan maupun tulisan, atau berbicara dengan banyak orang dengan menggunakan pertunjukkan dan rekaan.

Seseorang yang pandai menggunakan teknik retorika maka dengan mudah mempengaruhi pendengar atau pembaca untuk meyakinkan gagasan atau idenya yang disampaikan. Menurut Abidin (2013:58) tujuan retorika adalah meyakinkan pendengar akan kebenaran gagasan yang dibicarakan. Dengan demikian retorika tidak dapat terpisahkan dengan persuasif.

Menurut Keraf (2007:118) persuasi adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau pada waktu yang akan datang. Tujuan akhirnya yaitu agar pembaca atau pendengar melakukan sesuatu, maka persuasif dapat dimasukkan pula dalam cara-cara untuk mengambil keputusan. Selanjutnya

menurut Darma (2014:37) persuasif adalah ragam wacana yang ditunjukkan untuk mempengaruhi sikap dan pendapat pembaca mengenai sesuatu hal yang disampaikan penulisnya.

Teknik persuasif menurut Keraf (2007:124) dapat dibedakan menjadi tujuh bagian yaitu: (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Teknik persuasif yang dikemukakan oleh Keraf memiliki peran yang sangat penting yaitu untuk mempengaruhi atau meyakinkan pembaca maupun pendengar. Penulis menerapkan teknik persuasif pada sebuah bukunya menjadi pedoman penting yang dimiliki seorang penulis sehingga dapat meyakinkan dan mempengaruhi pembacanya.

Fenomena yang peneliti temukan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yaitu mendapatkan komentar positif dari orang yang telah membaca buku tersebut, komentar diperoleh dari media sosial Instagram Ahmad Rifa'i Rif'an. Salah satu komentar yang diungkapkan oleh Laiha yang merupakan penggemar Ahmad Rifa'i Rif'an menyebutkan "Bukunya mudah dipahami oleh pembaca dan cocok buat anak remaja buat memotivasi diri. Terutama soal kisah-kisah inspiratif, yang membuat saya langsung berfikir kepada diri saya sendiri, terus ada penjelasan dan jawaban langsung dari Al-qur'an". Dari pernyataan tersebut tergambar jelas bahwa buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an mampu mempengaruhi Laiha. Laiha mendapatkan persuasif setelah membaca buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penulis tertarik memilih buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an, karena buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* merupakan buku yang berisi motivasi Islam dengan 179 halaman. Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an termasuk buku umum, yang ditulis untuk seluruh kalangan masyarakat luas. Buku ini banyak mengajak, membujuk, mempengaruhi, dan meyakinkan pembaca agar tidak menjadi orang rata-rata. Buku yang ditulis Ahmad Rifa'i Rif'an ini bertujuan untuk memberikan inspirasi dan motivasi kepada pembaca khususnya anak muda yang ingin berusaha dan pantang menyerah.

Ahmad Rifa'i Rif'an lahir di Lamongan, Jawa Timur pada 3 Oktober 1987. Beliau lahir dari keluarga sederhana tetapi sangat kental dengan pendidikan keislaman. Hobi beliau menulis dimulai dari pertengahan kuliahnya. Ia lulus kuliah S1 Teknik Mesin ITS Surabaya dan bekerja sebagai *Mechanical Engineer* di salah satu perusahaan terbesar di Surabaya. Kemudian melanjutkan S2 Bahasa dan Sastra di Universitas Islam Darul Ulum. Beliau merupakan penulis muda produktif di Indonesia karena di saat usianya masih berkepal dua, beliau telah menerbitkan lebih dari 100 judul buku. Selain menulis ia juga menjadi pembicara di acara bedah buku maupun seminar di berbagai instansi pemerintahan, perusahaan, dan lembaga pendidikan, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Buku-bukunya juga menempati rak penjualan terlaris di Gramedia dan toko buku besar di Indonesia.

Berdasarkan fenomena dan pemikiran yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini dan menganalisis teknik

persuasif yang digunakan oleh Ahmad Rifa'i Rif'an dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata*. Penelitian teknik persuasif ini sudah pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas dan Ilmu pendidikan, Universitas Islam Riau. Adapun penelitian yang relevan dengan penelitian ini ditemukan dalam bentuk jurnal dan skripsi.

Penelitian yang relevan pertama yaitu Nina Kartika dalam jurnal *Geram (Gerakan Aktif Menulis)* Volume 6, Nomor 1, Juni 2018 dengan judul "Teknik Persuasif dalam buku *Sukses Tanpa Gelar* Karya Andrias Harefa". Masalah penelitian ini adalah bagaimanakah teknik persuasif rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, penggantian, proyeksi dalam buku *Sukses Tanpa Gelar* Karya Andrias Harefa. Bertujuan untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan menginterpretasikan teknik persuasif rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, penggantian, proyeksi dalam buku *Sukses Tanpa Gelar* Karya Andrias Harefa. Teori yang dipakai pada penelitian ini yaitu Gorys Keraf (2004) dengan menggunakan metode deskriptif. Jenis penelitiannya penelitian kepustakaan dan pendekatan kualitatif.

Teknik pengumpulan data yang dipakai adalah mengklasifikasi data, menganalisis data, menginterpretasikan data, dan menarik kesimpulan. Hasil penelitian tentang teknik persuasif sebanyak 40 data atau setara dengan 100% diantaranya (1) rasionalisasi terdapat 3 data atau setara dengan 7%, (2) identifikasi terdapat 31 data atau setara dengan 67%, (3) sugesti terdapat 3 data atau setara dengan 7%, (4) konformitas terdapat 3 data atau setara dengan 7%, (5)

kompensasi terdapat 2 data atau setara dengan 4%, (6) penggantian terdapat 4 data atau setara dengan 9%, (7) proyeksi terdapat 1 data atau setara dengan 2%. Persamaannya yaitu sama-sama mengkaji tentang teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objek buku *Sukses Tanpa Gelar* Karya Andrias Harefa sedangkan buku yang digunakan peneliti yaitu *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian yang relevan kedua yaitu Yusuf Olang dkk. dalam jurnal *Arbitrer* Volume 1, Nomor 2, Agustus 2019 dengan judul “Analisis Variasi Dan Teknik Persuasif Dalam Kampanye Pilkada Tingkat I Tahun 2018 Melalui Media Spanduk”. Masalah penelitian ini adalah bagaimanakah teknik persuasif dan variasi pada kalimat Kampanye Pilkada Tingkat I Tahun 2018 Melalui Media Spanduk. Bertujuan untuk mendeskripsikan variasi kalimat dan teknik persuasif dalam kampanye PILKADA tingkat I tahun 2018. Teori yang dipakai pada penelitian ini yaitu Gorys Keraf (1994) dengan menggunakan metode deskriptif. Jenis penelitiannya penelitian kepustakaan dan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dipakai adalah mengklasifikasi data, menganalisis data, menginterpretasikan data, dan menarik kesimpulan.

Hasil penelitian tentang variasi kalimat dalam kampanye PILKADA Tingkat I Tahun 2018 Melalui Media Spanduk yaitu kalimat berita yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 9 kalimat, yang kedua kalimat perintah yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 10 kalimat, dan ketiga kalimat seru yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 44 kalimat. Sedangkan penelitian tentang teknik persuasif yang pertama rasionalisasi yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 17

kalimat, kedua identifikasi yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 16 kalimat, ketiga sugesti yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 25 kalimat, keempat konformitas yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 1 kalimat, dan kelima substitusi yang telah dianalisis ditemukan sebanyak 1 kalimat. Persamaannya yaitu sama-sama mengkaji tentang teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objek Analisis Variasi Dan Teknik Persuasif Dalam Kampanye Pilkada Tingkat I Tahun 2018 Melalui Media Spanduk sedangkan yang digunakan peneliti yaitu buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian yang relevan ketiga yaitu Fatmalaili Khoirun Nida dalam jurnal *At-Tabsyiar* Volume 2, Nomor 2, 2014 dengan judul "Persuasif dalam Media Komunikasi Massa". Masalah penelitian ini adalah bagaimana teknik persuasif dalam media komunikasi massa. Teori yang dipakai pada penelitian ini adalah Azwar (2002), Cangara (2005), Jumantoro (2001), Kafie (2010), Maulana (2013), Nuruddin (2013), dan Rakhmat (2011). Metode yang dipakai adalah deskriptif.

Hasil penelitiannya yaitu menunjukkan bahwa persuasif adalah suatu teknik yang terdapat dalam kegiatan komunikasi di mana terdapat upaya bagi komunikator untuk membujuk, mempengaruhi, mengubah sikap, pola pikir, dan perilaku komunikan sehingga menjadi tujuan dari komunikasi tersebut tercapai. Persamaannya yaitu sama-sama mengkaji tentang teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objeknya yaitu tentang Persuasif dalam Media Komunikasi Massa sedangkan yang digunakan peneliti yaitu buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian yang relevan keempat adalah Siti Aminah di Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau, pada tahun 2015 dengan judul “Teknik Persuasif dalam Buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja”. Masalah penelitian adalah bagaimanakah teknik persuasif (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi dalam buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja?. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan menginterpretasikan teknik persuasif (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi dalam Buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif pada buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja.

Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah Goris Keraf (1992). Hasil Penelitian ini adalah ditemukan adanya teknik persuasif sebanyak 186 data atau setara 100%, di antaranya (1) rasionalisasi yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 54 data atau setara dengan 29%, (2) identifikasi yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 50 data atau setara dengan 27%, (3) sugesti yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 26 data atau setara dengan 14%, (4) konformitas yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 30 data atau setara dengan 16%, (5) kompensasi yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 16 data atau setara dengan 9%, (6) penggantian yang digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 3 data atau setara dengan 2%, (7) proyeksi yang

digunakan Tjahja Gunawan Tjahja sebanyak 7 data atau setara dengan 4%. Jadi didalam buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja lebih dominan menggunakan teknik persuasif rasionalisasi. Persamaan pada penelitian ini dengan Siti Aminah yaitu sama-sama mengkaji teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objek buku *Chairul Tanjung Si Anak Singkong* Karya Tjahja Gunawan Diredja sedangkan buku yang digunakan peneliti yaitu *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian yang relevan kelima Susiana 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 9 Summers 10 Autumns Karya Iwan Setyawan". Masalah dalam penelitian ini bagaimana teknik persuasif pada buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan?. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimanakah teknik persuasif yang terdapat pada buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif yaitu keseluruhan data yang sudah diperoleh dideskripsikan, dianalisis, dan diinterpretasikan secara sistematis tentang teknik persuasif yang terdapat pada buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan.

Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah teori yang dikemukakan dalam buku Yusuf Zainal Abidin (2013), Depdiknas (2008), Hasnah Faizah dan Hermandra (2007), Goys Keraf (2007), Kustadi Suhandang (2009), Jalaludin Rahmat (2014). Hasil Penelitian ini adalah ditemukan adanya teknik persuasif sebanyak 167 data atau 100% dalam buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan

Setyawan diantaranya: (1) rasionalisasi 13 data setara dengan 18%, (2) identifikasi 55 data setara dengan 33%, (3) sugesti 82 data setara dengan 49%, (4) konformitas 5 data setara dengan 3%, (5) kompensasi 10 data setara dengan 6%, (6) pengantian 2 data setara dengan 1%, (7) proyeksi tidak terdapat dalam buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan. Jadi dapat disimpulkan bahwa teknik persuasif dalam buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan banyak menggunakan teknik sugesti. Persamaan dalam penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tentang teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objek buku Susiana adalah buku *9 Summers 10 Autumns* Karya Iwan Setyawan, sedangkan objek peneliti adalah buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian yang relevan keenam adalah Olivia Raga Pratiwi di Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Islam Riau, pada tahun 2019 dengan judul “Teknik Persuasif dalam Buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey”. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah teknik persuasif yang digunakan pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey?. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana teknik persuasif yang digunakan pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif pada buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey.

Teori yang digunakan pada penelitian ini adalah Goris Keraf (2007). Hasil Penelitian ini adalah ditemukan adanya teknik persuasif sebanyak 115 data atau setara 100%, di antaranya (1) rasionalisasi data 47 atau 45%, (2) identifikasi data 17 atau 15%, (3) sugesti 36 data atau 31%, (4) konformitas 7 data atau 6%, (5) kompensasi 4 data atau 3%, (6) penggantian 2 data atau 2%, (7) proyeksi 2 data atau 2%. Jadi didalam buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey lebih dominan menggunakan teknik persuasif rasionalisasi. Persamaan pada penelitian ini dengan Olivia Riga Pratiwi yaitu sama-sama mengkaji teknik persuasif. Perbedaannya dilihat dari objek buku *Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa* Karya Zaenal Abidin El-Jambey sedangkan buku yang digunakan peneliti yaitu *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Penelitian ini sangat bermanfaat baik secara teoretis maupun secara praktis. Manfaat teoretis penelitian ini yaitu dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat bagi dunia pendidikan, khususnya dalam pengajaran retorika. Manfaat praktis penelitian ini yaitu untuk menerapkan dan memperdalam pengetahuan penulis tentang teknik persuasif dan sebagai referensi yang sedang dilakukan serta dapat membantu memberikan informasi kepada penelitian berikutnya.

1.1.2 Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis kemukakan di atas maka masalah penelitian ini sebagai berikut:

- 1.1.2.1 Bagaimana teknik persuasif rasionalisasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.2 Bagaimana teknik persuasif identifikasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.3 Bagaimana teknik persuasif sugesti yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.4 Bagaimana teknik persuasif konformitas yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.5 Bagaimana teknik persuasif kompensasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.6 Bagaimana teknik persuasif penggantian yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?
- 1.1.2.7 Bagaimana teknik persuasif proyeksi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?

1.2 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi tentang teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut:

- 1.2.1 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif rasionalisasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.
- 1.2.2 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif identifikasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.
- 1.2.3 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.
- 1.2.4 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.
- 1.2.5 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif kompensasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.2.6 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif penggantian dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.2.7 Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian yang berjudul “Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an” ini termasuk ruang lingkup keterampilan berbahasa khususnya tentang retorika karena teknik persuasif merupakan bagian dari retorika. Teknik persuasif merupakan bagian dari retorika yang digunakan untuk mempengaruhi. menurut Keraf (2007:124) terdapat tujuh teknik persuasif yang digunakan dalam mempengaruhi seseorang yakni (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, dan (7) proyeksi.

1.3.1 Pembatasan Masalah

Penelitian ini membahas tentang teknik persuasif yang digunakan Ahmad Rifa'i Rif'an dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata*. Pembatasan masalah pada penelitian ini hanya pada teknik persuasif yang dikemukakan oleh Keraf (2007:124) yaitu: (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Perlunya pembatasan

masalah ini supaya penelitian yang dilakukan terarah sehingga hasil dari penelitian ini sesuai dengan tujuan yang telah dirumuskan.

1.3.2 Penjelasan Istilah

Penelitian ini menggunakan beberapa istilah yang perlu dibatasi agar memudahkan pembaca memahami orientasi penelitian ini. Berikut ini peneliti jelaskan beberapa istilah yang relevan dengan masalah pokok 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 suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau pada waktu yang akan datang Keraf (2007:118).

1.3.2.3 Rasionalisasi adalah suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan, dimana alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah tersebut Keraf (2007:124).

1.3.2.4 Identifikasi yaitu menganalisis hadirannya dan seluruh situasi, maka pembicara dengan mudah mengidentifikasi dirinya dengan hadirannya Keraf (2007:125).

1.3.2.5 Sugesti merupakan suatu usaha yang dilakukan untuk membujuk atau mempengaruhi komunikasi 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 konfermitas, komunikator dapat memperlihatkan bahwa dirinya mampu membuat 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 (2007:129).

1.3.2.8 Penggantian adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang emosi cinta kasih yang asli Keraf (2007:130).

1.3.2.9 Proyeksi merupakan suatu teknik teknik untuk menjadikan sesuatu yang tadinya adalah subjek menjadi objek Keraf (2007:131).

1.4 Anggapan Dasar dan Teori

1.4.1 Anggapan Dasar

Anggapan dasar merupakan sesuatu yang diyakini kebenarannya. Menurut Arikunto (2013:104) anggapan dasar merupakan landasan teori di dalam pelaporan hasil penelitian. Berdasarkan latar belakang dan masalah, penulis

mengungkapkan anggapan dasar bahwa dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an menggunakan teknik-teknik persuasif.

1.4.2 Teori

Teori yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah teori yang berkaitan dengan retorika khususnya teknik persuasif. Teori yang dikemukakan dalam buku Gorys Keraf (2007), Kustadi Suhandang (2009), Depdiknas (2008), Yusuf Zinal Abidin (2013), Jalaludin Rahmad (2011), sedangkan teori yang digunakan sebagai landasan utama untuk menganalisis masalah 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

Setiap manusia sangat memerlukan retorika dalam kehidupan sehari-hari, karena dengan retorika bisa mengatasi suatu masalah yang akan dihadapi dalam kehidupan sehari-hari. Retorika dapat diartikan sebagai seni untuk berbicara yang digunakan dalam proses berkomunikasi. Menurut Anwar (2003:5) Retorika yaitu suatu ilmu yang menjelaskan tentang bagaimana teknik seni berbicara di hadapan umum, sehingga orang merasa senang dan tertarik untuk mendengarkan uraian atau pendapat-pendapat yang disampaikan kepada orang lain dengan maksud agar pendengar mengetahui, memahami, menerima serta bersedia melaksanakan segala sesuatu yang disampaikan terhadap mereka.

Manfaat retorika menurut Suhandang (2009:48) yaitu Cakap berpidato, mempertinggi kecakapan akademis dan profesionalisme, kecakapan diri dan sosial, dan pemeliharaan kebebasan dan keterbukaan masyarakat. Maka dari itu dengan adanya retorika ini seseorang akan dapat termotivasi secara langsung maupun tidak langsung. Komunikasi langsung dalam retorika biasanya seseorang yang melakukan ceramah, dakwah, kampanye dan sebagainya. Sedangkan komunikasi secara tidak langsung yaitu dilakukan dengan menulis seperti buku, artikel pada sosial media, majalah atau koran, teks pidato, dan lain sebagainya.

1.4.2.2 Teknik Persuasif

Teknik persuasif merupakan kegiatan yang dilakukan seseorang untuk meyakinkan atau memotivasi. Menurut Depdiknas (2008:1062) persuasif adalah (1) ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek baik yang meyakinkan, bujukan halus, imbauan, (2) karangan yang bertujuan membuktikan pendapat. Keraf (2007:118) menyatakan Persuasif adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau waktu yang akan datang.

Menurut Aristoteles dalam Rakhmat (2011:7) menyebutkan tiga cara mempengaruhi manusia (1) logos yang berarti bahwa anda harus sanggup menunjukkan kepada khalayak bahwa anda memiliki pengetahuan yang luas, kepribadian yang terpercaya, dan status yang terhormat (2) pathos yang berkaitan dengan hubungan emosional, dan (3) ethos yang berarti mampu meyakinkan khalayak dengan mengajukan bukti-bukti. Sedangkan teknik persuasif ini

mempengaruhi pembaca ataupun pendengar dengan tujuh cara menurut Keraf (2007:124) yaitu: (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Teknik persuasif biasanya digunakan untuk mengajak dan membujuk seseorang agar bertindak sesuai dengan yang diharapkan komunikator.

1.4.2.3 Rasionalisasi

Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi yaitu penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran terhadap persoalan, dimana alasan tersebut tidak merupakan sebab langsung dari masalah itu. Kebenaran hanya berfungsi untuk kepercayaan, meletakkan dasar-dasar, sikap keputusan, atau tindakan yang telah ditentukan atau diambil dapat dibenarkan. Hal ini berarti bahwa rasionalisasi bisa dipergunakan untuk menipu diri sendiri dan dapat pula dipergunakan untuk menipu orang lain bahwa apa yang diambil itu benar.

Contoh teknik rasionalisasi sebagai berikut, “setiap orang punya zona nyamannya sendiri. Memang nikmat hidup di zona nyaman, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan apa pun untuk tinggal di zona itu”. Kutipan tersebut termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, hidup di zona nyaman memang nikmat, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan untuk tinggal di zona itu dan tidak berisiko menghadapi kegagalan.

1.4.2.4 Identifikasi

Keraf (2007:126) menyatakan identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan

penulis. Menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan tanda kenal diri, bukti diri, penentu atau penetapan identitas seseorang, benda dan sebagainya serta proses psikologi yang terjadi pada diri seseorang karena tidak sadar membayangkan dirinya seperti orang lain yang dikaguminya, lalu meniru tingkah laku orang yang dikaguminya itu”. Identifikasi merupakan tanda keberhasilan pembicaraan.

Penulis harus mampu mengetahuinya apakah anak-anak atau orang tua. Tujuannya agar penulis dapat mengetahui atau mengidentifikasi untuk siapa tulisannya tersebut ditunjukkan. Apabila penulis telah mengetahuinya maka penulis akan mudah mengidentifikasi hadirin yang membaca tulisannya itu dengan tingkat pengetahuan dan kemampuan hadirin yang membaca tulisan tersebut.

Contoh teknik identifikasi sebagai berikut, “saat kita berada di zona nyaman, kita benar-benar merasa aman, santai, dan puas dengan kemampuan yang kita miliki saat ini”. Kutipan tersebut termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis pernah berada di tempat yang nyaman dan tidak mau berubah dari tempat itu.

1.4.2.5 Sugesti

Sugesti biasa digunakan dalam kehidupan kita baik dari ucapan maupun nada suara. Keraf (2007:126) Sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tanpa memberi suatu dasar kepercayaan yang logis pada orang lain yang ingin

diberikan persuasi. Hal ini berarti sugesti membuat penulis dengan mudah meyakinkan pembaca dengan rangkaian kata-kata yang telah dibuat.

Contoh teknik sugesti sebagai berikut, “tebarlah cinta. Jangan mudah mencari musuh. Seribu teman terlalu sedikit, satu musuh terlalu banyak”. Kutipan tersebut berkaitan dengan sugesti karena mengajak pembaca bahwa cinta itu harus ditebar karena dengan cinta hidup kita akan menjadi damai. Maka sugesti pada kutipan tersebut dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

1.4.2.6 Konformitas

Menurut Keraf (2007:128) konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya itu. Selanjutnya menurut Nurfaridah dalam jurnal Psikologi (2017:214) konformitas merupakan suatu perubahan yang mengakibatkan tekanan dari suatu kelompok. Dengan begitu, konformitas berarti sikap yang akan diambil oleh penulis dengan menyesuaikan diri, agar tidak timbul kebingungan. Konformitas bisa dianggap sikap yang positif akan tetapi jika akan membahayakan diri sendiri apabila tanpa melakukan penilaian yang sesuai dengan diinginkan atau dibutuhkan.

Contoh teknik konformitas sebagai berikut “kita sebagai manusia tidak penting berapa kali kita gagal, yang penting seberapa kali kita bisa bangkit”. Kutipan tersebut termasuk konformitas karena mencocokkan diri bahwa kita harus berubah kepada hal yang positif sehingga para pembaca memahaminya.

1.4.2.7 Kompensasi

Menurut Keraf (2007:129) 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. Subtitut adalah hal yang asli atau belum terlibat sama sekali oleh keadaan. Kompensasi berarti usaha yang dipakai untuk mendorong pembaca untuk melakukan suatu tindakan yang dapat diterima. Komunikator dapat dengan mudah membujuk pembaca dengan menunjukkan kemampuan yang akan dicapai.

Contoh teknik kompensasi sebagai berikut, “saat kita belum menjadi apa-apa kita rela menjadi apapun baik itu tukang bersih-bersih, tukang cuci baju, dan lain sebagainya. Dan kemudian menjadi penjual sepatu karena uangnya lumayan banyak”. Kutipan tersebut termasuk kompensasi karena penulis berusaha mencari penggantian sebelum berhasil mencapai cita-citanya, untuk bertahan hidup ia rela menjadi apapun yang penting menghasilkan uang. Lalu menjadi penjual sepatu yang menghasilkan banyak uang.

1.4.2.8 Penggantian

Penggantian merupakan cara menngantikan kebencian dengan kebaikan. Penulis meyakinkan komunikan untuk mengalihkan objek dengan tujuan lainnya. Keraf (2007:130) penggantian adalah suatu proses yang berusaha menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang emosi kasih yang asli. Keadaan seperti ini sangat sering terjadi dikalangan masyarakat dengan sebutan kambing hitam. Kambing hitam berarti objek sasaran kebencian yang diahlihan dengan objek

yang tidak dapat menerima kebencian tersebut. Penulis meyakinkan pembaca dengan mengalihkan objek satu dengan tujuan lain. Penggantian ini hampir sama dengan kompensasi.

Contoh teknik penggantian sebagai berikut, “sedangkan tukul, mungkin masih berlaku juga bagi lelaki. Namun wanita yang memiliki banyak lelaki masih belum positif citranya dimasyarakat kita”. Kutipan tersebut termasuk penggantian digunakan untuk menggantikan suatu dimaksud yang mengalami rintangan dengan maksud lain sehingga pembaca memahaminya.

1.4.2.9 Proyeksi

Menurut Keraf (2007:131) proyeksi adalah teknik untuk menjadikan sesuatu yang tadinya adalah subjek menjadi objek. Sifat yang dimiliki seseorang untuk mendeskripsikan yang tidak disukai dan seseorang tersebut akan menjelaskan hal yang tidak baik mengenai orang tersebut. Proyeksi berarti teknik persuasif yang mempengaruhi dengan cara menjelaskan hal yang positif kepada dirinya akan tetapi menjelaskan hal yang negatif kepada orang lain.

Contoh teknik proyeksi sebagai berikut, “seorang anak pekerja bangunan yang sedang bertengkar dengan istrinya dirumah, atau marah karena keadaan rumahnya, lalu melontarkan kesalahan dan kemarahannya tersebut ditempat kerja dan kepada rekan kerjanya”. Kutipan tersebut termasuk proyeksi karena penulis berusaha untuk menjadikan suatu subjek menjadi objek, bisa dilihat dari awalnya seorang laki-laki adalah subjek kemudian berusaha menjadikan dirinya sebagai objek dengan cara menceritakan kehebatan dirinya. Jadi, penanda dari proyeksi adalah ketahanan diri.

1.5 Penentuan Sumber Data

1.5.1 Sumber Data

Sumber data merupakan subjek dari mana data dapat diperoleh Arikunto (2013:172). Sumber data dapat berupa teks sastra lisan, novel, cerpen, dan sebagainya. Sumber data dalam penelitian ini adalah teks yang terdapat di dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.5.2 Data

Menurut Siregar (2013:16) data merupakan kumpulan fakta atau angka yang dapat dipercaya kebenarannya sehingga dapat digunakan sebagai dasar untuk menarik suatu kesimpulan. Data dalam penelitian ini adalah semua kata-kata dan kalimat yang berisi tentang teknik persuasif yang terdiri dari rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.6 Metodologi Penelitian

1.6.1 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis isi. Menurut Bungin (2017:187) metode analisis isi merupakan suatu metode yang sistematis dan objektif untuk menganalisis isi pesan dan mengolah pesan, atau alat untuk mengamati dan menganalisis perilaku seorang pembicaraan dan lawan bicara. Dalam pelaksanaan penelitian, penulis menggunakan metode analisis isi karena penulis ingin meneliti tentang teknik persuasif yang digunakan dalam buku

Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata karya Ahmad Rifa'i Rif'an dilakukan secara objektif dan sistematis.

1.6.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah studi kepustakaan (*Library Research*). Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data-data informasi dari buku. Menurut Sumarta (2013:12) penelitian perpustakaan/*Library Research* adalah penelitian yang digunakan di kamar kerja penelitian atau dalam ruangan perpustakaan, sehingga penelitian memperoleh data dan informasi tentang objek telitian lewat buku-buku atau alat-alat audiovisual”.

1.6.3 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menganalisis teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i. 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. Menurut Leo (2013:100) penelitian kualitatif adalah penelitian yang didasarkan pada pengalaman pengumpulan, analisis, dan interpretasi data berbentuk narasi serta visual (bukan angka) untuk memperoleh pemahaman mendalam darai fenomena tertentu yang diminati.

1.7 Teknik Penelitian

1.7.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian ini penulis menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data. Adapun teknik yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut.

1.7.1.1 Teknik Dokumentasi

Menurut Martono (2016:87) dokumentasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang berkaitan dengan masalah penelitian. Dokumen ini dapat berupa hasil penelitian, foto-foto atau gambar, buku harian, hasil karya seseorang dan sebagainya. Hal ini bertujuan untuk mempermudah proses pengolahan data yang akan dilakukan. Teknik dokumentasi dalam penelitian ini adalah semua ucapan dan kalimat yang terdapat pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1.7.1.2 Teknik Hermeneutik

Menurut Hamidy (2003:24) 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 *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an secara berulang-ulang dan peneliti menemukan persuasi yang terdiri dari: (1) rasionalisasi, (2) sugesti, (3) konformitas, (4) identifikasi, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Setelah peneliti menemukan data,

selanjutnya peneliti membaca dan memcatat serta menyimpulkan hasil penelitian yang telah diperoleh tentang teknik persuasif.

1.7.2 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis isi yang dikemukakan oleh Bungin (2017:233). Adapun teknik analisis isi yang penulis gunakan adalah sebagai berikut.

1.7.3.1 Coding atau pengkodean

Coding atau pengkodean dalam penelitian ini adalah dengan memberikan kode terhadap data penelitian, yaitu (1) RS yang menunjukkan pada rasionalisasi, (2) SG yang menunjukkan pada sugesti, (3) KF yang menunjukkan pada konformitas, (4) ID yang menunjukkan indentifikasi, (5) KM yang menunjukkan pada kompensasi, (6) PG yang menunjukkan pada penggantian, (7) PR yang menunjukkan pada proyeksi.

1.7.3.2 Klasifikasi

Klasifikasi dalam penelitian ini yaitu peneliti menganalisis dan mengkasifikasikan jenis-jenis teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Klasifikasi dilakukan untuk melihat teknik persuasif yang paling dominan pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an

1.7.3.3 Interpretasi

Pada tahap akhir peneliti melakukan intepretasi terhadap penelitian. Interpretasi ini dilakukan untuk memberikan penafsiran data terhadap buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an akan menaik kesimpulan dari hasil analisis data yang telah dilakukan tentang teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Hasil dari penelitian tersebut dideskripsikan dalam laporan berdasarkan sistematika yang berlaku.

BAB II PENGOLAHAN DATA

Pada tahap ini penulis melakukan pengolahan data melalui tahapan pengumpulan data dan analisis data. Dalam pengolahan data ini, penulis memaparkan hasil teknik persuasif pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Berikut ini deskripsi data, analisis data, dan interpretasi data penelitian mengenai teknik persuasif pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

2.1 Deskripsi Data

Pada deskripsi data ini dilakukan untuk mengetahui langkah-langkah yang harus dilakukan dalam menganalisis serta jumlah keseluruhan data teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Jenis-jenis teknik persuasif terbagi menjadi tujuh jenis 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 KM, (6) penggantian diberi kode PG, dan (7) proyeksi diberi kode PR. Ketujuh singkatan jenis teknik persuasif di atas dijadikan pengkodean disertakan dengan penomoran berdasarkan temuan penelitian. Data tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 01 Jenis-Jenis Teknik Persuasif yang Terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| 1. | Bisa dibayangkan betapa tersiksanya saya saat berada di atas panggung dan diminta untuk berbicara di depan orang banyak. Jangankan berdiri dan berbicara di atas panggung, berada di tengah keramaian saja saya sudah merasa tidak nyaman. Saya lebih nyaman duduk sendiri di depan laptop, ditemani tumpukan buku-buku daripada berada di tengah kerumunan orang. 1ID | | ✓ | | | | | |
| 2. | Orang-orang yang hidup dengan kondisi hidup biasa-biasa saja inilah yang paling butuh dorongan untuk mengubah hidupnya. Mengapa? Karena mereka sering kali masuk menjadi manusia nyaman yang tidak punya strong will dalam hidupnya. 2RS | ✓ | | | | | | |
| 3. | Tiap orang punya zona nyamannya sendiri. Memang nikmat hidup di zona nyaman, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan apa pun untuk tinggal di zona itu. Tidak butuh kerja keras. 3RS | ✓ | | | | | | |
| 4. | Saat kita berada di zona nyaman, kita benar-benar merasa aman, santai, dan puas dengan kemampuan yang kita miliki saat ini. 4ID | | ✓ | | | | | |
| 5. | Padahal, ada yang menakutkan ketika kita memutuskan hidup di zona nyaman, yaitu kita menjadi pribadi yang tidak akan pernah bertumbuh. Mungkin benar nasihat klasik yang mengatakan berubah itu berisiko. Akan tetapi, lebih berisiko lagi jika kita tidak mau berubah. | ✓ | | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | 5RS | | | | | | | |
| | Banyak memang anak muda yang lahir dari keluarga kaya, kemudian menjadi anak manja yang susah lepas dari tanggungan orangtuanya. Namun, tak sedikit pula anak muda yang lahir dari keluarga yang berkecukupan, tetapi dia mampu membuktikan bahwa dirinya bisa hidup mandiri, tanpa berlama-lama menggantungkan kebutuhan kepada orangtuanya. 6RS | ✓ | | | | | | |
| 7. | Nama Soehardjoepri sudah tidak asing lagi. Dosen Matematika, entrepreneur, motivator sekaligus trainer ini sudah tersohor di Surabaya. Di balik sosoknya yang santai, ternyata beliau ini menyimpan banyak kisah inspiratif. Saat muda, beliau sudah menyadari bahawa zona nyaman harus dilawan. Meskipun keluarganya cukup berada. 7ID | | ✓ | | | | | |
| 8. | Orang tua yang berorientasi pada kesempatan hakikatnya adalah anak muda yang tidak pernah menua. Tetapi pemuda yang berorientasi pada keamanan, hakikatnya telah menua smenjak muda. 8RS | ✓ | | | | | | |
| 9. | Silahkan anak muda berpikir hal yang paling gila sekalipun. Tapi satu, jangan pernah berhenti belajar. 9SG | | | ✓ | | | | |
| 10. | Mereka awalnya dikeritik, tindakannya disalah-salahkan, pola pikir direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan. Namun, beberapa tahun kemudian baru terbukti bahwa ternyata tindakan yang | | | | | | ✓ | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | dikeritik oleh banyak orang itu membawakannya pada kesuksesan yang luar biasa. 10PG | | | | | | | |
| 11. | Betapa banyak yang merasa tidak mampu, merasa tidak berbakat, merasa bukan bidangnya, dan ribuan alasan lain yang membuat tidak bergerak. Padahal bisa jadi sebenarnya dia mampu, tapi tidak mau. Mungkin dia sebenarnya bisa, tapi tidak punya semangat untuk memperjuangkannya. 11ID | | ✓ | | | | | |
| 12. | Jangan membatasi diri dengan kalimat-kalimat yang justru membuat kita tidak pernah berkembang. Jangan takut untuk mencoba hal baru dan besar. 12SG | | | ✓ | | | | |
| 13. | Untuk untuk berwirausaha, sebaiknya dirintis sejak muda. Jangan kalau sudah tua mendekati pensiun baru muncul keinginan usaha. Pada umumnya, wirausaha saat muda akan memunculkan semangat dan progresif yang tinggi untuk bangkit ketika jatuh. 13RS | ✓ | | | | | | |
| 14. | Kebanyakan kita belum mulai sudah takut duluan. Ingin sih mulai usaha, tapi kalau gagal gimana? Sebenarnya minat sih merintis bisnis kecil-kecilan, tapi kalau bangkrut gimana? Begitu seterusnya, sampai pada akhirnya tidak berani mencoba sekali pun. 14ID | | ✓ | | | | | |
| 15. | Banyak yang takut untuk memulai hidup mandiri karena ragu, apakah nanti bakal mampu mencukupi kebutuhan hidup sendiri. 15RS | ✓ | | | | | | |
| 16. | Yakinlah bahwa lebih baik mencoba dari pada tidak sama | | | ✓ | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | sekali, karena dengan mencoba, peluang sukses pasti ada. 16SG | | | | | | | |
| 17. | Jangan hanya melihat apa yang bisa dia lakukan dan dia capai saat ini. Tapi lihat juga apa yang sudah di lakukan di masa lalu sehingga bisa sehebat saat ini. Mereka dulu pasti juga melalui ketakutan dan keraguan saat memulai. Tapi mereka melawan semua itu. 17ID | | ✓ | | | | | |
| 18. | Tiap orang bisa jadi memiliki impian pendidikan yang berbeda, karena target hidup masing-masing tak sama. 18RS | ✓ | | | | | | |
| 19. | Jangan mudah terpengaruh teman atau kesan yang belum tentu benar. Kita harus lebih tahu mana yang kita butuhkan. Sebab, kita punya impian ingin jadi apa di masa depan. Impian kita bisa jadi beda dengan orang lain. Maka jangan mengambil pendidikan hanya karena ikut-ikutan. 19ID | | ✓ | | | | | |
| 20. | Percayalah bahwa setiap orang tak mungkin tidak punya kesalahan di masa lalunya. Puluha tahun menjalani hidup, pasti kita pernah khilaf dan salah arah. 20RS | ✓ | | | | | | |
| 21. | Tidak semua kekurangan yang ada dalam diri kita itu bawaan lahir yang mustahir untuk diubah. Ada kekurangan yang hadir karena pengaruh lingkungan, keluarga, kondiri di masa kecil, dan berbagai factor lain. Maka jangan buru-buru memberi label negatif pada diri kita. 21RS | ✓ | | | | | | |
| 22. | Jangan hamburkan uang untuk yang tidak perlu, karena kebutuhan kita | ✓ | | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | dimasa mendatang bakalan lebih menantang. 22RS | | | | | | | |
| 23. | Melakukan perjalanan akan memperkenalkan kita dengan budaya berbeda, dan itu akan membuka pikiran dan berpikir kita. 23RS | | ✓ | | | | | |
| 24. | Manusia adalah makhluk sosial yang butuh bantuan orang lain. Meskipun demikian, hendaknya kita tidak terlalu banyak bergantung kepada orang lain. Jangan sampai karena ada yang membantu, lantas kita berpangku tangan mengandalkan pertolongan dari sesama. 24RS | ✓ | | | | | | |
| 25. | Orang lain mungkin punya banyak definisi tentang kesuksesan. Tetapi bagi saya, kesuksesan terindah adalah saat kita menjadi orang yang berguna dalam hidup. 25RS | ✓ | | | | | | |
| 26. | Kita tidak akan bisa memuaskan hati semua orang. Bagimanapun sikap kita, akan ada saja orang yang tidak suka. 26RS | ✓ | | | | | | |
| 27. | Ia tidak punya keberanian untuk memulai hal baru di lingkungan dan komunitasnya. Ia lebih memilih menjadi pengekor daripada pelopor. Tidak punya keberanian untuk menjadi pribadi yang pertama kali mencetuskan dan ber-action dalam hal positif. Padahal sebenarnya ia tahu apa yang hendak dilakukan itu sesuatu yang benar menurut hari nuaninya. 27ID | | ✓ | | | | | |
| 28. | Orang rata-rata lebih memilih tanggung jawab ringan ketimbang memikul tanggung jawab yang besar. Karena baginya, dengan | ✓ | | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | tanggung jawab yang ringan ia tak perlu mengucurkan keringat lebih banyak, tak perlu menguras energi lebih besar. 28RS | | | | | | | |
| 29 | Orang rata-rata punya target hidup yang tinggi. Tingginya target hidup itulah yang membuat harinya penuh tantangan dan petualangan. Ia sangat sayang kalau waktunya habis untuk sesuatu yang tidak berharga. Karena ia selalu ingat, bahwa impiannya yang besar itu tidak akan bisa tergapai jika sikap hidupnya tidak produktif. 29RS | ✓ | | | | | | |
| 30. | Semua orang bebas menentukan masa depannya, jadi percundang atau pemenang, jadi kuper atau super. Tak peduli awalnya seperti apa apakah dulunya minder, kuper, bodoh, miskin, kampungan atau apa pun. Asalkan ada kemauan, pasti akan hadir kemampuan. Tidak ada yang mustahil dalam hidup. 30RS | ✓ | | | | | | |
| 31. | Teruslah bercita. Jangan pernah hidup tanpa cita-cita apa pun. Jangan hidup dengan cita-cita yang biasa. Cita-cita berubah-ubah tak masalah. Asal kita punya cita-cita untuk menjadi pribadi yang hebat. 31SG | | | ✓ | | | | |
| 32. | Jangan pernah membuang masa mudamu dengan berbagai hal yang sama sekali tidak menguntungkan masa depanmu. 32SG | | | ✓ | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| 33. | Sebenarnya kita semua bisa kok hidup lebih prodeuktif. Salah satunya dengan menulis target hidup untuk sebulan ke depan. 33RS | ✓ | | | | | | |
| 34. | Teruslah bertumbuh menjadi manusia yang lebih baik. Setiap detik yang terlewatkan harus nambah ilmu, nambah amal, nambah rezeki, nambah prestasi, nambah tingkat iman dan taqwa. 34ID | | ✓ | | | | | |
| 35. | Jika ada kesempatan untuk berprestasi, bersegeralah mengambilnya. Jangan ditunda-tunda, karena peluang sering kali hadir tak tentu. Manfaatkan peluang agar menjadi prestasi. 35RS | ✓ | | | | | | |
| 36. | Kebanyakan dari kita biasanya enggan untuk mencoba hal baru, karena takut gagal, malu, minder, takut tidak bisa, takut dihina, dan berbagai alasan klise yang lain. Padahal orang-orang hebat yang kita kenal taka da satu pun yang tak pernah mengalami kedaan semacam itu. 36ID | | ✓ | | | | | |
| 37. | Pilih sahabat haruslah hati-hati. Karena sangat sulit menjadi seperti ikan di laut, yang tidak ikut asin meskipun lingkungan asin. 37RS | ✓ | | | | | | |
| 38. | Bertemanlah dengan siapapun, tapi pilih-pilihlah dalam bersahabat dengan orang baik, akan membuat kita sungkan untuk melakukan keburukan. 38SG | | | ✓ | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| 39. | Mari kita bersahabat dengan orang-rang yang baik, produktif menggunakan waktu, rajin beribadah, pintar berorganisasi, serta berprestasi. 39SG | | | ✓ | | | | |
| 40. | Pilihlah sahabat yang bisa memotivasi kita kepada kebaikan serta memberi inspirasi untuk tetap memandang hidup dengan prespektif yang positif. 40SG | | | ✓ | | | | |
| 41. | Setiap manusia bisa jadi sama-sama punya mimpi yang ingin dicapainya, namun, tidak semuanya dapat mencapai semua mimpinya. Yang menjadi factor pembeda adalah bagaimana dan sejauh mana usaha keras yang telah dilakukan. 41ID | | ✓ | | | | | |
| 42. | Sehebat apa pun manusia, ia pasti butuh pertolongan Tuhan. Sebesar apa pun usaha dan kerja keras, jika Tuhan tak menghendaki sukses, maka tak akan pernah kita raih kesuksesan itu. 42RS | ✓ | | | | | | |
| 43. | Buang kata nanti, besok, ntar, dan lain-lain yang selama ini seringkali jadi kebiasaan kita. Nunda- nunda pekerjaan yang bisa kita lakukan sekarang adalah karakter yang memperlambat jalan kesuksesan kita. Kenapa pakai ditunda kalau bisa dikerjakan sekarang. 43ID | | ✓ | | | | | |
| 44. | Janganlah berputus asa. Karena dengan berputus asa, berarti kita nggak percaya bahwa rahmat Allah Maha luas. 44SG | | | ✓ | | | | |
| 45. | Penghambat kesuksesan seseorang sebenarnya bukan | ✓ | | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | disebabkan oleh kekurangan-kekurangan yang dimilikinya, tetapi lebih karena kepercayaan diri untuk memperjuangkan apa yang menjadi cita-citanya. 45RS | | | | | | | |
| 46. | Mulailah saat ini mempelajari islam. Petuah klasik mewasiatkan, orang yang tidak paham ilmu agama bagaikan orang cacat. 46SG | | | ✓ | | | | |
| 47. | Masih banyak referensi yang belum kita baca. Di sinilah kita harus mulai sadar tentang pentingnya belajar. 47SG | | | ✓ | | | | |
| 48. | Sejak lahir sampai mati, kita diwajibkan untuk belajar. Belajar dari buku, belajar dari alam, belajar dari sejarah, belajar dari fenomena, dari pengalaman. 48ID | | ✓ | | | | | |
| 49. | Silahkan jadikan alam sebagai kelasmu, segala peristiwa yang kau saksikan sebagai materi pelajaranmu. 49SG | | | ✓ | | | | |
| 50. | Untuk hidup saya butuh makan, tempat tinggal, sandang, dan istirahat. 50ID | | ✓ | | | | | |
| 51. | Carilah makna terdalam dari apa pun yang kita tekuni. Agar kita bisa lebih menikmati dan meraih bahagia yang sejati. 51SG | | | ✓ | | | | |
| 52. | Jadilah manusia berlaku sesuai dengan aturan tuhan yang sungguh membahagiakan. 52SG | | | ✓ | | | | |
| 53. | Amal-amal yang paling utama dan dicintai Allah. Pertama, shalat pada waktunya. Kedua, berbakti kepada kedua orangtua. Ketiga, jihad di jalan Allah. 53ID | | ✓ | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| 54. | Tebarlah cinta. Jangan mudah mencari musuh. Seribu teman terlalu sedikit, satu musuh terlalu banyak. 54SG | | | ✓ | | | | |
| 55. | Sebagaimana kita tahu bahwa buku adalah jendela dunia. Kita tidak perlu datang ke pelosok dunia hanya supaya tahu berbagai fenomena alam yang terjadi di belahan bumi yang lain, karena berbagai liputan dan berita terpampang dengan jelas di koran dan internet. 55RS | ✓ | | | | | | |
| 56. | Bacaan yang kita baca haruslah membuat kita makin bijak, makin berilmu, makin cerdas, dan tajam dalam berpikir. 56SG | | | ✓ | | | | |
| 57. | Jadikanlah sekolah atau kampus sebagai media untuk memperbaiki karakter diri. 57SG | | | ✓ | | | | |
| 58. | Anak manja akan tumbuh menjadi generasi yang sulit berkembang. Karena ia lebih suka menggantungkan hidupnya kepada orang lain. Ia lebih berminat minta tolong daripada berjuang keras memikirkan solusi. 58RS | ✓ | | | | | | |
| 59. | Ada banyak cara yang bisa kita lakukan untuk bisa mulai hidup mandiri. Bisa dengan kerja sambilan, bisnis online, berwirausaha, menulis, ikut olimpiade pelajaran dll. 59ID | | ✓ | | | | | |
| 60. | Keterbatasan ekonomi bukanlah alasan untuk menyerah kepada nasib. Hidup harus diperjuangkan. 60SG | | | ✓ | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| 61. | Tak ada satu pun manusia yang sanggup menikmati kesendirian dalam waktu yang lama. Sahabat apa pun orang tersebut, pada momentum tertentu ia pasti akan dilanda kesepian dan merasa hidupnya tak punya arti ketika tak ada satu orang pun yang memperhatikannya. 61RS | ✓ | | | | | | |
| 62. | Inilah yang biasa kita sebut sebagai makhluk sosial. Makhluk yang selalu butuh orang lain. Makhluk yang akan selalu tersiksa jika lama dalam kesendirian. Makhluk yang butuh sahabat, butuh tetangga, butuh keluarga butuh kerabat, butuh pertolongan orang lain. 62ID | | ✓ | | | | | |
| 63. | Mari kita perhatikan, kebanyakan anak muda yang mengukir prestasi di masa mudanya ternyata adalah pribadi yang menjaga diri dari perbuatan yang tidak bermanfaat. 63SG | | | ✓ | | | | |
| 64. | Janganlah engkau melangkahkan kaki, kecuali untuk sesuatu yang menjadi sebab datangnya Ridha Allah. 64SG | | | ✓ | | | | |
| 65. | Janganlah berteman dengan seseorang kecuali bisa menambah keyakinanmu pada Allah. 65SG | | | ✓ | | | | |
| 66. | Jangan pilih-pilih teman. Bertemanlah dengan siapa saja. 66SG | | | ✓ | | | | |
| 67. | Jika hingga saat ini ada dari kita yang percaya bahwa kita bisa meraih kesuksesan hanya dengan jerih payah sendiri, saran saya, | ✓ | | | | | | |

Tabel 01 (SAMBUNGAN)

| No | Data | Teknik Persuasif | | | | | | |
|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|----|----|----|----|----|----|
| | | RS | ID | SG | KF | KM | PG | PR |
| | segeralah insaf. Karena sejak manusia pertama tercipta, sudah terindikasi sebagai makhluk sosial. Makhluk yang tidak bisa hidup sendiri. 67RS | | | | | | | |
| 68. | Yakinlah, kesuksesan tak dapat kita raih sendiri. Selalu ada keterlibatan orang lain di dalamnya. 68SG | | | ✓ | | | | |
| 69. | Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya. 69KF | | | | ✓ | | | |
| 70. | Berjuanglah meraih suksesmu. Masa depan bukan ditentukan oleh masa lalu, tapi lebih ditentukan oleh tindakanmu saat ini. 70SG | | | ✓ | | | | |

2.2 Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini yaitu peneliti menganalisis dan mengklasifikasikan jenis-jenis teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Teknik persuasif terbagi menjadi tujuh bagian yaitu rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi. Adapun jenis-jenis teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an adalah sebagai berikut:

1. Rasionalisasi

Teknik persuasif rasionalisasi yaitu penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Berdasarkan teori tersebut dapat disimpulkan bahwa penanda teknik rasionalisasi yaitu: terdapat gagasan atau ide terhadap suatu topik yang berupa kalimat logis atau masuk akal, serta adanya penggunaan alasan atau fakta-fakta tertentu. Berikut ini akan dijabarkan data teknik persuasif yang termasuk rasionalisasi pada bab 1-4 pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1) Data 2RS

Orang-orang yang hidup dengan kondisi hidup biasa-biasa saja inilah yang paling butuh dorongan untuk mengubah hidupnya. Mengapa? *Karena* mereka sering kali masuk menjadi manusia nyaman yang tidak punya strong will dalam hidupnya. (Hal:4)

Data 2RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, orang yang hidup dengan kondisi biasa-biasa saja inilah yang butuh dorongan karena mereka sering kali menjadi manusia nyaman dan tidak punya kemauan yang kuat untuk mengubah hidupnya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

2) Data 3RS

Tiap orang punya zona nyamannya sendiri. Memang nikmat hidup di zona nyaman, *karena* tidak butuh keberanian dan perjuangan apa pun untuk tinggal di zona itu. Tidak butuh kerja keras. (Hal:6)

Data 3RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, hidup di zona nyaman memang nikmat, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan untuk tinggal di zona itu dan tidak berisiko menghadapi kegagalan. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

3) Data 5RS

Padahal, ada yang menakutkan ketika kita memutuskan hidup di zona nyaman, yaitu kita menjadi pribadi yang tidak akan pernah bertumbuh. Mungkin benar nasihat klasik yang mengatakan berubah itu berisiko. *Akan tetapi*, lebih berisiko lagi jika kita tidak mau berubah. (Hal:7)

Data 5RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, jika seseorang sudah nyaman pada zonanya maka dia tidak akan pernah bertumbuh, karena dia tidak mau berubah menjadi lebih baik dan mengambil risiko. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *tetapi*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

4) Data 6RS

Banyak memang anak muda yang lahir dari keluarga kaya, kemudian menjadi anak manja yang susah lepas dari tanggungan orangtuanya. Namun, tak sedikit pula anak muda yang lahir dari keluarga yang berkecukupan, *tetapi* dia mampu membuktikan bahwa dirinya bisa hidup mandiri. (Hal:8)

Data 6RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar membenaran bahwa, banyak anak yang lahir dari keluarga yang kaya kemudian menjadi manja yang susah lepas dari tanggungan orangtuanya dan ada juga anak yang dari keluarga yang berkecukupan dan mampu membuktikan dirinya bisa hidup mandiri, walaupun keduanya sama-sama termasuk anak orang kaya tetapi soal pelatihan mentalnya berbeda karena apa pun fasilitas yang dimiliki, kalau sejak dini mentalnya sudah dilatih mandiri maka akan menjadi pribadi yang mandiri begitu sebaliknya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar membenaran ditandai dengan kata *tetapi*, untuk memberikan dasar membenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

5) Data 8RS

Orang tua yang berorientasi pada kesempatan hakikatnya adalah anak muda yang tidak pernah menua. *Tetapi* pemuda yang berorientasi pada keamanan, hakikatnya telah menua semenjak muda. (Hal:12)

Data 8RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar membenaran bahwa, orang tua yang dapat melihat kesempatan sebenarnya anak muda yang tidak pernah menua tetapi pemuda yang

melihat hanya pada keamanannya saja maka dia sebenarnya telah menua sejak muda karena pemuda tersebut hanya melihat keamanan saja dan tidak memiliki semangat yang kuat untuk belajar dan mencoba hal baru. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *tetapi*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

6) Data 13RS

Untuk untuk berwirausaha, sebaiknya dirintis sejak muda. Jangan kalau sudah tua mendekati pensiun baru muncul keinginan usaha. Pada umumnya, wirausaha saat muda *akan* memunculkan semangat dan progresif yang tinggi untuk bangkit ketika jatuh. (Hal:16)

Data 13RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, dalam berwirausaha sebaiknya sudah dirintis sejak muda kalau sudah mendekati pensiun baru memulai usaha maka kemampuan untuk bangkit di saat bangkrut sangat kecil berbeda jika kita berwirausaha saat muda akan memunculkan semangat yang tinggi untuk bangkit ketika jatuh. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *akan*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

7) Data 15RS

Banyak yang takut untuk memulai hidup mandiri *karena* ragu, apakah nanti bakal mampu mencukupi kebutuhan hidup sendiri. (Hal:19)

Data 15RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar membenaran suatu masalah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar membenaran bahwa, banyak sekali orang yang takut untuk hidup mandiri karena dia ragu akankah kebutuhan hidupnya tercukupi atau tidak kalau hidup mandiri. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar membenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar membenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

8) Data 18RS

Tiap orang bisa jadi memiliki impian pendidikan yang berbeda, *karena* target hidup masing-masing tak sama. Bergantung pada impiannya di masa depan. (Hal:20)

Data 18RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar membenaran bahwa, setiap orang mempunyai impian dan taget hidup yang berbeda-beda, itu semua tergantung pada impian seseorang di masa depannya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar membenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar membenaran terhadap yang agak lemah suatu persoalan.

9) Data 20RS

Percayalah bahwa setiap orang tak mungkin tidak punya kesalahan di masa lalunya. Puluhan tahun menjalani hidup, *pasti* kita pernah khilaf dan salah arah. (Hal:28)

Data 20RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, manusia tempatnya salah tak mungkin tidak mempunyai kesalahan di masa lalunya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *pasti*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

10) Data 21RS

Tidak semua kekurangan yang ada dalam diri kita itu bawaan lahir yang mustahir untuk diubah. Ada kekurangan yang hadir *karena* pengaruh lingkungan, keluarga, kondiri di masa kecil, dan berbagai factor lain. Maka jangan buru-buru memberi label negatif pada diri kita. (Hal:28)

Data 21RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, tidak semua kekurangan yang ada pada diri kita itu tidak bisa diubah, karena kekurang itu bisa saja dari pengaruh lingkungan, keluarga, dan faktor lainnya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

11) Data 22RS

Jangan hamburkan uang untuk yang tidak perlu, *karena* kebutuhan kita dimasa mendatang bakal lebih menantang. (Hal:29)

Data 22RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, jangan membeli sesuatu yang tidak penting lebih baik uang tersebut ditabung karena kebutuhan kita di masa yang akan datang bakal meningkat. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

12) Data 24RS

Melakukan perjalanan akan memperkenalkan kita dengan budaya berbeda, dan itu *akan* membuka pikiran dan berpikir kita. (Hal:30)

Data 24RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, dengan melakukan perjalanan yang jauh membuat pikiran kita terbuka dan akan bertemu dengan orang-orang baru serta dapat mengenal budaya yang berbeda-beda. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *akan*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

13) Data 25RS

Manusia adalah makhluk sosial yang butuh bantuan orang lain. Meskipun demikian, hendaknya kita tidak terlalu banyak bergantung kepada orang

lain. Jangan sampai *karena* ada yang membantu, lantas kita berpangku tangan mengandalkan pertolongan dari sesama. (Hal:30)

Data 25RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, jangan pernah bergantung hidup kepada orang lain hanya karena orang tersebut selalu membantu, kita juga harus bisa hidup mandiri dan tidak mengandalkan pertolongan orang lain. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

14) Data 26RS

Orang lain mungkin punya banyak definisi tentang kesuksesan. *Tetapi* bagi saya, kesuksesan terindah adalah saat kita menjadi orang yang berguna dalam hidup. (Hal:32)

Data 26RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, semua orang mempunyai definisi sukses yang berbeda-beda dalam hidupnya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *tetapi*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

15) Data 28RS

Kita tidak akan bisa memuaskan hati semua orang. Bagimanapun sikap kita, *akan* ada saja orang yang tidak suka. (Hal:40)

Data 28RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, kita tidak bisa membuat semua orang suka dengan kita walaupun sebaik apapun kita pasti akan ada saja orang yang tidak suka dengan kita. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *akan*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

16) Data 29RS

Orang rata-rata lebih memilih tanggung jawab ringan ketimbang memikul tanggung jawab yang besar. *Karena* baginya, dengan tanggung jawab yang ringan ia tak perlu mengucurkan keringat lebih banyak, tak perlu menguras energi lebih besar. (Hal:40)

Data 29RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, kebanyakan orang lebih suka memilih tanggung jawab yang ringan karena tidak banyak menguras energi, sedangkan tanggung jawab yang berat sangat banyak menguras energi. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

17) Data 30RS

Orang rata-rata punya target hidup yang tinggi. Tingginya target hidup itulah yang membuat harinya penuh tantangan dan petualangan. Ia sangat sayang kalau waktunya habis untuk sesuatu yang tidak berharga. *Karena* ia

selalu ingat, bahwa impiannya yang besar itu tudak akan bisa tergapai jika sikap hidupnya tidak produktif. (Hal:46)

Data 30RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, orang yang mempunyai target yang tinggi dalam hidupnya adalah orang yang sangat sayang apabila waktunya habis untuk sesuatu yang tidak penting, karena dia selalu ingat bahwa tergetnya tidak akan tercapai jika hidupnya tidak melakukan apapun. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

18) Data 33RS

Semua orang bebas menentukan masa depannya, jadi percundang atau pemenang, jadi kuper atau super. Tak peduli awalnya seperti apa apakah dulunya minder, kuper, bodoh, miskin, kampungan atau apa pun. Asalkan ada kemauan, *pasti akan* hadir kemampuan. Tidak ada yang mustahil dalam hidup. (Hal:59)

Data 33RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, semua orang bebas dalam menentukan pilihan hidupnya asalkan ada kemauan yang tinggi pasti akan ada yang namanya keberhasilan yang nyata, karena tidak ada yang tidak mungkin di dunia ini. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan

kata *pasti*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

19) Data 35RS

Sebenarnya kita semua bisa kok hidup lebih prodeuktif. Salah satunya dengan menulis target hidup untuk sebulan ke depan. (Hal:60)

Data 35RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, kita semua bisa hidup produktif asalkan kita punya target hidup apa yang kita inginkan disetiap bulan atau tahun. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *sebenarnya*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

20) Data 37RS

Jika ada kesempatan untuk berprestasi, bersegerahlah mengambilnya. Jangan ditunda-tunda, *karena* peluang sering kali hadir tak tentu. Manfaatkan peluang agar menjadi prestasi. (Hal:62)

Data 37RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, jika ada kesempatan untuk berprestasi maka ambilah kesempatan itu jangan ditunda-tunda karena kesempatan tidak akan datang untuk yang kedua kalinya maka manfaatkanlah peluang agar menjadi prestasi. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar

pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

21) Data 42RS

Pilih sahabat haruslah hati-hati. *Karena* sangat sulit menjadi seperti ikan di laut, yang tidak ikut asin meskipun lingkungan asin. (Hal:68)

Data 42RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, kita harus berhati-hati dalam memilih sahabat jika kita bersahabat dengan orang baik maka kita akan sungkan melakukan keburukan, jika kita bersahabat dengan yang tidak baik maka kita enggan melakukan kebaikan. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

22) Data 45RS

Sehebat apa pun manusia, ia *pasti* butuh pertolongan Tuhan. Sebesar apa pun usaha dan kerja keras, jika Tuhan tak menghendaki sukses, maka tak akan pernah kita raih kesuksesan itu. (Hal:76)

Data 45RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, sehebat apa pun kita pasti membutuhkan pertolongan Tuhan karena suksesnya seseorang pasti ada campur tangan dari Tuhan, jika tuhan menghendaki sukses maka dia akan sukses jika

tuhan tidak menghendaki maka dia tidak akan pernah raih kesuksesan. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *pasti*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

23) Data 55RS

Penghambat kesuksesan seseorang sebenarnya bukan disebabkan oleh kekurangan-kekurangan yang dimilikinya, *tetapi* lebih karena kepercayaan diri untuk memperjuangkan apa yang menjadi cita-citanya. (Hal:130)

Data 55RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, penghambat kesuksesan seseorang bukan disebabkan oleh kekurangan-kekurangannya tetapi kepercayaan dirinya, jika seseorang percaya diri maka dia akan lebih sukses dibandingkan dengan orang yang tidak percaya diri. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

24) Data 58RS

Anak manja akan tumbuh menjadi generasi yang sulit berkembang. *Karena* ia lebih suka menggantungkan hidupnya kepada orang lain. Ia lebih berminat minta tolong daripada berjuang keras memikirkan solusi. (Hal:152)

Data 58RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, generasi yang paling sulit

berkembang adalah anak manja karena dia menggantungkan hidupnya kepada orang lain maupun orang tuanya, sehingga dia sudah terbiasa dengan hidup mudah semua kebutuhannya terpenuhi tanpa harus bersusah payah. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

25) Data 61RS

Tak ada satu pun manusia yang sanggup menikmati kesendirian dalam waktu yang lama. Sehabat apa pun orang tersebut, pada momentum tertentu ia *pasti* akan dilanda kesepian dan merasa hidupnya tak punya arti ketika tak ada satu orang pun yang memperhatikannya. (Hal:156)

Data 61RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, manusia sangat membutuhkan orang lain dalam hidupnya baik itu sahabat, tetangga, keluarga, mau pun pasangan hidup, karena sehabat apa pun dia pasti ada momen dilanda kesepian dan ingin diperhatikan. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *pasti*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

26) Data 67RS

Jika hingga saat ini ada dari kita yang percaya bahwa kita bisa meraih kesuksesan hanya dengan jerih payah sendiri, saran saya, segeralah insaf. *Karena* sejak manusia pertama tercipta, sudah terindikasi sebagai makhluk sosial. Makhluk yang tidak bisa hidup sendiri. (Hal:166)

Data 67RS menunjukkan teknik persuasif rasionalisasi. Menurut Keraf (2007:124) rasionalisasi merupakan argumentasi semu dengan proses pembuktian kebenaran dalam bentuk yang agak lemah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, seseorang yang sukses pasti ada campur tangan orang lain di dalamnya, karena manusia itu makhluk sosial yang sudah pasti sangat membutuhkan orang lain dalam hidupnya tidak mungkin dia sukses hanya dengan jerih payahnya sendiri. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran yang agak lemah terhadap suatu persoalan.

Berdasarkan analisis tentang teknik persuasif identifikasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an di atas, dapat di buat tabel sebagai berikut:

Tabel 02 Teknik Persuasif Identifikasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an

| No | Kode | Data | Keterangan |
|----|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| 1. | 1ID | Bisa dibayangkan betapa tersiksanya saya saat berada di atas panggung dan diminta untuk berbicara di depan orang banyak. Jangankan berdiri dan berbicara di atas panggung, berada di tengah keramaian saja saya sudah merasa tidak nyaman. Saya lebih nyaman duduk sendiri di depan laptop, ditemani tumpukan buku-buku daripada berada di tengah kerumunan orang. | Dapat menciptakan dasar umum antara pembaca dan penulis. |
| 2. | 4 ID | Saat kita berada di zona nyaman, kita benar-benar merasa aman, santai, dan puas dengan kemampuan yang kita miliki saat ini. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 3. | 7ID | Nama Soehardjoepri sudah tidak asing | Adanya bukti kenal diri |

Tabel 02 (SAMBUNGAN)

| No | Kode | Data | Keterangan |
|----|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| | | lagi. Dosen Matematika, entrepreneur, motivator sekaligus trainer ini sudah tersohor di Surabaya. Di balik sosoknya yang santai, ternyata beliau ini menyimpan banyak kisah inspiratif. Saat muda, beliau sudah menyadari bahwa zona nyaman harus dilawan. Meskipun keluarganya cukup berada. | dan menciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. |
| 4. | 11ID | Betapa banyak orang yang merasa tidak mampu, merasa diri pemalu, merasa tidak berbakat, merasa bukan bidangnya, dan ribuan alasan lain yang membuatnya tidak bergerak. Padahal, bisa jadi sebenarnya dia mampu, tapi tidak mau. Mungkin dia sebenarnya bisa, tapi tidak punya semangat untuk memperjuangkan. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 5. | 14ID | Kebanyakan kita belum mulai sudah takut duluan. Ingin sih mulai usaha, tapi kalau gagal gimana? Sebenarnya minat sih merintis bisnis kecil-kecilan, tapi kalau bangkrut gimana? Begitu seterusnya, sampai pada akhirnya tidak berani mencoba sekali pun. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 6. | 17ID | Jangan hanya melihat apa yang bisa dia lakukan dan dia capai saat ini. Tapi lihat juga apa yang sudah di lakukan di masa lalu sehingga bisa sehebat saat ini. Mereka dulu pasti juga melalui ketakutan dan keraguan saat memulai. Tapi mereka melawan semua itu. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 7. | 19ID | Jangan mudah terpengaruh teman atau kesan yang belum tentu benar. Kita harus lebih tahu mana yang kita butuhkan. Sebab, kita punya impian ingin jadi apa di masa depan. Impian kita bisa jadi beda dengan orang lain. Maka jangan mengambil pendidikan hanya karena ikut-ikutan. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 8. | 23ID | Ia tidak punya keberanian untuk memulai hal baru di lingkungan dan. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama |

Tabel 02 (SAMBUNGAN)

| No | Kode | Data | Keterangan |
|-----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| | | komunitasnya. Ia lebih memilih menjadi pengekor daripada pelopor. Tidak punya keberanian untuk menjadi pribadi yang pertama kali mencetuskan dan ber-action dalam hal positif. Padahal sebenarnya ia tahu apa yang hendak dilakukan itu sesuatu yang benar menurut hari nuraninya | antar pembaca dan penulis. |
| 9. | 27ID | Teruslah bertumbuh menjadi manusia yang lebih baik. Setiap detik yang terlewatkan harus nambah ilmu, nambah amal, nambah rezeki, nambah prestasi, nambah tingkat iman dan taqwa. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 10. | 34ID | Kebanyakan dari kita biasanya enggan untuk mencoba hal baru, karena takut gagal, malu, minder, takut tidak bisa, takut dihina, dan berbagai alasan klise yang lain. Padahal orang-orang hebat yang kita kenal tak ada satu pun yang tak pernah mengalami keadaan semacam itu. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 11. | 36ID | Setiap manusia bisa jadi sama-sama punya mimpi yang ingin dicapainya, namun, tidak semuanya dapat mencapai semua mimpinya. Yang menjadi factor pembeda adalah bagaimana dan sejauh mana usaha keras yang telah dilakukan. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 12. | 41ID | Buang kata nanti, besok, ntar, dan lain-lain yang selama ini seringkali jadi kebiasaan kita. Nunda-nunda pekerjaan yang bisa kita lakukan sekarang adalah karakter yang memperlambat jalan kesuksesan kita. Kenapa pakai ditunda kalau bisa dikerjakan sekarang. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 13. | 43ID | Sejak kecil badan Andersen sangat lemah dan berwajah pucat. Karena penampilannya yang kurang menarik, ia sering menjadi olok-olokan teman-temannya. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 14. | 48ID | Sejak lahir sampai mati, kita | Dapat menciptakan |

Tabel 02 (SAMBUNGAN)

| No | Kode | Data | Keterangan |
|-----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| | | diwajibkan untuk belajar. Belajar dari buku, belajar dari alam, belajar dari sejarah, belajar dari fenomena, dari pengalaman. | dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 15. | 50ID | Untuk hidup saya butuh makan, tempat tinggal, sandang, dan istirahat | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 16. | 53ID | Amal-amal yang paling utama dan dicintai Allah. Pertama, shalat pada waktunya. Kedua, berbakti kepada kedua orangtua. Ketiga, jihad di jalan Allah. | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 17. | 59ID | Ada banyak cara yang bisa kita lakukan untuk bisa mulai hidup mandiri. Bisa dengan kerja sambilan, bisnis online, berwirausaha, menulis, ikut olimpiade pelajaran dll | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |
| 18. | 62ID | Keterbatasan ekonomi bukanlah alasan untuk menyerah kepada nasib. Hidup harus diperjuangkan | Dapat menciptakan dasar umum yang sama antar pembaca dan penulis. |

2. Identifikasi

Identifikasi merupakan ciri-ciri, tanda kenal diri, serta menceritakan sesuatu. Keraf (2007:126) menyatakan identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Berdasarkan teori di atas maka dapat disimpulkan bahwa penanda teknik identifikasi yaitu: penulis membuat kesamaan dengan hadirin serta adanya ciri-ciri dan tanda kenal diri. Berikut data yang akan dijabarkan pada teknik persuasif yang termasuk pada identifikasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1) Data 1ID

Bisa dibayangkan betapa tersiksanya saya saat berada di atas panggung dan diminta untuk berbicara di depan orang banyak. Jangankan berdiri dan berbicara di atas panggung, berada di tengah keramaian saja saya sudah merasa tidak nyaman. Saya lebih nyaman duduk sendiri di depan laptop, ditemani tumpukan buku-buku daripada berada di tengah kerumunan orang. (Hal:2)

Data 1ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena pengarang berusaha menciptakan dasar umum yang sama terhadap pembaca bahwa kita semua pasti pernah merasakan tidak nyaman bila berada dikeramaian dan lebih nyaman sendiri daripada harus berada di tengah kerumunan orang.

2) Data 4ID

Saat kita berada di zona nyaman, kita benar-benar merasa aman, santai, dan puas dengan kemampuan yang kita miliki saat ini. (Hal:6)

Data 4ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis pernah berada di tempat yang nyaman dan tidak mau berubah dari tempat itu.

3) Data 7ID

Nama Soehardjoepri sudah tidak asing lagi. Dosen Matematika, entrepreneur, motivator sekaligus trainer ini sudah tersohor di Surabaya. Di balik sosoknya yang santai, *ternyata beliau ini menyimpan banyak kisah inspiratif. Saat muda, beliau sudah menyadari bahwa zona nyaman harus dilawan. Meskipun keluarganya cukup berada.* (Hal:8)

Data 7ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa zona nyaman harus kita lawan untuk menuju kesuksesan walaupun kita berada dikeluarga yang cukup berada.

4) Data 11ID

Betapa banyak orang yang merasa tidak mampu, merasa diri pemalu, merasa tidak berbakat, merasa bukan bidangnya, dan ribuan alasan lain yang membuatnya tidak bergerak. Padahal, bisa jadi sebenarnya dia mampu, tapi tidak mau. Mungkin dia sebenarnya bisa, tapi tidak punya semangat untuk memperjuangkan. (Hal:15)

Data 11ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita semua pasti pernah

merasa tidak mampu, malu, dan merasa tidak punya bakat, padahal sebenarnya kita itu bisa tetapi tidak mempunyai semangat yang kuat dan tidak mau memperjuangkan bakat yang kita punya tersebut.

5) Data 14ID

Kebanyakan kita belum mulai sudah takut duluan. Ingin sih mulai usaha, tapi kalau gagal gimana? Sebenarnya minat sih merintis bisnis kecil-kecilan, tapi kalau bangkrut gimana? Begitu seterusnya, sampai pada akhirnya tidak berani mencoba sekali pun. (Hal:18)

Data 14ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita semua pasti pernah merasa takut untuk memulai sesuatu karna takut gagal, takut bangkrut padahal belum dijalani.

6) Data 17ID

Jangan hanya melihat apa yang bisa dia lakukan dan dia capai saat ini. Tapi lihat juga apa yang sudah di lakukan di masa lalu sehingga bisa sehebat saat ini. Mereka dulu pasti juga melalui ketakutan dan keraguan saat memulai. Tapi mereka melawan semua itu. JMJB/19/13

Data 17ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau

tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita pasti pernah merasa takut dan ragu dalam memulai sesuatu, orang yang hebat pasti merasakan ragu dan takut tapi mereka melawan itu semua dan berjuang hingga akhirnya meraih keberhasilan yang diinginkan.

7) Data 19ID

Jangan mudah terpengaruh teman atau kesan yang belum tentu benar. Kita harus lebih tahu mana yang kita butuhkan. Sebab, kita punya impian ingin jadi apa di masa depan. Impian kita bisa jadi beda dengan orang lain. Maka jangan mengambil pendidikan hanya karena ikut-ikutan. (Hal:22)

Data 19ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca agar tidak terpengaruh oleh orang lain, karena kita semua pasti mempunyai impian yang berbeda-beda, maka dari itu kita tidak boleh mengambil pendidikan yang hanya ikut-ikutan.

8) Data 23ID

Ia tidak punya keberanian untuk memulai hal baru di lingkungan dan komunitasnya. Ia lebih memilih menjadi pengekor daripada pelopor. Tidak punya keberanian untuk menjadi pribadi yang pertama kali mencetuskan dan ber-action dalam hal positif. Padahal sebenarnya ia tahu apa yang hendak dilakukan itu sesuatu yang benar menurut hari nuraninya. (Hal:29)

Data 23ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca bahwa kita pasti pernah tidak mempunyai keberanian untuk menjadi yang pertama dalam mengeluarkan pendapat, padahal sebenarnya kita tahu apa yang mau dilakukan tapi tidak mau mengambil risiko dan lebih memilih hidup yang aman.

9) Data 27ID

Teruslah bertumbuh menjadi manusia yang lebih baik. Setiap detik yang terlewatkan harus nambah ilmu, nambah amal, nambah rezeki, nambah prestasi, nambah tingkat iman dan taqwa. (Hal:36)

Data 27ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca agar menjadi manusia yang lebih baik lagi setiap harinya dengan menambah hal-hal yang membuat taqwa dan meningkatkan iman.

10) Data 34ID

Kebanyakan dari kita biasanya enggan untuk mencoba hal baru, karena takut gagal, malu, minder, takut tidak bisa, takut dihina, dan berbagai

alasan klise yang lain. Padahal orang-orang hebat yang kita kenal tak ada satu pun yang tak pernah mengalami keadaan semacam itu. (Hal:59)

Data 34ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca agar jangan takut untuk gagal, malu, dan minder, karena orang yang hebat pasti mereka pernah merasakan hal tersebut tapi mereka bertahan dan menjadikan itu sebagai tantangan untuk menuju kesuksesan.

11) Data 36ID

Setiap manusia bisa jadi sama-sama punya mimpi yang ingin dicapainya, namun, tidak semuanya dapat mencapai semua mimpinya. Yang menjadi factor pembeda adalah bagaimana dan sejauh mana usaha keras yang telah dilakukan. (Hal:61)

Data 36ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca bahwa kita semua pasti mempunyai mimpi, namun tidak semua orang bisa mencapainya karena hanya bermimpi saja tidak melakukan usaha untuk meraih apa yang mimpi itu.

12) Data 41ID

Buang kata nanti, besok, ntar, dan lain-lain yang selama ini seringkali jadi kebiasaan kita. Nunda-nunda pekerjaan yang bisa kita lakukan sekarang adalah karakter yang memperlambat jalan kesuksesan kita. Kenapa pakai ditunda kalau bisa dikerjakan sekarang. (Hal:67)

Data 41ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara penulis maupun pembaca bahwa kita semua pasti pernah menunda-nunda, padahal dengan menunda sesuatu akan memperlambat kesuksesan kita.

13) Data 43ID

Sejak kecil badan Andersen sangat lemah dan berwajah pucat. Karena penampilannya yang kurang menarik, ia sering menjadi olok-olokan teman-temannya. (Hal:69)

Data 43ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa jika kita berpenampilan tidak menarik akan membuat kita tidak disukai orang bahkan diolok-olok oleh orang di sekitar kita.

14) Data 48ID

Sejak lahir sampai mati, kita diwajibkan untuk belajar. Belajar dari buku, belajar dari alam, belajar dari sejarah, belajar dari fenomena, dari pengalaman. (Hal:100)

Data 48ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita diwajibkan untuk belajar dari kita dilahirkan sampai mati, belajar tidak harus tentang belajar formal saja belajar juga bisa dari alam, sejarah, fenomena, maupun dari pengalam hidup kita sendiri.

15) Data 50ID

Untuk hidup saya butuh makan, tempat tinggal, sandang, dan istirahat. (Hal:102)

Data 50ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa dalam menjalani hidup sangat memerukan yang namanya makan, tempat tinggal, sandang dan juga istirahat.

16) Data 53ID

Amal-amal yang paling utama dan dicintai Allah. Pertama, shalat pada waktunya. Kedua, berbakti kepada kedua orangtua. Ketiga, jihad di jalan Allah. (Hal:116)

Data 53ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita harus mengamalkan amalan yang paling dicintai Allah yaitu kita harus shalat tepat waktu, berbakti kepada orangtua, dan berjihad di jalan Allah.

17) Data 59ID

Ada banyak cara yang bisa kita lakukan untuk bisa mulai hidup mandiri. Bisa dengan kerja sambilan, bisnis online, berwirausaha, menulis, ikut olimpiade pelajaran dll. (Hal:153)

Data 59ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita diharuskan hidup mandiri dan melakukan apapun yang kita bisa agar tidak menjadi anak yang manja.

18) Data 62ID

Inilah yang biasa kita sebut sebagai makhluk sosial. Makhluk yang selalu butuh orang lain. Makhluk yang akan selalu tersiksa jika lama dalam kesendirian. Makhluk yang butuh sahabat, butuh tetangga, butuh keluarga butuh kerabat, butuh pertolongan orang lain. (Hal:156)

Data 62ID menunjukkan adanya teknik persuasif identifikasi. Menurut Keraf (2007:124) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut Depdiknas (2008:517) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis bahwa kita sebagai manusia sangat membutuhkan orang lain dalam hidup, karena sehebat apapun seseorang pasti dia akan tersiksa jika hidup sendiri.

Berdasarkan analisis tentang teknik persuasif sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an di atas, dapat di buat tabel sebagai berikut:

Tabel 03 Teknik Persuasif Sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an

| No | Kode | Data | Keterangan |
|----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 1. | 9RS | Silakan anak muda berpikir hal yang paling gila sekalipun. Tapi satu, jangan pernah berhenti belajar. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 2. | 12RS | Jangan membatasi diri dengan kalimat-kalimat yang justru membuat kita tidak pernah berkembang. Jangan takut untuk mencoba hal baru dan besar. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 3. | 16RS | Yakinlah bahwa lebih baik mencoba daripada tidak sama sekali, karena dengan mencoba, peluang sukses pasti | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |

Tabel 03 (SAMBUNGAN)

| No | Kode | Data | Keterangan |
|-----|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| 4. | 31RS | Teruslah bercita. Jangan pernah hidup tanpa cita-cita apa pun. Jangan hidup dengan cita-cita yang biasa. Cita-cita berubah-ubah tak masalah. Asal kita punya cita-cita untuk menjadi pribadi yang hebat. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 5. | 32RS | Jangan pernah membuang masa mudamu dengan berbagai hal yang sama sekali tidak menguntungkan masa depanmu. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 6. | 38RS | Bertemanlah dengan siapapun, tapi pilih-pilihlah dalam bersahabat. Bersahabat dengan orang baik, akan membuat kita sungkan untuk melakukan keburukan. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 7. | 39RS | Mari kita bersahabat dengan orang-orang yang baik, produktif menggunakan waktu, rajin beribadah, pintar berorganisasi, serta berprestasi. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 8. | 40RS | Pilihlah sahabat yang bisa memotivasi kita kepada kebaikan serta memberi inspirasi untuk tetap memandang hidup dengan prespektif yang positif. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 9. | 44RS | Janganlah berputus asa. Karena dengan berputus asa, berarti kita nggak percaya bahwa rahmat Allah Maha luas. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 10. | 46RS | Mulailah saat ini mempelajari Islam. Petuah klasik mewasiatkan, orang yang tidak paham ilmu agama bagaikan orang cacat. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 11. | 47RS | Masih banyak referensi yang belum kita baca. Di sinilah kita harus mulai sadar tentang pentingnya belajar. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 12. | 49RS | Silahkan jadikan alam sebagai kelasmu, segala peristiwa yang kau saksikan sebagai materi pelajaranmu. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 13. | 51RS | Carilah makna terdalam dari apa pun yang kita tekuni. Agar kita bisa lebih menikmati dan meraih bahagia yang sejati. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 14. | 52RS | Jadilah manusia berlaku sesuai dengan aturan tuhan yang sungguh | Adanya ajakan atau bujukan untuk |

Tabel 03 (SAMBUNGAN)

| No | Kode | Data | Keterangan |
|-----|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| | | Membahagiakan | meyakinkan pembaca. |
| 15. | 54RS | Tebarlah cinta. Jangan mudah mencari musuh. Seribu teman terlalu sedikit, satu musuh terlalu banyak. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 16. | 56RS | Bacaan yang kita baca haruslah membuat kita makin bijak, makin berilmu, makin cerdas, dan tajam dalam berpikir. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 17. | 57RS | Jadikanlah sekolah atau kampus sebagai media untuk memperbaiki karakter diri. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 18. | 60RS | Keterbatasan ekonomi bukanlah alasan untuk menyerah kepada nasib. Hidup harus diperjuangkan. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 19. | 63RS | Mari kita perhatikan, kebanyakan anak muda yang mengukir prestasi di masa mudanya ternyata adalah pribadi yang menjaga diri dari perbuatan yang tidak bermanfaat. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 20. | 64RS | <i>Janganlah engkau melangkahkani kaki</i> , kecuali untuk sesuatu yang menjadi sebab datangnya Ridha Allah. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 21. | 65RS | Janganlah berteman dengan seseorang kecuali bisa menambah keyakinanmu pada Allah. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 22. | 66RS | Jangan pilih-pilih teman. Bertemanlah dengan siapa saja. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 23. | 68RS | Yakinlah, kesuksesan tak dapat kita raih sendiri. Selalu ada keterlibatan orang lain di dalamnya. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |
| 24. | 70RS | Berjuanglah meraih suksesmu. Masa depan bukan ditentukan oleh masa lalu, tapi lebih ditentukan oleh tindakanmu saat ini. | Adanya ajakan atau bujukan untuk meyakinkan pembaca. |

3. Sugesti

Sugesti merupakan cara seseorang untuk membujuk dengan meyakinkan pembaca. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau

mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Selanjutnya menurut Aprillia dalam jurnal Tunas Pendidikan (2019:86) sugesti biasanya dilakukan dengan rangkaian kata yang menarik dan meyakinkan disertai nada suara yang berwibawa. Berdasarkan teori yang dikemukakan di atas dapat disimpulkan bahwa persuasif sugesti yaitu meyakinkan dan berupa kalimat perintah, ajakan, dan larangan. Penanda teknik persuasif yaitu: penggunaan imbuhan-lah, tanda seru, majas personifikasi, ayo, jangan, dan lain-lain. Berikut ini data teknik sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1) Data 9SG

Silakan anak muda berpikir hal yang paling gila sekalipun. Tapi satu, *jangan pernah berhenti belajar*. (Hal:13)

Data 9SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*jangan pernah berhenti belajar*". Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca untuk tidak pernah berhenti belajar dan berpikir segala mungkin dalam hal positif. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

2) Data 12SG

Jangan membatasi diri dengan kalimat-kalimat yang justru membuat kita tidak pernah berkembang. Jangan takut untuk mencoba hal baru dan besar. (Hal:15)

Data 12SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Jangan membatasi diri*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca untuk tidak membatasi diri yang membuat kita tidak pernah berkembang, karena kita harus mencoba hal-hal baru. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

3) Data 16SG

Yakinlah bahwa lebih baik mencoba daripada tidak sama sekali, karena dengan mencoba, peluang sukses pasti ada. (Hal:19)

Data 16SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Yakinlah bahwa lebih baik mencoba*”. Kalimat tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa

kita harus mencoba sesuatu karena dengan mencoba peluang sukses pasti ada. Jadi, sugesti pada kalimat di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

4) Data 31SG

Teruslah bercita. Jangan pernah hidup tanpa cita-cita apa pun. Jangan hidup dengan cita-cita yang biasa. Cita-cita berubah-ubah tak masalah. Asal kita punya cita-cita untuk menjadi pribadi yang hebat. (Ha:57)

Data 31SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Teruslah bercita. Jangan pernah hidup tanpa cita-cita apa pun*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca harus mempunyai cita-cita tidak masalah berubah-ubah yang penting kita punya cita-cita menjadi pribadi yang hebat. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

5) Data 32SG

Jangan pernah membuang masa mudamu dengan berbagai hal yang sama sekali tidak menguntungkan masa depanmu. (Hal:58)

Data 32SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan

yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Jangan pernah membuang masa mudamu*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca untuk tidak membuang waktu masa muda dengan hal yang tidak menguntungkan masa depan karena dengan masa muda inilah waktu yang tepat untuk menata masa depan. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

6) Data 38SG

Bertemanlah dengan siapapun, tapi pilih-pilihlah dalam bersahabat. Bersahabat dengan orang baik, akan membuat kita sungkan untuk melakukan keburukan. (Hal:62)

Data 38SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Bertemanlah dengan siapapun*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa kita harus berteman dengan siapapun tetapi harus memilih sahabat yang baik agar kita sungkan untuk melakukan keburukan. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

7) Data 39SG

Mari kita bersahabat dengan orang-rang yang baik, produktif menggunakan waktu, rajin beribadah, pintar berorganisasi, serta berprestasi. (Hal:63)

Data 39SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan". Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Mari kita bersahabat dengan orang-rang yang baik*". Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa kita harus bersahabat dengan orang yang produktif , rajin beribadah dan pintar berprestasi. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

8) Data 40SG

Pilihlah sahabat yang bisa memotivasi kita kepada kebaikan serta memberi inspirasi untuk tetap memandang hidup dengan prespektif yang positif. (Hal:63)

Data 40SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan". Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Pilihlah sahabat yang bisa*

memotivasi”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa kita harus memilih sahabat yang bisa memotivasi kita untuk memberi inspirasi dan prespektif yang positif. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

9) Data 44SG

Janganlah berputus asa. Karena dengan berputus asa, berarti kita nggak percaya bahwa rahmat Allah Maha luas. (Hal:72)

Data 44SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Janganlah berputus asa*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa kita jangan pernah putus asa karena dengan begitu kita tidak pernah percaya bahwa rahmat Allah maha luas. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

10) Data 46SG

Mulailah saat ini mempelajari Islam. Petuah klasik mewasiatkan, orang yang tidak paham ilmu agama bagaikan orang cacat. (Hal:92)

Data 46SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan

yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Mulailah saat ini mempelajari Islam*”. Kalimat tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa kita harus mempelajari Islam agar kita tidak menjadi orang yang buta akan agama. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

11) Data 47SG

Masih banyak referensi yang belum kita baca. *Di sinilah kita harus mulai sadar tentang pentingnya belajar.* (Hal:100)

Data 47SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Di sinilah kita harus mulai sadar tentang pentingnya belajar*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa belajar itu sangat penting bagi kita karna banyak referensi yang belum kita baca. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

12) Data 49SG

Silahkan jadikan alam sebagai kelasmu, segala peristiwa yang kau saksikan sebagai materi pelajaranmu. (Hal:101)

Data 49SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Silahkan jadikan alam sebagai kelasmu*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa alam bisa dijadikan tempat belajar. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

13) Data 51SG

Carilah makna terdalam dari apa pun yang kita tekuni. Agar kita bisa lebih menikmati dan meraih bahagia yang sejati. (Hal:102)

Data 51SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Carilah makna terdalam dari apa pun yang kita tekuni.*” Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa kita harus mencari makna yang terdalam pada hidup kita supaya bisa meraih bahagia yang sejati. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk

meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

14) Data 52SG

Jadilah manusia berlaku sesuai dengan aturan tuhan yang sungguh membahagiakan. (Hal:112)

Data 52SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Jadilah manusia berlaku sesuai dengan aturan tuhan*”, Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa kita sebagai manusia harus mengikuti aturan tuhan agar hidup kita lebih bahagia. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

15) Data 54SG

Tebarlah cinta. Jangan mudah mencari musuh. Seribu teman terlalu sedikit, satu musuh terlalu banyak. (Hal:120)

Data 54SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Tebarlah cinta*”. Kutipan tersebut

berkaitan dengan sugesti karena mengajak pembaca bahwa cinta itu harus ditebar karena dengan cinta hidup kita akan menjadi damai. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

16) Data 56SG

Bacaan yang kita baca haruslah membuat kita makin bijak, makin berilmu, makin cerdas, dan tajam dalam berpikir. (Hal:130)

Data 56SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Bacaan yang kita baca haruslah membuat kita makin bijak*". Kutipan tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa dengan membaca akan membuat kita lebih bijak, makin berilmu, dan makin cerdas. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

17) Data 57SG

Jadikanlah sekolah atau kampus sebagai media untuk memperbaiki karakter diri. (Hal:137)

Data 57SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan

dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Jadikanlah sekolah atau kampus sebagai media untuk memperbaiki karakter diri*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca bahwa sekolah atau kampus untuk media kita memperbaiki karakter kita menjadi yang lebih baik dan bijaksana. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

18) Data 60SG

Keterbatasan ekonomi bukanlah alasan untuk menyerah kepada nasib. Hidup harus diperjuangkan. (Hal:155)

Data 60SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Keterbatasan ekonomi bukanlah alasan untuk menyerah kepada nasib. Hidup harus diperjuangkan*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti karena meyakinkan pembaca bahwa dengan keterbatasan ekonomi bukan alasan kita untuk menyerah tetapi membuat kita semangat dan harus berjuang. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

19) Data 63SG

Mari kita perhatikan, kebanyakan anak muda yang mengukir prestasi di masa mudanya ternyata adalah pribadi yang menjaga diri dari perbuatan yang tidak bermanfaat. (Hal:158)

Data 63SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Mari kita perhatikan*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena mengajak pembaca bahwa kita harus memperhatikan anak muda yang berprestasi akan menjaga diri dari perbuatan yang tidak bermanfaat. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

20) Data 64SG

Janganlah engkau melangkahkan kaki, kecuali untuk sesuatu yang menjadi sebab datangnya Ridha Allah. (Hal:163)

Data 64SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Janganlah engkau melangkahkan*

kaki". Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena meyakinkan pembaca bahwa kita harus melangkahkan kaki untuk sesuatu yang menjadi sebab datangnya Ridha Allah. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

21) Data 65SG

Janganlah berteman dengan seseorang kecuali bisa menambah keyakinanmu pada Allah. (Hal:163)

Data 65SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Janganlah berteman dengan seseorang kecuali bisa menambah keyakinanmu pada Allah*". Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena meyakinkan pembaca bahwa jangan berteman dengan orang yang tidak bisa membuat kita menambah keyakinan kepada Allah. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

22) Data 66SG

Jangan pilih-pilih teman. Bertemanlah dengan siapa saja. (Hal:164)

Data 66SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan

yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Bertemanlah dengan siapa saja*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena mengajak pembaca bahwa kita harus berteman dengan siapa saja tanpa memilih-milih agar kita dapat wawasan yang luas. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

23) Data 78SG

Yakinlah, kesuksesan tak dapat kita raih sendiri. Selalu ada keterlibatan orang lain di dalamnya. (Hal:166)

Data 78SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Yakinlah, kesuksesan tak dapat kita raih sendiri*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena meyakinkan pembaca bahwa sukses itu tidak dapat kita raih sendiri pasti akan ada orang lain yang terlibat di dalamnya. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

24) Data 70SG

Berjuanglah meraih suksesmu. Masa depan bukan ditentukan oleh masa lalu, tapi lebih ditentukan oleh tindakanmu saat ini. (Hal:171)

Data 70SG menunjukkan adanya teknik persuasif sugesti. Menurut Keraf (2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan “*Berjuanglah meraih suksesmu*”. Kutipan tersebut termasuk sugesti, karena meyakinkan pembaca bahwa kita harus berjuang dalam meraih kesuksesan karena masa depan bukan ditentukan oleh masa lalu melainkan apa yang kita lakukan saat ini. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

Berdasarkan analisis tentang teknik persuasif konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa’i Rif’an di atas, dapat di buat tabel sebagai berikut:

Tabel 04 Teknik Persuasif Konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa’i Rif’an

| No | Kode | Data | Keterangan |
|----|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | 69KF | Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya. | Adanya keinginan seseorang untuk menyesuaikan diri atay mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya. |

4. Konformitas

Konformitas merupakan keinginan seseorang atau tindakan untuk membuat diri sama dengan suatu hal yang lain. Menurut Keraf (2007:128) konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya. Konformitas dianggap sebagai sesuatu yang membawa pengaruh positif terhadap suatu kemajuan. Indikator penanda dari teknik persuasif konformitas yaitu terdapat kata menjadi, bagaikan, dan lain-lain. Berikut ini data yang termasuk konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1) Data 69KF

Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya. (Hal:170)

Data 69KF menunjukkan adanya teknik persuasif konformitas. Menurut Keraf (2007:128) konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya. Selanjutnya menurut Stantrock dalam jurnal Psikologi (2017:219) konformitas merupakan suatu perubahan sebagai akibat dan tekanan suatu kelompok. Konformitas biasanya dipakai dengan cara menunjukkan tindakan yang pernah dilakukan untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya*". Kutipan yang bercetak miring yaitu konformitas yang diartikan sebagai suatu keinginan Tukul untuk mengubah dirinya dari yang bukan siapa-siapa menjadi orang yang hebat.

5. Kompensasi

Kompensasi adalah teknik yang dilakukan dengan mencari suatu yang tidak diinginkan lagi. Keraf (2007:129) kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil yang tidak dapat diterima, atau suatu sikap atau keadaan yang tidak pernah dipertahankan. Kompensasi dapat disimpulkan melalui tindakan ke arah yang lebih baik dari perubahan pada tindakan yang sebelumnya. penanda pada teknik persuasif kompensasi yaitu terdapat kata lebih penting, lebih baik, daripada dan lain-lain. Pada teknik persuasif kompensasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an tidak ditemukan data proyeksi.

Berdasarkan analisis tentang teknik persuasif penggantian dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an di atas, dapat di buat tabel sebagai berikut:

Tabel 05 Teknik Persuasif Penggantian dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an

| No | Kode | Data | Keterangan |
|----|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | 10PG | Mereka yang awalnya dikritik, tindakannya disalah-salahkan, pola pikirnya direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan. Namun, beberapa tahun kemudian baru terbukti, bahwa ternyata tindakan yang dikritik oleh orang banyak itu membawanya pada kesuksesan. | Adanya proses menggantikan suatu maksud yang mengalami rintangan dengan maksud lain atau menggantikan emosi kebencian. |

6. Penggantian

Penggantian merupakan persuasif yang berfungsi mengganti suatu maksud ke maksud yang lain. Keraf (2007:130) penggantian 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. Pada kehidupan kita sehari-hari penggantian ini biasanya disebut *kambing hitam*. Indikator penanda dari teknik persuasif penggantian yaitu terdapat kata ibarat, alias, namun, dan lain-lain. Berikut ini data yang termasuk konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

1) Data 10PG

Mereka yang awalnya dikritik, tindakannya disalah-salahkan, pola pikirnya direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan. Namun, beberapa tahun kemudian baru terbukti, bahwa ternyata tindakan yang dikritik oleh orang banyak itu membawanya pada kesuksesan. (Hal:13)

Data 10PG menunjukkan adanya teknik persuasif penggantian. Menurut Keraf (2007:130) penggantian 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. Penggantian yang dimaksud pada kutipan di atas digunakan untuk menggantikan emosi kebencian dimana mereka yang awalnya disalah-salahkan pola pikirnya, direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan, namun beberapa tahun kemudian dengan keritikan tersebut membawa mereka pada kesuksesan.

7. Proyeksi

Menurut Keraf (2007:131) proyeksi merupakan penggantian dari subjek menjadi objek. Berdasarkan teori Keraf dapat disimpulkan bahwa penggantian

subjek menjadi objek yaitu seseorang yang menceritakan sesuatu yang baik tentang dirinya, dan hal yang tidak baik diberikan kepada orang lain. Pada teknik persuasif proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an tidak ditemukan data proyeksi.

DIAGRAM DATA 01 TEKNIK PERSUASIF DALAM BUKU *JANGAN MAU JADI ORANG RATA-RATA* KARYA AHMAD RIFA'I RIF'AN.

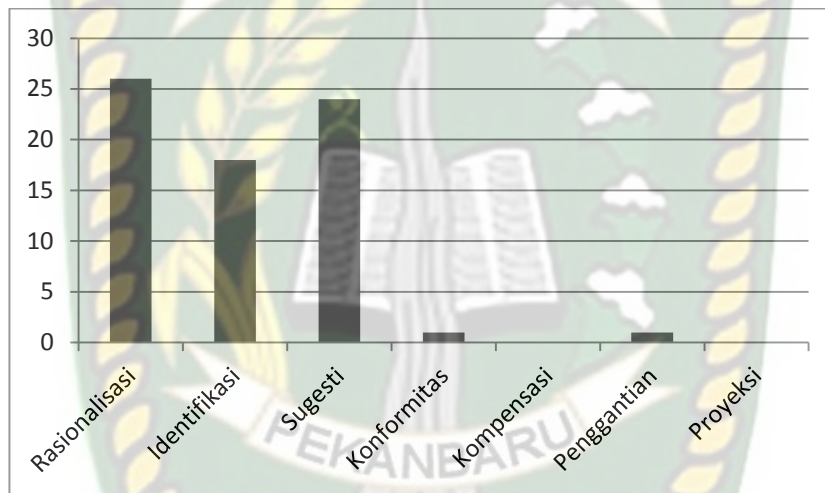


Diagram di atas memperlihatkan teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an dari bagian 1-4 ditemukan 70 data. Terdiri dari rasionalisasi 26 data. Identifikasi 18 data, sugesti 24 data, konformitas 1 data, kompensasi tidak ditemukan data, penggantian 1 data, dan proyeksi tidak ditemukan data. Maka dari itu dapat diketahui bahwa teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang banyak digunakan yaitu rasionalisasi karena pengarang banyak meyakinkan pembaca dengan cara memberikan pembenaran terhadap suatu topik dan alasan yang logis sehingga pembaca tidak ragu dengan gagasan yang

disampaikan oleh pengarang, kemudia diikuti sugesti, identifikasi, konformitas, penggantian, kompensasi, dan proyeksi.

2.3 Interpretasi Data

Berdasarkan analisis data yang sudah dilakukan tentang teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang meliputi: (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, dan (7) proyeksi. Pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an terdapat 70 data yang terdiri dari: (1) rasionalisasi 26 data, (2) identifikasi 18 data, (3) sugesti 24 data, (4) konformitas 1 data, (5) kompensasi 0 data, (6) penggantian 1 data, (7) proyeksi 0 data.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat diinterpretasikan bahwa teknik persuasif rasionalisasi sangat dominan pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Ditemukan sebanyak 26 data. Data tersebut diinterpretasikan bahwa pengarang meyakinkan pembaca memiliki pemikiran yang logis sehingga dapat memberikan membenaran terhadap topik dan berupa alasan yang logis.

Teknik persuasif diurutan kedua yaitu identifikasi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Ditemukan sebanyak 18 data. Data tersebut diinterpretasikan bahwa pengarang menggunakan identifikasi untuk memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis. Identifikasi memiliki penanda yaitu adanya bukti kenal diri, ciri-ciri, dan menceritakan sesuatu.

Teknik persuasif dengan urutan ketiga yaitu sugesti pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Ditemukan sebanyak 24 data. Data tersebut diinterpretasikan bahwa pengarang mempengaruhi dan membujuk agar pembaca tetap semangat dan selalu termotivasi dengan kata yang menarik.

Teknik persuasif konformitas menempati urutan keempat pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data yang ditemukan yaitu 1 data. Teknik konformitas diinterpretasikan bahwa pengarang ingin mempengaruhi para pembaca dengan menyesuaikan sikap dan perilaku kepada orang lain sesuai dengan orang yang dipersuasifkan.

Teknik persuasif kompensasi diurutkan kelima pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data tidak ditemukan. Teknik kompensasi diinterpretasikan bahwa pengarang mempengaruhi seseorang dengan cara memikirkan sesuatu yang lebih berharga dengan hal-hal lain melalui tindakan ke arah yang lebih baik pada tindakan yang sebelumnya.

Teknik persuasif penggantian menempati urutan keenam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data yang ditemukan sebanyak 1. Data tersebut diinterpretasikan pengarang untuk mengalihkan sasaran kemarahan dengan seseorang yang tidak seharusnya menerima kemarahan tersebut.

Teknik persuasif dengan urutan ketujuh yaitu proyeksi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data tidak ditemukan (0)

BAB III KESIMPULAN

3.1. *Simpulan*

Teknik persuasif merupakan seni verbal untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara. Tujuannya agar pembaca atau pendengar melakukan sesuatu, persuasif dapat pula disebut sebagai cara-cara untuk mengambil keputusan. Teknik persuasif terdiri dari tujuh yaitu (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, dan (7) proyeksi.

Data yang ditemukan pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yaitu sebanyak 70 data yang mencakup rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi. (1) rasionalisasi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an berjumlah 26 data. Teknik rasionalisasi lebih dominan karena banyak menggunakan fakta atau kalimat yang logis. Fakta atau kalimat tersebut diambil dari pengalaman seseorang. Kalimat tersebut meyakinkan pembaca dengan cara memberikan pembenaran secara logis, sehingga dapat diterima oleh akal atau logika pembaca.

(2) identifikasi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an berjumlah 18 data. Teknik ini digunakan untuk meyakinkan pembaca dengan banyak mengidentifikasi ciri khusus sehingga tidak membuat pembaca ragu akan hal-hal yang disampaikan oleh pengarang.

(3) sugesti pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an terdapat 24 data. Teknik sugesti ini digunakan untuk membujuk pembaca dengan banyak memberikan motivasi dengan kata yang menarik sehingga pembaca selalu semangat dan termotivasi dengan kata-kata tersebut. (4) konformitas pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an terdapat 1 data. konformitas digunakan untuk mencocokkan dirinya dengan orang lain karena mampu bertindak sama dengan orang yang dipengaruhinya.

(5) kompensasi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an tidak ditemukan data. Teknik kompensasi digunakan pengarang untuk mempengaruhi seseorang melalui tindakan ke arah yang lebih baik pada tindakan yang sebelumnya. (6) penggantian pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an terdapat 1 data. Penggantian dapat digunakan untuk mengalihkan sasaran kemarahan dengan seseorang itu tidak seharusnya menerima kemarahan tersebut. (7) proyeksi pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data tidak ditemukan (0).

BAB IV HAMBATAN DAN SARAN

4.1 Hambatan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, hambatan-hambatan penulis dalam memperoleh dan menganalisis data antara lain:

- 4.1.1 Sulitnya mendapatkan buku-buku penunjang untuk dijadikan referensi atau pedoman dalam menganalisis dan mengolah data. Hal ini disebabkan kurangnya buku-buku yang berkaitan dengan teknik persuasif yang ada di Perpustakaan Universitas Islam Riau, di Perpustakaan Wilayah Riau maupun di toko-toko buku di sekitar Pekanbaru.
- 4.1.2 Sulitnya menganalisis dan mengolah data karena keterbatasan ilmu pengetahuan yang penulis miliki.

4.2 Saran

Saran yang diberikan penulis berkaitan dengan masalah atau hambatan yang ditemukan dalam penelitian ini adalah:

- 4.2.1 Peneliti menyarankan kepada pengelola perpustakaan Universitas Islam Riau maupun perpustakaan Wilayah Riau supaya menyediakan lebih banyak buku yang berkaitan dengan teknik persuasif untuk mempermudah mahasiswa dalam melakukan suatu penelitian.
- 4.2.2 Peneliti menyarankan Kepada peneliti yang akan datang agar dapat meneliti dengan tepat agar hasil penelitian bisa dijadikan pedoman bagi peneliti yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Yusuf Zainal. 2013. *Pengantar Retorika*. Bandung: Pustaka Setia.
- Aminah, Siti. 2015. “*Teknik Persuasif dalam Buku Chairul Tanjung Si Anak Singkong Karya Tjahja Gunawan Diredja*”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Anwar, Gentasri. 2003. *Retorika Praktis Dan Seni Berpidato*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Aprillia, Helsa. 2019. “*Persuasif pada Spanduk Pilkada di Kabupaten Merangin Tahun 2017-1018*”. *Jurnal Tunas Pendidikan*, Volume 2, Nomor 1. Oktober 2019. (<http://ejournal.stkip-mmb.ac.id/index.php/pgsf/article/view/196/123>. Diunduh 6 Maret 2020).
- Arikunto, Suharmi. 2013. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bungin, Burhan. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*. Depok: Rajawali Pers.
- Darma, Yoce Aliah. 2014. *Analisis Wacara Kritis*. Bandung: Refika Aditama.
- Hamidy, UU. 2003. *Metode Penelitian: Disiplin Ilmu-Ilmu Sosial Dan Budaya*. Pekanbaru: Bilik Kreatif Press.
- Kartika Sari, Nina. 2018. “*Teknik Persuasif dalam buku Sukses Tanpa Gelar karya Andrian Harefa*”. *Jurnal Gerakan Aktif/Menulis*, Volume 06, Nomor 01, (<https://jurnal.uir.ac.id/index.php/geram/article/view/1799>. Diunduh 24 Februari 2020).
- Keraf, Gorys. 2007. *Argumentasi Dan Narasi*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Leo, Sutanto. 2013. *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, Dan Disertasi*. Jakarta: Erlangga.

- Martono, Nanang. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif Analisis Isi Dan Analisis Data Sekunder*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Miarti, Upik. 2016. “*Teknik Persuasif dalam Buku Jangan Pernah Mrnyerah Karya Aldilla D. Wijaya*”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Nasional, Depertemen Pendidikan. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Nida, Fatma Laila Khorun. 2014. “*Persuasif dalam Media Komunikasi Massa*”. (*online*), *Jurnal Komunikasi Islam*, Volume 04, Nomor 01. Juni 2014. (<file:///D:/data%SKRIPSI/jurnal%20fix%20persuasif%203.pdf>. Diunduh 24 Feruari 2020).
- Nurfadiah, Ria Tiwi, and Alma Yulianti. 2017. “*Konformitas dengan Kepercayaan Diri pada Remaja Komunitas Pecinta Korea di Pekanbaru*”(online), *Jurnal Psikologi*, Volume 2, Nomor 2. 2017. (<https://jurnal.ar-raniry.ac.id/index.php/Psikoislam/article/download/2451/2128>. Diunduh 6 Maret 2020)
- Olang, Yusuf, Yudita Susanti, and Ardi Irawan. 2019. “*Analisis Variasi Kalimat dan Media Spanduk*” (*online*), *Jurnal Arbitrer*, Volume 01, Nomor 2. Agustus 2019. (<https://doi.org/10.30598/arbitervol1no2hlm74-82>. Diunduh 23 September 2020).
- Pratiwi, Olivia Raga. 2019. “*Teknik Persuasif dalam Buku Aku Berusaha, Allah yang Ounya Kuasa Karya Zaenal Abidin El-Jambey*”. *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.
- Rakhmat, Jalaluddin. 2011. *Retorika Modern Pendekatan Praktis*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Rif’an, Ahmad Rifa’i. 2020. *Jangan Mau Jadi Orang Rata-Rata*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

Siregar, Syofian. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif Dilengkapi Dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana.

Suhandang, Kustadi. 2009. *Retorika Strategi Teknik Dan Taktik Pidato*. Bandung: Nuansa.

Sumantri, Mohamad Syarif. 2015. *Strategi Pembelajaran Teori Dan Praktik Di Tingkat Pendidikan Dasar*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Sumarta, Kaersinem. 2013. *Cara Mudah Menulis Skripsi*. Pekanbaru: Forum Kerakyatan.

Susiana. 2017. "Teknik Persuasif dalam Buku 9 Summers 10 Autumns Karya Iwan Setyawan". *Skripsi*. Pekanbaru. Universitas Islam Riau.

