

TEKNIK KOMUNIKASI DALAM BUKU *SPEAK TO CHANGE*

KARYA JAMIL AZZAINI

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan

Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar

Sarjana Sosial (S.Sos)

Oleh:

FATIMAH

NIM: 11143024

Program Studi: Komunikasi dan Penyiaran Islam



FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

SUMATERA UTARA

MEDAN

2018

Nomor : Istimewa

Medan, 22 Oktober 2018

Lamp : 7 (tujuh) Exp.

Kepada Yth:

Hal : Skripsi

Bapak Dekan Fakultas Dakwah dan

An. Fatimah

Komunikasi UIN SU

Di-

Medan

Assalamualaikum Wr.Wb

Setelah membaca, meneliti dan memberikan saran-saran seperlunya untuk memperbaiki dan kesempurnaan skripsi mahasiswi An. Fatimah yang berjudul: Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini, kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima untuk melengkapi syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Sosial (S. Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan.

Mudah-mudahan dalam waktu dekat, saudara tersebut dapat dipanggil untuk mempertanggung jawabkan skripsinya dalam sidang munaqasah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara Medan.

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Azhar, MA

Khatibah, MA

NIP. 196410101991031003

NIP.197502042007102001

**TEKNIK KOMUNIKASI DALAM BUKU *SPEAK TO CHANGE*
KARYA JAMIL AZZAINI**

SKRIPSI

Diajukan untuk Melengkapi Tugas-tugas dan
Memenuhi Syarat-syarat Mencapai Gelar
Sarjana Sosial (S. Sos)

Oleh

FATIMAH

NIM. 11143024

Program Studi: Komunikasi dan Penyiaran Islam

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. H. Azhar, MA

Khatibah, MA

NIP. 196410101991031003

NIP.197502042007102001

**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA**

MEDAN

2018

PERSYARATAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fatimah

NIM : 11.14.3.024

Program Studi : Komunikasi Penyiaran Islam

Judul Skripsi : Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya
Jamil Azzaini

Menyatakan dengan Sebenarnya bahwa skripsi yang saya serahkan ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, kecuali kutipan-kutipan dari ringkasan-ringkasan yang semuanya telah saya jelaskan sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan skripsi ini hasil jiplakan, maka gelar dan ijazah yang diberikan oleh Universitas batal saya terima.

Medan, 22 Oktober 2018

Yang Membuat Pernyataan

Fatimah
NIM: 11.14.3.024

Fatimah, Tesknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini

Skripsi, Medan: Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara,
Medan 2018

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini, serta mencari tahu sesuai dengan tujuan penelitian yaitu teknik-teknik dalam komunikasi persuasif. Jenis penelitian yang dilakukan menggunakan studi pustaka dengan metode deskriptif kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh paragraf dalam buku *Speak To Change* karya Jamil Azzaini. Sampel dalam penelitian ini dengan purposive sampling, Yaitu peneliti memilih paragraf-paragraf yang mengandung teknik-teknik persuasif.

Sumber data primer dari buku *Speak To Change* karya Jamil Azzaini dan data sekunder yaitu sumber buku tambahan terkait penelitian. Unit penelitian analisis terkait teknik-teknik komunikasi persuasif seperti teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red-herring*. Teknik pengumpulan data dengan blanko koding. Teknik analisis data dengan cara sebagai berikut: (1) Mengumpulkan data-data yang diambil dari buku "*Speak To Change*" Karya Jamil Azzaini. (2) Melakukan tahapan koding dengan mengkategorikan data berdasarkan teknik komunikasi persuasif. (3) Menganalisis sesuai dengan teknik-teknik yang ada di dalam konsep teknik komunikasi persuasif. (4) Menghitung frekuensi teknik-teknik komunikasi persuasif di setiap babnya dan (5) membuat kesimpulan.

Buku *Speak to change* karya Jamil Azzaini dari 1.019 paragraf isi dalam buku, peneliti menemukan banyaknya 156 paragraf yang mengandung teknik komunikasi persuasif. Dibuktikan dengan adanya teknik asosiasi sebanyak 62 paragraf dengan persentase 39,7%, kemudian teknik integrasi sebanyak 20 paragraf dengan persentase 12,8%, kemudian teknik ganjaran sebanyak 63 paragraf dengan persentase 40,4%, kemudian teknik tataan sebanyak 11 paragraf dengan persentase 7,1%. Maka buku hasil terbitan PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta pada cetakan kedua, Mei 2016 memang benar adanya teknik komunikasi persuasif dengan persentase 15.3% dari isi buku, dengan paragraf terbanyaknya terkait teknik ganjaran dengan persentase 40,4%.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan memanjatkan puji dan syukur ke hadirat Allah SWT, atas segala rahmat dan karunia-Nya, akhirnya peneliti dapat menyelesaikan penyusunan skripsi yang berjudul: Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini. Skripsi ini ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S. Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, peneliti berterima kasih kepada semua pihak yang secara langsung dan tidak langsung memberikan kontribusi dalam penyelesaian skripsi ini.

Sungguh benar perkataan Allah atas kehidupan manusia, Allah akan memberikan kemudahan bagi hamba-Nya yang menuntut ilmu. Syukur Alhamdulillah kesulitan peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini mampu peneliti lewati dengan penuh keyakinan serta kerja keras. Peneliti tetap semangat dan terus berusaha dengan kemampuan yang Allah berikan. Demikian pula dukungan yang peneliti rasakan, sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini. Untuk itu peneliti mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Teristimewa kepada kedua orang tua peneliti yang selalu mendukung setiap pilihan, keputusan serta memberi dukungan dan doa yang tiada terkira, Ayahanda M. Sahrum bin Jamian, Ibunda Kamalia binti Mansur. Semoga

Allah SWT memberikan pahala dan surganya di kemudian hari kelak.
Aamiin.

2. Kepada Bapak Rektor UIN Sumatera Utara, Prof. Dr. Saidurrahman, M. Ag. beserta Para Wakil Rektor dan Staf-Stafnya.
3. Kepada Bapak Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sumatera Utara, Dr. Soiman, MA. dan Para Wakil Dekan dan Staf-Stafnya.
4. Kepada Bapak Ketua Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Dr. Muktarruddin, MA, Bapak Sekretaris Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam, Winda Kustiawan MA, Dr. Rubino, MA. serta seluruh dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan dalam kegiatan perkuliahan serta pegawai yang telah banyak membantu mahasiswa dalam kegiatan akademis Fakultas Dakwah dan Komunikasi.
5. Kepada Pembimbing I Bapak Dr. Azhar, MA yang telah banyak membantu dan memberikan arahan, bimbingan kepada peneliti sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
6. Pembimbing Skripsi II, yaitu Ibu Khatibah, MA. Yang telah memberikan banyak masukan atas skripsi ini dan juga membantu untuk mensupport skripsi, serta memberikan motivasi yang tinggi agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
7. Dan kepada seluruh Bapak dan Ibu Dosen dan staf Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang telah membantu penulis dari awal hingga akhir.
8. Teristimewa kepada kakak tercinta Nur Halimah dan Zainab yang telah banyak membantu dan meluangkan waktu dalam penyelesaian skripsi peneliti. Semoga Allah memberikan kelimpahan rezeki kepada mereka.

9. Teristimewa, buat ArFaSyA (Arinda dan Nursaidah) yang telah memberikan dukungan, bantuan, motivasi dalam penyelesaian skripsi peneliti serta menjadi bagian dalam masa perkuliahan dengan kerja sama yang baik. Semoga Allah membalas semua kebaikan yang mereka perbuat kepada penulis.

10. Saudara/i seperjuangan di jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam stambuk 2014 baik KPI A maupun KPI B, yang telah menemani dan membantu dalam penyelesaian skripsi penulis.

Selain nama tersebut di atas tentu masih banyak lagi pihak-pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah memberikan bantuan serta kontribusi kepada penulis untuk itu penulis mengucapkan ribuan terima kasih yang setulus tulusnya.

Akhirnya penulis menyadari akhirnya skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, dan di dalamnya masih banyak kekurangan dan kelemahan, untuk itu penulis mengharapkan motivasinya saran dan kontribusi dari para pembaca, dalam rangka memperbaiki dan menyempurnakan skripsi ini dalam penelitiannya selanjutnya.

Medan, 22 Oktober 2018

Penulis

FATIMAH
NIM. 11.14.3.024

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Batasan Istilah	3
D. Tujuan Penelitian	4
E. Kegunaan Penelitian.....	4
F. Sistematika Pembahasan	5
BAB II KAJIAN TEORI	7
A. Teknik Komunikasi	7
B. Klasifikasi Teknik Komunikasi	8
C. Teknik Komunikasi Persuasif	9
D. Teori Stimulus Respon.....	14
E. Penelitian Terdahulu	16
BAB III METODOLOGI PEMBAHASAN.....	18
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	18
B. Sumber Data.....	18
C. Unit Analisis	19
D. Teknik Pengumpulan Data.....	19
E. Teknik Analisis Data.....	19
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	22
A. Buku <i>Speak To Change</i>	22
B. Biografi Penulis.....	23
C. Teknik Komunikasi Dalam Buku <i>Speak To Change</i> Karya Jamil	

Azzaini	25
D. Pembahasan.....	80
E. Kesesuaian Antara Teknik Komunikasi Dengan Prinsip Komunikasi Islam	83
BAB V PENUTUP	91
1. Kesimpulan	91
2. Saran.....	91
DAFTAR PUSTAKA	93

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Istilah komunikasi dalam bahasa Inggris yakni *communication*, yang berasal dari kata latin *communication* dan bersumber dari kata *communis* yang berarti sama. Sama di sini maksudnya sama makna. Jadi, kalau dua orang terlibat dalam komunikasi, misalnya dalam bentuk percakapan maka komunikasi akan terjadi atau berlangsung selama ada kesamaan makna, mengenai apa yang diperbincangkan.¹

Menurut Carl Holvad : komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain (komunikan).² Sedangkan menurut Watazlamick Beavin dan Jackson mengatakan dalam buku Nina W. Syam bahwa “*We cant not communications*”. Artinya dari pernyataan mereka bahwa manusia tidak bisa tidak berkomunikasi maksudnya adalah bahwa manusia tidak lepas dalam proses komunikasi dimana saja manusia berada.³

Manusia sebagai makhluk yang tidak bisa lepas dengan komunikasi berdasarkan dengan penjelasan diatas, pastinya membutuhkan cara atau sistem untuk menyampaikan secara baik dan benar. Dengan demikian, komunikator bisa menggunakan teknik komunikasi.

¹ Onong Uchjana Effendi, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1995), hlm. 9.

² Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2008), hlm 131.

³ Retni Mulyani Pancacitra, Skripsi: Aplikasi Teknik Komunikasi Dalam Buku Ubah Lelah Jadi Lillah Karya Dwi Suwiknyo, (UIN SU, 2018), hlm 1.

Salah satu buku yang menerapkan teknik komunikasi disampaikan oleh Jamil Azzaini melalui bukunya “ *Speak To Change*”. Buku ini adalah buku best seller dan sudah dicetak sebanyak dua kali, cetakan pertama Oktober 2015, cetakan kedua di bulan Mei 2016. Yang paling fenomenal adalah isi buku ini sangat sering diseminarkan atau di persentasekan dalam sebuah *training* oleh Jamil Azzaini sendiri.

Selain penulis, Jamil Azzaini adalah seorang pembicara ulung dalam komunitasnya maupun diluar itu. Beliau sangat sering diundang oleh perusahaan seperti, Bank Indonesia, Bank Mandiri, BCA, BRI, BRI Syariah, Cimb Niaga, Bukopin, Bank DKI, Bank Mega Syariah, Bank Sulut, perusahaan Gas Negara, Askes, Jiwasraya, Jasa Raharja , Aqua, Yamaha, Adira Finance, hingga ia di undang di satsiun TV yaitu MetroTV dalam acara Merry Riana yang bertema IMPossible.

Buku terbitan PT Gramedia Pustaka Utama ini berisikan tentang ajakan untuk berbicara yang berkualitas, menginspirasi, dan mampu mengubah orang lain melalui pesan yang disampaikan oleh sang komunikator. Mengajak pembaca untuk memperbaiki dan melatih komunikasinya agar bisa menyakinkan orang lain. Karena sesungguhnya komunikasilah yang menjadi salah satu faktor penting dalam kesuksesan seseorang. Baik itu pemimpin perusahaan, pengusaha, para pengajar, dan mahasiswa. Dengan begitu, buku ini bisa memotivasi pembaca untuk menyadari pentingnya komunikasi.

Dengan ini, pembaca terbujuk, sadar dan mengikuti bagaimana pesan yang telah disampaikan dalam buku “*speak to change*” karya Jamil Azzaini. Oleh karena itu penulis merasa penting untuk meneliti dan membahas buku ini yang

berjudul “Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini”.

B. Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian adalah:

1. Bagaimana teknik komunikasi dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini ?
2. Bagaimana kesesuaian antara teknik komunikasi dengan prinsip komunikasi Islam?

C. Batasan Istilah

Agar penelitian ini mudah dipahami maka perlu dibuat batasan istilah yang terdapat di dalam judul. Batasan istilah yang dimaksud adalah :

1. Teknik komunikasi

Teknik komunikasi menurut KBBI adalah metode atau sistem dalam mengerjakan/menyampaikan sesuatu.⁴ Maka dengan ini peneliti membatasi dari empat teknik komunikasi menurut Onong Uchajana Effendy yaitu teknik komunikasi persuasif. Teknik komunikasi persuasif adalah teknik komunikasi dengan tujuan ingin membujuk, mengubah sikap, pendapat dan gaya hidup.

2. Teknik-teknik di dalam Komunikasi Persuasif

Untuk menata pesan dalam teknik ini, maka teknik komunikasi persuasif memiliki teknik-teknik lagi didalamnya, yaitu: teknik asosiasi, teknik integrasi, teknik ganjaran, teknik tataan, dan teknik *red-herring*.

⁴ Dapertemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta:Balai Pustaka, 2017), hlm 11.

3. Buku *Speak To Change*

Buku *Speak to Change* merupakan karya Jamil Azzaini adalah seorang trainer dan motivator handal di Indonesia yang telah banyak melatih dan memotivasi banyak orang di berbagai instansi dan di stasiun televisi. Buku *Speak to Change* ini terdiri dari 310 halaman, 6 bab beserta lampiran-lampiran didalamnya. Buku *Best Seller* ini bersampulkan warna merah putih dan sudah masuk ke toko buku Gramedia sejak Oktober 2015 dengan penerbit PT Gramedia Pustaka Utama. Buku ini menjadi buku yang bisa digunakan untuk dijadikan bahan renungan bagi para pembaca. Dengan desain yang menarik serta bab yang mempermudah pembaca untuk lebih memahami isi buku tersebut.

D. Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Agar mengetahui teknik komunikasi dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini.
2. Untuk mengetahui bagaimana kesesuaian antara teknik komunikasi dengan prinsip komunikasi Islam.

E. Kegunaan Penelitian

Berikut adalah kegunaannya ataupun manfaat dari dilakukannya penelitian ini terdiri dari kegunaannya yang bersifat teoritis dan kegunaan yang bersifat praktis berikut penjabarannya :

1. Teoritis

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperkaya ilmu pengetahuan khususnya di program studi Komunikasi Penyiaran Islam Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, dan sebagai bahan literasi keilmuan apabila ada penelitian ilmiah yang berkaitan dengan judul penelitian ini.

2. Praktis

- a. Sebagai bahan masukan kepada mahasiswa-mahasiswi untuk mempelajari teknik komunikasi dari buku tersebut khususnya mahasiswa KPI dan ILKOM.
- b. Sebagai bahan masukan kepada penulis buku lainnya, terkait teknik komunikasi.
- c. Sebagai bahan masukan kepada peneliti lain terkait tentang teknik komunikasi.
- d. Sebagai bahan masukan kepada penulis sendiri.

F. Sistematika Pembahasan

Agar penelitian ini terarah dan sistematis, maka penulis menyusun kerangka penulisan yang juga berguna sebagai acuan bagi penulis dalam melakukan penelitian . Adapun sistematika pembahasan tersebut sebagai berikut :

1. Bab I Pendahuluan yang menguraikan tentang Latar Belakang masalah, batasan Istilah, Tujuan Penelitian, Manfaat Penelitian dan Sistematika Pembahasan.
2. Bab II landasan teoritis yang menguraikan tentang seni berkomunikasi dengan membahas bagaimana teknik atau cara berkomunikasi yang

berkualitas teori dan aplikasi. Strategi dalam menghadapi banyak karakter manusia.

3. Bab III metodologi penelitian yang menjelaskan tentang lokasi penelitian, variabel penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan analisis data.
4. Bab IV hasil analisis yang menguraikan tentang teknik berkomunikasi dalam buku *Speak To Change* dan kesesuaian antara teknik komunikasi dengan prinsip komunikasi islam.
5. Bab V kesimpulan dan saran yang menjelaskan tentang kesimpulan dari hasil analisis dan saran – saran yang diperlukan.

BAB II

KAJIAN TEORITIS

A. Teknik Komunikasi

Sebelum membahas mendalam tentang teknik komunikasi, penulis akan mendefinisikan apa itu teknik. Menurut kamus bahasa Indonesia, teknik adalah cara membuat sesuatu, cara melaksanakan atau mengerjakan sesuatu yang berhubungan dengan seni.⁵ Secara istilah teknik berasal dari bahasa Yunani “*tecnikos*” yang berarti keterampilan.⁶ Istilah teknik didefinisikan dengan cara-cara dan alat yang digunakan oleh pembina dalam rangka mencapai tujuan, langsung dalam pelaksanaan pembinaan pada waktu itu.

Sedangkan pengertian komunikasi adalah menyampaikan pesan, informasi, pikiran, gagasan dan pendapat yang dilakukan oleh seseorang kepada orang lain dengan mengharapkan jawaban, tanggapan atau arus balik (*feed back*).⁷ Menurut Onong komunikasi mempunyai arti pemberitahuan atau pertukar pikiran.⁸ Jadi, berdasarkan pengertian diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa:

Teknik komunikasi adalah menyampaikan suatu pesan yang dikemas dengan cara-cara tertentu agar terjadinya komunikasi yang efektif antara komunikator dengan komunikan. Teknik dalam komunikasi harus diperhatikan, karena dengan teknik yang baik dan tepat dalam sebuah proses komunikasi, pesan-pesan komunikasi akan diterima dengan baik pula para komunikan atau

⁵ Dept. Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2003). hlm. 540.

⁶ Deddy Mulyana, *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, (Bandung: Rosda Karya, 2007). hlm. 55.

⁷ Muis, *Komunikasi Islam*, (E .naja Rosdakarya, 2001). hlm. 35.

⁸ Onong Uchjana Effendi, *Il .*, hlm. 4.

oleh apa saja yang menjadi objek penerima pesan-pesan dalam sebuah komunikasi yang disampaikan.

Sehingga dalam hal ini, teknik komunikasi berarti melakukan aktivitas yang mampu mempengaruhi orang lain guna mencapai tujuan tertentu yang diinginkan. Di mana pada saat yang bersamaan dapat pula, dari proses komunikasi yang dilakukan dapat memberikan keuntungan tersendiri bagi pihak lawan bicara, baik yang didapat atau dirasakan secara langsung maupun yang dapat dirasakan secara tidak langsung.

B. Klasifikasi Teknik Komunikasi

Pembagian teknik komunikasi menurut Onong Uchjana Effendy dalam bukunya “Ilmu komunikasi teori dan praktek” bahwa dalam sebuah proses komunikasi terdapat pembagian atau klasifikasi teknik komunikasi yaitu:⁹

1. Teknik komunikasi persuasif, yaitu berisikan bujukan, yakni membangkitkan pengertian dan kesadaran seseorang bahwa apa yang kita sampaikan akan memberikan rupa pendapat sendiri sehingga ada perubahan. Tetapi, perubahan ini atas kehendak sendiri (bukan paksaan). Perubahan tersebut diterima atas kehendak sendiri.¹⁰
2. Teknik komunikasi informatif, yaitu memberikan keterangan-keterangan (fakta-fakta), kemudian komunikan mengambil kesimpulan dan keputusan sendiri. Dalam situasi tertentu pesan informatif justru lebih berhasil dari persuasi.¹¹

⁹ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi....* hlm. 8.

¹⁰ Widjaja, *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1997), hlm. 14.

¹¹ *Ibid.*, hlm. 14.

3. Komunikasi intruksif/koersif, yaitu penyampaian pesan yang bersifat memaksa dengan menggunakan sanksi-sanksi apabila tidak dilaksanakan. Bentuk yang terkenal dalam penyampaian model ini adalah agitasi dengan penekanan-penekanan yang menimbulkan tekanan batin dan ketakutan dikalangan publik. Koersif dapat berupa berbentuk perintah, intruksi, dan sebagainya.¹²
4. Hubungan manusiawi (*human relations*), yaitu hubungan manusia adalah hubungan antara orang-orang yang berkomunikasi itu mengandung unsur-unsur yang sangat mendalam. Hubungan manusiawi dikatakan komunikasi karena sifatnya *action oriented*, yang mengandung unsur sebuah kegiatan yang merubah sikap, pendapat, atau perilaku seseorang.¹³

C. Teknik Komunikasi Persuasif

Komunikasi persuasif adalah komunikasi yang bersifat mempengaruhi audiens atau komunikannya, sehingga bertindak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh komunikatornya. Menurut K. Anderson, komunikasi persuasif didefinisikan sebagai perilaku komunikasi yang mempunyai tujuan mengubah keyakinan, sikap atau perilaku individu atau kelompok lain melalui transmisi beberapa pesan.¹⁴

Sedangkan menurut peneliti, bisa disimpulkan bahwa komunikasi persuasif adalah penyampaian pesan yang berisi bujukan sehingga mampu mempengaruhi komunikan dan dapat merubah *mindset*/pola pikir, kebiasaan atau tingkah laku.

¹² *Ibid...*, hlm. 15.

¹³ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek...*, hlm. 138.

¹⁴ Yuzaiyus.blog.spot.com/2013/11/makala-komunikasi-persuasif.html?m=1

Sehingga, yang terjadi perubahan kepada komunikan seolah-olah perubahan tersebut kehendak dari komunikan itu sendiri.

Dari semua teknik komunikasi, maka teknik komunikasi yang dapat memberikan pengaruh cukup kuat terhadap komunikan adalah teknik komunikasi persuasif. Teknik ini juga sangat ideal dilakukan untuk mempengaruhi orang lain dan merubah perilaku seseorang tanpa menggunakan kekerasan atau paksaan. Untuk itu seorang komunikator harus mempunyai keterampilan persuasif berupa kecerdasan dalam memahami kondisi psikologis dan sosiologis dari komunikan.

Dalam prakteknya, ada beberapa faktor yang mempengaruhi komunikasi persuasif, yaitu:

1. Karakteristik sasaran. Sebelum memulai komunikasi persuasi, maka perlu dirumuskan terlebih dahulu sasaran komunikasi. Hal ini untuk menghindari jumlah orang pada kelompok sasaran, tingkat keagamaan berkelompok sasaran berdasarkan kriteria tertentu. Karena itu, rumusan karakteristik sasaran dapat di bagi dalam stratifikasi dan kategorisasi, misalnya berdasarkan geografis kota atau desa, daerah pesisir atau pegunungan, dan daerah kumuh atau elite atau berdasarkan asas demografi seperti umur, tingkat pendidikan, status perkawinan, dan jenis pekerjaan.
2. Karakteristik sumber. Sukses atau tidaknya komunikasi persuasif sangat tergantung dari karakter sumber komunikasi seperti tingkat pendidikan, keahlian, profesionalisme, atau kemampuan atau keterampilan komunikasi, atau juga mungkin tampilan kepribadian seseorang yang menjadi sumber komunikasi. Menurut Aristoteles bahwa seorang

komunikator harus mempunyai *etos* yaitu kepribadian yang jujur, adil, rendah hati, bersahabat dan lain sebagainya yang mengesankan penerima. Juga mempunyai *patos* yang artinya memiliki kemampuan dan keterampilan berkomunikasi yang baik secara verbal dan nonverbal.

3. Karakteristik pesan. Sifat dari pesan memainkan peran dalam komunikasi persuasi yang berguna untuk membantu mengubah sikap. Karakteristik pesan tidak hanya berkaitan dengan struktur pesan seperti penyimpulan, urutan argumentasi, dan objektivitas, gaya pesan seperti perulangan, perbendaharaan kata, daya tarik pesan. Tetapi juga berkaitan dengan variasi bahasa seperti dialek, aksen gaya bahasa seperti metafora, personikasi, hiperbola dan lainnya.¹⁵

Menurut Onong Uchajana Effendy, dalam proses penerapan teknik komunikasi persuasif ada beberapa teknik yang dapat dipilih yaitu:

1. Teknik *asosiasi* adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpukannya pada satu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau politik.
2. Teknik *integrasi* yaitu teknik kemampuan komunikator dalam menyatukan dirinya secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa, melalui kata-kata verbal maupun nonverbal, Komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” dan karena itu menjadi satu dengan komunikan. Contoh untuk integrasi ini adalah penggunaan kata

¹⁵ Alo Liliweri, *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*, (Jakarta: Kencana, 2011), hlm. 273.

“kita”, bukan perkataan “saya” atau “kami”. Kita berarti saya dan anda, yang mengandung makna bahwa yang diperjuangkan komunikator bukan kepentingan diri sendiri, melainkan juga kepentingankomunikan.

3. Teknik ganjaran (*pay-off technique*) yaitu kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara menyampaikan pesan-pesan yang mengiming-imingi komunikan kepada hal yang menguntungkan atau yang menjanjikan harapan. Teknik ini dipertentangkan dengan teknik pembangkit rasa takut (*fear arousing*), yakni suatu cara yang bersifat menakut-nakuti atau menggambarkan konsekuensi buruk.
4. Teknik tataan (*icing*) yaitu teknik penyusun pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau di baca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Teknik tataan dalam komunikasi persuasif ialah seni menata pesan dengan himbuan emosional sedemikian rupa, sehingga komunikan menjadi tertarik perhatiaannya.
5. Teknik *red-herring*. Istilah *red-herring* sukar diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia, Sebab red- herring adalah nama ikan yang hidup di Samudra Atlantik Utara. Jenis ikan ini terkenal dengan kebiasaannya dalam gerak tipu ketika diburu oleh binatang lain atau oleh manusia. Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif, teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan menggelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan .

Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak. Bagi seorang diplomat atau tokoh politik, teknik ini sangat penting, sebab ia harus mampu mempertahankan diri atau menyerang secara diplomatis. Untuk dapat melakukan gerak tipu dalam diskusi atau perdebatan, komunikator harus menguasai topik yang didiskusikan atau diperdebatkan. Dalam hubungan ini, sebelum terjun ke arena komunikasi seperti itu, ia harus mengadakan persiapan yang matang.¹⁶

Demi mencapai keberhasilan persuasif maka perlu dilaksanakan secara sistematis. Menurut Onong Uchajana Effendi bahwa formula yang biasa disebut AIDDA dapat dijadikan landasan pelaksanaan pentahapan komunikasi persuasif. Formula AIDDA merupakan kesatuan singkatan dari tahap-tahap komunikasi persuasif yaitu:

A = *Attention* - Perhatian

I = *Interest* - Minat

D = *Desire* - Hasrat

D = *Decision* - Keputusan

A = *Actions* – Kegiatan

Formula tersebut sering pula dinamakan *A-A Procedure* sebagai singkatan dari *Attention-Action Procedure*, yang berarti agar komunikasi dalam melakukan kegiatan dimulai dahulu dengan menumbuhkan perhatian. Berdasarkan formula itu, komunikasi persuasif didahului dengan upaya memmbangkitkan perhatiayan. Upaya ini tidak hanya dilakukan dalam gaya bicara dengan kata-kata yang

¹⁶ Onong Uchjana Effendy, *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek...*, hlm. 24-25.

merangsang, tetapi juga dalam penampilan (*appearance*) ketika menghadapi khalayak ramai. Senyum yang tersungging pada wajah yang cerah sudah bisa menimbulkan perhatian khalayak ramai.

Apabila perhatian sudah berhasil terbangkitkan, kini menyusul upaya menumbuhkan minat. Upaya ini bisa berhasil dengan mengutarakan hal-hal yang menyangkut kepentingan komunikan. Karena itu komunikator harus mengenal siapa komunikan yang dihadapinya. Tahap berikutnya adalah memunculkan hasrat pada komunikan untuk melakukan ajakan, bujukan, atau rayuan komunikator. Di sini himbauan emosional (*emotional appeal*) perlu di tampilkan oleh komunikator, sehingga pada tahapan berikutnya komunikan mengambil keputusan untuk melakukan suatu kegiatan sebagaimana diharapkan dari padanya.

D. Teory Stimulus Respon

Stimulus respon merupakan suatu prinsip belajar yang sederhana, dimana efek merupakan reaksi terhadap stimulus tertentu. Dengan demikian dapat dipahami adanya kaitan antara pesan dan reaksi audien. Elemen utama dari stimulus respon antara lain:¹⁷

1. Stimulus
2. Penerima
3. Efek (respons)

Asumsi dasar yang dapat dilihat dari stimulus respon adalah segala bentuk pesan yang disampaikan baik secara verbal dan non verbal dapat menimbulkan respon. Jika kualitas rangsangan stimulus yang diberikan baik akan sangat besar

¹⁷ Hidjanto Djamal, Andi Fachrudin, *Dasar-Dasar Penyiaran: Sejarah, Organisasi, Operasional dan Regulasi*, (Jakarta: Kencana, 2011). hlm. 69.

mempengaruhi respon yang ditimbulkan. Individu dalam komunikasi tersebut mempengaruhi munculnya respon juga.

Stimulus yang disampaikan kepada komunikan dapat diterima atau ditolak. Perhatian dari komunikan akan mempengaruhi proses komunikasi. Komunikasi mengerti merupakan proses komunikasi selanjutnya. Setelah komunikan mengolah dan menerimanya, maka terjadilah kesediaan mengubah sikap.¹⁸

Keterkaitan antara teori stimulus respon dengan komunikasi persuasif sangatlah erat hubungannya karena memiliki tujuan yang sinkron. Tujuan dari teori ini agar audiens mampu menerima pesan dan mendapatkan respon sehingga komunikator mampu mengukur keberhasilan dari suatu kegiatan atau pembelajaran yang telah disusun rapi. Begitu juga dengan komunikasi persuasif bahwa seorang komunikator harus mampu menyampaikan pesan dengan bujukan, menyentuh hati dan semua itu diperlukannya dari satu kesatuan teori stimulus respon, yaitu pesan, penerima dan respon atau efek. Pesannya membujuk audiens dan efeknya itu adalah mampu mempengaruhi komunikan untuk merubah sikap dan pola pikirnya.

E. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis.

¹⁸ Onong Uchajana Effendy, *Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi*, (Bandung: Citra Aditya, 2003). hlm. 255.

Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis, yaitu :

Pertama, penelitian yang dilakukan Meinar Aji Riyadi (skripsi: 2016) tentang “Teknik komunikasi Persuasif Dalam Membangun Motivasi Belajar Anak (Studi Deskriptif Kualitatif Pada Pendamping Anak Asuh di Rumah Singgah Anak Mandiri Yogyakarta)”, UIN Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan teori komunikasi persuasif dan metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif.¹⁹

Hasil dari penelitian ini adalah benar bahwa ada pengaruh yang sangat positif dari teknik persuasif yang dilakukan oleh saudara peneliti. Dan ini adalah teknik yang baik dalam memotivasi anak asuh dalam meningkatkan proses belajar. Sehingga mereka lebih giat dalam belajar

Kedua, Penelitian yang dilakukan oleh Herwin Andhika T. (skripsi : 2013) tentang “ Penerapan Teknik Komunikasi oleh *Debt Collector* Dalam Menagih Pembayaran Kredit Bermasalah (Studi pada bagian *Debt Collector* di Adira Finance Cabang Kota Malang)”, di Universitas Brawijaya Malang. Penelitian ini menggunakan teori komunikasi koersip.²⁰

Metode yang digunakan yaitu deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah penerapan teknik komunikasi koersip yang dilakukan *Debt Collector* Adira Finance mengenai kewajiban yang dibebankan pada nasabah terkesan kasar, namun dengan cara tersebut terbukti berhasil. Kemampuan *Debt Collector* dalam

¹⁹Digilib.uin-suka.ac.id/11730125_BAB Di Akses Pada Tanggal 2 Desember 2018 Pukul 19:04 WIB.

²⁰Www.academia.edu/4533,,814/JURNAL_SKRIPSI_KOMUNIKASI Di Akses Pada Tanggal 2 Desember 2018 Pukul 18:56 WIB.

menangani nasabah bermasalah sebagai suatu proses untuk mempengaruhi sikap, perilaku, dan pendapat nasabah yang bermasalah.

Ketiga, Penelitian yang dilakukan oleh Siti Nurafifah (skripsi: 2013) tentang “ Tektik komunikasi Dalam Pembinaan Tahfiz Alquran Terhadap Anak Asuh Yayasan Yatim Piatu Dan Fakir Miskin Amanah Pondok Labu Jakarta Selatan)”, di UIN Syarif Hidayatullah Jakarta. Dari hasil dari penelitian ini adalah teknik komunikasi yang diterapkan dalam pembinaan tahfiz Alquran terhadap anak asuh dan fakir miskin di yayasan amanah ini adalah teknik informatif, komunikasi persuasif, komunikasi instruktif/ koersif, dan komunikasi hubungan manusiawi.²¹

Dari keempat macam teknik tersebut yang paling banyak digunakan adalah komunikasi persuasif dan komunikasi hubungan manusiawi. Pembina bukan hanya sekedar apa yang diharapkan bisa tercapai, tetapi disini juga pembina juga berusaha menciptakan komunikasi yang baik dan hangat kepada anak asuhnya, agar anak asuhnya merasa nyaman dalam menghafal dan tidak lagi dipaksa dalam melakukan kegiatan tahfiz ini.

²¹ Repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/31711 Di Akses Pada Tanggal 2 Desember 2018 Pukul 18:51 WIB.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis isi, yakni menganalisis isi dalam buku *speak to change* terkait tentang teknik komunikasi. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif.

Menurut Lexy J. Meleong pendekatan kualitatif ialah sebagai prosedur yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati.²²

B. Sumber Data

Berdasarkan sumber perolehan dari analisis dari buku tersebut, maka sumber data yang peroleh terdapat dua kategori, yaitu data primer dan data sekunder yaitu

1. Sumber data primer yaitu data yang diperoleh dari buku *Speak To Change* karya Jamil Azzaini yang merupakan data dalam bentuk tulisan atau teks-teks dan terdiri dari 310 halaman.
2. Sumber data sekunder yaitu literatur-literatur yang mendukung untuk melengkapi data yang dikumpulkan dan yang akan diteliti.

²² Burhan Bungin, *Analisis Data Penelitian Kualitatif : Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2012), hlm. 84.

C. Unit Analisis

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan pengelompokan teknik-teknik yang ada di dalam teknik komunikasi persuasif, yaitu:

1. Teknik Asosiasi
2. Teknik Integrasi
3. Teknik Ganjaran
4. Teknik Tataan
5. Teknik *Red-herring*

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah blanko koding. Melalui pengkodean akan diketahui paragraf-paragraf teknik komunikasi persuasif beserta jumlah-jumlah teknik-teknik yang ada di dalam komunikasi persuasif.

E. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu pola, kategori dan satuan dasar. Yang membedakannya dengan penafsiran, yang memberikan arti yang signifikan terhadap analisis, menjelaskan pola uraian, dan mencari hubungan diantara dimensi-dimensi uraian.²³ Penelitian ini menggunakan analisis data yang disebut analisis isi.

²³ Lexy J. Meleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 1998), hlm.103.

Menurut Klaus Krippendorff bahwa analisis isi adalah penelitian untuk membuat inferensi-inferensi yang dapat ditiru dan shohih data dengan memperhatikan konteksnya.²⁴ Analisis isi dapat digunakan untuk menganalisis bentuk-bentuk komunikasi seperti surat kabar, puisi dan lain sebagainya.²⁵

Aplikasi prosedurnya adalah merumuskan pertanyaan penelitian yang dijadikan rumusan masalah. Tidak dilakukannya hipotesa dan sampling karena metode yang digunakan dalam penelitian ini buku berjudul “Speak To Change” Karya Jamil Azzaini yang terbit pada tahun 2015.

Dalam menganalisis, peneliti mengelompokkan data yang ada sesuai dengan kategori yang ada. Maka, dari sini penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan inilah langkah-langkah yang akan peneliti lakukan adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data-data yang diambil dari buku speak to change karya Jamil Azzaini
2. Melakukan tahapan koding dengan mengkategorikan data berdasarkan teknik komunikasi persuasif
3. Menganalisis sesuai dengan teknik-teknik yang ada di dalam konsep teknik komunikasi persuasif
4. Menghitung frekuensi teknik-teknik komunikasi persuasif di setiap babnya
5. Membuat kesimpulan.

²⁴ Klaus Krippendorff, *Analisis Pengantar Teori dan Metodologi*, (Jakarta: Rajawali Press, 1999), hlm. 15.

²⁵ Jalaluddin Rakhmat, *Metodologi Penelitian Komunikasi*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1991), halm 898.

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Buku *Speak To Change*

Buku *Speak To Change* karya Jamil Azzaini diterbitkan oleh PT Gramedia Pustaka Utama, Kompas Gramedia Building Blok 1 Lt. 5, yang beralamat jalan Palmerah Barat no. 29-37, Jakarta (10270). Cetakan pertamanya pada bulan Oktober 2015 dan cetakan keduanya bulan Mei 2016. Adapun Co-Writer adalah Sofie Beatrix, perwajahan isi atau tata letak adalah Mulyono dan desain sampul adalah Andi Sukma Lubis. Adapun alasan mengapa Jamil Azaini membuat buku ini adalah:

1. Untuk menjadikan buku ini sebagai literatur atau berguru pada yang ahli dan berupaya menambah ilmu yang akan dibagikan keorang lain agar tidak kelihatan bodoh ketika berbagi.
2. Setelah berbagi ilmu, pasti banyak pertanyaan dari peserta yang akan memperkaya dan mendorong anda untuk mencari jawaban sehingga memaksa seorang pembicara untuk terus belajar.
3. Ilmu yang sering disampaikan dan dikerjakan secara berulang-ulang akan semakin mengkristal dan mendarah daging. Sebab, bila berhenti berbagi, itulah awal dari menurunnya kualitas seseorang pembicara ataupun trainer. Maka dari itu perlulah, ilmu yang sudah ada di dalam diri seseorang harus dilegendakan yaitu menjadi sebuah buku yang insyaallah bermanfaat untuk banyak orang dan menjadi *passive income* di akhirat kelak.

Jumlah halaman berkisar 1 sampai 310 halaman, dengan beberapa bagian yaitu kata pengantar yang disampaikan oleh Indrawan Nugroho selaku Co-Founder Kubik Group dan dilanjutkan oleh Jamil Azzaini dalam memberikan kata pembukaan. Halaman 12 sampai dengan 17 adalah kata-kata yang disampaikan oleh penulis mengenai manfaat komunikasi yang dilakukan seorang trainer, pembicara ataupun komunikator handal, agar semua orang mau merubah pola pikirnya tentang komunikasi. Bahwa perlu setiap orang berkomunikasi apapun itu profesinya, seperti halnya para pemimpin perusahaan, pemilik bisnis, guru, dosen, presiden, mahasiswa dan lain sebagainya.

Beliau juga mengatakan bahwa, jangan sepelekan sambutan, pidato, dan presentasi. Sejarah mencatat bagaimana kekuatan kata mampu membawa banyak perubahan besar dalam peradaban umat manusia dari masa ke masa. Untuk itu, pada saat diberi kesempatan untuk berpidato, berikan pidato sebaik mungkin. Karena bisa jadi apa yang disampaikan akan dapat mengubah dunia atau setidaknya mengubah hidup seseorang.

B. Biografi Penulis

Nama Lengkap	: Ir. Jamil Azzaini, MM
Nama Julukan	: Inspirator Sukses Mulia
Tempat/Tanggal Lahir	: Kutoarjo, 9 Agustus 1968, Jawa Tengah.
Pekerjaan	: Pengusaha, Trainer, Dosen, dan Penulis
Agama	: Islam
Status	: Sudah Menikah
Pendidikan Terakhir	: S-2 IPB (Institut Pertanian Bogor)
Fakultas/Jurusan	: Magister Management (2003)

Aku Twitter/ IG : @JamilAzzaini

Akun Youtube : Kubik Leadership/Jamil Azzaini

Latar Belakang Pendidikan

1. Magister Management, Institut Pertanian Bogor (2003)
2. Sosial Ekonomi Pertanian, Institut Pertanian Bogor (1992)
3. SMAN Way Halim, Bandar Lampung (1987)
4. SMP Tri Bhakti Utama, Lampung Selatan (1984)

Karier

1. CEO Kubik Leadership (2016)
2. Direktur Dompok Dhuafa Republika (2000-2006)
3. Founder PT. Kubik Kreasi Sisilain
4. Pendiri Akademi Trainer
5. Pendiri Pesantren Wirausaha
6. Penanggung Jawab Pesantren Tahfidz Leadership
7. Pendiri Asia Media
8. Penasehat Komunitas Tangan di Atas
9. Pengurus Yayasan Pendidikan Assalam di Lampung
10. Komisaris di Beberapa Perusahaan

Karya-karya (*Best Seller*):

1. *Kubik Leadership*, 2005. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
2. *Menyemai Impian Meraih Sukses Mulia*, 2008. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama

3. *Tuhan Inilah Proposal Hidupku*, 2009. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
4. *DNA Sukses Mulia*, 2010. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
5. *Makelar Rezeki*, 2012. Bandung: Mizani
6. *On*, 2013. Bandung: Mizania
7. *A Tribute*, 2014: Mizania
8. *Speak To Change*, 2016. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama
9. *Marry Me Or Never*, Mizan. 2014.

C. Teknik Komunikasi Dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini

Berdasarkan penjelasan yang telah peneliti paparkan sebelumnya, bahwa teknik komunikasi persuasif adalah teknik komunikasi yang mengandung unsur bujukan untuk dapat mengubah persepsi, sikap, ataupun gaya hidup seseorang. Dengan begitu tercapailah tujuan dari komunikasi persuasif. Berbeda dengan dengan teknik komunikasi yang lainnya seperti teknik komunikasi informatif, yang hanya sekedar memberi informasi melalui data.

Setelah selesai melakukan penelitian, maka peneliti menghitung terlebih dahulu jumlah keseluruhan paragraf dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini dan telah ditemukan banyaknya 1.019 paragraf, dengan jumlah bab sebanyak 5 bab dan total halaman buku sebanyak 310 halaman. Berlanjut dengan adanya 156 paragraf yang yang terkait dengan teknik-teknik yang ada di dalam teknik komunikasi persuasif yang telah peneliti temukan dan peneliti mengelompokkan setiap jumlah temuan perbabnya. Berikut tabel persentasenya, terkait jumlah temuan teknik-teknik komunikasi persuasif yang ada di dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini adalah:

**Tabel I: Jumlah Teknik-teknik Komunikasi Persuasif dalam
Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini**

NO	BAB	JUMLAH	%
1	I	7	4.5
2	II	27	17.3
3	III	7	4.5
4	IV	103	66
5	V	6	3.85
6	VI	6	3.85
	Jumlah	156	100%

Berdasarkan persentase di atas, maka bab 1 ditemukan banyaknya 7 paragraf teknik komunikasi persuasif dengan persentase 4.5%, bab 2 ditemukan banyaknya 27 paragraf dengan persentase 17.3%, bab 3 ditemukan banyaknya 7 paragraf dengan persentase 4.5%, bab 4 ditemukan banyaknya 103 paragraf dengan persentase 66%, bab 5 ditemukan banyaknya 6 paragraf dengan persentase 3.85%, dan pada bab 6 ditemukan banyaknya 6 paragraf dengan persentase 3.85% dari 156 paragraf hasil temuan dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini.

Berdasarkan temuan yang telah penulis lakukan, maka penulis mengelompokkan kembali 156 paragraf tersebut sesuai dengan teknik-teknik yang ada di dalam teknik komunikasi peresuasif. Seperti teknik asosiasi, integrasi, ganjaran, dan *red-herring*. Berikut ini akan peneliti paparkan dan jelaskan terkait teknik-teknik tersebut.

1. Teknik Asosiasi

Teknik asosiasi adalah penyajian pesan komunikasi dengan cara menumpangkannya pada suatu objek atau peristiwa yang sedang menarik perhatian khalayak. Teknik ini sering dilakukan oleh kalangan bisnis atau politik. Sesuai dengan pengertian di atas maka peneliti menemukan 62 paragraf teknik asosiasi di dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini. Berikut hasil temuannya:

Tabel II: Isi Pesan Teknik Asosiasi dalam Buku Speak To Change

Karya Jamil Azzaini

NO	Halaman	Isi Pesan
1	15	Seorang kepala negara wajib memiliki kemampuan bicara yang andal. Jadi, saat ia berbicara atau berpidato, semua orang menyimak dan tidak ada yang mengantuk. Dengarlah rekaman pidato-pidato Bung Karno. Pidato itu disampaikannya dengan penuh energi, bersemangat, dan tidak membuat orang mengantuk. Pesan-pesan yang disampaikan kepada rakyat pun mudah dipahami. Bahkan, kata-katanya mampu menggerakkan orang yang mendengarkan untuk segera melakukan sesuatu.
2	16	Lihatlah, bagaimana Steve Jobs memberikan persentasi. Apa yang disampaikannya mudah di ingat, pesannya tajam, dan menggerakkan semua yang mendengarkan untuk segera berburu produk baru yang dikeluarkan oleh Apple. Hasilnya, Apple menjadi perusahaan kelas dunia.

3	20	<p>Bicara adalah fitrah manusia. Begitu lahir ke dunia, sang jabang bayi langsung berbicara dengan bahasa yang berbeda, yaitu tangisan. Demikian pula para nabi yang salah satucirinya adalah berbicara. Para nabi harus berbicara di depan umatnya, meski bicaranya tidak sempurna. Hingga nabi Musa pun berdoa:</p> <p>Ya Rabbku, lapangkanlah untukku dadaku, dan mudahkanlah untukku urusanku, dan lepaskanlah kekakuan dari lidahku, supaya mereka mengerti perkataanku.”(QS. Thaha: 25-28).</p>
4	21	<p>Lihatlah saat Jack Welch atau Steve Jobs memberikan sambutan. Lihat pula bagaimana presiden Obama berpidato. Mereka menarik, menggairahkan, dan membuat orang lain terdorong untuk bertindak ke arah yang lebih baik.</p>
5	41	<p>Secara spritual Allah SWT juga menawarkan <i>Passive</i> Pahala yang terus mengalir tiada henti walau kita sudah tidak melakukan amalannya, bahkan kita sudah terbujur kaku di dalam bumi. Orang-orang yang cerdas pasti akan berebut mengambil kesempatan ini. Mau tau apa tawaran sang pencipta? Simak hadis berikut. Ternyata ada tiga kebaikan yang pahalanya terus mengalir walau kita sudah tiada. Nabi bersabda,: Apabila seorang anak adam meninggal, putuslah amalannya, kecuali tiga perkara:</p>

		Sedekah jariah, ilmu yang memberi manfaat kepada orang lain, anak shaleh yang berdoa untuknya,”(Hadis Sahih-Riwayat Muslim dan lain-lainnya).”
6	48	Ada beberapa teman yang berkomentar negatif saat saya mengadakan <i>Trainer Bootcamp</i> untuk pertama kalinya pada 2009. Salah satu diantaranya adalah, “ Trainer kok mengkader trainer, nanti rezekimu diambil.” Saat itu saya menjawab singkat, “ Rezeki itu tidak akan tertukar.”
7	58	Dikisahkan, seorang awam yang tidak pernah ceramah agama dan juga belum pernah ikut pelatihan berbicara diminta memberikan kultum di knatornya. Tidak tanggung-tanggung, ia diminta memberikan tiga kali selama Ramadan, yaitu setiap hari Rabu. Akhirnya, ia membaca banyak
8	58	Pada Rabu pekan pertama, saat ia mendapat giliran kultum di atas mimbar ia bertanya bertanya kepada jemaahnya,” Apakah anda semua sudah tahu apa yang hendak saya sampaikan?” semua jemaah kompak menjawab,” Belum!” lalu orang ini kemudian menutup ceramahnya dengan mengatakan,” Kalau begitu, sekarang kembali ke ruangan masing-masing untuk belajar terlebih dahulu. Rabu depan kita jumpa lagi.
9	74	Saya mendapatkan cerita ini dari teman kuliah saya di IPB, namanya Ahmad Ghazali, seorang politisi yang

		bersemangat tinggi, mendatangi perkampungan suku terasing untuk berkampanye. Di depan suku itu sang politisi menyampaikan orasinya di hampan ladang terbuka dengan penuh gairah dan berapi-api
10	78	Keluarlah dari lingkunganmu, milikilah keberanian untuk merantau dan pergi dari lingkungan yang tidak mendukung impianmu. Mahbub Sudrajat alias Bob Kayaraya, berubah dari seorang yang pendiam dan pemalu menjadi seorang yang percaya diri dan positif serta proaktif setelah ia meninggalkan Madiun untuk kuliah di Universitas Lampung. Bahkan, kini ia menjadi pendongkrak percaya diri di Kediri.
11	83	Berdoalah. Karena dengan berdoa, tuhan memberikan kekuatan tambahan bagi anda untuk lebih berani dan tenang menghadapi audiens. Salah satu doa favorit saya adalah: “ <i>Hasbunallah wa ni'mal wakil</i> , cukuplah Allah sebagai penolong kami dan dia sebaik-baik pelindung” atau “ Ya Allah lapangkanlah dadaku, mudahkanlah urusanku, dan lancarkanlah lidahku agar mereka memahami perkataanku.”
12	85	Penelitian seorang cendikiawan bernama Albert Mehrabian mengatakan bahwa ketika bertemu dengan seseorang pertama kali, kesan terkuat terekam diperoleh

		dari pengamatan adalah visual atau penampilan. Oleh sebab itu, sudah tentu bagaimana kita berpakaian, bersikap, bertutur kata, dan membawa diri akan membantu menciptakan kesan pribadi yang positif pada orang lain.
13	87	Saya terkesan melihat sebuah film yang didasarkan pada kisah nyata. Film ini menggambarkan betapa penampilan seseorang dapat mencemoohkan orang lain. Film ini di buat berdasarkan kisah nyata, dibintangi oleh aktor Leonardo Dicaprio, menceritakan seorang anak muda berusia 19 tahun yang berusaha melakukan penimpuan di bank dengan menukarkan <i>check</i> palsu kosong. Dia berhasil menipu para <i>teller</i> bank berulang kali dengan menyamar dan berpenampilan sebagai seorang pilot penerbangan Pan Am yang elegan berumur 28 tahun. Dengan berpenampilan yang mengesankan itu, dia berhasil membobol banyak bank di Eropa dan di Amerika.
14	94	Sebelum pukul 4 pagi tadi saya menyapa teman-teman di Twitter. Tak lama kemudian ada banyak yang bertanya, "Pak kok sudah eksis, padahal tadi jam 11 malam belum tidur?" Ada juga bertanya, "Pak bukannya kemaren full 3 hari di Trainer Bootcamp dan Contest di Bogor, sekarang pagi-pagi sudah bangun mau terbang ke luar kota lagi? Tidak capek, pak?."
15	97	Di dalam buku <i>Way to Succes and rich</i> yang ditulis Dr.

		Ibrahim Elfiky (2010), saya menemukan sebuah cerita menarik untuk kita jadikan pelajaran. Dikisahkan, pada tahun 1948 banyak ahli geologi yang melakukan penelitian di Afrika Selatan. Mereka mencari batu mulia yang konon katanya banyak terdapat di sana.
16	97	Salah satu ilmuwan yang ikut meneliti bernama Yuki. Yuki dan para geolog setiap hari bangun pukul 5 pagi lalu bergerilya mencari batu mulia sampai pukul 8 malam.
17	97	Di tengah perjalanan pulang, Yuki bertemu dengan seorang anak kecil berusia sekitar 8-9 tahun yang sedang memegang sebuah batu. Yuki mendekatinya dan berkata, "Berikan batu itu kepada saya dan kamu saya beri uang yang banyak." Awalnya anak itu menolak, tetapi tak lama kemudian anak itu menyerahkan batu itu setelah di beri sepotong cokelat dan permen.
18	97	Yuki kembali ke hotel dan meneliti batu itu. Setelah melakukan penelitian sebanyak 14 kali, diketahuilah bahwa itu adalah berlian mentah terbesar di dunia yang pernah ada. Setelah diolah, harganya bisa mencapai jutaan dolar.
19	99	Banyak di antara kita bertanya-tanya kenapa ada seseorang yang sukses dan yang lain gagal. Apakah pemain bola terbaik dunia versi FIFA lima tahun berturut-turut, Messi, lahir membawa kecerdasan sebagai pemain bola? Apakah

		Bill Gates tiba-tiba kariernya menjadi sukses karena volume otaknya besar? Pada saat yang sama, kenapa banyak orang dengan IQ tinggi tidak lebih baik kariernya dibandingkan mereka yang biasa-biasa saja.
20	99	Konsep tentang fokus pada hanya satu kecerdasan dominan itu merujuk pada pandangan pakar psikologi analitis Carl Gustav Jung (26 Juli 1875- Juni 1961) yang menyatakan bahwa di antara semua fungsi dasar manusia (yang kami sebut dalam frasa mesin kecerdasan) hanya ada satu dominan.
21	106	Salah satu pidato presiden Amerika Serikat ke-40, Ronald Reagan. Saat itu Jerman masih terpisah menjadi dua negara yaitu Jerman Barat dan Jerman Timur yang dibatasi dengan tembok Berlin.
22	106	Presiden yang saat dilantik berusia 69 tahun ini menentang pemimpin Unisoviet ketika itu dengan materi pidato: “Jika anda mencari kebebasan, datanglah ke gerbang ini, Tuan Gorbachev....buka gerbang ini!!! Tuan Gorbachev...runtuhkan gerbang ini!!!
23	106	Dan tentu anda tahu, beberapa waktu kemudian tembok Berlin diruntuhkan. Tidak ada lagi batas antara Jerman Barat dan Jerman Timur, yang hanya ada Jerman. Perubahan-perubahan besar selanjutnya kemudian terjadi, negara-negara berhaluan sosialis-komunis seperti

		Unisoviet dan Yugoslavia terpecah dan terbelah menjadi beberapa negara baru.
24	109	Pernah dengar pepatah “ diam itu emas?” yang saya fahami dari pepatah ini adalah kita didorong untuk diam dibandingkan banyak bicara. Saya tidak sepenuhnya setuju dengan pepatah ini. Karena perintah nabi SAW, ”Berkatalah baik atau diam.” Perintahnya adalah berkata baik terlebih dahulu, bila tidak bisa berkata baik, diam baru menjadi pilihan.
25	111	Ingat, semakin simpel semakin baik. Oleh karena itu, Steve Jobs dalam presentasinya menggunakan 3 aturan. Pesan utama atau poin-poin penting dalam sebuah presentasi selalu ada tiga. Tidak lebih, tidak kurang. Semakin banyak pesan, semakin bingung sang penerima pesan.
26	122	1. <i>Mind Mapping</i> Untuk menstrukturkan materi, anda bisa juga menggunakan struktur susunan materi yang sudah sering diketahui orang yaitu menggunakan <i>mind mapping</i> . Metode ini dipopulerkan oleh Tony Buzan, seorang penulis dan bintang televisidari Inggris . Metode ini kemudian memudahkan kita untuk memahami konsep, melahirkan banyak kreativitas, imajenasi dan visualisasi.
27	129	Budaya orang Indonesia sangat menyukai cerita. Milikilah

		<p>beberapa cerita yang bisa menginspirasi banyak orang. Saya sering bercerita tentang orang tua angkat saya yang berkarier dari <i>office boy</i> menjadi <i>vice president</i> di Citibank. Perjalanan lelaki yang hanya berijazah SMA ini sangat menginspirasi. Perjalanan kariernya selama 19 tahun di perusahaan kelas dunia ini sangat layak dijadikan teladan dan rujukan.</p>
28	130	<p>Materi 3-H ini saya sarikan dari artikel buah pikiran profesor Komaruddin Hidayat yang pernah saya baca di Harian Seputar Indonesia. Di artikel tersebut beliau menulis, riset terbaru para ahli penelitian sosial menyebutkan masyarakat saat ini sedang terjangkit “penyakit H <i>Behaviour</i>”. Agar mudah diingat, saya menyebut penyakit ini sebagai virus 3H, yaitu <i>Hurry, Hostile, dan Humorless</i>. <i>Hurry</i> artinya terburu-buru. <i>Hostile</i> itu bersaing dengan cara menjatuhkan, dan <i>Humorless</i> terlalu serius bekerja sehingga kehilangan rasa dan selera humor.</p>
29	141	<p>Pada 1957, sebuah perusahaan pemeringkat saham dan obligasi di Amerika (Standard & Poors) menyusun daftar 500 perusahaan terbaik. 49 tahun kemudian, ternyata dari 500 perusahaan itu hanya tersisa 74 perusahaan yang masih layak dikatakan terbaik. Selebihnya 426 perusahaan atau 84 persennya menghilang.</p>

30	141	Siapakah orang yang spritual itu? Apakah mereka yang rajin menjalankan ibadah ritual semata? Jawaban ternyata tidak. Para pemimpin spritual itu memiliki beberapa ciri. Pertama, orang ini memberi nilai dan makna pekerjaannya. Ia paham betul bahwa pekerjaannya bukan hanya aktivitas fisik. Ada nilai dan makna yang hakiki pada semua yang ia kerjakan.
31	142	Banyak riset dan kajian yang mempelajari kebiasaan orang-orang sukses. Salah satu pengamatan yang populer dilakukan oleh Thomas Corley. Selama lima tahun ini melakukan pengamatan dan hasilnya dituangkan dan bukunya <i>Rich Habits: The Daily success habits of wealthy individuals</i> .
32	142	Orang kaya yang dimaksud dalam kajian Corley berpenghasilan di atas \$ 160.000 atau di atas 2 miliar rupiah pertahun dan punya kekayaan di atas \$ 3.2 juta atau 41 miliar. Sementara orang miskin berpendapatan di bawah \$ 35.000 atau 455 juta rupiah pertahun dan mempunyai kekayaan di bawah \$ 5.000 atau 65 juta rupiah.
33	142-143	Orang kaya ternyata punya kebiasaan menonton TV kurang dari satu jam sehari. Mereka juga tidak menyukai acara <i>reality show</i> di TV. Hanya 6% orang kaya menonton <i>reality show</i> , sementara 78% orang miskin menonton acara

		ini. Orang-orang kaya lebih menyukai membaca buku dari pada menonton acara TV. 88% orang kaya membaca buku untuk meningkatkan kualitas diri rata-rata 30 menit setiap hari. Sementara orang miskin yang melakukan hanya 2%.
34	143	Mereka juga sering meningkatkan keahlian. Mereka rela mengeluarkan uang untuk meningkatkan keahliannya. Bahkan sahabat saya rela membayar 1 miliar rupiah untuk berguru bisnis Ke Amerika Serikat. Padahal biaya itu belum termasuk transportasi dan akomodasi untuk pergi pulang ke negri paman Sam itu setiap dua bulan.
35	146	Mungkin sebagian besar dari anda pernah mendengar nama Robert T. Kiyosaki. Salah satu bukunya yang populer karya beliau adalah <i>The Cashflow Quadrant</i> . Menurut Kiyosaki, manusia terbagi 4 kuadran. Di kuadran kiri ada <i>employee</i> (pegawai) dan <i>self employee</i> (pekerja lepas). Sementara di kuadran kanan, ada <i>business owner</i> (pemilik usaha) dan <i>investor</i> (pemodal).
36	146	Pada 2013, saya bertemu dengan orang yang hidup di empat kuadran, dan semuanya berhasil. Lelaki itu bernama Tri Sumono.
37	146	Awalnya ia tukang sapuyang kemudian diangkat menjadi <i>office boy</i> di Gramedia. Saat itu gajinya 250.00 perbulan. Dari penghasilannya tersebut, 200.000 digunakan untuk membayar kontrakan rumah. Wajar bila anaknya pertama

		di vonis kekurangan gizi ketika berumur 3 tahun. Namun, siapa sangka, vonis inilah yang memacu Tri Sumono memutar otak untuk menambah penghasilan.
38	146-147	Tri Sumono masih aktif menjadi employee di bagian gudang Gramedia. Pagi hari dia berangkat bekerja sebagaimana employee yang lainnya. Namun, pukul 18.00 hingga 23.00 ia bertindak sebagai direktur di perusahaannya, CV Tiga Jaya. Ada belasan bisnis yang ia tangani, dari rumah kontrakan, properti, minuman kesehatan, grosir, hingga penyuplai ribuan komputer ke berbagai instansi. Ordernya dari puluhan juta hingga miliaran untuk masing-masing bisnisnya. Ternyata, lelaki asal Gunung Kidul ini juga adalah <i>business owner</i> yang hebat.
39	147	Tri Sumono yang kini berusia 41 tahun juga merupakan investor di bisnis pertanian dan peternakan burung yang tersebar di beberapa provinsi. Ia melakukan investasi di bidang pertanian agar ia tidak melupakan asal muasalnya sebagai petani di kampung halamannya. Sementara investasi di peternakan burung karena itu adalah hobinya. Sebagai investor, ia pun meraup rupiah berlimpah.” Agar tak dimarahi istri, hobi harus menghasilkan,”katanya.
40	147	Saya mengenal Tri Sumono saat ia mengikuti Trainer Bootcamp dan contest tahun 2013. Saat itu ia

		<p>memperkenalkan diri sebagai “ trainer goblok”. Lelaki pekerja keras ini ingin serius menjalani profesi sebagai trainer, maka ketika itu saya memberi saran agar nama goblok diubah menjadi “manusia empat kuadran”. Sepulang dari acara tersebut ia membuat tumpeng dan mulai memperkenalkan diri sebagai “manusia empat kuadran”.</p>
41	147	<p>Ia kini sudah menjadi pembicara laris di berbagai perusahaan ternama seperti Astra Group, Pertamina, Pegadaian, BRI, dan perusahaan setara lainnya. Ia juga sudah mengeluarkan buku yang berjudul manusia empat kuadran (Gramedia Pustaka Utama) dan beberapa kali diundang ke stasiun televisiseperti Trans TV, Indosiar, TV One, dan lain sebagainya. Apakah tidak mengganggu pekerjaannya? Ttidak. Selama bekerja, ia fokus bekerja. Saat ia berbisnis, ia fokus berbisnis. Saat ia memberikan training, ia fokus memberikan training.</p>
42	151	<p>Bapak dan ibu, kata saya, sebelum mempersentasikan makalah, izinikan saya bercerita. Ada seorang aktivis LSM dari Indonesia diundang Presiden Amerika Serikat Bill Clinton. Dia tidak bisa berbahasa Inggris, sama seperti saya. Sadar akan kemampuan bahasa Inggrisnya yang lemah, ia mendatangi temannya yang mahir berbahasa Inggris.</p>

43	151	Pas berhadapan dengan Bill Clinton, karisma sang presiden membuat lelaki in grogi. Alhasil, ketika berjabat tangan yang terucap dari mulutnya bukan” How are yoou?”, “Who are you.”. Terkejut mendengar pertanyaan itu, Bill Clinton menjawab,”I’m Hillary husband.” Dengan mantap aktivis LSM itu menjawab,”Me too!”
44	155	Ini adalah bagian yang perlu energi untuk melakukannya. Namun, apabila anda ingin dikenal sebagai presenter yang kreatif dan orisinal, anda perlu melakukannya. Fuza Barisila, salah satu alumunus akademi trainer, menawarkan konsep baru “Bisnis properti tanpa modal” yang kemudian dituliskan dalam buku <i>best seller</i> -nya main properti gaya anak muda (Gramedia Pustaka Utama).
45	156	Untuk sukses mulia, setidaknya anda perlu memiliki tiga hal. Pertama, jadilah expert. Siapa orang-orang yang expert di muka bumi saat ini? Sebagian dari anda pasti akan menjawab Bill Gates expert di bidang software, M. Yunus expert di bidang microfinance, B. Habibie expert di bidang bisnis manajemen, Steven Spilberg expert di bidang pembuatan film, Cristiano Ronaldo expert di bidang sepak bola, dan Tiger Woodsexpert di bidang golf. Mereka semua memiliki keahlian sesuai dengan bidangnya masing-masing. Nah, anda ingin di kenal di bidang apa?
46	159	Nah, apalagi jika anda ingin menerbangkan pesawat. Ilmu

		<p>dan keterampilannya harus lebih canggih lagi. Hanya orang-orang tertentu yang mampu menerbangkan pesawat, jumlahnya sangat sedikit. Tentu anda tidak mau naik pesawat yang diterbangkan oleh seorang sopir walau ia semahir Micheal Schumaker atau Sebastian Vattel. Begitu pula dalam berbisnis. Ketika bisnis semakin berisiko, diperlukan orang dengan keahlian khusus untuk menanganinya.</p>
47	160	<p>Tak perlu heran bila pebisnis yang piawai semakin hari semakin kaya dan bertumbuh karena dia sudah menjadi seorang pilot. Perhatikanlah, kita dengan pak Chairul Tanjung tampak tak begitu banyak bedanya. Apa yang dilakukannya bos CT Corp ini bisa juga kita lakukan. Yang jelas-jelas membedakan kita dengan beliau hanya satu, yakni dalam waktu 5 menit lelaki visioner ini bisa menghasilkan keputusan bisnis yang memberikan keuntungan milliaran rupiah. Kita?</p>
48	165	<p>Pada suatu hari saya terbang dengan pesawat Garuda GA 324 Jakarta –Surabaya. Di sebelah saya duduk seseorang bernama Yadi Sudjtmiko. Lelaki paroh baya ini menuju Malang setelah menempuh perjalanan panjang dari Oman. Ia bekerja di salah satu perusahaan minyak di sana. Satu bulan sekali ia pulang ke Indonesia, berlibur satu bulan kemudian bekerja satu bulan lagi.</p>

49	165	<p>Banyak pelajaran yang saya peroleh dari lelaki yang telah memiliki 3 orang anak ini. Pak Yadi hanya lulusan STM, tetapi kini ia bergaji besar, mengalahkan sarjana teknik yang saya kenal. Apakah itu diperolehnya dengan mudah?Tidak. Setelah lulus STM, Ia mencari pekerjaan di Jakarta dan Surabaya, namun yang ia dapatkan hanya jawaban ,”Kalau cari kerja ke Kalimantan sana, jangan di kota besar.”</p>
50	165	<p>Ia pun berangkat ke Kalimantan. Di pulau Korneo itu, Pak Yadi bekerja sebagai <i>room boy</i> di sebuah hotel, kemudian berpindah sebagai <i>driver</i>. Saat ini, ia berpikir,” Ternyata ijazah STM itu tidak ada artinya. Untuk bekerja di perusahaan atau dikantor, saya harus memiliki sesuatu yang berbeda yang tidak mereka miliki atau lakukan. Apa ya?”</p>
51	169	<p>Simaklah para olahragawan seperti Ronaldo di sepak bola, Tiger Woods di golf, Valentino Rossi di arena balapan, dab Rafael Nadal di tenis. Mereka harus menjalankan hobi dengan passion-nya dan hebatnya mereka mendapat bayaran mahal. Saya yakin bila kita tanya,” Apakah anda sedang bekerja?” kemungkinan besar mereka menjawab,”Tidak, kami sedang menjalankan hobi.”</p>
52	171	<p>Dua kejadian itu menyadari saya bahwa saya tidak boleh besar kepala. Sembari menahan rasa sakit dalam</p>

		<p>bungkusan selimut di kamar hotel, saya memohon ampun kepada sang maha.” Ya Allah, ampuni aku. Jauhkan aku dari rasa sombong . Aku sangat bergantung padamu. Cabut penyakit dari tubuhku. Beri aku kekuatan kepadaku untuk mendampingi peserta hingga tuntas. Aku bertobat kepadamu. Ampuni atas kesombonganku yang telah besar kepalaku.”</p>
53	172	<p>Kira-kira, 5 tahun kemudian, siapa yang akan lebih berhasil, trainer pertama atau trainer alumni akademi trainer? Mengambil hikmah dari suatu peristiwa itu memang penting. Nelson Mandela dan Buya Hamka adalah contoh orang yang bisa mengambil hikmah dan pelajaran saat mereka dipenjara. Masukkanlah hikmah dalam materi presentasi anda.</p>
54	189	<p>Saya pernah diundang mas Dwiki Darmawan untuk menghadiri acara harmoni Masterpiece koes plus. Acara yang diselenggarakan di balai sarbini ini menampilkan banyak penyanyi ternama yang menyanyikan lagu-lagu yang pernah dibawakan koes plus.</p>
53	202	<p>Tahukah anda berapa banyak waktu yang kita perlukan untuk membuat kesan pertama yang baik di depan orang-orang yang baru kita kenal? Menurut seorang pakar karisma dan pengajar di Harvard University, Olivia Cabane, hanya dalam hitungan detik pertama, orang sudah</p>

		mulai menilai kelas sosial dan ekonomi kita.
54	234	Alkisah, ada seorang lelaki yang badannya tinggi besar dan kakarnya kaya Ade Rai atau binaragawan kelas dunia lainnya. Fisiknya kuat, badannya sehat, dan tampak kuat ototnya. Ia memiliki kelemahan: agak lola dan suaranya parau bila bicara dan kata-katanya tidak jelas.
55	245	Tidak lama setelah itu, istri saya di caesar. Namun, anak saya hanya menangisnsatu kali dan setelah itu berhenti. Akhirnya anak saya dimasukkan ke dalam inkubator. Hampir seluruh tubuhnya penuh dengan kabel. Dan saya baru tahu kemudian, itulah yang menyebabkan ia tidak bisa bicara sampai umur 4 tahun. Saat di tes IQ nya pun hanya 90. Namun, dia adalah sumber inspirasi saya.
56	245	Salah satunya, saat saya pulang ke rumah usai memberikan seminar di bank Sulut Manado, anak sya yang bungsu Izul (12 tahun) langsung menggajak bicara.” Pak, boleh gak Izul mengubah cita-cita? Kemarin malam Izul bermimpi main bola sam Van Persie dan Rooney. Izul jadi penjaga gawang. Izul ingin jadi penjaga gawang di MU, pak.” MU yang dimaksud anak saya adalah Manchester United.
57	246	Kemudian, saya mengajukan pertanyaan susulan,” Terus kenapa Izul ingin hafal Quran ?” Dengan mata berbinar izul menjawab,”Kata bu guru, kalau Izul menghafal

		Quran, Izul bisa memberi mahkota buat bapak dan mama di surga. Izul ingin ngasih mahkota buat bapak dan mama.”
58	269	Menurut riset di <i>Berlin Academy Of Music</i> , untuk mencapai tingkatan ahli kelas dunia, seseorang harus memiliki 10 ribu “jam terbang”. Namun bukan berarti cukup dengan menghabiskan waktu selama itu lantas kita otomatis menjadi ahli dibidang yang kita geluti. Sepuluh ribu jam itu adalah waktu yang dihabiskan untuk melakukan <i>deliberate practice</i> (latihan direncanakan atau disengaja).
59	292	Contoh cola-cola, bila tangible asetnya dijual, harganya mencapai U\$ 78 miliar. Ini berarti <i>brand</i> mereka lebih besar dari pada bisnis mereka. Yang tidak terlihat harganya jauh lebih besar dibandingkan yang terlihat.
60	299	Ternyata, pengalaman seseorang bisa dijadikan pelajaran bagi kita. Pak Tri Sumono adalah manusia 4 kuadran. Pernah menjadi karyawan yang gajinya hanya 250 ribu perbulan, tapi mampu membangun bisnis. Bahkan, hingga kini beliau menjadi karyawan berprestasi dan bisnis makin terus bertumbuh, sebagai karyawan sukses dan kini menjadi direktur diperusahaannya sendiri.
61	300	Pak Tri Sumono akhirnya tidak hanya menjadi karyawan dan pebisnis, tetapi juga seorang trainer yang diundang

62	300	<p>berbicara di mana-mana, bahkan masuk di berbagai acara di televisi. Bisnisnya maju karena relasi yang dijalin saat jadi pembicara, yang sekaligus menjadi ajang promosi efektifnya.</p> <p>Kerja cerdas yang dilakukan pak Tri Sumono adalah mengikuti Trainer Bootcamp dan contest di academi untuk memperdalam ilmu bicara. Pengalaman pak Tri Sumono ini bisa menjadi pelajaran berharga buat anda yang ingin terjun di bidang <i>enterpreneurship</i> saat jadi karyawan.</p>
----	-----	--

Berdasarkan tabel di atas, maka peneliti akan mengelompokkan berapa banyak frekuensi teknik asosiasi disetiap babnya, disertai persentasenya, berikut berikut:

Tabel III: Frekuensi Teknik Asosiasi dalam Buku *Speak To Change*

Karya Jamil Azzaini

NO	Bab	Jumlah	%
1	I	2	3.2
2	II	4	6.5
3	III	2	3.2
4	IV	49	79
5	V	1	1.6
6	VI	4	6.5
	Jumlah	62	100%

Berdasarkan tabel di atas maka pada bab 1 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 2 paragraf dengan persentase 3.2%, bab 2 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 4 paragraf dengan persentase 6.5%, bab 3 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 2 paragraf dengan persentase 3.2 , bab 4 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 49 paragraf dengan persentase 79%, bab 5 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 1 paragraf dengan persentase 1.6%, dan bab 6 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 4 paragraf dengan persentase 6.5% dari 62 paragraf dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini.

2. Teknik Integrasi

Teknik Integrasi yaitu teknik kemampuan komunikator dalam menyatukan dirinya secara komunikatif dengan komunikan. Ini berarti bahwa, melalui kata-kata verbal maupun nonverbal, komunikator menggambarkan bahwa ia “senasib” dan karena itu menjadi satu dengan komunikan. Contoh untuk teknik integrasi ini adalah menggunakan kata “kita”, bukan kata “saya” atau “kami”. Kita berarti saya dan anda, yang mengandung makna bahwa yang diperjuangkan diri sendiri, melainkan juga kepentingan komunikan.

Peneliti menemukan adanya 20 paragraf terkait teknik integrasi di dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini, dan berikut hasil temuannya:

Tabel IV: Isi Pesan Teknik Integrasi dalam Buku *Speak To Change*

Karya Jamil Azzaini

NO	Halaman	Isi Pesan
1	15	Siapa pun atau apa pun kita, pasti memerlukan kemampuan dan keterampilan berbicara. Sebagai orang tua, kita perlu memiliki kemampuan bicara sehingga anak-anak tertarik mendengarkan ketika kita berbicara. Dengan kemampuan bicara yang baik, pesan moral yang kita sampaikan lewat cerita akan lebih dipahami anak.
2	33	Hidup bukan hanya tentang diri kita sendiri. Hidup juga tentang orang-orang di sekitar kita. Hidup juga tentang orang tua, pasangan, anak-anak, saudara, dan orang-orang yang mencintai kita. Hidup juga tentang agama kita. Hidup juga tentang agama kita. Hidup juga tentang negeri dan apa yang akan kita wariskan untuk cucu kita.
3	34	Lakukanlah dengan mengharap balasan darinya bukan karena ingin mendapat bintang jasa dari negara. Bila ini landasannya, kita tak akan pernah kecewa. Tanpa tepuk tangan, tanpa liputan media, dan tanpa bintang jasa, kita tetap akan berbuat, berbuat, dan terus berbuat. Kita menjadikan semua kegiatan yang kita lakukan sebagai bekal untuk bertemu dengan-Nya.
4	39	Kata Lukman hakim, sahabat yang jujur itu ibaratpohon. Bila

		<p>kita duduk berteduh dibawahnya, ia akan meneduhkan kita.</p> <p>Bila kita mengambil buahnya, ia akan mengenyangkan kita.</p> <p>Bila ia tidak memberi kita manfaat, ia tidak merugikan kita.</p>
5	43	<p>Kehidupan kita di dunia ini terbatas, padahal aktivitas kebaikan di depan kita begitu berlimpah. Walau setiap hari kita berbuat kebaikan, belum tentu itu cukup menjadi bekal kita untuk kehidupan yang kekal. Oleh karena itu, kita perlu melakukan kebaikan yang “pahalanya” terus mengalir walaupun kita sudah tiada.</p>
6	55	<p>Tanpa orang tua, kita tidak akan pernah ada di dunia ini. Secara logika, seharusnya kita menjaga dan menghormatinya. Namun bila dalam kehidupan kita tak mampu membahagiakannya atau bahkan kata-kata kita sering melukainya, tak pernah mendoakannya, dan juga tak pernah memperjuangkan apa yang diinginkannya, maka saat itu pula kita sedang mengenakan topeng.</p>
7	55	<p>Untuk mengkondisikan kemampuan bicara kita yang mengalir di atas panggung dan juga jauh dari topeng kehidupan, mari kita bercermin dan melakukan evaluasi diri.</p>
8	81	<p>Biasanya rasa gugup datang saat kita mengganggu giliran untuk tampil. Boleh jadi yang ada di pikiran kita, audiens adalah orang yang berilmu atau punya kelebihan atau orang yang status sosial ekonominya lebih tinggi. Ini merupakan kondisi lain yang membuat kita tampak kecil dan kerdil.</p>

9	85	Nah, lalu mengapa kita tidak berfikir bahwa pertama kali berhubungan dengan orang lain yang terpenting adalah penampilan?
10	86	Mari kita cermati contoh berikut. Pada suatu hari, kita bertemu seseorang yang tidak kita kenal, dia berpakaian sangat rapi, dengan hiasan bunga berwarna pastel yang harmonis, dengan <i>make up</i> natural. Hampir tak terlihat ia berbedak. Dengan senyuman yang tersungging dibibirnya dan sorot mata yang ceria, sambil mengulurkan tangan ingin bersalaman, ia menyapa, "Selamat pagi. Bolehkah saya mengganggu waktu anda sebentar? Apakah yang terlintas di benak kita? Perasaan seperti apa yang kita rasakan ketika melihatnya pertama kali?"
11	87	Ketika kita merasa lebih menarik, sehat, dan serasi dandannya dari biasanya, kita akan berperilaku tampil lebih ramah, lebih berani menatap orang lain dan mengajaknya berkomunikasi.
12	88	Kita dapat menciptakan kesan melalui penampilan sesuai dengan yang kita inginkan. Mari kita amati wajah dan penampilan kita di cermin, sudahkah kita memiliki penampilan yang menonjolkan identitas kita secara khas? Banyak variasi pilihan yang bisa kita ciptakan, misalnya: a. Sebagai seorang yang anggun dan elegan

		<p>b. Sebagai seorang yang shalih</p> <p>c. Sebagai seorang yang aktif, ringan, dan bersahaja</p> <p>d. Sebagai seorang yang cekatan</p> <p>e. Sebagai seorang yang lucu, ceria, dan ekspresif</p> <p>f. Identitas lain yang ingin anda buat sebagai khas anda</p>
13	88	Orang lain pun akan memperlakukan kita sesuai dengan penampilan yang kita ciptakan.
14	171	Sesungguhnya, kesuksesan dan keberhasilan tidak akan pernah kita capai tanpa izin-Nya. Tugas kitalah melakukan segala sesuatu dengan strategi dan cara yang terbaik. Kita tidak boleh takabur saat yang kita lakukan berbuah banyak pujian.
15	172	Camkanlah, ada Allah dalam setiap keberhasilan kita. Ada Allah di setiap langkah kita. Ada Allah dalam setiap nafas kita. Ada Allah dalam setiap keputusan yang kita ambil. Jadi, jangan lupakan Allah agar kita tidak mudah besar kepala.
16	181	Salah satu ciri kita disebut makhluk adalah karena kita bertumbuh (<i>grow</i>). Walau secara biologis kita bernyawa, bila tidak <i>grow</i> , ppada hakikatnya kita sudah mati. Jadi, wajar bila ada yang mengatakan “mayat hidup” kepada seseorang yang hanya melakukan pekerjaan rutin tanpa ada kemajuan yang berarti. Sebeb ia tidak <i>grow</i> .
17	202	Pada 5 menit pertama, orang akan mulai menakar level intelegensia kita, tingkat pendidikan kita, kadar kepercayaan

		<p>diri kita, dan kedalaman kapasitas kita. Untuk seorang trainer yang kerap bertemu dengan peserta yang belum kita kenal sebelumnya, kesan yang diciptakan di lima menit pertama ini menjadi sangat penting karena akan menentukan apakah kita akan dilihat sebagai orang yang layak dan dipercaya untuk tampil dan berbicara di depan peserta. Hati-hati, kesan pertama bisa menjadi kesan terakhir.</p>
18	205	<p>Sejarah prestasi kita bisa menjadi nilai jual untuk meningkatkan “<i>respect</i>” peserta kepada kita. Tampilkan dan sampaikan pencapaian-pencapaian sebagai nilai jual kita. Semakin besar pencapaian kita, semakin besar kesa WOW yang kita tuai. Buku yang sudah kita tulis, aktivitas kita di media, daftar klien-klien kita, pengalaman kita, posisi, dan jabatan kita, gelar kita, adalah contoh dari sejarah prestasi yang bisa kita jual. Pertanyaannya, bagaimana kalau belum punya banyak sejarah prestasi? Jawabannya, kaitkan diri dengan nama besar.</p>
20	205	<p>Misalnya tunjukkan siapa guru kita, siapa patner penting kita, siapa sponsor kita, nama organisasi besar yang terkait dengan kita, dan lain-lain. Tampilkan foto, video, atau gambar yang menunjukkan kita memang benar-benar terkait dengan nama besar, kita seperti duduk di atas seekor gajah. Orang pertama kali melihat gajah yang besar, namun akhirnya akan melihat siapa yang menaiki gajah itu.</p>

Berdasarkan tabel di atas, maka peneliti akan mengelompokkan berapa banyak frekuensi teknik integrasi di setiap babnya, disertai persentasenya, berikut berikut:

**Tabel V: Frekuensi Teknik Integrasi dalam Buku *Speak To Change*
Karya Jamil Azzaini**

NO	Bab	Jumlah	%
1	I	1	5
2	II	4	20
3	III	2	10
4	IV	13	65
5	V	0	0
6	VI	0	0
	Jumlah	20	100%

Berdasarkan tabel di atas maka pada bab 1 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 1 paragraf dengan persentase 5%, bab 2 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 4 paragraf dengan persentase 20%, bab 3 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 2 paragraf dengan persentase 10%, bab 4 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 13 paragraf dengan persentase 65%, bab 5 tidak ditemukannya teknik integrasi dan bab 6 juga tidak ditemukannya teknik integrasi dari 11 paragraf teknik integrasi yang ada di dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini.

3. Teknik Ganjaran

Teknik ganjaran (*pay-off technique*) yaitu kegiatan untuk mempengaruhi orang lain dengan cara menyampaikan pesan-pesan yang mengiming-imingkan

komunikasikan kepada hal yang menguntungkan atau menjanjikan harapan. Teknik ini sering dipertentangkan dengan teknik pembangkit rasa takut (*fear arousing*), yakni suatu cara yang bersifat menakutkan atau menggambarkan konsekuensi yang buruk.

Jadi, kalau *pay-off technique* menjanjikan ganjaran (*rewarding*), sedangkan *fear arousing technique* menunjukkan hukuman (*punishment*). Di antara kedua teknik tersebut teknik *pay-off* lebih baik karena berdaya upaya menumbuhkan kegairahan emosional, dari pada teknik *fear arousing* yakni teknik membangkitkan rasa takut karena akan menimbulkan ketegangan emosional.

Oleh karena itu peneliti menemukan adanya 63 paragraf terkait teknik integrasi di dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini, dan berikut hasil temuannya:

Tabel VI: Isi Pesan Teknik Ganjaran dalam Buku Speak To Change Karya Jamil Azzaini

NO	Halaman	Isi Pesan
1	13	Mungkin ada sebagian pemimpin yang berkata, "Saya akan siapkan sambutan tertulis saja. Nanti, saat acara saya tinggal baca saja." Bila itu pilihan anda, ketahuilah bila sambutan anda bagus, orang akan berkomentar, "Siapa yang membuat naskah pidatonya?" Namun, bila sambutan anda buruk, orang akan berkomentar, "kok sambutan saja tidak bisa?."
2	13	Jadi, kemampuan bicara di depan audiens diperlukan oleh siapapun yang sukses dan hebat. Kesimpulan saya, "Tidak semua orang yang bicara di dipan audiens hidupnya sukses."

		Namun, hampir semua orang sukses pasti menjadi <i>public speaker</i> .
3	15	Ternyata, hampir semua orang yang hebat dan populer pernah, bahkan sering, bicara di depan banyak orang. Seorang pemimpin atau pembisnis yang punya tim kecil pun perlu memberi arahan atau sambutan di depan timnya. Jadi, bila anda tidak ingin ketinggalan zaman, milikilah kemampuan bicara di depan banyak orang. Persiapkanlah dari sekarang. Jadikan kemampuan bicara di depan banyak orang salah satu senjata untuk bersaing sehat dengan banyak sehat.
4	15	Pemimpin perusahaan juga harus memiliki kemampuan bicara. Selama saya memberikan training dan seminar di berbagai perusahaan ternama, saya menemukan fakta bahwa perusahaan-perusahaan yang tumbuh pesat selalu dipimpin oleh pimpinan yang memiliki kemampuan bicara yang dahsyat. Selain arahan pimpinan yang jelas, kemampuan bicara pemimpin menimbulkan energi dan semangat yang menggelora di dada karyawannya.
5	20	Bicara di depan banyak orang adalah pekerjaan mulia. Bicara sebaiknya menjadi aktivitas harian seperti halnya bernafas. Ketika nafas berhenti dalam kurun waktu tertentu, itulah tanda kematian. Saat kita berhenti bicara di depan banyak orang dalam rentang waktu yang lama, itulah tanda

		kita kehilangan semangat hidup. Bicaralah, jangan diam saja.
6	23	Berbicara kepada orang lain mengenai hal-hal buruk atau negatif juga akan berdampak terhadap kualitas diri kita. Demikian pula sebaliknya. Berbicara kepada orang lain tentang hal-hal positif dan kebaikan akan berpengaruh pada kualitas diri kita sendiri.
7	30	Tua itu pasti, tetapi bahagia dan produktif adalah pilihan. Meratapi bahwa anda sudah tidak bekerja hanya akan membuat anda kehilangan indahny masa <i>happy hour</i> . Oleh sebab itu, buatlah diri anda tetap produktif di masa pensiun. Tetaplah produktif yang nikmat, menghasilkan, dan bermanfaat bagi sesama.
8	30	Kedua, buatlah rencana-rencana aktivitas yang menyenangkan! Inilah hidup anda. Anda sendiri yang menentukan ingin menjalani hidup seperti apa. Orang mencintai anda bukan karena harta dan fasilitas yang anda miliki, melainkan karena apa yang telah anda hasilkan dan berikan kepada orang lain.
9	31	Apa manfaat berbicara dan menginspirasi orang lain? Berbagai ilmu akan membuat kita makin kaya ilmu. Janganlah pelit berbagi ilmu karena ilmu yang disampaikan bukannya kurang, melainkan bertambah. Berbicara yang berkualitas juga akan memengaruhi orang lain agar

		mengikuti kita. Apa yang kita harapkan akan dijalani dengan penuh kepatuhan.
10	32	Hal ini juga berlaku bagi anda yang punya perusahaan agar harapan dan impian-impian anda dimengerti oleh karyawan anda. Milikilah kemampuan bicara di depan karyawan anda. Budayakanlah rasa malu apabila anda seorang pemimpin tapi sambutan anda tidak mampu “menggerakkan” orang yang anda pimpin. Pemimpin itu wajib ahli dalam bicara yang bukan sekedar bicara, tetapi bicara yang mengubah orang yang anda pimpin.
11	36	Seseorang yang ingin sukses tidak akan bisa maju sendirian. Ia harus produktif terus membangun <i>networking</i> dengan orang lain. Ini akan membuat bisnis anda maupun kariernya melesat karena ada dukungan yang saling menguatkan satu dengan lainnya.
12	37	Semakin banyak orang yang kita kenal dan mengenal kita, semakin banyak keberuntungan kita dan kesempatan yang bisa kita raih. Berdasarkan alasan itu, banyak orang yang menjalani kegiatan <i>networking</i> dengan cara mengikuti berbagai komunitas, klub, <i>training</i> , seminar, atau kegiatan lainnya untuk mendapatkan jaringan yang mereka inginkan.
13	37	Akan terdapat perbedaan yang besar dalam mendapatkan hasil memperoleh <i>networking</i> bila anda memiliki <i>skill</i> bicara di atas rata-rata. Anda akan dapat membangun <i>networking</i>

		dan memperbanyak <i>link</i> baru di lingkungan anda dengan cara yang lebih strategis dan menguntungkan. Saya pun bisa keliling dunia dan menjalin relasi ke berbagai kalangan dari 4 benua melalui kemampuan bicara di depan audiens.
14	37	Tidak hanya anda yang mendapatkan networking dari orang-orang yang mengenal anda, tetapi mereka juga menjadi orang-orang yang mendapatkan pengaruh dari anda. Mereka bahkan akan menjadi tim terbaik anda dalam jumlah yang besar. Mereka sanggup mengusung impian anda di dalam impian mereka.
15	39	Memiliki sahabat itu sangat penting. Maka berlombalah mencari sahabat. Secara fitrah, manusia akan berkumpul denganyang frekuensinya sama.Oleh karena itu, jika and ingin memperoleh sahabat yang tulus, anda perlu berlatih menjadi tulus. Bila anda ingin punya sahabat yang hebat, anda juga harus berusaha menjadi hebat.
16	41	Semua orang pasti ingin memiliki <i>passive income</i> : penghasilan yang terus menanganalir pada saat sudah tidak bekerja lagi. Bagi orang yang bekerja dan menjadi karyawan, setelah tua mereka mengandalkan dana pensiun walau mungkin tidak seberapa. Bagi yang punya jiwa bisnis, mereka membangun jiwa bisnis, mereka membangun kerajaan bisnis agar usahanya semakin besar dan terus dinikmati hasilnya hingga dikemudian hari. <i>Passive income</i>

		adalah impian banyak orang, termasuk saya.
17	41	Orang yang cerdas pasti tidak akan mengabaikan tiga hal tersebut. Dari setiap penghasilannya, orang cerdas akan menginvestasikannya untuk bersedekah. Ia sangat sadar bahwa harta yang menyelamatkannya bukanlah yang dimakan atau disimpan, tetapi justru yang disedekahkan. Pastikan dalam penerimaan penghasilan, ada bagian yang anda sedekahkan. Sedekah itu direncanakan bukan hanya sisa-sisa penghasilan. Sedekah rutin itu lebih prioritas dibandingkan menabung rutin. Kehidupan akhirat jauh lebih nikmat dibandingkan kehidupan dunia yang sesaat. Sedekah itu menyelamatkan anda, bukan bagi si penerima. Orang sanggup membeli rutin sesuatu yang bisa merusak hidupnya (merokok, misalnya) tetapi tidak bisa rutin bersedekah itu sama saja rugi.
18	42	Investasi berikutnya bagi orang yang memiliki anak adalah mendidik anaknya menjadi saleh agar selalu mendoakannya. Itu harus ditempuh dengan keringat dan usaha cerdas. Setelah menikah, kehidupan rumah tangga harus dibangun dengan visi yang jelas. Didiklah anak laki-laki anda untuk menjadi pemimpin dan suami teladan di masa yang akan datang. Sementara itu didiklah anak perempuan anda untuk menjadi istri salehah dan ibu yang hebat bagi putra-putrinya. Salah mendidik anak akan

		menjadikan karakter anak tidak jelas, misalnya lelaki tetapi perilakunya perempuan, begitu sebaliknya perempuan tetapi perilakunya seperti laki-laki.
19	42	Investasi berikutnya adalah berbagi ilmu. Orang cerdas juga tidak pelit ilmu. Ia akan dengan senang hati menyebarkan ilmunya. Ia tak akan pernah khawatir kalah pintar dibandingkan orang yang diberi ilmu. Uniknya, semakin banyak ilmu yang dibagi justru ilmu orang yang membagi semakin bertambah. Asyik bukan, manfaat dunia ia dapatkan pahala terus mengalir kepada yang membahagi ilmu hingga kiamat tiba. Sungguh amat bodoh orang yang tidak tertarik dengan investasi seperti ini.
20	42	Orang yang berilmu ditinggikan derajatnya oleh Allah SWT, apalagi bila ilmu itu disebarluaskan dan diajarkan. Tabiat ilmu, semakin sering dibagikan akan semakin banyak dan mengkristal di dalam hidup anda.
21	43	Saran saya, jangan main-main dan berleha-leha untuk 3 hal tersebut di atas. Sesuatu yang memberikan hasil besar pasti memerlukan energi besar. Tanpa <i>passive</i> pahala ini rasanya tak cukup amal-amal kita untuk ditukar dengan tempat yang sangat mulia di kehidupan nanti. Orang-orang yang waras dan cerdas pasti akan rela berkeringat untuk sesuatu yang sangat bermanfaat. Bicarlah ilmu yang bermanfaat, maka anda akan mendapat kiriman pahala berlipat.

22	49	Anda tak perlu takut kalah kaya dengan membuat orang lain kaya. Anda tak perlu takut kalah terhormat dengan membuat orang lain terhormat. Anda tak perlu takut kalah populer dengan membuat orang lain populer. Percayalah, rezeki tak akan tertukar. Bahkan rezeki akan semakin berlipat saat anda terus menerus memberdayakan orang lain.
23	55	Bila profesi and sama seperti saya yakni sebagai seorang inspirator kehidupan, sering berbicara tentang indahny hidup dan kebaikan, namun bila dalam kehidupan sehari-hari banyak yang anda katakan tapi tidak anda kerjakan, alias pandai bicara tapi miskin perbuatan baik, saat itulah anda sedang mengenakan topeng kehidupan yang sangat berbahaya.
24	57	Perbanyak berkomunikasi dengan orang di sekitar anda. Sering- seringlah berbicara untuk menambah ilmu dan hikmah bagi lawan bicara anda. Ilmu yang menambah kebaikan bagi orang lain bukan sekedar informasi yang tiada guna, apalagi gosip tentang perilaku seseorang.
25	57	Berikan inspirasi dan solusi. Betapa banyak orang duduk bersama, bicara begitu banyak tapi tidak menghasilkan apa-apa. Mereka hanya “kongko-kongko” tanpa ada kebaikan konkrit yang dibicarakan. Waktu begitu berharga, bicarkanlah sesuatu yang menambah inspirasi dan membantu solusi bagi banyak orang, setidaknya bagi si

		pendengar.
26	65	Sebelum mempelajari <i>skill</i> yang berhubungan dengan bicara, satu hal yang perlu anda perhatikan dan benahi diri anda sendiri dalam hal sikap, perilaku, dan penampilan. Jadi, saat berada di depan audiens bukan sekedar polesan luar, tetapi <i>inner</i> aura. Bagian diri anda akan terpancar ke luar, kata-kata anda didengar dan mengandung energi.
27	83	Cobalah tebarkan senyuman dan tatapan yang paling ramah. Saat kita tersenyum, tubuh melepaskan hormon endorfin yang membuat kita merasa lebih baik dan tenang. Selain itu, hormon itu juga meningkatkan sirkulasi darah di wajah yang membuat kita lebih nyaman. Tersenyum juga mempengaruhi suasana hati dan emosi ke arah yang lebih positif.
28	87	Penampilan mendorong energi positif dalam diri dan orang lain untuk memberikan respon baik kepada kita sehingga dapat meningkatkan rasa percaya diri.
29	91	Banyak karunia Allah yang dampaknya luar biasa bila kita optimalkan. Salah satunya adalah tersenyum. Saat suasana menegangkan dan penuh emosi, yang bisa meredakannya adalah senyuman.
30	91	Seorang pelanggan yang semula enggan membeli produk yang ditawarkan bisa jadi berubah pikiran karena melihat senyuman orang yang menawarkan. Ada pepatah

		China yang mengatakan, "Jangan pernah buka toko apabila anda sulit tersenyum."
31	91	Hati yang galau dan penuh kegelisahan boleh jadi terasa terobati hanya karena senyuman. Lelah orang tua bisa terobati hanya karena melihat senyum anaknya, cucunya, dan pasangan hidupnya. Tersenyum itu membuat otot-otot di wajah lentur sehingga wajah orang yang tersenyum lebih indah dipandang dibandingkan orang yang cemberut.
32	93	Mengapa demikian? Telah ada banyak sekali penelitian terkait dengan manfaat senyum dan tertawa. Di antaranya adalah tersenyum dan tertawa membuat diri bahagia setiap hari. Mengapa? Karena tersenyum dan tertawa memicu meningkatkan T-cell yang akan meningkatkan sistem kekebalan tubuh anda. Tersenyum dan tertawa pun bisa menurunkan produksi hormon kortisol, epinefrine, dan dopac, yang berkaitan dengan respons terhadap stress. Hasilnya, terjadi penurunan tingkat stress, depresi, kecemasan, dan duka yang mendalam.
33	93	Secara psikologis, tersenyum dan tertawa pun mampu meningkatkan kadar kepercayaan diri serta memberikan kekuatan mental yang lebih baik ketika anda dihadapkan pada tantangan dan permasalahan hidup. Tersenyum dan tertawa juga meningkatkan kemampuan anda untuk bisa berintraksi dengan orang lain.

34	100	<p>Jangan latah dan ikut-ikutan dalam memformulasikan hidup anda atau anak anda. Jangan menempuh jalan panjang, berliku, melelahkan, membuang banyak investasi, dan pada akhirnya, belum tentu berhasil. Pilihlah cara hidup yang tidak rumit, tetapi efektif. Konsep STIFin <i>personality</i> akan menunjukkan jalan singkat, yang lebih murah, lebih mudah, lebih menyenangkan, dan tentu saja peluang yang lebih tinggi.</p>
35	109	<p>Bersungguh-sungguhlah menyiapkan materi pidato, sambutan, dan <i>training</i> agar dampaknya terasa bagi yang mendengarkan. Mereka mendapat banyak manfaat yang berujung <i>trust</i> dan rasa hormat kepada anda semakin meningkat.</p>
36	110	<p>Perintahnya adalah berbicara baik, bukan banyaklah bicara. Saya juga termasuk orang yang tidak suka banyak bicara tanpa ada kebaikan di dalamnya, apalagi bergosip dan membicarakan aib orang lain. Bukan hanya tidak baik, tetapi sia-sia dan bisa menambah dosa. Untuk orang-orang semacam ini, saya akan mengatakan, "Diam adalah emas."</p>
37	129	<p>"Saya yakin anda tidak mau. Mengapa? Karena pesawat tidak bisa terbang. Atau, kalau sudah terbang tidak akan bisa turun. Pesawat bisa jatuh ke bumi. Mengapa itu terjadi? Karena memang mengendarai pesawat lebih rumit dibandingkan berjalan kaki, dan nyopir. Nah, bisnis kita</p>

		<p>bertumbuh dan semakin ketat persaingannya. Apabila kita tidak belajar dan melakukan perbaikan, maka kita akan nyusep bersama ke dalam bumi. Untuk itulah kita semua perlu melakukan <i>continius improvment</i>.</p>
38	131	<p>Virus kedua, hostile, mental persaingan yang disertai dengan permusuhan. Boleh jadi ini terpicu oleh rasa takut tidak kebagian. Orang yang terjangkit hostile hobinya mengkritik, menjatuhkan orang lain, memandang negatif orang lain. Kalau orang lain mampu membuat prestasi bagus dia akan berkomentar,” Halah, kalo kayak gitu saya juga bisa!” Mereka tidak suka bila orang lain berhasil. Lawanlah <i>hostile</i> ini dengan <i>humble</i>. <i>Humbel</i> ini rendah hati, tidak sombong. Ingatlah, lau itu menampung air begitu banyak dibandingkan yang lain, laut mendapat kiriman dari 1000 air terjun dan ribuan sungai karena laut berada di tempat yang rendah. Begitu pula kalau kita humble, merendah, maka ilmu akan datang kepada kita, kebaikan-kebaikan hidup akan datang kepada kita.</p>
39	143	<p>Kebiasaan sederhana yang lain yang dilakukan orang kaya adalah mereka selalu menjaga senyum mereka. Senyum membuat mereka bahagia dan menikmati kekayaannya. Sungguh rugi bila sudah miskin mahal senyum, lagi. Tepatlah nasihat yang berbunyi,”Jangan menunggu bahagia baru tersenyum tetapi tersenyumlah maka kau akan</p>

		bahagia.”
40	144	Ayat ini paling populer dan sering dibaca saat bulan <i>Ramadhan</i> : “ <i>Hai orang-orang yang beriman, diwajibkan atas kamu berpuasa sebagaimana diwajibkan atas orang-orang sebelum kalian agar kamu bertakwa.</i> ” (QS. al-Baqarah:183).
41	144	Puasa dianggap berhasil apabila setelah puasa kita menjadi lebih bertakwa. Apabila ketakwaan kita tidak bertambah, boleh jadi kita termasuk golongan yang berpuasa tetapi tidak mendapat apa-apa, kecuali lapar dan dahaga. Berusahalah terus untuk menggapai takwa karena di dalamnya banyak nikmat yang bisa kita dapat.
42	144	Orang bertakwa itu akan punya banyak solusi dan jalan keluar atas berbagai problem hidup yang dihadapinya. Dalam surat at-Thalaq ayat 2, Allah SWT menegaskan,” Barang siapa yang bertakwa kepada Allah niscaya dia akan mengadakan baginya jalan keluar.” Berjuanglah untuk menjadi takwa agar kita tidak semakin ruwet menjalani kehidupan ini. Apabila ada masalah, akan segera selesai. Saat pikiran buntu, berbagai solusi datang dari segala penjuru. Itulah salah satu nikmatnya takwa.
43	144	Orang bertakwa itu mendapat rezeki dari arah yang tidak diduga-duga (at-Thalaq:3). Coba amati sekitar, betapa banyak orang yang mendapat rezeki dengan cara-cara yang

		diluar dugaan. Ada yang tiba-tiba memberangkatkan ke tanah suci, membebaskan hutang, mendapatkan beasiswa, mendapatkan doorprize, order meningkat, berjodoh dengan orang baik, mendapatkan hadiah dan lain sebagainya. Semakin bertakwa, maka berbagai pintu datangnya rezeki semakin terbuka.
44	144	Orang bertakwa itu urusannya dipermudah. Ini janji Allah SWT di dalam surat at Thalaq ayat 4,” Barang siapa yang bertakwa kepada Allah menjadikan baginya kemudahan dalam urusannya.” Gapailah takwar agar berbagai kemudahan menjalani kehidupan mewarnai perjalanan hidup kita. Masalah yang sulit dan berat bagi sebagian orang akan terasa mudah bagi orang yang bertakwa.
45	145	Orang bertakwa itu kesalahannya dihapus, pahalanya dilipatgandakan. Simak firman Allah SWT di surat at-Thalaq 5,” <i>Barang siapa yang bertakwa kepada Allah niscaya dia akan menghapus kesalahan-kesalahan dan melipatgandakan pahala baginya.</i> ” Setiap manusia pasti punya salah dan dosa, bersihkanlah dengan takwa. Setiap kita ingin melakukan <i>leverage</i> dalam berbagai hal termasuk pahala, tempuhlah dengan jalan takwa.
46	145	Orang bertakwa itu dimuliakan. Lihatlah surat al-Hujurat ayat 13. Kemuliaan yang paling utama bukanlah karena kekayaan, keturunan, pendidikan, dan lainnya. Allah SWT

		akan memuliakan dan mengangkat derajat orang yang bertakwa. Bila kita bukan anak raja, kaya pun tidak, pendidikan pun biasa saja, angkatlah derajat kita dengan landasan takwa.
47	145	Ternyata puasa bukan sekedar menahan lapar dan dahaga. Di dalam puasa, ada berbagai kenikmatan dan keuntungan yang tersedia, tentu dengan catatan kita mampu menggapai tujuan puasa yaitu takwa. Bisa?
48	155	Hidup ini singkat, carilah kehidupan yang terbaik. Hidup tak boleh hanya sekedar kesuksesan, sebab betapa banyak orang yang sukses akhirnya bunuh diri. Bahkan di Jepang saat ini, banyak orang yang sukses yang galau sehingga harus mengikuti kursus tertawa. Sukses tapi sulit tertawa. Sukses tapi hatinya hampa. Banyak juga orang yang sudah dicap sukses tapi ternyata overdosis narkoba. Ngeri bukan? Lantas, bila kesuksesan tak bisa menghantarkan kebahagiaan yang sesungguhnya, hidup seperti apa yang kita cari?
49	156	Ketiga, perbanyaklah energi positif (epos). Secara ilmiah, ada hukum alam yang menjamin bahwa apa pun yang kita lakukan akan mendapat balasan sempurna di dunia. Bila kita berbuat positif, kita akan mendapatkan hal positif tersebut kembali. Bila berbuat negatif, kita akan mendapatkan hal negatif tersebut kembali. Hukum itu adalah hukum

		kekekalan energi. Jadi, supaya hidup anda dipenuhi keberuntungan dan hal-hal yang positif, penuhi hidup kita dengan epos (enegi positif). Caranya perbanyak berbuat baik kepada banyak orang.
50	158	Mari kita buang berbagai penyakit hati sebab walau ia kecil, tetapi bisa menutupi kejernihan hati dan membuat kita “buta” terhadap berbagai nikmat yang ada.
51	158	Ternyata analogi selembur daun bisa dibuat seolah benar-benar nyata dan menyadarkan orang agar menjauhi penyakit hati karena itu akan menutup berbagai kenikmatan dan keindahan dunia.
52	159	Ketika ingin bisa bersepeda, anda perlu belajar. Tidak semua orang bisa dan mahir bersepeda. Anda akan jatuh bila tidak memiliki ilmu bersepeda. Begitu pula dalam berbisnis. Bisnis yang semakin kompleks memerlukan ilmu dan keahlian yang lebih banyak. Bila tidak, resikonya besar dan bisa membuat susah banyak orang.
53	170	Ketiga, kerja itu ladang ibadah. Betapa banyak orang yang bekerja hanya mengejar rupiah atau bayaran. Saya sering menemukan orang-orang dibayar mahal tapi nurani dan bathinnya tersiksa. Hal ini adalah kerugian yang besar. Sebab, bila nuraninya telah mati, sulit menerima kebenaran yang hakiki dan hati menjadis sering resah dan gelisah.
54	170	Yakinlah bahwa selain mendapat rupiah, kerja anda pun

		bernilai ibadah. Dunia dapat dan akhirat selamat. Apabila anda menemukan pekerjaan yang demikian, anda akan sangat <i>enjoy</i> menjalani hidup. Mengapa? Karena saat bekerja, anda tidak merasa sedang bekerja, tetapi sedang beribadah. Asyikkan, beribadah tetapi mendapatkan bayaran mahal? Mau?
55	175	Lelah itu telah memberikan banyak pelajaran hidup. Jangan marah kepada lelah, karena ia datang membawa banyak hikmah. Apabila kita bisa mengambil hikmah dari lelah, secara perlahan lelah itu akan pergi digantikan dengan semangat baru yang lebih berenergi. Mari bekerja dan beraktivitas hingga lelah agar kita memperoleh hikmah.
56	231	Saya tahu ada orang yang mahal senyum tapi sukses. Namun, lebih banyak orang yang murah senyum yang sukses. Saya mendorong setiap pembicara untuk menjadikan senyum sebagai “ <i>default</i> ” wajahnya. Dalam kondisi normal, selalu usahakan untuk tersenyum. Senyum adalah ibadah, senyum adalah sedekah.
57	250	Sesuatu yang kecil dan tertutup akan sulit menerima sesuatu yang baru. Begitu pula apabila pikiran dan hati anda kecil dan tertutup, maka akan sulit menerima ilmu baru. Perluas dan bukalah pikiran dan hati agar ilmu yang bertebaran bisa anda bawa pulang dan memberi manfaat besar bagi anda.
58	271	Jadikan orang-orang <i>expert</i> itu bukan hanya sebagai guru,

		<p>tetapi juga sebagai Mr. Feedback. Perjumpaan beberapa saat dengan expert yang bersedia menjadi Mr. Feedback itu akan melesatkan percepatan kehidupan anda. Segera cari seorang expert yang sejalan dengan profesi yang anda ingin tekuni dan kemudian mendekatlah kepada mereka. Sebab penilaian satu orang ahli itu jauh lebih baik dibandingkan dengan penilaian seribu orang yang tak mengerti.</p>
59	272	<p>Banyak orang yang ingin maju tetapi enggan berguru. Ketahuilah, anda tak akan pernah maju bila malu berguru. Anda tak akan tumbuh melesat bila rakut mendapatkan <i>feedback</i>. Anda tak akan berkembang bila enggan mendapat masukan.</p>
60	273	<p>Sekali-kali cobalah untuk berguru, diskusi, dan mengobrol dengan <i>sparing</i> partner anda. Anda serap ilmunya dan anda pun membagi ilmu yang anda punya. Dengan cara ini, "Persaingan" menjadi lebih menarik dan sehat.</p>
61	274	<p>Dunia terus berubah dan berkembang. Bila kita enggan melakukan <i>enrichment</i>, bersiap-siaplah dilindas zaman. Yang lebih memperprihatinkan, ada orang yang mersa gagasan atau apa yang dilakukannya sesuatu yang hebat, padahal itu sebenarnya sudah usang atau tertinggal. Mengapa ini terjadi? Karena orang itu tak memahami bahwa ada hal-hal baru yang sudah berubah dan berkembang di luar dirinya.</p>

62	275	Para <i>trainer</i> yang jarang melakukan <i>enrichment</i> akan seperti kaset, menyampaikan secara berulang-ulang dan itu menjemukan. Para pengusaha yang enggan melakukan <i>enrichment</i> , bisnisnya akan stagnan dan akhirnya bangkrut. Para karyawan yang enggan melakukan <i>enrichment</i> , kariernya akan dikejar-kejar oleh anak muda yang lebih trengginas.
63	295	Membuat atau menciptakan panggung bagi orang lain tentu merupakan energi positif yang bernilai besar dan anda akan mendapat jaminan balasan kebaikan yang sangat besar. Ini akan mendorong kesuksesan yang akan anda dapatkan, karena menciptakan panggung adalah percepatan tercapainya visi anda. Lompatan kesuksesam\n itu menjadi keniscayaan bagi anda.

Berdasarkan tabel di atas, maka peneliti akan mengelompokkan berapa banyak frekuensi teknik ganjaran disetiap babnya, disertai persentasenya, berikut berikut:

**Tabel III: Frekuensi Teknik Ganjaran dalam Buku *Speak To Change*
Karya Jamil Azzaini**

NO	Bab	Jumlah	%
1	I	4	6.3
2	II	18	28.6
3	III	3	4.8

4	IV	32	50.8
5	V	5	7.9
6	VI	1	1.6
	Jumlah	63	100%

Berdasarkan tabel di atas maka pada bab 1 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 4 paragraf dengan persentase 6.3%, bab 2 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 18 paragraf dengan persentase 28.6%, bab 3 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 3 paragraf dengan persentase 4.8%, bab 4 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 32 paragraf dengan persentase 50.8%, bab 5 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 5 paragraf dengan persentase 7.9%, dan bab 6 ditemukannya teknik ganjaran sebanyak 1 paragraf dengan persentase 1.6% dari 63 paragraf dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini.

4. Teknik Tataan

Teknik tataan (*icing*) yaitu teknik penyusunan pesan komunikasi sedemikian rupa, sehingga enak didengar atau dibaca serta termotivasikan untuk melakukan sebagaimana disarankan oleh pesan tersebut. Istilah *icing* berasal dari kata *to ice*, yang berarti menata kue yang baru dikeluarkan dari pembakaran dengan lapisan gula warna-warni. Kue yang tadinya tidak menarik itu menjadi indah, sehingga memikat perhatian siapa saja yang melihatnya.

Peneliti menemukan adanya 11 paragraf terkait dengan teknik tataan di dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini. Berikut hasil penelitiannya:

Tabel VIII: Isi Pesan Teknik Tataan dalam Buku *Speak To Change*

Karya Jamil Azzaini

NO	Halaman	Isi Pesan
1	24	Pembicara bukanlah guru yang mengajari, tetapi fasilitator untuk saling berbagi. Tanpa kehadiran seorang mentor, sebuah diskusi akan tidak stabil atau bahkan runyam karena emosi dari masing-masing pesertanya.
2	66	Bangun reputasi diri kita dengan aksi dan keringat, bukan dengan promosi diri yang merusak. Melebih-lebihkan diri dan “memaksakkan” citra diri yang merusak reputasi anda. Sibukkanlah diri anda dengan karya nyata. Itulah promosi diri yang bisa bertahan lama.
3	66	Jangan sampai anda terlihat hebat di atas panggung, namun amburadul dalam kehidupan nyata. Apa yang anda katakan, itulah yang anda kerjakan. Seorang pembicara memang bukan seorang nabi, tetapi ia harus berusaha meniru gaya hidup para nabi. Keduanya adalah sama-sama pembawa pesan kebaikan.
4	104	Ikatlah ilmu dengan tulisan, agar ia tidak menguap ditelan zaman (Ali bin Abi Thalib).
5	105	Bila ingin tahu dunia, bacalah. Bila dunis ingin tahu anda, menulislah.
6	106	Ubahlah dunia dengan tulisan anda. Jangan sampai harga kuburananda nanti sangat mahal karena di dalamnya terkubur ide-ide besar yag tidak pernah anda tuliskan.
7	142	Teruslah berlatih menjadi manusia spritual agar anda menjadi

		salah satu kandidat pemimpin diberbagai perusahaan itu tak mudah menghilang ditelan zaman.
8	167	Bila suatu bisnis makin tergantung pada uang, semakinkecil kemungkinannya untuk sukses. (Mark McCormack).
9	168	Kerja adalah wujud nyata cinta. Bila kita tidak dapat bekerja dengan kecintaan tapi hanya dengan kebencian, lebih baik tinggalkan pekerjaan itu.” (Kahlil Gibran).
10	185	Aku akan menuturkannya sambil mendesain suatu saat berabad-abad mendatang. Dua jalan bercabang di hutan, dan aku Aku menempuh jalan yang jarang dilalui, dan itu mengubah segalanya. (Robert Frost: 1916).
11	296	Tak layak hidup hanya fokus pada diri sendiri. Jadikan orang-orang di sekitar kita “bintang” yang jempolan. Melahirkan “bintang” manfaatnya bukan hanya sang “bintang”, tetapi manfaat terbesarnya justru bagi anda, sang sutradara.

Berdasarkan tabel di atas, maka peneliti akan mengelompokkan berapa banyak frekuensi teknik integrasi disetiap babnya, disertai persentasenya, sebagai berikut:

Tabel IX: Frekuensi Teknik Tataan dalam Buku *Speak To Change*

Karya Jamil Azzaini

NO	Bab	Jumlah	%
1	I	0	0
2	II	1	9
3	III	0	0

4	IV	9	82
5	V	0	0
6	VI	1	9
	Jumlah	11	100%

Berdasarkan tabel di atas maka pada bab 1 tidak ditemukannya teknik integrasi, bab 2 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 1 paragraf dengan persentase 9%, bab 3 tidak ditemukannya teknik integrasi, bab 4 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 9 paragraf dengan persentase 82%, bab 5 tidak ditemukannya teknik integrasi, dan bab 6 ditemukannya teknik integrasi sebanyak 1 paragraf dengan persentase 9% yang ada di dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini.

5. Teknik *Red-herring*

Dalam hubungannya dengan komunikasi persuasif, teknik *red-herring* adalah seni seorang komunikator untuk meraih kemenangan dalam perdebatan dengan menggelakkan argumentasi yang lemah untuk kemudian mengalihkannya sedikit demi sedikit ke aspek yang dikuasainya guna dijadikan senjata ampuh dalam menyerang lawan. Jadi teknik ini dilakukan pada saat komunikator berada dalam posisi yang terdesak.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka tidak ditemukannya penggunaan teknik *red herring* dalam buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini.

D. Pembahasan

Teknik asosiasi dalam buku ini banyak mengisahkan tokoh-tokoh yang menginspirasi, yang layak dijadikan teladan bagi siapa saja, baik dari segi ibadah,

akhlak, maupun potensi atau kualitas diri. Kalau dari segi ibadah dan akhlak mengisahkan tentang para nabi dan sahabat-sahabat yang terdapat di dalam Alquran seperti nabi Musa, Lukman dan lainnya yang patut dijadikan sebuah pembelajaran hidup agar senantiasa mengikuti perintah Allah. Begitu juga dari sisi potensi diri, mengisahkan tentang tokoh dunia dan nasional seperti Bung Karno, Bill Gates, dan lainnya, agar menjadi contoh kepada semua orang supaya lebih mengasah potensi diri atau *skill*, tidak bermalas-malasan, sehingga manusia selalu bermanfaat untuk manusia lainnya.

Teknik integrasi yang sudah jelas diketahui bahwa cirinya yaitu menggunakan kata "kita" dan kata "kita" banyak digunakan, dalam bentuk ajakan-ajakan untuk menyadari sesuatu, melakukan sesuatu dan merubah sesuatu yang telah didesain oleh penulis itu sendiri. Hal ini membuktikan, penggunaan teknik integrasi dalam buku ini sudah sesuai dengan semestinya.

Teknik ganjaran pada buku ini, amat jelas condong kepada firman Allah, serta hadis, yang mana ada berisikan tentang ganjaran atas segala sesuatu perbuatan baik dan perbuatan buruk manusia atas apa yang telah dikerjakannya. Tujuan dari teknik ini adalah untuk memberikan kesadaran bagi manusia untuk tidak melakukan kejahatan dan memotivasi manusia agar selalu berbuat kebaikan. Karena Allah telah menjanjikan itu semua di dalam Alquran surah al-Zalzalah ayat 7-8

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ ﴿٧﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ ﴿٨﴾

Artinya: Barang siapa yang mengerjakan kebaikan seberat dzarrah pun, niscaya dia akan melihat balasannya. Dan barang siapa yang

mengerjakannya kejahatan sebesar dzarrah pun, niscaya dia akan melihat balasannya.²⁶

Teknik tataan pada buku ini mengarah kepada motivasi serta pribahasa atau pun mengibaratkan sesuatu dengan kalimat sangat sangat enak dibaca. Perumpamaan ini mengajak peneliti serta pembaca agar berfikir lebih dalam lagi, merenungi, serta mampu melakukan apa yang telah menjadi target dalam buku ini. Bukan hanya buku karya Jamil Azzaini saja, Alquran juga mempunyai keindahan bahasa dan makna yang tiada tanding, seperti firman Allah SWT yaitu:

يَوْمَ يَكُونُ النَّاسُ كَالْفَرَاشِ الْمَبْثُوثِ ﴿٤﴾ وَتَكُونُ الْجِبَالُ كَالْعِهْنِ الْمَنْفُوشِ ﴿٥﴾

Artinya: Pada hari itu manusia seperti anai-anai yang bertebaran dan gunung-gunung adalah seperti bulu yang berhambur-hamburan. (al-Qariah:4-5).²⁷

Maka berdasarkan tahapan-tahapan yang telah penulis lakukan dan sampai pada akhirnya, peneliti merangkum seluruh isi-isi pesan berdasarkan teknik-teknik komunikasi persuasif yang ada, dan menghitung frekuensi beserta persentasenya, yaitu:

Tabel X: Frekuensi & Persentase Isi Pesan Teknik Komunikasi dalam Buku *Speak To Change* Karya Jamil Azzaini

NO	Bab	Jumlah	%
1	Asosiasi	62	39.7%

²⁶ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan Yayasan...*, hlm. 599.

²⁷ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 600.

2	Integrasi	20	12.8%
3	Ganjaran	63	40.4%
4	Tataan	11	7.1%
5	<i>Red herring</i>	0	0
	Jumlah	156	100%

Berdasarkan tabel di atas maka dapat diketahui bahwa untuk teknik asosiasi terdapat 62 dengan persentase 39.7%, teknik integrasi terdapat 20 paragraf dengan persentase 12.8%, teknik ganjaran terdapat 63 paragraf dengan persentase 40.4%, teknik tataan terdapat 11 paragraf dengan persentase 7.1%, dan tidak ditemukan teknik *red herring* di dalam 156 paragraf yang terkait teknik-teknik komunikasi persuasif dalam buku *speak to change* karya Jamil Azzaini.

D. Kesesuaian Antara Teknik Komunikasi dengan Prinsip Komunikasi Islam

Islam adalah agama yang sangat memperhatikan dan mengajarkan kebaikan untuk sesama agama maupun berbeda agama. Salah satunya adalah pesan yang ingin disampaikan kepada orang lain atau pun audiens. Sebelum menyampaikan sesuatu kepada orang lain maka, seorang komunikator atau pembicara harus memperhatikan informasi yang ingin disampaikan dengan teknik-teknik yang baik pula. Pesan atau informasi yang maknanya baik saja tidak cukup, tetapi harus menggunakan teknik yang baik pula, sehingga pesan dapat disampaikan secara efektif dengan suasana yang menyenangkan.

Tentunya dalam kegiatan komunikasi Islam, komunikator haruslah berpedoman kepada prinsip komunikasi Islam yang digambarkan dalam Alquran

dan Hadis yang merupakan teknik yang ampuh. Diantaranya prinsip komunikasi yang digariskan dalam Alquran dan Hadis adalah.²⁸

1. Memulai Pembicaraan dengan Salam

Komunikator sangatlah dianjurkan untuk memulai pembicaraan dengan mengucapkan salam, yaitu ucapan “*assalamualaikum*”. Keadaan ini digambarkan oleh Rasulullah SAW dalam sebuah Hadisnya yang mempunyai arti: ucapkanlah salam sebelum kalam (at-Tarmizi). Dan memberi salam itu sangat banyak manfaatnya salah satunya adalah memberikan doa kepada satu dengan lainnya.

Selain itu, salam juga merupakan suatu *opening* dalam suatu persentasi atau dalam pelaksanaan pelatihan. Dengan adanya salam berarti memberikan identitas yang murni bagi pembicara dan mampu membuat suasana lebih bersahabat. Setelah itu baru di susul dengan perkenalan, cerita pengalaman serta pendekatan-pendekatan lainnya yang membuat hubungan antara audiens dan pembicara semakin akrab.

2. Berbicara dengan Lemah Lembut

Komunikator dalam berkomunikasi Islam ditekankan agar berbicara secara lemah lembut, sekalipun dengan orang-orang yang secara terang-terangan memusuhinya. Hal ini antara lain ditegaskan dalam Alquran surah Thaha ayat 43-44.

أَذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ ﴿٤٣﴾ فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لِّعَلَّهِ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴿٤٤﴾

Artinya: Pergilah kamu berdua kepada Firaun, karena dia benar-benar telah melampaui batas.. Makanya berbicaralah kamu berdua kepadanya (Firaun)

²⁸ Syukur Khalil, *Komunikasi Islam*, (Bandung: Citapustaka, 2007), hlm. 8-13.

dengan kata-kata yang lemah lembut, mudah-mudahan dia sadar atau takut.²⁹

Seorang komunikator juga harus bertutur kata yang lemah lembut, karena logikanya adalah setiap orang pasti tidak ingin dikasari, apalagi seorang komunikator yang mempunyai target yang disusun rapi, yang mempunyai tujuan jangka panjang. Untuk itu setiap pembicara harus mampu menguasai hati para audiens.

3. Menggunakan Perkataan yang Baik

Komunikator haruslah menggunakan perkataan yang baik-baik yang dapat menyenangkan hati komunikan. Prinsip ini didasarkan kepada firman Allah dalam Alquran surah al-Baqarah ayat 263.

لَا إِكْرَاهَ فِي الدِّينِ قَدْ تَبَيَّنَ الرُّشْدُ مِنَ الْغَيِّ فَمَنْ يَكْفُرْ بِالطَّاغُوتِ وَيُؤْمِنْ
بِاللَّهِ فَقَدْ أَصْبَحَ عَلَى الْعُرْوَةِ الْوُثْقَىٰ لَا انْفِصَامَ لَهَا وَاللَّهُ سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿٢٦٣﴾

Artinya: Perkataan yang baik dan pemberian maaf lebih baik dari pada sedekah yang diiringi tindakan yang menyakiti. Allah maha kaya, maha penyantun.³⁰

Perkataan yang baik lagi menyenangkan, banyak yang bisa dilakukan oleh komunikator yaitu: sebelum memasuki inti pembicaraan untuk menyampaikan informasi atau pesan, seorang komunikator bisa membuat hati audiens senang dengan perkataan yang baik seperti memuji audiens dengan tulus, memberikan cerita-cerita yang menarik, membuat *ice breaking* yang bermanfaat, dan lain-lain.

4. Menyebutkan hal-hal yang baik tentang diri komunikan

²⁹ *Ibid.*, hlm. 314.

³⁰ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 44.

Komunikator akan merasa senang apabila disebut hal-hal baik tentang dirinya. Keadaan ini dapat mendorong komunikator untuk melaksanakan pesan-pesan komunikasi sesuai dengan yang diharapkan. Sebagai contoh dalam training bisa memuji audiens dengan tulus seperti, dari kerapian, dari antusias audiens, mampu meluangkan waktu, dan bisa hal kecil lain, yang mungkin bisa dirasakan oleh komunikator di waktu itu.

5. Menggunakan hikmah dan nasehat yang baik

Prinsip penggunaan hikmah dan nasehat yang baik antara lain disebutkan dalam surah an-Nahl ayat 125.

أَدْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحُكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَدِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ
إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ ۗ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴿١٢٥﴾

Artinya: Serulah (manusia) kepada jalan Tuhanmu dengan hikmah dan pengajaran yang baik, dan berdebatlah dengan mereka dengan cara yang baik. Sesungguhnya Tuhanmu, Dialah yang lebih mengetahui siapa yang tersesat dari jalan-Nya dan Dialah yang lebih mengetahui siapa yang mendapat petunjuk.³¹

Berhasilnya suatu training, bukan hanya dilihat dari pesan atau informasi yang menarik, tetapi juga dilihat dari kredibilitas, kebijaksanaan seorang komunikator, serta mampu memberikan contoh yang baik dalam bersikap, berbicara, memberi tanggapan.

³¹ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 281.

6. Berlaku adil

Berlaku adil dalam berkomunikasi dinyatakan dalam surah al-An'am ayat

152

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ^ط وَأَوْفُوا^ط
الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ^ط لَا نُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا^ط وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا^ط
وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ^ط وَبِعَهْدِ اللَّهِ أَوْفُوا^ط ذَٰلِكُمْ وَصَّيْنَاكُمْ بِهِ^ط لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ^ط



Artinya: Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, sampai dia mencapai (usia) dewasa. Dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak membebani seseorang melainkan menurut kesanggupannya. Apabila kamu berbicara, berbicaralah sejujurnya, sekalipun dia kerabatmu dan penuhilah janji Allah. Demikianlah Dia memerintahkan kepadamu agar kamu ingat.³²

Islam sangat menginginkan keadilan dalam setiap aspek, terkhusus di pembahasan ini. Maka dari itu, seorang komunikator harus bersikap adil kepada audiens dalam memberikan informasi, tidak boleh memihak kepada satu pihak. Contoh kecil saja adalah seorang komunikator harus menguasai panggung agar bisa berintraksi dari berbagai sudut panggung.

7. Menyesuaikan bahasa dan isi pembicaraan dengan keadaan komunikasikan

Prinsip ini dinyatakan dalam surah an-Nahl :125, yang menjelaskan ada 3 tingkatan manusia yaitu, kaum intelektual, masyarakat menengah, dan masyarakat awam yang harus diajak berkomunikasi sesuai dengan keadaan mereka. Keterkaitan dengan teknik komunikasi informatif adalah dimana seorang

³² Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 149.

komunikator harus *prepare* sebelum tampil. Agar bisa mempersiapkan informasi dan strategi sesuai dengan kondisi komunikan. Apakah dari segi geografis, jenis kelamin, kalangan atas, menengah, atau bawah, dan lain-lain.

8. Berdiskusi dengan cara yang baik

Diskusi sebagai salah satu kegiatan komunikasi harus dilakukan dengan cara yang baik. Seperti firman Allah dalam surah an-Nahl ayat 125 yang sudah saya paparkan tadi dan juga di surah al-Ankabut ayat 46.

﴿ وَلَا تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلَّا الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ ^ط وَقُولُوا ءَامَنَّا بِالَّذِي أُنزِلَ إِلَيْنَا وَأُنزِلَ إِلَيْكُمْ وَإِلَهُنَا وَإِلَهُكُمْ وَاحِدٌ وَنَحْنُ لَهُ مُسْلِمُونَ ﴾

Artinya: Dan janganlah kamu berdebat dengan ahli kitab, melainkan dengan cara yang baik, kecuali dengan orang-orang zalim diantara mereka, dan katakanlah, ” kami telah beriman kepada (kitab-kitab) yang diturunkan kepada kami dan Tuhan kamu satu dan hanya kepada-Nya kami berserah diri.³³

Diskusi juga salah satu cara yang baik dalam mendapatkan kesepakatan bersama dalam satu agenda, para trainer atau pembicara sering melakukan diskusi ini untuk terjalinnya hubungan baik dan suasana yang harmonis pula. Seperti membuat yel-yel atau intruksi-intruksi lainnya.

9. Lebih dahulu mengatakan apa yang dikomunikasikan

Komunikator dalam komunikasi Islam, dituntut untuk melakukan lebih dahulu apa yang disuruhnya untuk dilakukan orang lain. Allah amat membenci

³³ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 402.

orang-orang yang mengkomunikasikan sesuatu pekerjaan yang baik kepada orang lain yang ia sendiri belum melakukannya. Hal ini dikemukakan dalam surah as-Saff ayat 2-3.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لِمَ تَقُوْلُوْنَ مَا لَا تَفْعَلُوْنَ ۗ كَبُرَ مَقْتًا عِنْدَ اللّٰهِ اَنْ
تَقُوْلُوْا مَا لَا تَفْعَلُوْنَ ۗ

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman. Mengapa kamu tidak mengatakan sesuatu yang tidak kamu kerjakan?.(itu) sangatlah dibenci di sisi Allah jika kamu mengatakan apa-apa yang tidak kamu kerjakan.³⁴

Cara agar seorang pembicara mempunyai pengaruh besar salah satunya harus mempunyai kredibilitas yang tinggi, pribadi yang jujur, menyenangkan, etos kerja yang semangat, untuk itu komunikator harus mengerjakan atau mengaplikasikan semua sifat dan sikap kedalam dirinya, sehingga ketika ia menyampaikan kepada audiens akan mengaplikasikannya juga.

10. Mempertimbangkan pandangan dan fikiran orang lain

Pada lazimnya gabungan pandangan dan pemikiran beberapa orang akan lebih baik dan bermutu dibandingkan dengan hasil pandangan dan pemikiran seseorang. Karena itu dalam komunikasi Islam sangat dianjurkan bermusyawarah untuk mendapatkan pandangan dan pemikiran dari orang banyak. Di samping itu, suatu kebijakan atau keputusan yang diambil dengan jalan musyawarah, secara psikologis dirasakan oleh semua anggota masyarakat sebagai keputusan bersama dan tanggung jawab bersama yang harus dijalankan dengan sebaik-baiknya.

Prinsip musyawarah yang dalam ilmu komunikasi digolongkan kepada komunikasi kelompok diantara lain dijelaskan dalam Alquran surah Ali Imran ayat 159.

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ^ط وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ^ط فَاعْفُ عَنْهُمْ^ط وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ^ط وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ^ط فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ^ج إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴿١٥٩﴾

Artinya: Maka berkat rahmat Allah engkau (Muhammad) berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya kamu bersikap keras dan berhati kasar, tentulah mereka menjauhkan diri dari sekitarmu. Karena itu maafkanlah mereka dan mohonkanlah ampun untuk mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian, apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakkallah kepada Allah. Sungguh, Allah mencintai orang-orang yang bertawakkal.³⁵

Dalam suatu forum, seorang pembicara juga tidak boleh mengambil keputusan sendiri dan merasa pendapatnya lah yang paling benar. Salah satu agar memenangkan hati para audiens dengan menerima pendapatnya tanpa harus berbohong.

11. Berdoa kepada Allah ketika melakukan kegiatan komunikasi berat

Komunikator dianjurkan untuk berdoa kepada Allah manakala melakukan kegiatan komunikasi yang dipandang berat. Prinsip ini dikemukakan dalam suarah at-Thaha ayat 25-28.

³⁵ Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahan...*, hlm. 71.

قَالَ رَبِّ اشْرَحْ لِي صَدْرِي ﴿٢٥﴾ وَيَسِّرْ لِي أَمْرِي ﴿٢٦﴾ وَأَحْلِلْ عُقْدَةَ مِنِّ لِسَانِي
يَفْقَهُوا قَوْلِي ﴿٢٧﴾

Artinya: Dia (Musa) berkata,” Ya Tuhanku, lapangkanlah dadaku, Dan mudahkanlah untukku urusanku,Dan lepaskanlah kekakuanku dari lidahku,³⁶ Agar mereka mengerti perkataanku,³⁷

Seorang pembicara juga harus berdoa agar diberi kemudahan dalam berbicara dan diberi kelancaran dalam acaranya serta dapat mencapai target yang telah di susun rapi. Selain itu, cara yang bisa dilakukan juga adalah berfikir positif, agar terjaganya kepercayaan diri, semangat, antusias.

³⁶ *Ibid...*, hlm. 313.

³⁷ *Ibid...*, hlm. 313.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil temuan peneliti, dapat disimpulkan bahwa buku *Speak to Change* karya Jamil Azzaini dari 1.019 paragraf isi dalam buku, peneliti menemukan banyaknya 156 paragraf yang mengandung :

1. Teknik komunikasi teknik asosiasi sebanyak 62 paragraf dengan persentase 39,7%,
2. Teknik integrasi sebanyak 20 paragraf dengan persentase 12,8%,
3. Teknik ganjaran sebanyak 63 paragraf dengan persentase 40,4%,
4. Teknik tataan sebanyak 11 paragraf dengan persentase 7,1%.
5. Maka buku hasil terbitan PT Gramedia Pustaka Utama Jakarta pada cetakan kedua, Mei 2016 memang benar adanya teknik komunikasi persuasif dengan persentase 15,3% dari isi buku, dengan paragraf terbanyaknya terkait teknik ganjaran dengan persentase 40,4%.

B. Saran-Saran

1. Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai sarana untuk mengembangkan wawasan dan keilmuan dalam berbagai bidang ilmu, terutama ilmu yang berbau komunikasi.
2. Kepada penulis buku *Speak to Change* diharapkan terus berkarya dengan konsep dan ide yang menarik tentang teknik komunikasi atau sejenisnya.

3. Kepada penulis buku lainnya, terkait teknik komunikasi khususnya teknik komunikasi persuasif agar dapat membaca buku ini. Agar buku *Speak to Change* dapat dijadikan referensi atau acuan dalam menulis.
4. Kepada peneliti lain yang terkait teknik komunikasi agar kiranya membaca buku ini, agar buku *Speak to Change* dapat menjadi rujukan dalam menulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Dapartemen Agama Republik Indonesia. 2009. Alquran dan Terjemahan Yayasan Penyelenggara Penerjemah Alquran. Jakarta: Pustaka Al-Kautsar.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2003. Kamus Besar Bahasa Indonesia. Jakarta: Balai Pustaka.
- Effendi, Onong Uchjana. 1995. Ilmu Komunikasi Teori Dan Praktek. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Effendi, Onong Uchjana. 1995. Ilmu, Teori, dan Filsafat Komunikasi. Bandung : PT Citra Aditya.
- Dunar, Hilbram. 2016. My Public Speaking. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mulyana, Deddy.2007. Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar. Bandung: Rosda Karya.
- Djamal, Hidjanto dan Andi Fachruddin. 2011. Dasar-Dasar Penyiaran Sejarah Organisasi Operasional dan Regulasi. Jakarta: Kencana.
- Widjaja. 1997. Komunikasi dan Hubungan Masyarakat. Jakarta: Bumi Aksara.
- Muis. 2001. Komunikasi Islam.Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Liliweri, Alo. 2011. Komunikasi Serba Ada Serba Makna. Jakarta: Kencana.
- Cangara, Hafied. 1998. Pengantar Ilmu Komunikasi. Jakarta: PT Rajagrafindo.
- Bungin, Burhan. 2012. Analisis Data Penelitian Kualitatif : Pemahaman Filosofis dan Metodologis ke Arah Penguasaan Model Aplikasi. Jakarta: Rajawali Pers.
- Sumber Lain :**
- [Http://googleweblight.com/i?u=jaririndu.blogspot.com/2012/09/pengertian-pendekatan-metode-teknik.html%3d1&hl=id-ID](http://googleweblight.com/i?u=jaririndu.blogspot.com/2012/09/pengertian-pendekatan-metode-teknik.html%3d1&hl=id-ID)
- [Ilmuteknik.blogspot.co.id/2017/08/pengertian-teknik-secara-umum.html?=1](http://ilmuteknik.blogspot.co.id/2017/08/pengertian-teknik-secara-umum.html?=1)
- [Https://m.cnnindonesia.com/hiburan/20141223120345-23419982/bisnis/inspirasi-dan-edukasi-ala-merry-riana](https://m.cnnindonesia.com/hiburan/20141223120345-23419982/bisnis/inspirasi-dan-edukasi-ala-merry-riana)

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas :

Nama : Fatimah

NIM : 11134024

Jurusan : Komunikasi dan Penyiaran Islam

T/T/L : P. Cermin, 26 Desember 1996

Agama : Islam

Alamat : Jalan Puyuh X no 194 Prumnas Mandala Medan

Nama Orang Tua

a. Ayah : Alm. M. Sahrum

b. Ibu : Kamalia

B. Pendidikan Formal

SDN 060796 Tahun Tamat 2008

SMP Teuku Umar Tahun Tamat 2011

MA. Laboratorium UIN SU Tahun Tamat 2014

Fakultas Dakwah dan Komunikais UIN SU Tahun Tamat 2018

C. Kegiatan Intra dan Ekstrakulikuler Kampus yang pernah diikuti

Maperca HMI Tahun 2016

