

**Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-Rata*
Karya Ahmadi Rifa'i Rif'an**

Ade Vira Shinthya¹, Supriyadi²
Universitas Islam Riau, Indonesia^{1,2}
adevirashinthya01@gmail.com¹

Info Artikel:

Diterima September 2020
Disetujui Januari 2021
Dipublikasikan Februari 2021

Alamat:

Jalan Kaharudin Nasution No.
113 Simpang Tiga, Pekanbaru
Riau 24248
e-mail: jlelc@journal.uir.ac.id

Sitasi Artikel:

Shinthya, A.V. (2021) Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-Rata* Karya Ahmadi Rifa'i Rif'an. *J-LELC: Journal of Language Education, Linguistics, and Culture*, 1(1), 105-112.

Abstract

This research is entitled Persuasive Techniques in Book *Don't Want to Be Average People* by Ahmad Rifa'i Rif'an. This research is motivated by the existence of several persuasive techniques in the book *Persuasive Techniques in the book Don't Want to Be an Average Person* which influences the reader. Research problem: how are persuasive techniques rationalization, identification, suggestion, replacement, projection in the book *Don't Want to Be an Average Person* Ahmad Rifa'i Rif'an?. The purpose of this study: to describe, analyze, and interpret persuasive techniques rationalization, identification, suggestion, conformity, compensation, replacement, projections in the book *Don't to be an Average Person* by Ahmad Rifa'i Rif'an. This study uses the theory of Goris Keraf 2007, using the content analysis method. The data collection techniques and hermeneutic techniques. The data analysis technique used is coding or coding, classification, and interpretation. The results of research on persuasive techniques in the book *Don't Want to Be an Average Person* by Ahmad Rifa'i Rif'am found 71 persuasive techniques which included (1) rationalization there were 26 data, (2) identification there were 18 data, (3) suggestions there are 24 data, (4) conformity contains 1 data, (5) compensation contains 1 data, (6) replacement contains 1 data, (7) projections contains no data. So, it can be concluded that the persuasive techniques used by Ahmad Rifa'i Rif'an in the book *Don't Want to Be an Average Person* are more dominant using rationalization persuasive techniques because they tend to provide justification in the form of logical facts to influence readers, followed by suggestion, identification, conformity, compensation, replacement, and projection.

Keywords: Persuasive Techniques, Book *Don't Want to Be Average People*

Abstrak

Penelitian ini berjudul. Teknik Persuasif dalam Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya beberapa teknik persuasif pada buku Teknik Persuasif pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* yang bersifat mempengaruhi pembacanya. Masalah penelitian: bagaimanakah teknik persuasif (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an?. Tujuan penelitian ini: untuk mendeskripsikan, menganalisis, dan menginterpretasikan teknik persuasif (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6)

penggantian, (7) proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Penelitian ini menggunakan teori Goris Keraf (2007), dengan menggunakan metode analisis isi. Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu teknik dokumentasi dan teknik hermeneutik. Teknik analisis data yang digunakan adalah coding atau pengkodean, klasifikasi, dan interpretasi. Hasil penelitian tentang teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* Karya Ahmad Rifa'i Rif'an ditemukan teknik persuasif sebanyak 71 data yang meliputi (1) rasionalisasi terdapat 26 data, (2) identifikasi terdapat 18 data, (3) sugesti terdapat 24 data, (4) konformitas terdapat 1 data, (5) kompensasi terdapat 1 data, (6) penggantian terdapat 1 data, (7) proyeksi tidak terdapat data. Jadi, dapat disimpulkan bahwa teknik persuasif yang digunakan oleh Ahmad Rifa'i Rif'an dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* lebih dominan menggunakan teknik persuasif rasionalisasi karena cenderung memberikan pembenaran berupa fakta yang logis untuk mempengaruhi pembaca, kemudian diikuti oleh sugesti, identifikasi, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi.
Kata kunci: Teknik Persuasif, Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata*

Pendahuluan

Pada zaman sekarang ini banyak pemuda atau remaja yang menghabiskan waktu di luar kegiatan beragama. Kebanyakan dari mereka lebih menyukai santai dan menghabiskan waktu dengan melakukan hal yang negatif seperti mabuk-mabukan, narkoba, dan pergaulan bebas lainnya. Pemuda atau remaja merupakan generasi muda yang akan menjadi penerus bangsa (Asnawi, 2014). Negara bisa maju dan berkembang semua itu berasal dari generasi muda yaitu remaja. Maka dari itu mereka sangat memerlukan motivasi agar tidak menjadi orang yang rata-rata. Oleh karena itu diperlukan bahasa sebagai sarana untuk memperbaikinya (Zulfadhli et al., 2017).

Dalam memberikan motivasi kepada seseorang sangat diperlukan kata-kata yang meyakinkan untuk menyampaikan pesan. Motivasi sangat diperlukan untuk mendorong seseorang untuk melakukan hal-hal yang positif. Menurut (Sumantri, 2015:373) motivasi merupakan keadaan dalam diri individu atau organisme yang mendorong perilaku seseorang. Motivasi menjadi kekuatan, daya, atau suatu keadaan dalam seseorang untuk bergerak kearah tujuan tertentu, baik disadari maupun tidak disadari.

Motivasi bertujuan untuk memberikan kekuatan kepada seseorang dengan menggunakan kata-kata yang dapat dipahami oleh orang sekitarnya. Dalam memotivasi juga diperlukan yang namanya retorika yang biasa disebut dengan seni berbicara. Retorika memiliki peranan yang sangat penting dalam keterampilan berbahasa karena menggunakan kata-kata yang mengesankan. Hal ini sesuai dengan pendapat Horby dan Parnwell dalam (Suhandang, 2009:25) menyatakan retorika merupakan seni dengan menggunakan kata-kata secara mengesankan, baik lisan maupun tulisan, atau berbicara dengan banyak orang dengan menggunakan pertunjukkan dan rekaan.

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

Menurut (Keraf, 2007:118) persuasi adalah suatu seni verbal yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki pembicara pada waktu ini atau pada waktu yang akan datang. Karena tujuan akhir adalah agar pembaca atau pendengar melakukan sesuatu, maka persuasif dapat dimasukkan pula dalam cara-cara untuk mengambil keputusan. Selanjutnya menurut (Darma, 2014:37) persuasif adalah ragam wacana yang ditunjukkan untuk mempengaruhi sikap dan pendapat pembaca mengenai sesuatu hal yang disampaikan penulisnya.

Teknik persuasif menurut (Keraf, 2007:124) dapat dibedakan menjadi tujuh bagian yaitu: (1) rasionalisasi, (2) identifikasi, (3) sugesti, (4) konformitas, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Teknik persuasif yang dikemukakan oleh Keraf memiliki peran yang sangat penting yaitu untuk mempengaruhi atau meyakinkan pembaca maupun pendengar. Penulis menerapkan teknik persuasif pada sebuah bukunya menjadi pedoman penting yang dimiliki seorang penulis sehingga dapat meyakinkan dan mempengaruhi pembacanya. Buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an terdapat kalimat yang memiliki teknik persuasif.

Salah satu contoh teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yaitu: *Tiap orang punya zona nyamannya sendiri. Memang nikmat hidup di zona nyaman, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan apa pun untuk tinggal di zona itu. Tidak butuh kerja keras.* JMJB/6/18

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 1 dengan kode JMJB/6/18. Menurut (Keraf, 2007:124) rasionalisasi merupakan proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran suatu masalah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, hidup di zona nyaman memang nikmat, karena tidak butuh keberanian dan perjuangan untuk tinggal di zona itu dan tidak berisiko menghadapi kegagalan. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran terhadap suatu persoalan.

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

Penulis tertarik memilih buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an, karena buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* merupakan buku yang berisi motivasi Islam dengan 179 halaman dan terdiri dari 4 bab. buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an termasuk buku umum, yang ditulis untuk seluruh kalangan masyarakat luas. Buku ini banyak mengajak, membujuk, mempengaruhi, dan meyakinkan pembaca agar tidak menjadi orang rata-rata. Buku yang ditulis Ahmad Rifa'i Rif'an ini bertujuan untuk memberikan inspirasi dan motivasi kepada pembaca khususnya anak muda yang ingin berusaha dan pantang menyerah.

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

Berdasarkan latar belakang yang penulis kemukakan di atas maka masalah penelitian ini sebagai berikut: 1) Bagaimana teknik persuasif rasionalisasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 2) Bagaimana teknik persuasif identifikasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 3) Bagaimana teknik persuasif sugesti yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata*

karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 4) Bagaimana teknik persuasif konformitas yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 5) Bagaimana teknik persuasif kompensasi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 6) Bagaimana teknik persuasif penggantian yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?, 7) Bagaimana teknik persuasif proyeksi yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an?

Penelitian ini bertujuan untuk mengumpulkan data dan informasi tentang teknik persuasif dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Adapun tujuan penelitian ini sebagai berikut: 1) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif rasionalisasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 2) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif identifikasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 3) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 4) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 5) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif kompensasi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 6) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif penggantian dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. 7) Mendeskripsikan, menganalisis, menginterpretasi, dan menyimpulkan teknik persuasif proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

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

Metodologi

Jenis penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah studi kepustakaan (*Library Research*). Metode yang digunakan yaitu metode analisis isi. Pendekatan penelitian yang digunakan pada penelitian ini yaitu pendekatan kualitatif. Menurut (Leo, 2013:100) penelitian kualitatif adalah penelitian yang didasarkan pada pengalaman pengumpulan, analisis, dan interpretasi data berbentuk narasi serta visual (bukan angka). Teknik Pengumpulan Data yang digunakan yaitu teknik dokumentasi dan teknik hermeneutik. Teknik dokumentasi dalam penelitian ini adalah semua kalimat yang terdapat pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an dan teknik hermeneutik yaitu: peneliti telah membaca buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an secara berulang-ulang dan peneliti menemukan persuasif yang terdiri dari: (1) rasionalisasi, (2) sugesti, (3) konformitas, (4) identifikasi, (5) kompensasi, (6) penggantian, (7) proyeksi. Setelah peneliti menemukan data, selanjutnya peneliti membaca dan memcatat serta menyimpulkan hasil penelitian yang telah diperoleh tentang teknik persuasif.

Sumber data pada penelitian ini adalah buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Data dalam penelitian ini adalah semua kata-kata dan kalimat yang berisi tentang teknik persuasif yang terdiri dari rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an. Teknik Analisis Data yang digunakan Coding atau pengkodean, Klasifikasi, dan Interpretasi. Coding atau pengkodean dalam penelitian ini adalah dengan memberikan kode terhadap data penelitian, Klasifikasi yaitu peneliti menganalisis dan mengklasifikasikan jenis-jenis teknik persuasif yang terdapat dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an, dan Interpretasi ini dilakukan untuk memberikan penafsiran data terhadap buku

Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata karya Ahmad Rifa'i Rif'an akan menaiki kesimpulan dari hasil analisis data yang telah dilakukan tentang teknik persuasif.

Hasil dan Pembahasan

1. Rasionalisasi

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

Orang-orang yang hidup dengan kondisi hidup biasa-biasa saja inilah yang paling butuh dorongan untuk mengubah hidupnya. Mengapa? Karena mereka sering kali masuk menjadi manusia nyaman yang tidak punya strong will dalam hidupnya. JMJB/4/15

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 1 dengan kode JMJB/4/15. Menurut (Keraf, 2007:124) rasionalisasi merupakan proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran suatu masalah. Kutipan di atas termasuk rasionalisasi karena memberikan dasar pembenaran bahwa, orang yang hidup dengan kondisi biasa-biasa saja inilah yang butuh dorongan karena mereka sering kali menjadi manusia nyaman dan tidak punya kemauan yang kuat untuk mengubah hidupnya. Ahmad Rifa'i Rif'an memberikan dasar pembenaran ditandai dengan kata *karena*, untuk memberikan dasar pembenaran terhadap suatu persoalan.

2. Identifikasi

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

Saat kita berada di zona nyaman, kita benar-benar merasa aman, santai, dan puas dengan kemampuan yang kita miliki saat ini. JMJB/6/24

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 1 dengan kode JMJB/6/24. Menurut (Keraf, 2007:126) identifikasi bisa berjalan sebagaimana yang diharapkan, haruslah diciptakan dasar umum yang sama antara pembaca dan penulis. Selanjutnya menurut (Kartika Sari, 2018:77) identifikasi merupakan ciri-ciri atau tanda kenal diri. Kutipan di atas termasuk identifikasi karena memberikan dasar umum yang sama antara pembaca maupun penulis pernah berada di tempat yang nyaman dan tidak mau berubah dari tempat itu.

3. Sugesti

Sugesti merupakan cara seseorang untuk membujuk dengan meyakinkan pembaca. Menurut (Keraf, 2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Keraf dapat disimpulkan bahwa persuasif sugesti yaitu meyakinkan dan berupa kalimat perintah, ajakan, dan larangan. Penanda teknik persuasif yaitu: penggunaan imbuhan-lah, tanda seru, majas personifikasi, ayo, jangan, dan lain-lain. Berikut ini data teknik sugesti dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Silakan anak muda berpikir hal yang paling gila sekalipun. Tapi satu, jangan pernah berhenti belajar. JMJB/13/11

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 1 dengan kode JMJB/13/11. Menurut (Keraf, 2007:126) sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tentang kepercayaan yang logis pada seseorang yang akan dipengaruhi. Sugesti biasanya ditampilkan dengan penggunaan gaya bahasa personafikasi, hiperbola, dan kata larangan atau ajakan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*jangan pernah berhenti belajar*". Kutipan tersebut termasuk sugesti karena mengajak pembaca untuk tidak pernah berhenti belajar dan berpikir segala mungkin dalam hal positif. Jadi, sugesti pada kutipan di atas dipakai untuk meyakinkan pembaca dengan memberikan dasar kepercayaan yang logis kepada pembaca.

4. Konformitas

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

Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya. SRG/170/7

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 4 dengan kode SRG/170/7. Menurut (Keraf, 2007:128) konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkannya. Selanjutnya menurut Stantrock dalam jurnal Psikologi (2017:219) konformitas merupakan suatu perubahan sebagai akibat dan tekanan suatu kelompok. Konformitas biasanya dipakai dengan cara menunjukkan tindakan yang pernah dilakukan untuk mempengaruhi pembaca. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Tukul biasa mengubah nasibnya dari bukan siapa-siapa menjadi orang yang diperhitungkan kehadirannya*". Kutipan yang bercetak miring yaitu konformitas yang diartikan sebagai suatu keinginan Tukul untuk mengubah dirinya dari yang bukan siapa-siapa menjadi orang yang hebat.

5. Kompensasi

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

Menariknya menjadi seorang penulis. Ia banyak dihargai karena intelektualitasnya. Caranya memenang hidup akan lebih dalam daripada seseorang yang hanya hobi membaca. SRS/97/18

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 3 dengan kode SRS/97/18. (Keraf, 2007:129) kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil yang tidak dapat diterima, atau suatu sikap atau keadaan yang tidak pernah dipertahankan. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Menariknya menjadi seorang penulis. Ia banyak dihargai karena intelektualitasnya. Caranya memenang hidup akan lebih dalam daripada seseorang yang hanya hobi membaca*". Kutipan tersebut menunjukkan penggantian dengan mengatakan menjadi penulis lebih dihargai dari pada seseorang yang hanya hobi membaca. Jadi, kompensasi yang dimaksud dalam kutipan di atas digunakan untuk menggantikan suatu maksud sehingga pembaca memahaminya.

6. Penggantian

Penggantian merupakan persuasif yang berfungsi mengganti suatu maksud ke maksud yang lain. (Keraf, 2007:130) penggantian adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal lain yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli atau cinta kasih yang asli. Pada kehidupan kita sehari-hari penggantian ini biasanya disebut *kambing hitam*. Indikator penanda dari teknik persuasif penggantian yaitu terdapat kata ibarat, alias, namun, dan lain-lain. Berikut ini data yang termasuk konformitas dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an.

Mereka yang awalnya dikritik, tindakannya disalah-salahkan, pola pikirnya direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan. Namun, beberapa tahun kemudian baru terbukti, bahwa ternyata tindakan yang dikritik oleh orang banyak itu membawanya pada kesuksesan.
JMJB/13/17

Data diperoleh pada buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang ditemukan pada bagian 1 dengan kode JMJB/13/17. Menurut (Keraf, 2007:130) adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal lain yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus juga menggantikan emosi kebencian asli atau cinta kasih yang asli. Hal ini dapat dibuktikan pada kutipan "*Mereka yang awalnya dikritik, tindakannya disalah-salahkan, pola pikirnya direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan. Namun, beberapa tahun kemudian baru terbukti, bahwa ternyata tindakan yang dikritik oleh orang banyak itu membawanya pada kesuksesan*". Penggantian yang dimaksud pada kutipan di atas digunakan untuk menggantikan emosi kebencian dimana mereka yang awalnya disalah-salahkan pola pikirnya, direndahkan, bahkan dimaki habis-habisan, namun beberapa tahun kemudian dengan keritikan tersebut membawa mereka pada kesuksesan.

7. Proyeksi

Menurut (Keraf, 2007:131) proyeksi merupakan penggantian dari subjek menjadi objek. Berdasarkan teori Keraf dapat disimpulkan bahwa penggantian subjek menjadi objek yaitu seseorang yang menceritakan sesuatu yang baik tentang dirinya, dan hal yang tidak baik diberikan kepada orang lain. Pada teknik persuasif proyeksi dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an tidak ditemukan data proyeksi (0).

Simpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa teknik persuasif yang digunakan dalam buku *Jangan Mau Jadi Orang Rata-rata* karya Ahmad Rifa'i Rif'an yang terdiri dari: rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi. Teknik yang paling dominan adalah Rasionalisasi, karena pengarang banyak menggunakan kalimat fakta atau kalimat yang logis. Kalimat fakta atau logis tersebut diambil dari pengalaman seseorang sehingga meyakinkan pembaca dengan cara memberikan pembenaran secara masuk akal, sehingga dapat diterima oleh akal atau logika pembaca. Dan teknik yang paling sedikit yaitu proyeksi dengan data (0), karena pengarang tidak mau menceritakan yang baik tentang dirinya dan yang tidak baik diberikan kepada orang lain.

Daftar Pustaka

- Abidin, Y. Z. (2013). *Pengantar Retorika*. Pustaka Setia.
Leo, S. (2013). *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Erlangga.
Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis*. Rineka Cipta.
Bungin, B. (2017). *Metode Penelitian Kualitatif*. Rajawali Pers.
Darma, Y. A. (2014). *Analisis Wacara Kritis*. Refika Aditama.
Hamidy, U. (2003). *Metode Penelitian: Disiplin Ilmu-ilmu Sosial dan Budaya*. Bilik Kreatif Press.
Keraf, G. (2007). *Argumentasi dan Narasi*. PT Gramedia Pustaka Utama.
Abidin, Y. Z. (2013). *Pengantar Retorika*. Pustaka Setia.
Asnawi, A. (2014). *Reformasi Pendidikan dan Pembelajaran Bahasa Sebagai Pengukuhan*

- Karakter Bangsa. *Internasional Seminar Antarbangsa*, 536–545.
- Darma, Y. A. (2014). *Analisis Wacara Kritis*. Refika Aditama.
- Kartika Sari, N. (2018). Teknik Persuasif dalam Buku Sukses Tanpa Gelar Karya Andrias Harefa. *GERAM*, 6(1). [https://doi.org/10.25299/geram.2018.vol6\(1\).1799](https://doi.org/10.25299/geram.2018.vol6(1).1799)
- Keraf, G. (2007). *Argumentasi dan Narasi*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Leo, S. (2013). *Kiat Jitu Menulis Skripsi, Tesis, dan Disertasi*. Erlangga.
- Suhandang, K. (2009). *Retorika Strategi Teknik Dan Taktik Pidato*. Nuansa.
- Sumantri, M. S. (2015). *Strategi Pembelajaran Teori dan Praktik di Tingkat Pendidikan Dasar*. PT Raja Grafindo Persada.
- Zulfadhli, M., Asnawi, & Hardani, M. (2017). Peran Bahasa Indonesia sebagai Bahasa Perdagangan di Era MEA. *The 1st Education and Language International Conference*, 508–515. <http://lppm-unissula.com/jurnal.unissula.ac.id/index.php/ELIC/article/view/1267>