

PESAN PERSUASIF DALAM KUTIPAN LANGSUNG PADA BUKU "HIKAYAT POHON GANJA" KARYA TIM LGN

Reza Pahlevi Apipudin¹
0902055002

Pesan Persuasif dalam Kutipan Langsung pada Buku "Hikayat Pohon Ganja" Karya Tim LGN. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui frekuensi isi pesan persuasif yang terkandung dalam buku Hikayat Pohon Ganja karya Tim LGN dengan menggunakan pendekatan Segitiga Retorika Aristoteles. Penelitian menggunakan analisis isi kuantitatif dengan fokus penelitian pada Segitiga Retorika Aristoteles yang terdiri dari Pathos, Ethos, dan Logos yang terdapat pada kutipan langsung di dalam buku "Hikayat Pohon Ganja". Sebagai sampel terdapat 100 kutipan langsung yang diteliti dalam penelitian ini. Proses uji reliabilitas menggunakan satu orang koder dan kesepakatan menggunakan rumus Hostly. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tingkat kesepakatan antara peneliti dan koder lebih dari 0,75 yaitu sebesar 0,7542 maka data untuk analisis isi pesan persuasif pada kutipan langsung dianggap reliabel. Hasil rumus CR dan Formula scott diprosentasekan, maka diperoleh nilai keterandalan CR sebesar 82% dan nilai Formula Scott sebesar 75,42%, sehingga penelitian ini dapat dikatakan reliabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pesan persuasif pada Buku "Hikayat Pohon Ganja" karya Tim LGN sebagian besar menggunakan retorika dengan pendekatan Ethos dan Logos dengan komposisi 37% Logos, 32% Ethos dan 13% Pathos.

Kata Kunci: Analisis isi, Pesan Persuasif, Segitiga retorika.

Pendahuluan

Mayarakat di dunia hingga hari ini hidup dengan pengetahuan dimana ganja merupakan tergolong ke dalam narkoba, opini sudah terbentuk dan mengakar dimasyarakat sejak mereka sedang mengenyam pendidikan. Apabila hal seperti ini dilanjutkan. Maka manfaat akan ganja tersebut akhirnya akan dilupakan dan hanya menjadi sejarah "hitam" yang tidak perlu diingat lagi, kemudian hingga masa seterusnya tanaman ganja hanya akan dianggap sebagai zat aditif berbahaya yang memabukkan tanpa hal positif lain yang bisa didapat. Untuk meluruskan pemahaman tersebutlah yang menjadi alasan pembuatan buku "Hikayat Pohon Ganja" oleh Tim LGN

¹ Mahasiswa Program Studi S1 Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: rezabaks420@gmail.com

Buku ini terbit agar diketahui oleh pembaca, bahwa masalah pertentangan hasil-hasil penelitian ilmiah ini bermuara pada kenyataan bahwa ilmu pengetahuan belum pernah bisa seratus persen bebas dan netral dari pengaruh dan kepentingan politik-ekonomi negara-negara, korporasi dan kekuatan-kekuatan global lainnya. Kenyataan bahwa dunia penelitian di kalangan industri di seluruh dunia memiliki kesepakatan berdasarkan penelitian-penelitian ilmiah mereka akan berbagai manfaat tanaman ganja merupakan indikasi bahwa seluruh hasil penelitian mereka menunjukkan potensi dan 'keberpihakan' tanaman ganja terhadap motif-motif ekonomi dari kalangan industri.

Didalam Buku "Hikayat Pohon Ganja" terdapat banyak kutipan baik dari catatan sejarah hingga dari orang-orang ternama yang memiliki pengalaman dengan sejarah. George Washington, presiden pertama Amerika Serikat turut dikutip dalam Buku "Hikayat Pohon Ganja" mengatakan "*Manfaatkanlah biji ganja sebaik-baiknya dan semailah di mana-mana!*" (George Washington dalam Tim LGN, 2011 : 170). Dari kutipan tersebut penulis menilai bahwa buku ini tidak hanya sebagai bahan informasi saja, namun masih mengandung bentuk ajakan untuk setuju bahwa legalisasi ganja perlu dilakukan oleh pembaca. Hal ini bisa terlihat dari konotasi kalimat positif yang berisi tentang anjuran untuk memanfaatkan dan menyemai tanaman ganja. Kutipan tersebut dikutip menggunakan *Argument based on credibility (ethos)* sesuai segitiga retorika Aristoteles dimana berarti ajakan atau arahan yang dituruti oleh komunike/ audience karena komunikator mempunyai kredibilitas atau dalam kutipan diatas kredibilitas tersebut didapat dari George Washington sebagai Presiden pertama Amerika Serikat.

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah "Seberapa besar frekuensi isi pesan persuasif yang terkandung dalam buku Hikayat Pohon Ganja karya Tim LGN dengan menggunakan pendekatan Segitiga Retorika Aristoteles?". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menjelaskan besarnya frekuensi isi pesan persuasif yang terkandung dalam buku Hikayat Pohon Ganja karya Tim LGN dengan menggunakan pendekatan Segitiga Retorika Aristoteles.

Kerangka Dasar teori

1. Komunikasi

Secara etimologi komunikasi berasal dari bahasa latin *Communication* dengan kata dasar *Communis* yang berarti "sama". Maksudnya adalah bahwa orang yang menyampaikan dan orang yang menerima mempunyai persepsi yang sama tentang apa yang disampaikan (Abidin, 1996:16). Proses komunikasi pada hakikatnya adalah proses penyampaian pikiran atau perasaan oleh seseorang kepada orang lain.

Proses komunikasi terbagi menjadi dua tahap, yaitu proses komunikasi secara primer dan proses komunikasi secara sekunder.

Secara primer atau tahap pertama, proses komunikasi menggunakan lambang (*symbol*) sebagai media. Lambang sebagai media primer dalam proses komunikasi adalah berupa bahasa, isyarat, gambar, warna dan lain-lain. Secara sekunder atau tahap kedua, proses komunikasi menggunakan alat atau saran sebagai media kedua setelah memakai lambang sebagai media pertama. Media di sini dapat diklasifikasikan sebagai media massa (*mass media*) dan media non massa (*non mass media*). (Effendy, 2003:13)

2. Pesan Persuasif

Persuasi merupakan usaha pengubahan sikap individu dengan memasukkan ide, pikiran, pendapat, dan bahkan fakta baru lewat pesan-pesan komunikatif (Saifudin, 1997: 61). McGuire dalam Jumantoro beranggapan persuasi merupakan tujuan mengubah sikap dan tingkah laku orang baik dengan tulisan atau ucapan. (2001: 183). Definisi lain persuasif menurut Kafie (1993:76) adalah kegiatan psikologis, tujuannya untuk dapat merubah sikap, pendapat, atau tingkah laku tanpa menggunakan ancaman, kekerasan, kekuatan, kekuasaan, penekanan, pemerasan, penyipuan, teror, intimidasi dan boikot, tetapi dengan kesadaran, simpati dan sepenuh perasaan

Dikemukakan oleh Aristoteles yang menyatakan terdapat 3 pendekatan dasar dalam komunikasi yang mampu mempengaruhi orang lain yang disebut segitiga retorika, yaitu;

- a. *Logical argument (logos)*, yaitu penyampaian ajakan menggunakan argumentasi data-data yang ditemukan.
- b. *Psychological/emotional argument (pathos)*, yaitu penyampaian ajakan menggunakan efek emosi positif maupun negatif.
- c. *Argument based on credibility (ethos)*, yaitu ajakan atau arahan yang dituruti oleh komunikate/ audience karena komunikator mempunyai kredibilitas sebagai pakar dalam bidangnya.

Berkaitan dengan "segitiga retorika" yang secara umum banyak dipahami sebagai seni berbicara saja. Namun sebagai dasar dari teori komunikasi, segitiga retorika berkembang seiring dengan media itu sendiri. Menurut Safi'i dalam Suroso (2007: 1) dimana retorika adalah seni kemampuan menyampaikan pendapat, mengemukakan gagasan, menyampaikan informasi kepada orang lain secara efektif dengan menggunakan bahasa sebagai alatnya baik secara lisan maupun tulis. Dalam hubungannya dengan kegiatan menulis karya ilmiah adalah kegiatan mempersuasi orang lain dengan menggunakan bahasa agar orang lain mengetahui, memahami, serta menerima maksud (informasi, deskripsi, eksposisi, argumentasi, persuasi) yang disampaikan

Berdasarkan McCormack (2014: 131-135). Logos merupakan aspek yang sering digunakan dan diterima karena menggunakan pendekatan logis dan lebih rasional. Logos dirasakan sangat efektif, secara profesional individu bertindak rasional dan berpikir dengan keras secara logis. Pathos tidak terlalu digunakan dalam pendekatan profesional, namun merupakan alat yang baik pada audience yang memiliki kesamaan emosi dan pengalaman yang akan terpengaruh lebih baik. Ethos membuat audien untuk bekerja lebih dalam konsumsi informasi, audien membutuhkan usaha mengenal profil dan kredibilitas sumber, teknik ini lebih baik digunakan oleh orang yang statusnya sudah dikenal oleh masyarakat luas.

3. Kutipan

Kutipan adalah bagian dari pernyataan, pendapat, buah pikiran, definisi, rumusan, atau hasil penelitian dari penulis lain atau penulis sendiri yang telah terdokumentasi. Kutipan dilakukan apabila penulis sudah memperoleh sebuah kerangka berpikir yang mantap. Jika belum, hasilnya akan merupakan karya “suntingan”, yaitu “suSUN” dan “gunTING”. Menurut Keraf dalam academic.ibs.ac.id (2010:1), walaupun kutipan atas pendapat seorang ahli itu diperkenankan, tidaklah berarti bahwa keseluruhan sebuah tulisan dapat terdiri dari kutipan-kutipan. Garis besar kerangka karangan serta kesimpulan yang dibuat harus merupakan pendapat penulis sendiri. Kutipan-kutipan hanya berfungsi sebagai bahan bukti untuk menunjang pendapat penulis berupa gagasan, ide, pendapat yang diambil dari berbagai sumber. Proses pengambilan gagasan itu disebut mengutip. Gagasan itu bisa diambil dari kamus, ensiklopedi, artikel, laporan, buku, majalah, internet, dan lain sebagainya.

4. Kutipan Tak Langsung (Inti Sari Pendapat)

Kutipan tak langsung adalah kutipan yang diuraikan kembali dengan kata-kata sendiri. Untuk dapat melakukan kutipan jenis itu, pengutip harus memahami inti sari dari bagian yang dikutip secara tidak langsung itu. Kutipan tidak langsung dapat dibuat secara panjang maupun pendek dengan cara

- a. diintegrasikan dengan teks,
- b. diberi jarak antarbaris yang sama dengan teks,
- c. tidak diapit tanda kutip, dan
- d. dicantumkan sumber kutipan dengan sistem MLA, APA, atau selingkung bidang.

5. Buku sebagai media massa

Menurut Agee dalam Ardianto bahwa media massa yaitu saluran sebagai alat atau sarana yang dipergunakan dalam proses komunikasi massa. Media massa secara pasti memengaruhi pemikiran dan tindakan khalayak. Budaya, sosial, politik dipengaruhi oleh media (2007 : 58). Media massa dikatakan sebagai kebudayaan yang bercerita. Media

membentuk opini publik untuk membawanya pada perubahan yang signifikan.

Menurut Carey dalam Baran bahwa buku tidak tergantung dari media massa lain yang menarik khalayaknya sebesar mungkin, dan lebih mampu dan lebih mungkin untuk menentaskan yang baru, menantang, atau gagasan yang tidak populer. Buku juga sebagai cerminan budaya. Sebagai bagian dari komunikasi massa, kebudayaan tentu melekat pada sebuah buku. Karena komunikasi adalah dasar kebudayaan kita (2011 : 10). Membaca buku adalah aktivitas pribadi yang jauh lebih individual, daripada mengonsumsi iklan (*televisi, radio, surat kabar, dan majalah*) atau musik populer dan film. Dengan demikian, buku cenderung mendorong refleksi pribadi ke tingkat lebih tinggi daripada media-media lainnya.

Jenis Penelitian

Tipe penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif dengan menggunakan perangkat statistik. Statistik deskriptif adalah metode yang menggambarkan gejala atau fenomena dari suatu variabel yang diteliti tanpa berupaya menjelaskan hubungan – hubungan yang ada (Kriyantono, 2009: 167). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah tehnik analisis isi. Analisis isi menurut Krippendorff (1991:15) adalah suatu teknik penelitian untuk membuat inferensi-inferensi yang dapat ditiru dan sah data dengan memperhatikan konteksnya. Menurut Berelson dalam Krippendorff (1991:15-16), analisis isi adalah teknik penelitian untuk mendeskripsikan secara objektif, sistematis dan kuantitatif isi komunikasi yang tampak (manifest).

Fokus Penelitian

Isi Pesan Persuasif menggunakan segitiga retorika yang mengacu pada pendapat Aristoteles dengan indikator:

1. Logos, menggunakan argumentasi data-data yang ditemukan
2. Pathos, menggunakan efek emosi positif maupun negatif
3. Ethos, ajakan atau arahan yang dituruti oleh komunikate/ audience karena komunikator mempunyai kredibilitas sebagai pakar dalam bidangnya.(Psikologizone.com)

Populasi, Sampling dan Sampel

1. Populasi, populasi pada penelitian ini adalah seluruh kutipan dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" karya LGN yang berjumlah 549 kutipan yang terbagi menjadi kutipan langsung dan kutipan tidak langsung.
2. Sampling, populasi Sampling adalah seluruh kutipan langsung dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" karya LGN yang seluruhnya berjumlah 100

kutipan langsung, sehingga disini dapat dijelaskan bahwa peneliti mengambil seluruh populasi kutipan langsung sebagai sampel.

3. Sampel, sample yang digunakan adalah kutipan-kutipan langsung yang dianggap memiliki pesan persuasif yang berjumlah 100 kutipan langsung

Alat Pengukur Data

Penelitian ini menggunakan skala nominal yaitu angka sebagai atribut objek. Tidak memiliki efek evaluatif karena hanya menempatkan angka ke dalam kategori tanpa struktur, tidak memiliki peringkat dan tidak ada jarak. sebagai contoh : terdapat 35 kutipan berkategori logos, 63 kutipan berkategori pathos, dan 41 kutipan berkategori ethos. Satuan ukur dari penelitian ini adalah frekuensi kemunculan *kutipan langsung* yang menunjukkan pesan persuasif dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" karya LGN berjumlah 350 halaman

Teknik Analisis Data

Menggunakan tabel distribusi frekuensi tersebut dilakukan analisa deskriptif. Peneliti melakukan perhitungan prosentase dari populasi angka indeks untuk memberikan penjelasan deskriptif mengenai pesan persuasif yang terdapat dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" Karya LGN. Namun sebelumnya perlu dilakukan uji reliabilitas dan validitas

1. Uji reliabilitas memerlukan minimal 2 orang *koder* untuk menilai kategorisasi yang dibuat peneliti. yang ditunjuk sebagai *koder* adalah orang yang memiliki pemahaman yang baik pada teknik komunikasi (praktisi komunikasi massa).
 - a. Koder pertama adalah Reza Pahlevi Apipudin, selaku peneliti
 - b. Koder kedua adalah Hidayatullah Amini S.Ikom, merupakan lulusan Jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Malang, seorang *branding consultant* dan manajer di BACAMEDIA yang bergerak dalam pelayanan jasa design dan video. Aktif sebagai penggiat film pendek nasional dan pengajar di Kelas Film Indonesia.
2. Kesepakatan dihitung menggunakan rumus Hostly (Dominick, 2003:157):

$$C.R = \frac{2M}{N1 + N2}$$

Ket:

C.R = Coefisien Reliability

M = Jumlah pernyataan yang disetujui oleh dua pengkoding dan periset

N1, N2 = Jumlah pernyataan yang diberi kode oleh pengkoding dan periset

3. Kemudian kesepakatan dan hasil peneliti para koder diuji lagi menggunakan rumus Pi Index Scott sebagai berikut :

$$Pi = \frac{(\%OA - \%EA)}{(1 - \%EA)}$$

Ket:

Pi = nilai keterhandalan

%OA (Observed Agreement) = presentase persetujuan yang ditemukan dari pernyataan yang disetujui antar pengkode (yaitu nilai C.R)

%EA (Expected Agreement) = presentase persetujuan yang diharapkan, yaitu jumlah proporsi dari pesan yang dikuadratkan

Uji reliabilitas ini dilakukan dengan koder yang lain. Koder diberikan kategorisasi yang sama dengan dilakukan peneliti. Menurut Kriyantono (2009:238) dengan merujuk formula yang dikemukakan Hostly untuk menguji reliabilitas perlu adanya perhitungan tingkat kesepakatan antara peneliti dan koder. Jika tingkat kesepakatan mencapai 0,75 atau lebih maka data yang diperoleh dinyatakan valid dan reliable. Namun sebaliknya, jika tingkat kesepakatan tidak mencapai 0,75 maka kategorisasi operasionalnya perlu dibuat lebih spesifik lagi. Artinya kategorisasi yang dibuat belum mencapai tingkat keterandalan atau kepercayaan.

Penyajian Analisis Data

Tabel 1 Hasil Koding Peneliti dan Koder

Kuti pan	Kategorisasi Isi Pesan Persuasif						Frekuensi Pernyataan yang Sama Per Kategori			Frekuensi	
	Ethos		Pathos		Logos		Ethos	Pathos	Logos	Sama	Tidak sama
	P	K	P	K	P	K					
1	V	V					1			1	
2	V	V					1			1	
3	V										1
4		V				V					1
5		V				V					1
6	V	V					1			1	
7	V	V					1			1	
8			V	V				1		1	
9	V	V					1			1	
10				V	V						1
11			V	V				1		1	
12	V	V					1			1	
13		V				V					1
14	V	V					1			1	
15						V			1	1	
16		V	V								1
17	V	V					1			1	
18	V	V					1			1	

Pesan Persuasif dalam Kutipan Langsung pada Buku "Hikayat Pohon Ganja" (Reza)

Kutipan	Kategorisasi Isi Pesan Persuasif						Frekuensi Pernyataan yang Sama Per Kategori			Frekuensi	
	Ethos		Pathos		Logos		Ethos	Pathos	Logos	Sama	Tidak sama
	P	K	P	K	P	K					
19			V	V				1		1	
20			V	V				1		1	
21			V	V				1		1	
22	V					V					1
23			V	V				1		1	
24	V	V					1			1	
25				V	V						1
26	V	V					1			1	
27	V	V					1			1	
28		V	V								1
29	V	V					1			1	
30	V	V					1			1	
31			V	V				1		1	
32		V	V								1
33	V					V					1
34	V	V					1			1	
35		V	V								1
36					V	V			1	1	
37					V	V			1	1	
38	V	V					1			1	
39					V	V			1	1	
40	V	V					1			1	
41			V	V				1		1	
42					V	V			1	1	
43					V	V			1	1	
44					V	V			1	1	
45		V			V						1
46					V	V			1	1	
47	V	V					1			1	
48					V	V			1	1	
49					V	V			1	1	
50			V	V				1		1	
51			V	V				1		1	
52			V	V				1		1	
53					V	V			1	1	
54					V	V			1	1	
55	V	V					1			1	
56					V	V			1	1	
57					V	V			1	1	
58	V					V					1
59					V	V			1	1	
60					V	V			1	1	
61	V	V					1			1	
62			V	V				1		1	
63	V	V					1			1	
64	V	V					1			1	
65					V	V			1	1	
66	V	V					1			1	
67		V			V						1

Kutipan	Kategorisasi Isi Pesan Persuasif						Frekuensi Pernyataan yang Sama Per Kategori			Frekuensi	
	Ethos		Pathos		Logos		Ethos	Pathos	Logos	Sama	Tidak sama
	P	K	P	K	P	K					
68					V	V			1	1	
69					V	V			1	1	
70	V	V					1			1	
71	V	V					1			1	
72	V					V					1
73	V	V					1			1	
74					V	V			1	1	
75					V	V			1	1	
76	V	V					1			1	
77					V	V			1	1	
78					V	V			1	1	
79					V	V			1	1	
80	V	V					1			1	
81					V	V			1	1	
82					V	V			1	1	
83					V	V			1	1	
84					V	V			1	1	
85					V	V			1	1	
86					V	V			1	1	
87					V	V			1	1	
88					V	V			1	1	
89			V	V				1		1	
90				V	V						1
91					V	V			1	1	
92	V	V					1			1	
93	V	V					1			1	
94					V	V			1	1	
95	V	V					1			1	
96					V	V			1	1	
97					V	V			1	1	
98					V	V			1	1	
99	V	V					1			1	
100		V	V								1
Total							32	13	37	82	18

Ket :

P : Peneliti K: Koder

Dari frekuensi distribusi diatas, dapat diketahui bahwa kutipan langsung yang terdapat dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" terdiri dari 37% Logos, 32% Ethos dan 13% Pathos.

Uji Reliabilitas

Pada uji reliabilitas ini, peneliti membandingkan hasil pengkodingan peneliti dengan koder dengan menggunakan rumus Holsty kemudian untuk mengetahui hasil tersebut reliabel atau tidak, maka peneliti mengolah data tersebut dengan menggunakan rumus *Scott*. Jika tingkat kesepakatan mencapai

0,75 atau lebih, maka data yang diperoleh dianggap reliabel. Namun jika tingkat kesepakatan tidak mencapai 0,75, maka data yang diperoleh dianggap tidak reliabel dan perlu dibuat lebih spesifik. Berikut ini akan disajikan uji reliabilitas peneliti dengan koder :

Tabel 3 Koding peneliti dan koder

Segitiga Retorika	Hasil	(+/-)	F	proporsi	Proporsi²
Ethos	Sama	32 +	32	0,32	0,1024
	Tidak sama	5 -	5	0,05	0,0025
Logos	Sama	13 +	13	0,13	0,0169
	Tidak sama	5 -	5	0,05	0,0025
Pathos	Sama	37 +	37	0,37	0,1369
	Tidak sama	8 -	8	0,08	0,0064
Total		82	100	1	0,2676

Kesepakatan dihitung menggunakan rumus Hostly dengan pertimbangan dimana jumlah pernyataan yang disetujui oleh peneliti dan koder adalah sebanyak 82 butir dan jumlah pertanyaan yang diberi kode adalah 100 butir, sehingga:

$$C.R = \frac{2M}{N1 + N2}$$

$$C.R \approx \frac{2(82)}{100 + 100}$$

$$C.R = \frac{164}{200}$$

$$C.R = 0,82$$

Diketahui kesepakatan dari hasil koding adalah dimana koefisiensi reabilitas mencapai 0,82. Kemudian kesepakatan dan hasil peneliti serta koder diuji lagi menggunakan rumus Pi Index Scott. Dengan menggunakan presentase persetujuan yang ditemukan dari pernyataan yang disetujui antar pengkode (atau nilai C.R) adalah 0,82; presentase persetujuan yang diharapkan, yaitu jumlah proporsi dari pesan yang dikuadratkan adalah 0,2676 (tabel 4.11). Sehingga dapat dianalisis dengan Pi Index Scott sebagai berikut:

$$Pi = \frac{(\%OA - \%EA)}{(1 - \%EA)}$$

$$Pi = \frac{(0,82 - 0,2676)}{(1 - 0,2676)}$$

$$Pi = \frac{0,5524}{0,7324}$$

$$Pi = 0,7542$$

Jadi nilai keterandalan Formula Scott adalah sebesar 0,81. Karena tingkat kesepakatan antara peneliti dan koder lebih dari 0,75 yaitu sebesar 0,7542 , maka data untuk analisis isi pesan persuasif pada kutipan langsung dianggap reliabel. Jika hasil rumus CR dan Formula scott diprosentasekan, maka diperoleh nilai keterandalan CR sebesar 82% dan nilai Formula Scott sebesar 75,42%, sehingga penelitian ini dapat dikatakan reliabel.

Pembahasan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti memiliki tingkat kesepakatan antara peneliti dan koder lebih dari 0,75 yaitu sebesar 0,7542 , maka data untuk analisis isi pesan persuasif pada kutipan langsung dianggap reliabel. Jika hasil rumus CR dan Formula scott diprosentasekan, maka diperoleh nilai keterandalan CR sebesar 82% dan nilai Formula Scott sebesar 75,42%, sehingga penelitian ini dapat dikatakan reliabel.

Hasil penelitian menunjukkan dari 100 Kutipan langsung yang diteliti pada buku "Hikayat Pohon Ganja" terdapat 37% Logos, 32% Ethos dan 13% Pathos. Dapat diketahui bahwa sebagian besar kutipan langsung yang digunakan dalam buku "Hikayat Pohon Ganja" menggunakan pendekatan Logos yaitu pendekatan menggunakan tokoh atau pakar yang kredibel dalam menyampaikan sebuah fakta atau data dan penggunaan Ethos juga hampir sama banyaknya digunakan untuk menyampaikan bukti yang dirasakan konkrit tentang sebuah data terutama data yang berasal dari literatur-literatur terkait. Sehingga dapat diketahui bahwa pesan persuasif pada Buku "Hikayat Pohon Ganja" karya Tim LGN sebagian besar menggunakan retorika dengan pendekatan Ethos dan Logos. Penggunaan Logos sering digunakan dalam penerimaan ilmiah dan profesional, pendekatan ini nampaknya lebih diutamakan oleh pengarang karena ingin menimbulkan kesan bahwa buku "Hakikat Pohon Ganja" ditulis berdasarkan bukti ilmiah dan tidak mengada-ngada. Penggunaan data-data tersebut biasanya digunakan agar pembaca dapat berpikir dengan logis dan menyetujui pesan-pesan dalam buku "Hakikat Pohon Ganja" secara rasional. Ethos juga banyak dimuat dalam pesan kutipan, penggunaan ethos sendiri menggunakan profil yang telah dikenal luas, baik sebagai profil pribadi maupun profil yang statusnya dapat dikenal dari lembaga, perusahaan ataupun negara yang diwakilinya. Menurut peneliti dan koder, penggunaan retorika yang digunakan oleh penulis dirasakan tepat karena memang sasaran pembaca nampaknya adalah orang-orang dewasa yang memiliki kecenderungan untuk berpikir lebih rasional dan logis.

Berdasarkan Frank (2014: 6) Logos, Pathos, dan Ethos disarankan agar digunakan berimbang sehingga dapat memberikan kesan persuasif dan lebih mudah disimpulkan yang diakibatkan oleh ketidaktahuan (karena ketidaktahuan dalam menetapkan karakter terutama pada identifikasi), tidak

empati (karena pengakuan lebih disebabkan oleh aspek emosional), atau karena ketidaklogisan (tidak konsisten pada logika argumen dalam penalaran masing-masing individu). Apabila mengikuti penjelasan yang dikemukakan Frank (2014: 6) bisa diketahui bahwa jika logos lebih dominan maka yang terjadi dalam upaya persuasif akan membuat sebuah pesan menjadi menarik dengan menggunakan alasan-alasan logis yang dikemukakan oleh komunikator. Hal ini lebih efektif ketimbang menggunakan ethos atau pathos yang lebih dominan. Ethos yang dominan memiliki kelemahan pada "bermaksud baik tapi salah arah (*well meaning but misguided*)" karena pengalaman masyarakat dalam ethos lebih mengacu pada politisi yang umumnya digambarkan sebagai orang yang naif. Pathos yang dominan juga akan menghasilkan efek yang tidak optimal karena penggunaan pathos harus didukung oleh ethos yang kuat pula, jika tidak maka akan menimbulkan semacam "ketidaktahuan" pula. Peneliti menyimpulkan penggunaan retorika pada pesan persuasif di buku "Hikayat Pohon Ganja" sudah baik apabila dinilai dari kuantitas komposisinya yaitu Logos (37%) lebih dominan daripada ethos (32%) dan pathos (13%)

Kesimpulan

1. Tingkat kesepakatan antara peneliti dan koder lebih dari 0,75 yaitu sebesar 0,7542 maka data untuk analisis isi pesan persuasif pada kutipan langsung dianggap reliabel. Hasil rumus CR dan Formula scott diprosentasekan, maka diperoleh nilai keterandalan CR sebesar 82% dan nilai Formula Scott sebesar 75,42%, sehingga penelitian ini dapat dikatakan reliabel.
2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pesan persuasif pada Buku "Hikayat Pohon Ganja" karya Tim LGN sebagian besar menggunakan retorika dengan pendekatan Ethos dan Logos dengan komposisi Logos sebanyak 37%, Ethos sebanyak 32% dan Pathos sebanyak 13%. Komposisi yang berimbang tersebut dapat lebih bersifat persuasif dan lebih mudah disimpulkan.

Saran

1. Untuk para peneliti selanjutnya, disarankan agar melanjutkan penelitian dengan buku lain terutama buku-buku yang berisi kritik-kritik sosial dan menggunakan pendekatan-pendekatan yang lebih kritis.
2. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan unit analisis berupa kutipan langsung, namun untuk penelitian selanjutnya dapat pula menggunakan unit analisis lain. Misalnya paragraf atau teks.
3. Dalam proses penelitian, peneliti sangat kesulitan untuk menemukan sumber tertulis terkait efek penggunaan logos, pathos dan ethos apabila salah satunya digunakan lebih dominan. Hal tersebut peneliti rekomendasikan pula sebagai bahan penelitian untuk peneliti selanjutnya

Daftar Pustaka

- Abidin, Djamalul, 1996. *Komunikasi dan Bahasa dakwah*. Gema Insani Press, Jakarta.
- Ardianto, Elvinaro, 2007. *Komunikasi Massa Suatu Pengantar*. Simbosa Rekatama Media, Bandung.
- Baran, Stanley, J. dan Dennis K. Davis. 2011. *Teori Komunikasi Massa Dasar, Pergolakan, dan Masa Depan*. Salemba Humanika, Jakarta.
- Dominick, Joseph & Wimmer, Rogers. 2003. *Mass Media Research an Introduction*. Wadsworth Publishing Company, United States of America
- Effendy, Uchjana Onong. 2003. *Ilmu, Teori Dan Filsafat Komunikasi*. PT Citra Aditya Bakti, Bandung.
- Jumantoro, Totok, 2001. *Psikologi Dakwah: Dengan Aspek-Aspek Kejiwaan yang Qurani, Wonosobo, Sinar Grafika Offset*.
- Kafie, Jamaluddin, 1993. *Psikologi Dahwah*. Indah, Surabaya.
- Krippendorff, Klaus, 1995. *Analisis Isi, Pengantar Teori dan Metodologi* (Farid Wadjidi (ed)), RajawaliPers, Jakarta.
- Kriyantono, Rachmat, 2009. *Teknik Praktis Riset komunikasi*. Kencana, Jakarta.
- Saifudin, Azwar, 1997. *Sikap Manusia, Teori dan pengukurannya*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Tim LGN, 2011. *Hikayat Pohon Ganja*. Gramedia, Jakarta.

Internet

- Academic.ibs.ac.id. 2010. *Kutipan dan Sistem Rujukan*. ([academic.ibs.ac.id/admin/download/KUTIPAN DAN SISTEM RUJUKAN.pdf](http://academic.ibs.ac.id/admin/download/KUTIPAN%20DAN%20SISTEM%20RUJUKAN.pdf) diakses 17 Maret 2014)
- McCormack, Krista C. 2014. *Ethos, Pathos, and Logos: The Benefits of Aristotelian Rhetoric in the Courtroom*. Washington University Jurisprudence Review. Washington: Washington University Open Scholarship Vol. 7 No. 31 . (http://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1107&context=law_jurisprudence. diakses 17 April 2015)
- Suroso. 2007. *Pembelajaran Retorika dan Genre dalam Penulisan Karya Ilmiah*. Makalah disampaikan dalam Training of Trainers III Peningkatan Penggunaan Bahasa Ilmiah (PPBI) Kelompok Academic Writing di UNY tanggal 22 Januari 2007. (<http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/pendidikan/Dr.%20Suroso,%20M.Pd./Retorika%20dan%20Genre%20dalam%20menulis.doc> diakses 27 Desember 2014)