



KONSEP *PUBLIC SPEAKING* TUBAGUS WAHYUDI DI KAHFI BBC MOTIVATOR SCHOOL

Nadia Sopia

Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta

nadiaarnasta24@gmail.com

ABSTRAK

Banyak sekali orang cerdas, pandai berbicara, dan mudah sekali menjelaskan ide-idenya jika berhadapan dengan orang perorang, tetapi lidahnya kelu dan ketakutan ketika berhadapan dengan sekelompok kecil orang apalagi banyak orang. Penelitian dengan judul “Konsep Public Speaking Tubagus Wahyudi Di Kahfi BBC Motivator School” memiliki rumusan masalah bagaimana konsep *public speaking* Tubagus Wahyudi dan bagaimana pengaplikasian *public speaking* di Kahfi BBC Motivator School. Tujuan penelitian ini menjelaskan tentang *Public speaking* agar bisa lebih dipahami esensinya dengan lebih baik. Penelitian ini mengangkat Tokoh Tubagus Wahyudi pendiri Kahfi BBC Motivator School, Kahfi dipilih karena menurut penulis mampu menjawab permasalahan diatas. Penelitian ini menggunakan teori *The Five Canons of Rhetoric* oleh Aristoteles dengan metode kualitatif deskriptif. Data penelitian lapangan yaitu observasi dan juga wawancara kepada Pendiri Kahfi BBC Motivator School dan mahasiswa Kahfi BBC Motivator School, selain itu juga didahului dengan penelitian kepustakaan, penulis menggunakan metode penulisan kualitatif bersifat analisis deskriptif. Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa ada kaitan yang signifikan antara *Public speaking* dengan manajemen berpikir dengan teori *The Five Canons of Rhetoric*, Tubagus Wahyudi mengemukakan sebuah filosofi yaitu nasib seseorang ditentukan oleh *database* yang ia miliki. Data base akan mempengaruhi pola pikir, pola pikir akan mempengaruhi hati, hati akan mempengaruhi jiwa, jiwa akan mempengaruhi komunikasi, komunikasi akan mempengaruhi kehidupan kehidupan yang berujung pada nasib baik atau buruk. Dalam filosofi tersebut *Public speaking* terdapat di komunikasi, Maka seorang public speaker harus membenahi pola pikir dengan memasukkan data yang baik agar komunikasi yang disampaikan juga baik.

Kata kunci : *Public Speaking, Komunikasi, Retorika*

ABSTRACT

There are a great many smart, good at talking, and easy people to explain the ideas if dealing with people, but his tongue is ignorant and frightened when dealing with a small group of people let alone many people. Research under the title “Concept Public Speaking Tubagus Wahyudi In Kahfi BBC Motivator School” has a formulation of the problem of how the concept of public speaking tubagus wahyudi and how the application of public speaking at Kahfi BBC Motivator School. The purpose of the study wanted to explain about Public speaking in order to better understand its essence. The study raised Mr. Tubagus Wahyudi's founding Kahfi BBC Motivator School, Kahfi was chosen because according to the author was able to answer the matter above. The study used the theory of *The Five Canons of Rhetoric* by Aristotle with descriptive skinative methods. Field research data namely observation and also interviews to Kahfi Founders BBC Motivator School and Kahfi students BBC Motivator School, in addition also preceded by library research, authors using skinative writing methods are descriptive analyses. The results of this study concluded that there was a significant link between Public speaking with the management thinking with *The Five Canons of Rhetoric* theory, Tubagus Wahyudi posited a

philosophy that is, one's fate is determined by the database he or she has. Data base will affect mindset, mindset will affect the liver, the liver will affect the soul, souls will affect communication, communication will affect life-life that culminates in good or bad luck. In that philosophy Public speaking is in communication, then a public speaker must revamp the mindset by incorporating good data for the communications he delivers are also good.

Keyword: Public Speaking, Communication, Rectorica

PENDAHULUAN

Komunikasi adalah suatu proses penyampaian informasi (pesan, ide, gagasan) dari satu pihak kepada pihak lain. Pada umumnya, komunikasi dilakukan secara lisan atau verbal yang dapat dimengerti oleh kedua belah pihak. Apabila tidak ada bahasa verbal yang dapat dimengerti oleh keduanya, komunikasi masih dapat dilakukan dengan menggunakan gerak-gerik badan, menunjukkan sikap tertentu, misalnya tersenyum, menggelengkan kepala, mengangkat bahu caraseperti ini disebut komunikasi nonverbal.

Dengan berkomunikasi orang dapat menyampaikan pengalamannya kepada orang lain sehingga pengalaman itu menjadi milik orang lain pula tanpa mengalaminya sendiri, melalui komunikasi orang dapat merencanakan masa depannya membentuk kelompok dan lain-lain dari apa yang dikatakan terbukti bahwa kegiatan komunikasi yang dilakukan manusia seringkali dengan tanpa pikir sebenarnya merupakan kegiatan yang pokok dalam kehidupan bermasyarakat atau sebagaimana dinyatakan oleh seorang tokoh komunikasi bahwa *Communication is human existence and social* proses melalui komunikasi orang dapat mempengaruhi dan mengubah sikap tingkah laku orang lain membentuk satu konsensus yang dikenal sebagai pendapat umum kelompok dari komunikasi memungkinkan suatu ide baru atau lama tersebar dan dihayati orang dituntut ataupun ditolak orang berhasil atau gagalnya proyek dan program pembangunan. (Widjaja, 2002 : 6).

Proses komunikasi intrapersonal komunikasi dalam diri bisa ditentukan oleh rangsangan dalam diri seperti kontradiksi dalam tubuh dan jiwa maupun dari luar yang memunculkan reaksi-reaksi berupa pertanyaan dalam diri, di luar tiap orang menerima informasi dari luar maka terjadilah proses pengolahan penyimpanan dan pengeluaran kembali setelah melalui komunikasi dalam diri proses komunikasi intrapersonal yang kita bahas di atas juga merupakan proses pengolahan informasi ini yang meliputi sensasi, persepsi, memori, dan proses berpikir sensasi adalah proses menangkap stimulan dan merupakan terhadap paling awal dalam proses penerimaan informasi berasal dari kata sense yang berarti pengindraan yang berhubungan menghubungkan makhluk hidup dengan dunia luar alam dan lingkungannya (Soyomukti, 2010 : 111)

Public speaking merupakan aset dan investasi yang sangat berharga dan menguntungkan *public speaking* saat ini memberikan begitu banyak kesempatan bagi kita semua untuk meningkatkan karir talenta kepemimpinan kemampuan percaya diri bahkan sebagai sebuah sarana untuk memperbanyak jumlah teman, sahabat, kolega, kenalan dan lainnya (Sirait, 2013 : 24).

Public speaking adalah sebuah kemampuan mengekspresikan gagasan di hadapan publik melalui kompetensi berpidato. Kita dapat menarik kajian akademik atas kompetensi tersebut hingga ribuan tahun ke belakang. Namun, hal tersebut bukanlah maksud dari tulisan ini. Tulisan ini disiapkan untuk mengajak para pembaca agar memahami bahwa



tantangan masa depan sangat menuntut kemampuan komunikasi yang prima. *Public speaking* di era konseptual sudah berubah bentuk dari era informasi ke era dimana orang-orang memiliki ilmu, orang memiliki pendidikan. Misalnya saja, di era informasi kalau seseorang sudah mempunyai jabatan, siapapun dia selalu didengarkan. Tetapi yang terjadi di era konseptual seorang walaupun dia direktur kalau dia tidak mengesankan maka dia tidak akan didengar oleh bawahannya (Wahyudi, 2013 : 69).

Geraknya dalam bidang *public speaking* sudah berjalan sampai puluhan tahun dari mulai iamenjadi seorang MC dan sampai saat ini beliau menulis buku dengan judul *The Secret Of Public speaking* dan juga yayasan yang bergerak di bidang *public speaking* yaitu Kahfi BBC Motivator School. Kahfi BBC Motivator School, sebuah kampus informal yang berdiri atas dasar kecintaan kepada ilmu, diawali mengawalinya dengan berbagi kepada remaja Masjid Al-Karim, namun kini kampus ini sudah memiliki banyak mahasiswa yang datang dari berbagai daerah di Indonesia.

Kampus Kahfi ini secara khusus mempelajari ilmu komunikasi dengan manusia, dimana seluruh komponen yang berhubungan dengan manusia seperti *Psyco Fundamental*, Ilmu Fikir, *Public speaking*, Hipnosis dan materi lainnya akan dipelajari di kampus ini. Akademi Motivator Pertama di Indonesia, Kahfi BBC Motivator school yang di naungi oleh Tubagus Wahyudi Foundation ini semakin melebaran sayapnya, tidak hanya terletak di Tangerang saja, namun sudah membuka cabang baru di Batam, Pangkal Pinang dan di Pare, Kediri. (Wawancara dengan Tubagus Wahyudi, Founder Kahfi BBC Motivator School, 19 Februari 2023).

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode penulisan kualitatif. Menurut Badgan dan Taylor seperti yang dikutip oleh Maeolong penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang dihasilkan dua deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan orang-orang dan pelaku yang di amati (Moleong, 2022 : 3). Metode yang penulis gunakan dalam penelitian ini bersifat analisis deskriptif, yaitu metode penelitian melalui pendekatan kualitatif yang dihasilkan dari survey lapangan. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Data kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk kata verbal bukan dalam bentuk angka (Muhadjir, 1996 : 2) Data tersebut berupa data, kata-kata, gambar, dan dokumen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam penelitian ini teori yang digunakan adalah teori retorika Aristoteles dan ahli retorika klasik kita memperoleh 5 tahap penyusunan pidato terkenal sebagai 5 hukum retorika (*The Five canons of rhetoric*), bagaimana Tubagus Wahyudi mengaplikasikan konsep *public speaking*nya di Kahfi BBC Motivator School. Kahfi BBC Motivator school di design oleh Tubagus Wahyudi untuk mencetak motivator Islami yang berbicara menggunakan Ilmu Pikir Islami yang selalu Memenangkan Allah dalam setiap ucapannya.

Pertama, Pada hukum pertama yaitu *Inventio* (penemuan) pada tahap ini pembicara menggali topik dan meneliti halayak untuk mengetahui metode persuasi yang



paling tepat bagi Aristoteles retorika tidak lain daripada kemampuan untuk menentukan dalam kejadian tertentu dan situasi tertentu, metode persuasi yang ada dalam tahap ini juga pembicara menentukan tujuan dan mengumpulkan bahan atau argumen yang sesuai dengan kebutuhan khalayak. Aristoteles menyebut tiga cara untuk mempengaruhi manusia

Fenomena *public speaking* saat ini memperlihatkan bahwa banyak orang yang kurang sadar akan pentingnya *public speaking*, contohnya seorang Dosen yang mempunyai banyak ilmu tidak bisa menyampaikan ilmunya dengan baik kepada mahasiswanya, Banyak pendidik baik guru maupun orang tua yang kurang memahami bagaimana berkomunikasi denganmurid atau anaknyasehingga terjadilah miskomunikasi diantara mereka, dan banyak hal yang terjadi atau kasus yang terjadi hanya karena komunikasi yang tidak baik.

Tubagus Wahyudi memberikan pandangan bahwa *public speaking* itu bisa di pelajari dengan otodidak maupun belajar dengan sebuah lembaga yang menyediakan pembelajaran tentang hal tersebut. Ketika seseorang belajar dengan otodidak dan ia menerjunkan dirinya kepeda sebuahpengalaman ber*public speaking* maka ia akan belajar dari masalah-masalah yang ia temukan di lapangan sama halnya ketika seseorang belajar di sebuah lembaga maka ia akan banyak praktek dan berikan masukan. Maka di Kahfi BBC Motivator School yang sudah memiliki ribuan murid dengan tanpa dipungut biaya dalam pembelajarannya mengajarkan teknik-teknik bagaimana seseorang bisa berbicara di depan umum dengan banyaknya latihan.

Yang kedua adalah *Depositio* penyusunan pada tahap ini pembicara menyusun pidato atau mengorganisasikan pesan Aristoteles menyebut nya takis yang berarti pembagian warisan

Tubagus Wahyudi menyampaikan problemnya adalah manusia harus menyadari bahwa berbicara itu bukan hanya sekedar mengeluarkan kata-kata dan bersuara tetapi bagaimana manusia harus memahami efek-efek yang diciptakan apalagi sekarang sudah masuk era milenial, era milenial adalah era dimana manusia dituntut untuk semuanya berbicara ini kan bisa jadi hal yang kebablasan kalau semua orang berbicara tidak menggunakan ilmu, tidak mengerti efek-efekyang diciptakan, tidak mengerti hubungan psikologinya bagaimana dan yang paling berbahaya ketika manusia sudah menjadi paling benar sehingga manusia merasa manusia punya hak untuk berbicara.

Seperti halnya di Indonesia saat ini banyak orang yang terjerat hukum karena pembicaraannya di media sosial sehingga orang-orang tidak menyadari bahwa apa yang ia katakan bisa menjadi efek buruk untuknya ketika dia tidak memikirkannya terlebih dahulu, maka dari itu Tubagus Wahyudi berbicara tentang bahwa ada sebuah semboyan yaitu "*Mulutmu adalah harimaumu*" yang berarti seseorang jikalau ia tidak memikirkan terlebih dahulu apa yang ia katakan maka bisa jadi pembicaraannya itulah yang menikam nya atau berefek buruk untuk kehidupannya atau menghancurkan hidupnya.

Ketika seseorang berbicara tanpa memikirnya terlebih dahulu maka ia akan berbicara standart nafsunya, mengatai orang atau mencela seseorang akan berefek buruk pada dirinya bisa jadi seseorang hancur karena perkataannya sendiri. Ketika manusia menyadari bahwa berbicara itu adalah rangkaian dari kata-kata maka bagi seseorang yang beriman maka disitu ia bisa menggukanan berbicara yang baik-baik dan bernilai ibadah.

Kedua, Karena adanya efek berbahaya ketika kita berbicara maka Tubagus Wahyudi membangun Kahfi BBC motivator school dilandasi dengan nilai-nilai ibadah atau



nilai-nilai agamayang membentuk karakter yang Islami. Sehingga Tubagus Wahyudi sangat memahami bahwa anak Kahfi didesain untuk bukan hanya jago berbicara tetapi hatinya masih kotor, bagaimana seorang motivator bisa berpikir secara Islami ketika ia menyampaikan atau bisa dikaitkan dengan berdakwah.

Tubagus Wahyudi membuat sebuah analogi bagaimana ketika berbicara dianalogikan mengangkat air dari suatu tempat ke tempat lain, jadi air yang bersih ketika diangkat namun tempatnya itu masih kotor maka air tersebut akan kotor jadi sebelum memindahkan sebuah air diharus bersihkan terlebih dahulu tempat yang akan diletakkan air tersebut, akan membersihkan terlebih dahulu bagaimana atau membenahi terlebih dahulu pikiran ataupun psikologi dari murid- muridnya sebelum Tubagus Wahyudi memberikan ilmu tentang berbicara atau *public speaking*.

Peneliti mewawancarai salah satu mahasiswa Kahfi BBC Motivator School yang berada pada semester Media yaitu semester setelah *public speaking*. Peneliti bertanya tentang Apa saja nilai-nilai yang di tanam kan di Kahfi BBC Motivator School sehingga kaka memilih kahfi. Kak Dimas Asyari Nasution selaku orang yang diwawancarai oleh peneliti berkata bahwa ia belum pernah menemukan sekolah seperti Kahfi BBC motivator school dan adapun lembaga-lembaga yang lain itu sangat menawarkan dengan harga yang mahal untuk sebuah ilmu *public speaking* namun di Kahfi hanya bermodalkan hal-hal baik yang bisa dilakukan.

Dikahfi bukan hanya belajar tentang *public speaking* saja namun juga dasar-dasar untuk *public speaking* seperti contohnya yaitu Psycofundamental, bagaimana jiwanya dibentuk dan jugapikir satu dan pikir dua yaitu pikir satu dengan bagaimana berpikir, bagaimana mengetahui apa fungsi otaknya dan pikir 2 bagaimana memecahkan masalah dengan pikir kritisnya barulah akan belajar tentang *public speaking*, lalu kahfi sudah mendesain dari semester satu untuk

public speaking atau berbicara didepan umum karena di setiap perkuliahan yaitu ada hal-hal yangharus dilakukan sebelum perkuliahan dimulai.

Yang ketiga yaitu *Elocutio* (gaya) pada tahap ini pembicara memilih kata-kata dan menggunakan bahasa yang tepat untuk mengemas pesannya Aristoteles memberikan nasihat ini gunakan bahasa yang tepat benar dan dapat diterima pilih kata-kata yang jelas dan langsung sampaikan kalimat yang indah mulia dan hidup dan sesuaikan bahasa dengan pesan khalayak dan pembicara.

Tubagus Wahyudi menyampaikan terkait dengan itu manusia harus tau dulu bahwasanya komunikasi, orang itu ketika berbicara itu sama dengan membunyikan pikiran yang ada di dalam otaknya, kenapa manusia harus belajar pikir dulu karena banyak sekali orang zaman sekarang itudia salah komunikasi tapi dia tidak tahu salahnya itu dimana, setelah di amati dan diteliti orang yang mengalami kesalahan komunikasi itu ternyata dia salah dalam pola pikir nya.

Yang ke empat yaitu *Memoria* (memory) pada tahap ini pembicara harus mengingat apa yang ingin disampaikan dengan mengatur bahan-bahan pembicaraannya Aristoteles menyampaikan jembatan keledai untuk memudahkan ingatan diantara semua peninggalan retorika klasik memori adalah paling kurang mendapat perhatian para ahli retorika modern.

Informasi menyebabkan *database*, *database* menyebabkan pola pikir, pola pikir



menyebabkan hati, hati menyebabkan jiwa, jiwa menyebabkan komunikasi, komunikasi menyebabkan kehidupan, kehidupan menyebabkan nasib. Jadi kesimpulannya nasib sangat ditentukan oleh *database*. Disinilah terjawab mengapa manusia hidup wajib memasukan Al-Quran dikepala manusia. Inilah yang disebut dengan sesungguhnya manusia berada dalam kerugian, diberi umur tidak banyak memasukan data tapi lebih bayak main saja.

“Rasulullah mengatakan di dalam diri manusia ada segumpal sel yang maa apabila sel itu buruk maka buruk lah kehidupannya apabila sel itu baik maka baiklah kehidupannya itulah yang di sebut dengan *qalb*” Apa itu *qalb*, *qalbu* adalah peristiwa masuknya data ke otak, otak terjadi peristiwa korteks, korteks menciptakan system limbik, limbik itu menciptakan hati, hati menciptakan jiwa, jiwa mempengaruhi komunikasi, komunikasi mempengaruhi kehidupan, kehidupan berakhir dengan nasib.

Pronuntiatio (penyampaian) pada tahap ini pembicara menyampaikan pesannya secara lisan di sini akting sangat berperan demosthenes menyebutkan hipotesis boleh jadi dari sini muncul kata hipokrit pembicara harus memperhatikan olah suara (*vocis*) dan gerakan gerakan badan (*gesture modern moderatio cum venustate*).

Public speaking dimana posisinya, *public speaking* posisinya di komunikasi. Mengapa seseorang tidak bisa berbicara di depan umum? Hukum komunikasi yang disebut dengan *hypnocommunicasion* orang lebih percaya bukan pada muka tapi pada action.

SIMPULAN

Hasil penelitian ini menyimpulkan bahwa ada kaitan yang signifikan antara *public speaking* yang Tubagus Wahyudi latih di Kahfi BBC Motivator School dengan hukum retorika. (*The Five canons of rhetoric*) dari Aristoteles yaitu *Inventio* (penemuan) bagaimana Tubagus Wahyudi melatih untuk menemukan data dari apa yang di lihat, didengar, dirasa untuk sebuah dasar *publicspeaking*. *Depositio* bagaimana menyusun data yang didapat yang masuk kedalam otak kemudian melakukan tindakan sesuai dengan data yang didapat, *Elocutio* bagaimana memilah milih kata yang akan digunakan ketika menampilkan data yang sudah dimasukan kedalam otak dan di menyusunnya. *Memoria* dari apa yang sudah di dapat kemudian diingat kembali dingat maupun dipraktikan, *Pronuntiatio* (penyampaian) apa yang sudah disiapkan dengan lisan, di sini akting sangat berperan, olah suara dan gerakan gerakan badan *gesture*. Dari semua yang ada pada hukum retorika (*The Five canons of rhetoric*) dari Aristoteles dipraktikan oleh Tubagus Wahyudi di Kahfi BBC Motivator School, *Depositio* (penyusunan) dilatih pada semester satu yaitu *psyofundamental* yaitu menanamkan data yang baik dari apa yang dlihat, didengar. *Elocutio* bagaimana memilah milih kata yang akan digunakan disemester dua yaitu semester pikir, setelah memasukan data lalu memilih data apa yang akan dikeluarkan. *Memoria* (mengingat) latihan ketika menjadi MC atau memberi motivasi dikelas setiap pertemuan, *Pronuntiatio* (penyampaian) apa yang sudah disiapkan dengan lisan, di sini akting sangat berperan, olah suara dan gerakan gerakan badan *gesture*, dilatih pada semester *public speaking* dikelas maupun ketika ujian untuk mendapat sertifikasi *public speaker*.



DAFTAR PUSTAKA

- Widjaja, A W. Komunikasi Dan Hubungan Masyarakat. 2002. Jakarta: Bumi Aksara
- Soyomukti, Nurani. Pengantar Ilmu Komunikasi. 2010. Depok: Ar-Ruzz Media
- Sirait, Charles Bonar. 2013. The Power Of Public Speaking Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Wahyudi, Tubagus. 2013. The Secret Of Public Speaking Era Konseptual. Jakarta: BBC Publisher
- Lexy J, Moleong, 2002. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Muhadjir, Noeng. 1996. Metodologi Penelitian Kualitatif, Yogyakarta: Rakesarasin
- Kasali, Rhenald. 2003. Sukses Melakukan Presentasi. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Hendrikus, Dori Wuwur. 1991. Retorika Terampil Berpidato Berdiskusi Berargumentasi
- Bernegosiasi. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.

