

ARGUMENT STRUCTURE & PERSUASIVE TECHNIQUES USED IN WORLD UNIVERSITY DEBATE CHAMPIONSHIP & NATIONAL UNIVERSITY DEBATE CHAMPIONSHIP 2017

Alfredo Vincent¹⁾, Yulius Kurniawan²⁾, Nophita Trihastutie³⁾
Universitas Widya Kartika
alfredo_vincent@ymail.com

ABSTRAK

Penelitian ini menyoroti pentingnya penulisan akademik dalam wacana akademik yang merupakan skripsi. Penelitian ini menguji teknik dan struktur persuasif dari argumen yang digunakan oleh debat di “*National University Debate Championship (NUDC) dan World University Debate Championship (WUDC)*“. Dengan demikian, pernyataan masalah dalam penelitian ini adalah jenis teknik persuasif tertentu yang digunakan dalam putaran final “*National University Debate Championship (NUDC) dan World University Debate Championship (WUDC)*“ dan jenis struktur argumen apa yang digunakan oleh tim pemenang di putaran final. Kemudian, tipe-tipe persuasif tersebut dikemukakan oleh Aristoteles dan tipe struktur argumen digunakan untuk menganalisis pengumpulan data. Terlebih, temuan itu menunjukkan dua hal. Pertama, semua debat menggunakan semua jenis teknik persuasif dan tipe struktur argumen dengan tipe tertentu sebagai yang paling sering digunakan. Kedua, semua debat memiliki alasan kuat yang mendukung klaim mereka, sementara muncul dalam argumen terstruktur.

Kata Kunci: Argumen, Struktur Argumen, Debat, Teknik Persuasif

1. Pendahuluan:

1.1. Latar Belakang

Perdebatan adalah argumen terstruktur di mana dua pihak berbicara secara bergantian untuk dan melawan pendapat tertentu yang biasanya didasarkan pada isu tertentu (Kidd, 2002). Frederick & Worden (1993) menyatakan bahwa sejak kemerdekaan pada 1945, Indonesia telah mengakui perdebatan sebagai bagian dari sistem politik, kadang-kadang bahkan berakhir dengan perdebatan sengit antara para politisi itu sendiri. Namun, perdebatan juga digunakan dalam cara-cara akademis, seperti debat antar universitas. Alasan lain mengapa peneliti memilih topik ini adalah karena perkembangan perdebatan akademis itu sendiri. Saat ini, perdebatan di antara mahasiswa telah mengambil langkah lebih lanjut. Hal ini dibuktikan dengan kejuaraan debat antar universitas seperti “*World University Debate Championship (WUDC) dan National University Debate Championship (NUDC)*”.

Dengan fakta ini, penelitian ini akan membahas tentang faktor-faktor tertentu yang dapat mempengaruhi cara debat seperti bagaimana mereka membujuk dan membangun

struktur argumen yang mengarah pada kemenangan. Setelah pengumuman topik, para debat akan diberikan waktu untuk mempersiapkan pidato mereka, sebagian besar debat akan menuliskannya di kertas untuk mempermudah saat memberikan pidato mereka. Dalam pidato ini akan ada beberapa pola di mana debat digunakan untuk menguraikan pernyataan, contoh, dan kesimpulan mereka. Setelah waktu persiapan selesai, para pendebat perlu memberikan pidato mereka dan dengan melakukan ini, debat juga perlu membujuk penonton untuk menyetujui argumen mereka. Namun, para pendebat perlu memiliki strategi atau teknik yang akan membantu mereka untuk melakukannya. Dengan demikian, debat akan membutuhkan pola dalam membangun argumentasi serta strategi persuasi yang akan mempengaruhi penilaian penonton terhadap mereka. Ini membuat peneliti percaya bahwa kedua pemenang *WUDC* dan *NUDC* 2017 menggunakan beberapa jenis struktur argumen dan teknik persuasif yang memungkinkan mereka mengambil tempat pertama.

Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti perlu menganalisis jenis teknik persuasif dan jenis struktur argumen mereka yang digunakan

oleh para juara. Oleh karena itu, topik ini dipilih karena bertujuan untuk mengetahui jenis teknik persuasif dan struktur argumen yang digunakan oleh para pemenang. Dengan membaca penelitian ini, semoga pembaca dapat meningkatkan kinerja mereka dalam cara membangun argumen mereka dengan benar dan menggunakan teknik yang efektif terhadap lawan mereka.

1.2 Rumusan Masalah:

Berdasarkan masalah dan fenomena yang telah diuraikan di latar belakang, masalah yang akan dibahas adalah:

1. Apa jenis teknik persuasif yang paling banyak digunakan dalam putaran final “*National University Debate Championship*” (NUDC) dan *World University Debate Championship* (WUDC)?
2. Apa jenis struktur argumen yang paling banyak digunakan oleh tim pemenang di babak final “*National University Debate Championship* (NUDC) dan *World University Debate Championship*” (WUDC)?

1.3 Tujuan Penelitian:

Tujuan Penelitian ini yaitu untuk menyajikan informasi terkait tipe-tipe persuasif teknik dan argument struktur terbanyak yang digunakan oleh para juara.

1.4 Manfaat Penelitian:

Dengan membaca penelitian ini, pembaca dapat memahami teknik yang efektif untuk menciptakan argumen yang baik dengan mencari tahu teknik-teknik khusus apa yang digunakan oleh tim internasional dan nasional. Pembaca dapat memahami berbagai teknik untuk memanipulasi secara emosional, menunjukkan kredibilitas mereka atau dengan menggunakan logika mereka.

1.5 Batasan Penelitian:

Penelitian ini berfokus pada analisis struktur argumen dan teknik persuasif yang diucapkan oleh tim juara Kejuaraan Debat Dunia dan Universitas Nasional dari 2017. Kemudian, objek penelitian ini adalah 4 peserta atau debat yang

diambil dari babak final internasional dan nasional debat kejuaraan 2017.

1.6 Kerangka teori:

Penelitian ini menggunakan dua teori untuk menganalisis data. Teori pertama yang dikenal sebagai bukti Retoris Aristoteles yang memiliki 3 jenis daya tarik yang mempengaruhi emosi manusia, kepercayaan dan perspektif pendengar terhadap pembicara. Adapun untuk daya tarik itu sendiri, Nordquist (2017) menyatakan bahwa daya tarik disebut sebagai strategi persuasif, terutama yang diarahkan pada emosi, rasa humor, atau kepercayaan yang dihargai dari seorang penonton.

Kemudian, teori kedua adalah jenis argumen yang ditunjuk oleh Walton (1996) dan Vorobj (1995) sebagai metode analisis struktur tipe dari suatu argumen. Teori persuasi dalam penelitian ini akan bertindak sebagai teori dasar yang langsung terhubung ke analisis wacana dan juga sebagai teori payung untuk teknik persuasif oleh teori retorika Aristoteles. Berikutnya adalah analisis wacana yang akan digunakan untuk mengidentifikasi penggunaan teknik persuasif.

2. Landasan Teori

2.1 Analisa Wacana

Brown dan Yule (2010) mendefinisikan kata "wacana" sebagai studi bahasa di luar kalimat atau ucapan. Analisis wacana akan fokus dengan studi bahasa dalam teks dan percakapan, yang dalam penelitian ini, pidato dalam bentuk skrip. Percakapan dalam penelitian ini datang dalam bentuk debat, yang akan diselidiki dan dianalisis sesuai dengan penggunaan bahasa yang digunakan oleh debat di WUDC dan NUDC 2017.

Kinneavy (1971) secara eksklusif membagi dan menguraikan wacana menjadi empat jenis, yaitu: Wawasan ekspresif, wacana referensial, wacana sastra dan wacana persuasif.

2.1.1 Wacana Ekspresif

Wacana ekspresif berarti jenis wacana di mana bahasa digunakan sebagai kendaraan sederhana untuk ekspresi beberapa aspek kepribadian oleh encoder (orang yang mengkodekan pesan).

2.1.2 Wacana Referensial

Wacana referensi adalah jenis wacana di mana penggunaan bahasa menekankan kemampuan bahasa untuk menunjuk atau mereproduksi realitas, dengan cara berbicara.

2.1.3 Wacana Sastra

Wacana sastra mengacu pada jenis-jenis wacana di mana teks atau produk atau karya itu sendiri adalah fokus dari proses sebagaimana layak dihargai dalam dirinya sendiri.

2.1.4 Wacana Persuasif

Ini adalah salah satu jenis wacana yang terutama berfokus pada pendengar atau orang lain yang terlibat dalam proses atau penerima pesan. Dalam jenis ini, menerjemahkan bahasa lisan ke dalam bahasa lisan, validitas, dan bahasa itu sendiri, semua menjadi instrumen pencapaian beberapa efek praktis dalam menganalisis.

2.2 Persuasi

Persuasi adalah proses komunikasi dari pembicara untuk membujuk pendengar (Groller Webster International Dictionary, 2000). Ini adalah proses yang bertujuan untuk mengubah seseorang atau perilaku atau perilaku kelompok terhadap beberapa keadaan. Seperti dalam WUDC dan NUDC, kata-kata yang diucapkan yang menyampaikan informasi, perasaan, atau penalaran, atau kombinasi dari mereka.

Ting (2018) juga menyatakan bahwa ada empat jenis indikator dalam Etos, tiga jenis dalam Logos, dan lima jenis dalam Pathos untuk mengidentifikasi bukti retorik. Dengan demikian, itu membuktikan bahwa teknik retorika atau persuasif sebagai bagian dari linguistik. Teknik-teknik ini adalah Ethos, Logos, dan Pathos.

A. Ethos atau Daya Tarik Etis

Hal ini adalah salah satu strategi persuasi, yaitu menunjukkan karakter pribadi pembicara kepada penonton (Demirdögen, 2010).

B. Pathos

Pathos atau daya tarik emosional yang melibatkan dengan menempatkan penonton ke dalam kerangka pikiran tertentu (Demirdögen, 2010).

C. Logos

Ini adalah daya tarik dari alasan yang menggunakan bukti, atau bukti nyata, yang disediakan oleh kata-kata dari pidato itu sendiri” (Demirdögen, 2010).

2.3 Struktur Argumen

Menurut Levin (2013), istilah "struktur argumen" digunakan untuk merujuk pada representasi leksikal dari item leksikal yang mengambil argumen, biasanya kata kerja, kata benda, kata sifat, dan bahkan preposisi yang menentukan informasi yang cukup tentang item-item ini.

Identifikasi struktur argumen terkait dengan analisis wacana. Mirip dengan identifikasi struktur argumentasi, analisis wacana juga bertujuan mengidentifikasi unit wacana dasar, yang biasanya klausa (Mann dan Thompson, 1988). Hubungan wacana dirancang untuk menangkap struktur antara kata atau frasa yang menghubungkan atau menghubungkan dua kalimat atau ujaran yang koheren di antara mereka termasuk argumen pembicara serta beberapa informasi tambahan mengenai makna dan atribusi (Ramesh & Yu, 2010).

Dengan demikian, dalam penelitian ini, struktur argumen akan digunakan untuk menganalisis jenis struktur argumen yang paling banyak digunakan dari pidato pendebat dalam kejuaraan debat.

Walton (1996) juga menunjukkan bahwa ada empat jenis struktur argumen: struktur argumen serial, terkait, konvergen, dan "divergent". Kemudian, ada jenis terakhir yang disebut 'struktur hibrid' yang terjadi ketika ada kombinasi antara empat jenis lainnya (Vorobej, 1995).

2.3.1 Struktur Argumen Serial

Ini adalah klaim yang mengarah ke klaim berikutnya dalam argumen. Dalam jenis struktur argumen ini, satu klaim mengarah ke yang lain dalam berantai sampai mengarah pada kesimpulan. Selain itu, mungkin ada serangkaian sub-kesimpulan yang mengikuti dari klaim sebelumnya dan kemudian berfungsi sebagai klaim lain untuk kesimpulan berikutnya, baik sub atau kesimpulan utama dari seluruh argumen. (Walton, 1996: 89).

2.3.2 Struktur Argumen Terhubung

Dalam struktur argumen terkait, setiap klaim membutuhkan bantuan pihak lain untuk memberikan dukungan untuk kesimpulan. Klaim mengandalkan satu sama lain dan kesimpulan tidak akan mengikuti tanpa dua (atau lebih) informasi yang dianggap satu (Walton, 1996: 85).

2.3.3 Struktur Argumen Konvergen

Struktur argumen yang konvergen juga dikenal sebagai argumen pendukung terbagi, itu adalah argumen dengan dua atau lebih garis terpisah dari penalaran yang mengarah pada kesimpulan yang sama. Dalam argumen yang konvergen, setiap klaim mendukung kesimpulan sampai batas tertentu dengan sendirinya, terlepas dari yang lain. (Walton, 1996: 87).

2.3.4 Struktur Argumen “divergent”

Dalam kebalikan dari tipe konvergen, struktur yang berbeda dapat diidentifikasi ketika dua kesimpulan terpisah masing-masing didukung oleh klaim yang sama. Dengan demikian, klaim di awal argumen akan memiliki setidaknya dua kesimpulan yang didukung (Walton, 1996: 91).

2.3.5 Struktur Argumen Hybrid

Seperti yang disebutkan sebelumnya, tipe hibrida adalah kombinasi dari empat jenis struktur argumen. Ini bisa menjadi kombinasi antara struktur argumen yang terhubung dan serial, struktur argumen “divergent” dan serial, dan kombinasi antara empat struktur argumen di atas (Vorobej, 1995: 293).

2.4 Penelitian Sebelumnya

Penelitian pertama meneliti manfaat dari debat yang berpartisipasi di Jepang dengan berjudul, Manfaat dan Biaya dari Berpartisipasi dalam Kegiatan Debat Kompetitif: Perbedaan antara Siswa Jepang dan Amerika, ditulis oleh Narahiko Inoue dan Mika Nakano (2004). Studi ini meneliti manfaat dan biaya yang terkait dengan partisipasi dalam kegiatan debat kompetitif dengan menganalisis persepsi yang dikumpulkan dari mahasiswa Jepang. Studi mereka berkontribusi pada diskusi berbagai gaya

perdebatan di berbagai konteks budaya dalam penelitian ini.

Studi kedua sebelumnya, Teknik Persuasif Digunakan dalam Iklan Nike yang dibuat oleh Evin Maya Aulia Rizka (2016). Studi ini meneliti penggunaan teknik persuasif yang memiliki kesamaan dengan penelitian ini, tetapi dengan objek dan data yang berbeda. Studi ini juga berkontribusi dalam menunjukkan teori dan instrumen penelitian tertentu yang menginspirasi peneliti dalam meningkatkan teori dukungan.

Ketiga, artikel berjudul, Struktur Argumen dan Representasi Abstrak Semantik oleh Javier Rodríguez-Ferreiro, Llorenç Andreu, Mònica Sanz-Torrent (11 Agustus 2014). Artikel ini menganalisis efek yang lebih besar dari struktur argumen untuk pemrosesan verba abstrak. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam mengilhami peneliti tentang bagaimana merumuskan struktur argumentatif.

Keempat, Jenis-jenis Struktur Argumen yang Digunakan oleh Hillary Clinton dalam Debat Presiden Partai Demokrat CNN oleh Nani Indrajani T. dan Anggie Angeline (2009). Penelitian kualitatif ini menganalisis struktur argumen debat presiden oleh Hillary Clinton di bagian satu dari Debat Presiden Demokrat CNN. Terkait dengan penelitian ini, penelitian ini memberikan kontribusi dalam prosedur analisis data dengan menyediakan model bagaimana menganalisis struktur argumen dengan menggabungkan istilah “indeks klaim” untuk menunjuk pada argumen tertentu dan menganalisisnya dalam hubungan dengan argumen lain berdasarkan model diagram pohon.

Model diagram pohon mengacu pada teori struktur argumen Bierman dan Assali (1996). Hubungan yang digambarkan oleh diagram pohon ini kemudian akan menentukan jenis struktur argumen yang digunakan. Dengan demikian, penelitian ini mengadopsi istilah-istilah ini dan mengintegrasikan prosedur ini dalam prosedur analisis data.

3. Metode Penelitian

3.1 Desain Penelitian:

Studi kualitatif ini fokus pada dua objek atau kejadian tidak biasa atau khusus yang terjadi pada saat tertentu dengan menganalisis jenis

struktur argumen, pidato, dan teknik persuasif yang digunakan oleh debat di NUDC dan WUDC 2017.

3.2 Sumber Data

Sumber data penelitian ini diambil dari pemenang World Universities Debate Championship (WUDC) 2017 dan National Universities Debate Championship (NUDC) 2017 video babak final. Adapun WUDC, video yang dipilih berasal dari "Kejuaraan Kategori Terbuka" karena itu adalah kategori di mana peserta apakah bahasa Inggris sebagai bahasa kedua mereka atau sebagai bahasa asing mereka datang di satu tempat dan saling bertarung.

3.3 Instrumen Penelitian

Ada beberapa jenis tabel yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dari objek. Di bawah ini adalah tabel tipe teknik persuasif yang digunakan oleh NUDC dan WUDC.

Tabel 1 Example of Persuasive Technique used in WUDC

LOGOS INDICATORS				
Indicators	Check List	Proof	Location	Freq.
1. Using claim/statement & example (i.e: I think..., in example...)				
2. Use question & wondering (i.e: I wonder that..., what about...?)				
3. Use of actual data (i.e: According to..)				
		Total		

Tabel 2 Example of Arranged Type of Argument Structure in Each Round in NUDC

NUDC		
#	Script	Argument Type
1	-	-
2	-	-

3.4 Prosedur Pengumpulan Data

Data penelitian ini dikumpulkan melalui langkah-langkah berikut.

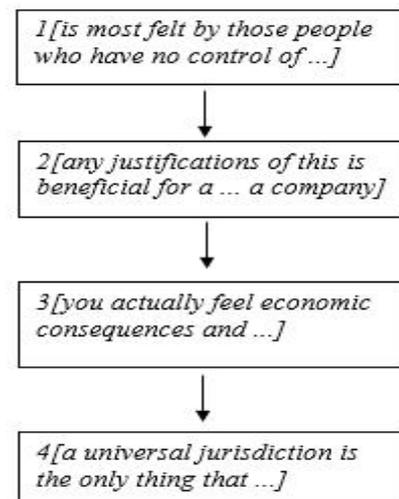
1. Transkripsikan setiap pidato pendebat.
2. Triangulasi validitas transkripsi dengan memeriksanya ke triangulator yang kredibel.

3. Mengklasifikasikan sampel dalam dua kelompok, debat nasional dan debat internasional pada tahun 2017.
4. Membagi skrip berdasarkan argumen yang terbuat dari klaim terhubung.

3.5 Prosedur Analisis Data

Setelah mengumpulkan data, peneliti melakukan langkah-langkah berikut dalam menganalisis data. Ada delapan langkah dalam menganalisis data, sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan setiap kelompok data sesuai dengan jenis indikator teknik persuasif.
2. Menetapkan semua data ke dalam tabel berdasarkan setiap jenis seperti tabel tipe struktur dan tabel teknik persuasif.



Gambar 1 Pohon Diagram

3. Mengidentifikasi klaim dengan mengelompokkan dan menomori setiap pernyataan dalam argumen. Kata-kata dan frasa yang tidak mendukung argumen ditinggalkan dari tanda kurung.
4. Membuat indeks klaim dan juga menemukan kesimpulan dari sebuah argumen.
5. Gambar 1 adalah contoh pohon diagram yang digunakan dalam penelitian ini. Ini adalah elaborasi dari pohon diagram untuk menunjukkan hubungan antara klaim dan untuk menentukan jenisnya. Namun, dalam penelitian ini, diagram pohon akan

dilakukan dalam bentuk sederhana yang hanya menunjukkan jumlah klaim. Gambar 2 adalah contoh penyederhanaan diagram pohon yang akan digunakan



Gambar 2 Penyederhanaan Pohon Diagram

6. Klasifikasi struktur argumen dan total setiap jenis struktur argumen dihitung secara manual untuk mengetahui persentase dari setiap jenis struktur argumen yang digunakan oleh debat dalam keseluruhan argumen.
7. Mengidentifikasi setiap indikator teknik persuasif dan jenis struktur argumen kemudian membuat perhitungan dengan menghitung jumlah semua jenis teknik persuasif dengan menggunakan perhitungan manual.
8. Temukan jumlah total masing-masing jenis teknik persuasif termasuk indikator, lalu masukkan masing-masing jumlah total teknik persuasif ke dalam persentase dengan menggunakan rumus berikut.

$A / B \times 100\% =$ Persentase masing-masing jenis
A = Jumlah contoh untuk masing-masing indikator tipe teknik persuasif
B = Jumlah total contoh indikator

4. Temuan dan Pembahasan

4.1 Jenis Teknik Persuasif

Dalam penelitian ini, peneliti membandingkan teknik persuasif yang digunakan oleh tim pemenang NUDC dan WUDC. Dari hasilnya, tim pemenang NUDC dan WUDC menggunakan semua jenis bukti Aristoteles dan berbagai macam indikatornya. Namun, data yang dikumpulkan menunjukkan bahwa tim pemenang

NUDC digunakan banding Logos lebih dari tim pemenang WUDC menggunakannya.

Adapun tim pemenang NUDC, mereka menggunakan daya tarik Etos lebih dari tim WUDC menggunakannya. Di sisi lain, kedua tim menggunakan banding Pathos sebagai teknik paling tidak persuasif. Berdasarkan data yang dikumpulkan, peneliti menemukan bahwa teknik persuasif yang banyak digunakan oleh kedua tim adalah Logos. Selanjutnya, data yang dikumpulkan menunjukkan bahwa tim NUDC menggunakan Logos sebanyak 154 kali.

Berdasarkan total indikator yang digunakan dalam perdebatan, ini menunjukkan bahwa baik tim pemenang NUDC dan WUDC menggunakan Logos sebagai yang paling banyak digunakan atau sebagai teknik persuasif tertentu sementara tim NUDC menggunakannya lebih dari tim WUDC.

Selain itu, untuk teknik persuasif Ethos, ada perbedaan dalam persentase antara tim WUDC dan NUDC dalam penggunaan logo sebesar 18% yang menunjukkan bahwa tim NUDC lebih mungkin untuk menunjukkan kredibilitas pendebat itu sendiri dibandingkan dengan tim WUDC.

Selain itu, frekuensi tertinggi indikator Etos berada dalam penggunaan "menunjukkan rasa hormat kepada pemirsa" dengan persentase 60% dari total penggunaan Etos. Itu membuat Ethos muncul sekitar 2 setengah waktu (104 kali) dibandingkan dengan banding Ethos oleh tim WUDC (46 kali).

Sementara itu, kedua tim memiliki hal yang sama dalam penggunaan Pathos atau daya tarik emosi. Kedua tim jarang menggunakannya dan hanya digunakan 4 kali. Kedua persentase Pathos dari NUDC dan tim WUDC adalah 2%. Dengan demikian, peneliti dapat menyimpulkan bahwa pemenang NUDC menggunakan Logos sebagai teknik persuasif khusus atau yang paling digunakan, sementara hal yang sama juga berlaku bagi tim pemenang WUDC yang menggunakan Logos sebagai teknik persuasif pilihan mereka. Ini berdasarkan data yang menunjukkan bahwa kedua pemenang NUDC dan WUDC menggunakan Logos sebagai nomor satu dalam peringkat sebagian besar teknik persuasif penggunaan.

4.2 Jenis Struktur Argumen

Berdasarkan data ini menunjukkan bahwa mereka hampir memiliki ide yang sama ketika membangun argumen mereka. Perbedaan ini dapat berarti bahwa dengan membuat klaim dependen untuk menjelaskan argumen tertentu, ia bekerja untuk membujuk audiens dan adjudicator.

Namun, dengan adanya sedikit perbedaan frekuensi menunjukkan bahwa tim pemenang NUDC menggunakan klaim yang lebih tergantung untuk menjelaskan argumen mereka dan tim pemenang WUDC menggunakannya lebih sedikit. Analisis ini terbukti dari selisih 2,2% antara NUDC dan tim pemenang WUDC terkait jenis penggunaan struktur argumen.

Kemudian, jenis struktur argumen berikutnya yang akan dibahas adalah tipe serial. Tipe ini paling sering digunakan oleh kedua tim pemenang WUDC dan NUDC. Sedangkan untuk tim pemenang WUDC, mereka menggunakannya 19 kali dari 34 jenis argumen lainnya. Ini berarti, dengan mengajukan klaim dalam argumen, itu membuat argumen lebih mudah dipahami oleh pendengar.

Kemudian, jenis struktur argumen berikutnya yang perlu dibahas adalah tipe konvergen. Tim pemenang WUDC menggunakannya 3 kali dari 34 jenis keseluruhan dalam argumen. Berdasarkan temuan, peneliti dapat menemukan bahwa penggunaan tipe konvergen oleh tim pemenang WUDC cukup langka, mereka menggunakannya hanya 3 kali dari keseluruhan argumen tim.

Tipe berikutnya dari struktur argumen untuk didiskusikan adalah tipe “divergent”. Tipe ini adalah tipe yang paling sedikit digunakan oleh kedua tim pemenang WUDC dan NUDC dengan persentase 3% untuk tim WUDC dan 5% untuk tim NUDC.

Adapun tipe terakhir dari struktur argumen adalah tipe hybrid. Berdasarkan hasilnya, tim pemenang WUDC menggunakannya 7 kali dari 34 seluruh jenis dalam argumen mereka. Kemudian, ditemukan bahwa tim pemenang WUDC dan NUDC menggunakan tipe struktur argumen hibrida sebagai tipe utama kedua. Dengan demikian, peneliti dapat menyimpulkan

bahwa tipe hibrida efektif digunakan dalam perdebatan.

Dapat disimpulkan bahwa tampaknya tim NUDC dapat menggunakan tipe yang lebih rumit dalam menguraikan argumen mereka dari lebih banyak kombinasi varietas tipe hibrida.

5. Kesimpulan

Dari temuan dan diskusi, ada tiga kesimpulan sebagai hasil penelitian. Pertama, Logos atau daya tarik penalaran adalah teknik persuasif yang paling banyak digunakan oleh tim pemenang NUDC dan WUDC 2017. Kesimpulan kedua, kedua tim pemenang WUDC dan NUDC digunakan semua jenis struktur argumen dalam kinerja mereka. Namun, struktur argumen tipe serial adalah strategi yang paling efektif dalam membangun argumen.

Kesimpulan ketiga, berdasarkan hasil analisis, peneliti menemukan bahwa kedua WUDC dan pemenang NUDC 2017 menggunakan teknik persuasif dan jenis struktur argumen yang sama dan dapat disimpulkan bahwa tim Indonesia seharusnya memiliki keterampilan yang sama dibandingkan dengan tim internasional. Namun kenyataannya masih menunjukkan bahwa tim Indonesia masih belum bisa mendapatkan tempat pertama. Artinya ada faktor lain yang mempengaruhi cara berdebat yang mengarah pada kemenangan.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Al-Monami, K. R. (2014). Strategies of Persuasion in Letters of Complaint in Academic Context: the Case of Jordanian University Students' Complaints. *Discourse Studies*, 16(6), 705-728.
- Berlanguaje, I., & Martinez, E. (2010). Ciberlenguaje Y Principios De Retórica Clásica. *Redes Sociales: El Caso Facebook*, 7(2), 47-61.
- Bierman, A. K., & Assali, R. N. (1995). *Critical Thinking Handbook*. New Jersey: Prentice Hall.
- Bowen, T. G. (2005). *ARGUMENT IDENTIFICATION & CASTING*. Retrieved June 14, 2018, from Oakton.edu: <http://www.oakton.edu/user/0/tbowen/aiconline.1.htm>

- Brown, G. &. (1983). *Discourse Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press. doi:<https://doi.org/10.1017/S0022226700010161>
- Burawoy, M. (2009). *The extended case method: Four countries, four decades, four great transformations, and one theoretical tradition*. Berkeley: University of California Press.
- Burgon, & Huffner. (2002). *Oxford Communication Press Perspective*. New York: Mc Graw-Hill.
- Christensen, A. K., & Hasle, P. F. (2007, April). Classical Rhetoric and a Limit to Persuasion. *International Conference on Persuasive Technology*.
- Connors, R. J. (1979). The Differences Between Speech and Writing: Ethos, Pathos, and Logos. *College Composition and Communication*, 30(3), 285-290.
- Covino, W. A. (1988). *The art of wondering : a revisionist return to the history of rhetoric*. Portsmouth: Boynton/Cook.
- Covino, W. A., & Joliffie, D. A. (1995). *Rhetoric Concepts, Definitions, Boundaries*. Massachusetts: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data.
- Creswell, J. (2012). *Educational Research: Planning, Conducting and Evaluating Qualitative and Qualitative Research* (Vol. 4th). Boston: Pearson.
- Daymon, C., & Holloway, I. (2002). *Qualitative Research Method In Public Relation and Marketing Communication*. London: Roulledge.
- Demirdöğen, Ü. D. (2010). The Roots of Research in (Political) Persuasion: Ethos, Pathos, Logos and the Yale Studies of Persuasive Communications. *International Journal of Social Inquiry*, 3(1), 189-201.
- Ferreiro, J. R., Andreu, L., & Torrent, M. S. (2014, August 11). *Argument Structure and the Representation of Abstract Semantics*. Retrieved February 2, 2018, from Journal Plos: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0104645>
- Finegan, E. (2011). *Language: Its Structure and Use* (6th ed.). North America: Wadsworth.
- Gabrielsen , J., & Christiansen, T. J. (2010). *The Power of Speech*. Denmark: Gyldendal.
- Groarke, L. (2017, January 2). *Informal Logic*. Retrieved July 18, 2018, from Stanford Encyclopedia of Philosophy: <https://plato.stanford.edu/entries/logic-informal/>
- Hart, R. P., Frederick, G. W., & Brummet, B. (1983). *Public Communication*. U.S.A: Herper and Row Publisher.
- Higgins, C., & Walker, R. (2012). Ethos, Logos, Pathos: Strategies of Persuasion in Social/environmental Reports. *Accounting Forum*, 36, 194-208.
- Kede, H. J. (2017, April 29). *Bukan Amerika, Bukan Pula India, Indonesia-lah Negara Demokrasi Terbesar Dunia*. Retrieved December 18, 2017, from Politik rmol.co: <http://politik.rmol.co/read/2017/04/29/289503/Bukan-Amerika,-Bukan-Pula-India,-Indonesia-lah-Negara-Demokrasi-Terbesar-Dunia>
- Kinneavy, J. L. (1971). *A Theory of Discourse: The Aim of Discourse*. New York: RR Donnelley.
- Lakoff, g. (1994). The Contemporary Theory of Metaphor. In W. F. Overton, & D. S. Palermo, *The Nature and Ontogenesis of Meaning* (p. 42). New Jersey: Hillsdale, N.J. : L. Erlbaum Associates.
- Leanne, S. (2009). *The power of speaking with purpose and*. New York : RR Donnelley.
- Leith, S. (2012). *Words Like Loaded Pistols*. New York: Basic Books.
- Levin, B. (2018, April 26). *Argument Structure*. Retrieved June 17, 2018, from Oxford Bibliographies: <http://www.oxfordbibliographies.com/view/document/obo-9780199772810/obo-9780199772810-0099.xml>
- Mann, W. C., & Thompson, S. A. (1988). Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse. *Rethorical Structure Theory: Toward a functional theory of text organization*, 8(3), 243-281.
- McCormack, K. C. (2014). Ethos, Pathos, and Logos: The Benefits of Aristotelian Rhetoric in the Courtroom. *Washington University*

- Jurisprudence Review*, 7, 131-155. Retrieved June 20, 2018
- Moore, B. N., & Parker, R. (1986). *Evaluating claims and arguments in everyday life*. California: Mayfield Publishing Company.
- Mshvenieradze, T. (2013). Logos, Ethos and Pathos in Political Discourse. *Theory and Practice in Language Studies*.
- Mshvenieradze, T. (2013). Logos, Ethos and Pathos in Political Discourse. *Theory and Practice in Language Studies*, 3(11).
- Nakano, M., & Narahiko, I. (2004). *The Benefits and Costs of Participating in Competitive College Students*. Retrieved December 20, 2017, from Users.wfu.edu: users.wfu.edu/hazen/Documents/inoue-nakano-paper.doc
- Nordquist, R. (2017, April 25). *Argument (Rhetoric and Composition)*. Retrieved June 16, 2018, from Thought Co.: <https://www.thoughtco.com/argument-rhetoric-and-composition-1689131>
- Nordquist, R. (2017, May 01). *What is an Appeal in Rhetoric?* Retrieved June 16, 2018, from Thought Co.: <https://www.thoughtco.com/what-is-appeal-rhetoric-1689123>
- Nordquist, R. (2018, February 2). *"Definitions and Examples of Debates."* Retrieved from ThoughtCo: <https://www.thoughtco.com/what-is-a-debate-p2-1690419>
- Parrish, S. (2016, November). *Ethos, Logos and Pathos: The Structure of a Great Speech*. Retrieved July 14, 2018, from Farnam Street: <https://fs.blog/2016/11/ethos-logos-pathos/>
- Ramesh, B. P., & Yu, H. (2010). Identifying discourse connectives in biomedical text. *Proceedings of the American Medical Informatics Association Fall Symposium*, 657-661. Retrieved February 22, 2018
- Rizka, E. M. (2006). *Persuasive Techniques Used in Nike Advertisement*. Malang.
- Stake, R. E. (2005). Qualitative case studies. In N. K. Denzin, & Y. S. Lincoln, *The SAGE handbook of qualitative research* (3rd ed., pp. 443-466). Thousand Oaks. CA: Sage Publications.
- Stiff, J. B., & Mongeau, P. A. (2003). *Persuasive Communication* (2nd ed.). New York: Guilford Press.
- Tjitrakusuma, N. I., & Angeline, A. (2009). The Types of Argument Structure Used by Hillary Clinton in the CNN Democratic. *k@ta lama*, 11, 184-200. Retrieved June 29, 2018
- Ting, S. H. (2018, February). Ethos, Logos and Pathos in University Students' Informal Requests. *Journal of Language Studies*, 18(1), 234-251. Retrieved June 20, 2018
- Urofsky, M. (2003, December). *The Rights of the People: Individual Freedom and the Bill of Rights*. Retrieved from Web Archive: <https://web.archive-2017.ait.org.tw/infousa/zhtw/DOCS/RightsPeople/borpreface.html>
- Vorobej, M. (1995). Hybrid Argument. *Informal Logic*, 17(2), 289-296. Retrieved July 14, 2018
- Walton, D. (1996). *Argument Structure: A Pragmatic Theory*. Toronto: University of Toronto Press.
- Webster, G. (2000). *International Dictionary*. New York: Random House Inc.
- Worden, Frederick , W. H., & L., R. (1993). *A Country Study*. Retrieved from countrystudies.us: <http://countrystudies.us/indonesia/>
- WUDC. (2017). *History of the World Universities Debating Championship*. Retrieved December 30, 2017, from Wudc.yaledebate.org: http://wudc.yaledebate.org/wudctemp/?page_id=46
- Yin, R. K. (2003). *Case study research: Design and methods* (3rd ed.). Thousand Oaks CA.: Sage Publications.
- Yin, R. K. (2014). *Design and methods* (5th ed.). Thousand Oaks. CA: Sage Publications.
- Yoshimi, J. (2004). Mapping The Structure of Debate. *Informal Logic*, 24(1), 1-21. doi:<http://dx.doi.org/10.22329/il.v24i1.2130>

