

ABSTRACT

Widyawardani, Yusri Ika. (2016). *Rhetorical Analysis of Donald Trump's Presidential Candidacy Announcement Speech*. Yogyakarta: English Language Education Study Program, Sanata Dharma University.

Speech is a one way communication between a speaker and audience. In persuasive speech, the strategy of convincing the audience to believe on what a speaker says is very crucial. However, good strategies to persuade the audience in a speech are not enough to convince the audience without good speech delivery. Therefore, balancing good persuasive strategy and speech delivery can make the speaker produce an effective persuasive speech. Donald Trump, who is a real estate developer and reality TV star, delivered a presidential candidacy announcement speech to officially announce that he runs for a president.

This research is a rhetorical analysis or an analysis of the way someone persuade others. Donald Trump's presidential candidacy announcement speech is analyzed using document analysis. The researcher specifies the analysis on the rhetorical proofs and the speech delivery in Donald Trump's presidential candidacy announcement speech in 2015. This research has two research questions, namely: (1) What are rhetorical proofs used by the speaker? (2) How does the speech delivery used by the speaker help to create effective speech?

The first finding is related to rhetorical proofs. According to Aristotle (1954), there are three rhetorical proofs: (1) logical proofs (*logos*) (2) ethical proofs (*ethos*) (3) emotional proofs (*pathos*). Donald Trump uses all types of rhetorical proofs in his presidential candidacy announcement speech. He uses emotional proof (*pathos*) for 54%, ethical proof (*ethos*) for 32%, and logical proof (*logos*) for 14%. The second finding is related to speech delivery of Donald Trump. It is found that Donald trump tries to make his speech effective by effectively using all successful speech components such as storytelling to explain some parts of his speech, body language, tone of voice, pauses, and visual aids.

From the findings, it can be concluded that emotional proof (*pathos*) is the most dominant proof appears in Donald Trump's speech. The emotion that he tries to arouse to the audience is hatred as it has the highest percentage among other emotions. In delivering the speech, Donald Trump uses storytelling for 42%, manages his posture and body placement well, produces effective tone of voice, uses proper pauses, and providing simple visual aids which help him create effective speech.

Key words: Presidential candidacy announcement speech, rhetoric, rhetorical proofs, speech delivery, Aristotle

ABSTRAK

Widyawardani, Yusri Ika. (2016). *Analysis of Donald Trump's Presidential Candidacy Announcement Speech*. Yogyakarta: Pendidikan Bahasa Inggris, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Sanata Dharma.

Pidato merupakan komunikasi satu arah antara pembicara dan penonton. Dalam pidato persuasif, strategi dalam meyakinkan penonton untuk percaya dengan apa yang dikatakan oleh pembicara sangatlah penting. Akan tetapi, strategi yang baik untuk membujuk penonton saja tidak cukup untuk meyakinkan para penonton tanpa adanya cara penyampaian yang baik. Oleh karena itu, menyeimbangkan strategi persuasif dengan cara penyampaian yang baik dapat membuat pembicara menghasilkan pidato yang efektif. Donald Trump, seorang pengembang real estate dan bintang sebuah acara realita, menyampaikan presidential candidacy announcement speech untuk mengumumkan secara resmi bahwa beliau mencalonkan diri sebagai presiden.

Penelitian ini merupakan sebuah analisis retorik atau sebuah analisis mengenai cara seseorang membujuk orang lain. Rhetorical proofs dan speech delivery pada Donald Trump's presidential candidacy announcement speech dianalisa menggunakan metode analisis dokumen. Penelitian ini membahas dua pertanyaan yang terdiri dari: rhetorical proofs apa saja yang digunakan oleh sang pembicara? (2) bagaimana speech delivery yang digunakan oleh sang pembicara dapat membantu membuat pidato yang efektif?

Untuk menjawab pertanyaan pertama, peneliti menggunakan teori milik Aristotle (1954) yang menjabarkan bahwa ada tiga jenis rhetorical proofs: (1) logical proofs (logos) (2) ethical proofs (ethos) (3) emotional proofs (pathos). Dari hasil analisa, Donald Trump menggunakan semua jenis rhetorical proofs dalam pidatonya. Donald Trump menggunakan Emotional proof (pathos) sebanyak 54%, ethical proof (ethos) sebanyak 32%, dan logical proof (logos) sebanyak 14%. Hasil analisis untuk pertanyaan ke dua adalah Donald Trump mencoba membuat pidato yang efektif dengan menggunakan semua successful speech components seperti storytelling, body language, tone of voice, pauses, dan visual aids

Dari hasil analisa yang didapatkan, dapat disimpulkan bahwa emotional proof (pathos) merupakan proof yang paling dominan muncul dalam pidato. Emosi yang dominan beliau coba bangkitkan pada para penonton adalah rasa benci. Dalam penyampaian pidato, Donald Trump menggunakan storytelling sebanyak 42%, mengatur bahasa tubuhnya dengan sebagaimana mestinya, menghasilkan tone of voice dengan sesuai, dan menyediakan visual aids sederhana sehingga menghasilkan pidato yang efektif.

Kata kunci : Presidential candidacy announcement speech, rhetoric, rhetorical proofs, speech delivery, Aristotle