

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Bahasa merupakan alat untuk berkomunikasi satu sama lain dalam kehidupan sehari-hari. Tanpa komunikasi, manusia tidak akan bisa menyampaikan maksud, tujuan dan keinginannya kepada seseorang dengan baik. Menurut Kridalaksana (2008 : 130) komunikasi adalah penyampaian amanat dari sumber atau pengirim kepada penerima melalui sebuah saluran. Komunikasi merupakan suatu cara yang digunakan oleh individu untuk dapat berinteraksi dan memperlancar aktivitas sehari-hari dalam kehidupan bermasyarakat.

Sutedi (2009 : 2) menyatakan bahwa bahasa adalah alat komunikasi yang dapat membantu manusia dalam menyampaikan suatu ide, gagasan, pikiran, hasrat, maupun keinginan kepada orang lain. Dalam berkomunikasi bahasa merupakan pokok utama yang terpenting untuk menyampaikan maksud dan tujuan. Bahasa merupakan sistem lambang bunyi yang arbitrer yang dipergunakan oleh para anggota suatu masyarakat untuk bekerja sama, berinteraksi, dan mengidentifikasi diri (Kridalaksana 1993 : 21). Dalam mempelajari bahasa, yang perlu diperhatikan adalah makna. Makna tersebut harus diketahui oleh setiap penutur dan lawannya dalam berkomunikasi guna memahami setiap kata yang disampaikan. Dalam keseharian, bahasa merupakan sebuah sarana untuk berinteraksi antara satu dengan yang lainnya. Mempelajari pragmatik adalah salah satu pemahaman

terkait berbahasa. Pragmatik merupakan ilmu yang mempelajari sebuah makna dalam tuturan.

Menurut Verhaar (1996 : 14) pragmatik merupakan cabang ilmu linguistik yang membahas tentang apa yang termasuk struktur bahasa sebagai alat komunikasi antara penutur dan pendengar, dan sebagai pengacuan tanda-tanda bahasa pada hal-hal ekstralingual yang dibicarakan. Selanjutnya Yule (1996 : 3) menyebutkan 4 defnisi pragmatik, yaitu (1) bidang yang mengkaji makna pembicara, (2) bidang yang mengkaji makna menurut konteksnya, (3) bidang yang melebihi kajian tentang makna yang diujarkan, mengkaji makna yang dikomunikasikan atau terkomunikasikan oleh pembicara, dan (4) bidang yang mengkaji bentuk ekspresi menurut jarak sosial yang membatasi partisipan yang terlibat dalam percakapan tertentu. Kesimpulan yang didapat, bahwa pragmatik ialah sebuah ilmu dalam linguistik yang mempelajari struktur bahasa sebagai alat komunikasi antara penutur dan petutur. Kushartanti (2005 : 104) menggambarkan sebuah kondisi sapaan di Indonesia. Contoh seperti kalimat “Mau ke mana?”, lawan tutur tidak akan menjawab sebuah tempat, tapi hanya akan membalas kata-kata seperti “Mau keluar” atau “Kesana” tanpa perlu menjawab secara detail tempat yang akan dituju. Contoh ini menunjukkan bahwa penutur hanya bermaksud untuk berbasa-basi dengan lawan bicaranya. Maksud dari para pengguna inilah yang dikaji dalam pragmatik. Searle (1976) dalam Joan Cutting (2002 : 16) menyatakan salah satu tujuan dalam suatu tindakan yang dilakukan dengan mengucapkan tuturan adalah persuasi.

Little John (1987 : 8) menjelaskan bahwa persuasif adalah suatu komunikasi dimana dua atau banyak orang bekerja sama untuk menghasilkan perubahan. Dapat diambil kesimpulan bahwa persuasif merupakan suatu pesan yang disampaikan kepada penutur guna menghasilkan perubahan berupa tindakan baik sikap maupun pendapat lawan tutur.

Dapat disimpulkan bahwa persuasif ialah suatu kalimat bujukan untuk mengajak orang-orang menuruti apa yang dikatakan oleh penutur. Dalam komunikasi sehari-hari, tindak tutur persuasi sering dilakukan. Begitu pula dengan bahasa Jepang. Masyarakat Jepang sering menggunakan tindak tutur persuasi dalam komunikasi. Sebagai contoh, pada salah satu dialog percakapan dalam sumber data :

- [1] 零治 : ベテランは慣れて来ると手の抜き方を覚える。
 Reiji : *Beteran wa narete kuru to te no nuki kata o oboeru.*
 “Ketika seorang veteran menjadi terbiasa, mereka mengabaikan sudut saat bekerja.”
- [2] 松田 : 大変 申し訳ございません。
 Matsuda : *Taihen moushiwake arimasen.*
 “Maafkan saya.”
- [3] 零治 : クビだ。
 Reiji : *Kubi da.*
 “Kau kupecat.”
- [4] 零治 : この汚れを客が見つけていたら噂はあっという間に広がり
甚大な損失につながっていた。
 Reiji : *Kono yogore wo kyaku ga mitsuketeitara uwasa wa atto iu kan ni*
hirogari jindai na sonshitsu ni tsunagatteita.
 “Jika pelanggan menemukan kotoran ini, rumornya akan cepat menyebar dan menyebabkan kerugian besar.”
- [5] 番場 : しかし松田さんは当ホテルにとって欠かせない人材です。
 Banjou : *Shikashi Matsuda-san wa tou hoteru ni totte kakasenai jinzei desu.*

“Tetapi karena kecakapannya di hotel ini, ia diperlukan.”

SIMK/1/00:04:06/01

Contoh percakapan di atas merupakan sebuah tuturan persuasif. Reiji adalah seorang atasan dan berhak untuk memberi keputusan kepada bawahan.

Kedudukan Reiji yang tinggi membuat lawan tutur tidak bisa membantah dan harus segera melakukan apa yang diperintahkan oleh Reiji. Sehingga Reiji memiliki alasan kuat untuk melakukan tindakan persuasif.

Berdasarkan penelitian dari tindak tutur persuasi, penulis akan memilih drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro sebagai bahan penelitian. *Sekai Ichi Muzukashii Koi* merupakan drama yang bercerita tentang direktur pendiri hotel bernama Samejima Reiji yang terkenal keras dan sering memecat pegawainya. Dalam drama ini, tokoh-tokoh yang melakukan peran menggunakan banyak kalimat persuasi sehingga bisa menjadi sumber data yang baik untuk penelitian.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan diteliti adalah sebagai berikut :

1. Apa saja bentuk tindak tutur persuasif dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakamura Satoru dan Sugawara Shintaro?
2. Apa saja tindak tutur persuasif berdasarkan prinsip dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakamura Satoru dan Sugawara Shintaro?

1.3 Tujuan

Adapun tujuan yang dicapai sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bentuk tindak tutur persuasif dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakamura Satoru dan Sugawara Shintaro.
2. Untuk mengetahui tindak tutur persuasif berdasarkan prinsip dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakamura Satoru dan Sugawara Shintaro.

1.4 Manfaat

Berikut manfaat yang diharapkan melalui penelitian ini :

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat membantu serta mengembangkan ilmu pengetahuan dalam bidang linguistik khususnya pragmatik. Diharapkan juga dapat membantu mempelajari tindak tutur persuasif.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi pembelajar bahasa Jepang dan pembaca yang ingin meneliti lebih lanjut tentang tindak tutur persuasif.

1.5 Definisi Istilah

1. Drama : Sebuah tayangan televisi yang disiarkan di televisi. Menceritakan tentang berbagai cerita kehidupan, drama, percintaan, dan lain sebagainya. Biasanya diperankan oleh aktris dan aktor sebagai tokoh dalam cerita.

- 2. Tindak tutur : peristiwa pragmatik yang melibatkan penutur dan lawan bicara.
- 3. Persuasif : merupakan sebuah tindak tutur mempengaruhi atau mengajak seseorang untuk menuruti keinginan penutur.
- 4. *Sekai Ichi Muzukashii Koi* : Drama yang berkisah tentang direktur pendiri hotel yang kasar dan sering memecat pegawainya.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Pragmatik

Pragmatik merupakan salah satu cabang di dalam ilmu linguistik yang mengkaji tentang tuturan. Yule (1996 : 3) yang menyatakan bahwa pragmatik adalah studi tentang makna yang disampaikan oleh penutur (atau penulis) dan ditafsirkan oleh pendengar (pembaca). Selanjutnya Leech (1983 : 6) mendefinisikan pragmatik merupakan ilmu yang mempelajari tentang makna dalam sebuah situasi tuturan. Kushartanti (2005 : 104) menyatakan, pragmatik mengkaji makna yang dipengaruhi oleh hal-hal di luar bahasa. Hal-hal di luar bahasa salah satunya adalah konteks.

Dari pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa pragmatik adalah cabang ilmu linguistik yang mengkaji tentang makna percakapan dari penutur dan lawan tutur berdasarkan konteks.

Dalam sebuah tuturan, konteks memiliki peran. Perlu memahami sebuah konteks agar memahami apa yang dimaksud oleh penutur.

2.1.1 Konteks

Konteks merupakan suatu hal yang harus diketahui dalam melakukan analisis wacana. Konteks memiliki peran, dengan kata lain konteks mempunyai pengaruh terhadap suatu tuturan. Dalam sebuah wacana atau tuturan, dibutuhkan pemahaman makna yang disampaikan. Perlunya pemahaman konteks sangat

penting dalam wacana atau situasi tuturan. Seperti yang dijelaskan oleh Kridalaksana (2011 :134), konteks adalah pengetahuan yang sama-sama dimiliki pembicara dan pendengar sehingga pendengar paham akan apa yang dimaksud oleh pembicara. Konteks juga sebagai salah satu komponen dalam wacana dan situasi tutur.

Leech (1983 : 10) memaparkan sebuah konteks sebagai salah satu komponen dalam situasi tutur. Menurut Leech, konteks didefinisikan sebagai aspek-aspek yang berkaitan dengan lingkungan fisik dan sosial sebuah tuturan.

Leech menambahkan dalam definisinya tentang konteks yaitu sebagai suatu pengetahuan latar belakang yang secara bersama dimiliki oleh penutur dan petutur dan konteks ini membantu petutur menafsirkan atau menginterpretasi maksud tuturan penutur. Untuk membentuk keterkaitan antara penutur dan lawan tutur, pengetahuan tentang konteks perlu dipahami agar timbul komunikasi antar keduanya.

2.2 Tindak Tutur

Tindak tutur (*speech act*) merupakan bagian dari cabang ilmu linguistik, yaitu pragmatik yang melibatkan penutur dan lawan tutur dalam peristiwa tutur.

Austin (1962 : 12) mendefinisikan tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan ketika mengungkapkan suatu tuturan. Untuk mengungkapkan sesuatu, seseorang tidak hanya membuat suatu tuturan yang mengandung struktur gramatikal dan kata-kata saja, namun mereka juga melakukan tindakan melalui tuturan tersebut

(Yule, 1996 : 47). Menurut Austin (1962 : 94), setiap kali penutur berujar, dia

melakukan tiga tindakan secara bersamaan, yaitu tindak lokusi (*locutionary acts*), tindak ilokusi (*illocutionary acts*) dan tindak perlokusi (*perlocutionary acts*).

Tindak tutur lokusi adalah tindak tutur yang menyatakan sesuatu dalam arti terbatas, atau tindak tutur dalam kalimat yang bermakna dan dapat dipahami, sebagai contoh, “minum saya habis”. Kalimat tersebut menunjukkan bahwa penutur memberitahukan lawan tutur bahwa minumannya telah habis. Penutur berharap lawan tutur melakukan tindakan dari apa yang di ucapkan. Tindak tutur ilokusi adalah tindak tutur yang berkaitan dengan pemberian ijin, ucapan terima kasih, menyuruh, menawarkan, dan menjanjikan. Sebagai contoh “minum saya habis” “Iya pak”. Kalimat tersebut menyatakan bahwa penutur memberitahu lawan tutur minumannya habis. Penutur bermaksud membuat petutur bergerak untuk mengambilkan minuman baru. Tindak tutur perlokusi adalah tindak tutur yang berkaitan dengan adanya ucapan orang lain sehubungan dengan sikap dan perilaku non-linguistik dari orang lain. Sebagai contoh, “minum saya habis”. Penutur mengucapkan hal tersebut, berharap petutur melakukan tindakan. Petutur merespon dengan membawakannya minuman yang baru.

Austin melihat tindak tutur dari pembicara, sedangkan Searle melihat tindak tutur dari pihak pendengar. Searle (1976) dalam Leech (2011: 163-166) menyatakan bahwa selain dengan menampilkan verba, terdapat pula makna implisit dalam sebuah tindakan ilokusi. Dalam tindak tutur ilokusi penutur tidak mengatakan suatu perintah dengan menampilkan verba. Makna ujaran tersebut dapat dilihat dari tujuannya. Untuk memahami makna dari tuturan, terlebih dahulu

harus memahami sebuah konteks yang terdapat di dalamnya. Dari konteks suatu tuturan, dapat diketahui apa tujuan penutur mengucapkan tuturan tersebut.

Berdasarkan tujuannya, Searle (1976) dalam Sumarsono (2004 : 48-49) mengategorikan tindak ilokusi ke dalam lima jenis, yaitu :

1. Deskriptif

Tindak tutur deskriptif merupakan tindak tutur yang membawa pengaruh besar atas ujaran yang dilontarkan. Contoh seperti kata “saya bertaruh”, “saya nyatakan”, “Saya umumkan” dan sebagainya. Tindak tutur ini mengandung peran khusus dalam konteks tertentu untuk memberikan suatu pernyataan dengan tepat.

2. Representatif

Tindak tutur representatif merupakan pernyataan akan kepercayaan penutur terhadap suatu hal yang dututurkannya. Contoh seperti kata “tadi pagi hujan”, “kemarin saya ujian” dan sebagainya. Tindak tutur ini digunakan dalam bentuk seperti hipotesis, paksaan, dugaan, dan klaim.

3. Komisif

Tindak tutur komisif digunakan oleh penutur untuk menempatkan dirinya atas tindakan yang ia lakukan. Contoh “saya akan pulang secepatnya”, “saya tidak akan bisa melakukannya” dan sebagainya. Tindak tutur ini biasanya berupa janji, penawaran, ancaman, penolakan, atau penyangkalan.

4. Ekspresif

Tindak tutur ekspresif merupakan sebuah pengungkapan perasaan penutur. Contoh “maafkan saya”, “selamat”, dan sebagainya. Tindak tutur ini digunakan

dalam bentuk permintaan maaf, memberikan selamat, menyangkan sesuatu, atau menyesal.

5. Direktif

Tindak tutur direktif merupakan tindak tutur yang memiliki tujuan untuk membuat seseorang melakukan suatu hal. Contoh “bisa pinjamkan saya pensil”, “Tolong hapus papan tulisnya”, dan sebagainya. Tindak tutur ini digunakan dalam bentuk memerintah, meminta, mengajak, melarang, atau menyarankan.

Persuasi termasuk ke dalam kategori tindak tutur direktif. Sebab persuasi digunakan untuk meyakinkan seseorang agar mengerjakan sesuatu seperti yang dituturkan oleh penutur.

2.3 Persuasif

Persuasif berasal dari kata *persuade* yang berarti membujuk atau meyakinkan. Dalam KBBI edisi keempat tahun 2011, menyebutkan persuasi adalah ajakan kepada seseorang dengan cara memberikan alasan dan prospek baik yang meyakinkannya atau karangan yang bertujuan membuktikan pendapat.

Persuasif adalah pengaruh, yakni jenis tuturan yang membangkitkan pengertian dan kesadaran seseorang bahwa apa yang disampaikan akan merubah rupa, pendapat atau sikap sehingga ada perubahan (Widjaja, 2008 : 12-13). Gorys

Keraf (2001 : 118) juga mengemukakan bahwa 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. Keraf juga menjelaskan tujuan akhir dari persuasi adalah agar pembaca atau pendengar

melakukan sesuatu, maka persuasif dapat dimasukkan pula dalam cara-cara mengambil keputusan. Mereka yang menerima persuasif harus mendapatkan keyakinan bahwa keputusan yang diambilnya merupakan keputusan yang benar, dan bijaksana.

Berdasarkan pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa persuasi merupakan tindakan yang dilakukan oleh penutur baik melalui lisan maupun tulisan guna mempengaruhi lawan tutur agar dapat melakukan sesuatu seperti yang diinginkan oleh penutur. Persuasi dapat dilakukan apabila memenuhi beberapa syarat.

2.3.1 Karakteristik Persuasif

Menurut Little John (1987 : 6-8) persuasif memiliki karakteristik yang khas sehingga mampu membedakan gaya bahasa persuasif dengan jenis gaya bahasa lain. Karakteristik persuasif tersebut di antaranya :

1. Persuasif akan selalu menghasilkan perubahan atau efek

Persuasif selalu mengandung tuturan-tuturan yang dapat menghasilkan suatu perubahan atau efek. Perubahan yang di maksud adalah perubahan yang menghasilkan tindakan baru kepada orang lain. Perubahan yang terjadi dapat meliputi perilaku baru, tingkah laku baru, nilai-nilai baru, atau hanya perubahan situasional terhadap diri sendiri dan orang lain. Kesimpulannya, tuturan persuasif berbeda dengan tuturan lain. Persuasif merupakan tuturan yang dapat menghasilkan suatu perubahan atau efek di masa yang akan datang.

2. Persuasif akan selalu melibatkan pilihan

Dalam keseharian setiap individu kebanyakan melakukan suatu tindakan dengan kehendak sendiri, ada juga yang bertindak karena dipaksa. Suatu tindakan dengan kehendak dan persepsi sendiri disebut sebagai orientasi. Suatu tindakan karena dipaksa, merupakan tindakan yang tidak didasarkan pada diri sendiri. Oleh sebab itu, sebuah pilihan dapat membedakan antara tindakan persuasi dan tindakan paksaan. Persuasif yang melibatkan pilihan adalah tindakan persuasi yang tidak mengandung unsur suatu paksaan. Tindakan persuasi memberikan ruang bebas pada penutur lainnya untuk memilih pilihan apa yang akan digunakan untuk mendasari tindakan-tindakan selanjutnya.

3. Komunikasi persuasif adalah sebuah proses

Komunikasi merupakan upaya untuk menyampaikan suatu maksud dan mengkoordinasi tindakan melalui pertukaran pesan. Tanpa adanya komunikasi, hanya akan terjadi kontak fisik terhadap lawan tutur. Komunikasi melibatkan dua atau beberapa individu, yaitu penutur dan lawan tutur. Komunikasi persuasif merupakan proses komunikasi yang melibatkan dua orang atau lebih dan melakukan tindakan yang dapat mempengaruhi lawan tutur.

Dari teori yang sudah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa persuasif memiliki ciri khas yang telah diatur dan disiapkan sedemikian rupa sehingga lawan tutur mengalami perubahan sikap dan pendapat. Persuasif mengandung tiga karakteristik yaitu persuasif selalu menghasilkan sebuah perubahan atau efek, persuasif melibatkan pilihan, dan komunikasi persuasif merupakan sebuah proses.

2.3.2 Dasar-Dasar Persuasif

Aristoteles dalam Gorys Keraf (2001 : 121) menyebutkan dasar-dasar persuasif memiliki tiga syarat yang harus dipenuhi, di antaranya:

1. Watak dan kredibilitas

Watak merupakan watak penutur yang melakukan tindak tutur persuasif.

Dalam keseharian, watak adalah salah satu faktor yang harus selalu diperhatikan.

Watak dan seluruh kepribadian pembicara dapat diketahui dari seluruh pembicaraan. Watak menjadi tolak ukur orang yang mendengar tuturan dari penutur. Apabila penutur memiliki watak baik, maka akan tercipta kesan baik dan menyenangkan. Selain itu dapat menimbulkan rasa percaya pada penutur.

Umumnya, watak baik akan menciptakan kepercayaan terhadap orang yang memiliki watak baik tersebut. Kepercayaan terhadap penutur akan timbul bila lawannya tahu bahwa pembicara mengetahui dengan baik persoalan yang dibicarakan. Kepercayaan juga akan timbul bila pembicara jujur, terbuka, dan percaya diri. Orang yang ragu terhadap masalah yang dibicarakan penutur tentunya akan membuat lawannya yang mendengarkan pun ragu. Sehingga tidak akan tercipta rasa percaya terhadap penutur. Gorys Keraf juga mengatakan bahwa persuasi itu sendiri adalah suatu usaha untuk menciptakan kesesuaian atau kesepakatan melalui kepercayaan. Dengan begitu, orang yang menerima persuasi akan puas dan senang karena tidak menganggap bahwa itu sebuah ancaman.

2. Kemampuan mengendalikan emosi

Kemampuan mengendalikan emosi bisa diartikan sebagai kesanggupan penutur untuk mengendalikan emosi. Meskipun penutur bisa menaikkan emosi,

namun bukan berarti tindak tutur persuasi terjadi karena paksaan kehendak penutur terhadap lawan tutur. Emosi juga dapat berarti perasaan yang dapat menggerakkan seseorang untuk melakukan sesuatu. Emosi haruslah menjadi alat untuk mencapai kesepakatan.

3. Bukti-bukti

Syarat ketiga agar tindak persuasi berhasil adalah kesanggupan untuk menunjukkan adanya bukti atau fakta yang berpengaruh dalam sebuah persuasi.

Dengan adanya bukti, keraguan akan hilang dan akan mengarah pada sebuah kebenaran. Seperti syarat nomor dua, dapat dikatakan bahwa walaupun emosi merupakan unsur paling penting dalam persuasif, namun fakta-fakta merupakan faktor yang menimbulkan kepercayaan untuk persuasif. Hal terpenting adalah cara untuk menunjukkan bukti-bukti atau fakta-fakta tersebut sehingga dapat terjalin dengan faktor-faktor emosional sehingga dapat tercapai maksud pembicara.

2.3.3 Prinsip Persuasif

Prinsip merupakan suatu kebenaran yang dijadikan pedoman, landasan, berpikir dan bertindak oleh individu. Seperti yang tertulis dalam KBBI (Depdikbud, 2007 : 896) prinsip adalah asas atau kebenaran yang menjadi pokok dasar berpikir atau bertindak. Robert B. Cialdini (2006) dalam Liliweri (2011 : 295-296) berpendapat ada tujuh macam prinsip dalam persuasi, yaitu:

2.3.3.1 Prinsip Resiprokal

Prinsip resiprokal atau timbal balik adalah membalas apa yang telah diberikan oleh orang lain. Dengan menerima pemberian seseorang, sudah sewajarnya untuk membalas pemberian orang tersebut. Sebagai contoh:

もちろん、生徒数減少の現在、学科の新設は困難であろうが、職業科の統廃合や科内コースの改編などで時代に合わせた変革が求められているはずである。

Mochiron, soitosuu genshou no genzai, gakka no shinsetsu wa konnan de arou ga, shokugyouka no touhaigou ya kanai koosu no kaihen nado de jidai ni awaseta henkaku ga motomerareteiru hazu de aru.

“Tentu saja, dengan penurunan jumlah mahasiswa pengadaan fasilitas pendidikan baru kemungkinan akan sulit, tetapi dengan mengatur kembali mata kuliah, seharusnya ada permintaan perbaikan sesuai dengan periode ini.”

Japanese Grammar Pool (hal. 363)

Tuturan di atas menunjukkan prinsip resiprokal. Himbauan tersebut dipaparkan untuk mengatasi penurunan mahasiswa. Solusinya adalah mengatur kembali mata kuliah. Namun, karena pengadaan fasilitas pendidikan baru sangat sulit dengan melihat sedikitnya mahasiswa, seharusnya ada permintaan perbaikan fasilitas. Resiprokal terdapat pada ‘dengan mengatur kembali mata kuliah’ dan ‘seharusnya ada perbaikan’. Karena sudah berupaya untuk mengatur mata kuliah, sudah seharusnya mendapatkan timbal balik, yaitu dengan adanya permintaan perbaikan fasilitas.

2.3.3.2 Prinsip Komitmen dan Konsistensi

Masyarakat cenderung memiliki komitmen dalam dirinya. Jika sudah memiliki komitmen, orang akan berusaha konsisten dengan komitmennya dan akan selalu konsisten terhadap pilihan yang ditempuh. Sebagai contoh

係員 : はい、ガスサービスセンターでございます。

Kakariin : Hai, gasu sabiisu sentaa de gozaimasu.

Petugas : “Ya, dengan gas service center.”

タワポン : あのう、ガスレンジの調子がおかしんですが。

Tawapon : Anou, gasu renji no choushi ga okashin desuga.

“Anu, kompor gas saya keadaannya agak aneh.”

係員 : どんな具合ですか。

Kakariin : Donna guai desuka?

Petugas : “Bagaimana keadaannya?”

タワポン : 先週直したばかりなのに、また火がすぐ消えてしまうんです。危ないので、早く見に来てくれませんか。

Tawapon : Senshuu naoshita bakari na no ni, mata hi ga sugu kiete shimaun desu. Abunai no de, hayaku mi ni kite kuremasenka?

“Padahal saya baru saja memperbaikinya minggu lalu, tapi apinya mati. Karena bahaya, bisakah secepatnya datang untuk memeriksa?”

係員 : わかりました。5時ごろには行けると思います。

Kakariin : Wakarimashita. 5 ji goro ni wa ikeru to omoimasu.

Petugas : “Saya mengerti. Mungkin kira-kira jam lima bisa datang.”

タワポン : もしもし、5時ごろにガスレンジを見に来てくれるはず
ないんですが、まだですか。

Tawapon : Moshi moshi, 5 ji goro ni gasu renji o mi ni kite kureru hazu nain desuga, mada desuka.

“Halo, seharusnya sekitar jam 5 petugas sudah datang untuk melihat kompor gasnya, tapi belum datang juga.”

係員 : すみません。どちら様でしょうか。

Kakariin : Sumimasen. Dochira sama deshouka?

Petugas “Maaf. Dengan Siapa?”

タワポン : タワポンといます。

Tawapon : *Tawapon to iimasu.*
“Tawapon.”

係員 : ちょっとお待ちください。係員に連絡しますから。

Kakariin : *Chotto omachi kudasai. Kakariin ni renraku shimasu kara.*
Petugas “Tolong tunggu sebentar. Akan saya hubungi petugas.”

係員 : お待たせしました。今そちらに向かっているところです。
あと10分ほどお待ちください。

Kakariin : *Omatase shimashita. Ima sochira ni mukatteitu tokoro desu.*
Ato 10 pun hodo omachi kudasai.

Petugas “Maaf menunggu. Sekarang sudah menuju kesana. Tolong tunggu 10 menit lagi.”

Minna no Nihongo II (hal. 171)

Percakapan di atas menjelaskan Tawapon ingin memperbaiki gas. Seperti yang di garis bawah, Tawapon memastikan kepada petugas terkait kedatangannya.

Hal ini berkaitan dengan tuturan persuasif dengan menggunakan prinsip komitmen dan konsistensi.

Persuasi dengan menggunakan prinsip komitmen dan konsistensi ini menunjukkan bahwa sebuah komitmen yang dikeluarkan oleh lawan tutur merupakan suatu hal yang dapat membuat lawan tutur tersebut patuh dengan apa yang sudah diucapkan.

2.3.3.3 Prinsip Pembuktian Sosial

Prinsip pembuktian sosial merupakan sebuah prinsip yang mengandalkan fakta dan bukti dari pernyataan masyarakat atau orang lain akan kebenaran sesuatu. Dengan mengandalkan bukti yang diberikan oleh masyarakat, membuat

seseorang mempercayai dan mengikuti hal tersebut. Orang cenderung memiliki kepercayaan lebih ketika orang lain di sekitarnya membenarkan kepercayaannya.

Sebagai contoh:

渡辺 : この人はどう思いますか？

Watanabe : *Kono hito dou omoimasuka?*

“Menurut anda bagaimana orang ini?”

シュミット : ハンサムだし、優しいだし、すてきな人ですね。

Shumitto : *Hansamu da shi, yasashii da shi, suteki na hito desu ne.*

Smith : “Dia tampan, baik, orang yang keren.”

渡辺 : ええ。年齢も、収入も、趣味も、わたしの希望にぴったりなんです。そのうえ名前も同じなんですよ。渡辺さんというんです。

Watanabe : *Ee. Nenrei mo, shuunyuu mo, shumi mo, watashi no kibou ni pittari nan desu. Sono ue namae mo onaji nan desu yo. Watanabe-san to iun desu.*

“Ya. Usia, pendapatan, hobi juga cocok dengan harapan saya. Selain itu, nama kami juga sama. Dia di panggil Watanabe-san.”

シュミット : へえ、コンピューターはすごいですね。

Shumitto : *Hee, konpyuutaa wa sugoi desu ne.*

Smith : “He, komputer itu hebat ya.”

Minna no Nihongo II (hal. 145)

Dalam percakapan di atas, Watanabe ingin menanyakan tentang seseorang kepada Smith. Kalimat yang di garis bawah menunjukkan adanya tuturan persuasif prinsip pembuktian sosial. Dengan memberikan bukti berupa kesan yang ditanyakan, Watanabe akan merasa percaya kepada Smith.

2.3.3.4 Prinsip Rasa Suka

Dalam keseharian, orang cenderung mengatakan iya pada seseorang yang ia suka. Seperti halnya membeli sebuah barang, barang yang ingin dibeli tentunya adalah barang yang memiliki unsur yang disukai seperti bentuk, warna, hiasan, dan lain sebagainya. Prinsip rasa suka mengandalkan suatu hal yang berhubungan dengan apa yang disukai. Contoh:

真弓さんはまじめな人を好みます。

Mayumi-san wa majime na hito wo konomimasu.

“Mayumi-san lebih suka orang yang serius.

Japanese Grammar Pool (hal. 134)

Contoh kalimat di atas menceritakan orang yang disukai oleh Mayumi-san.

Dari sekian banyak pria, Mayumi-san menyukai orang yang serius. Hal itu memiliki maksud bahwa Mayumi-san hanya tertarik kepada orang yang serius.

Mayumi-san tidak akan melirik orang-orang yang dianggap tidak serius. Sehingga tuturan ini membuat lawan tutur yang mendengarnya menjadi berpikir dan bertindak menjadi orang yang serius supaya lebih disukai oleh Mayumi-san.

Prinsip rasa suka sering terjadi ketika penutur memuji benda yang di bawa oleh lawan tutur, sehingga hal itu bisa mempengaruhi lawan tutur menjadi suka dengan apa yang di bawa.

2.3.3.5 Prinsip Otoritas

Prinsip otoritas yaitu prinsip dimana seseorang mempunyai otoritas melakukan atau menganjurkan sesuatu, orang lain akan mengikutinya walaupun permintaan yang tidak masuk akal. Prinsip otoritas juga disebut sebagai keahlian

yang mampu mempengaruhi seseorang. Orang yang memiliki otoritas berhak membuat aturannya sendiri. Aturan tersebut dibuat agar mendapatkan kepatuhan dari lawan tutur. Contoh:

医者 : かぜですね。ゆっくり休んでください。

Isha : *Kaze desu ne. Yukkuri yasunde kudasai.*

“Anda terserang flu. Silahkan beristirahat.”

松本 : あのう、明日から東京へ出張しなければなりません。

Matsumoto : *Anou, ashira kara tokyo he shucchou shinakerena narimasen.*

“Anu, saya harus dinas ke tokyo besok.”

医者 : じゃ、薬を飲んで、今日は早く寝てください。

Isha : *Jya, kusuri wo nonde, kyou wa hayaku nete kudasai.*

“Kalau begitu, silahkan minum obat dan tidur lebih cepat hari ini.”

松本 : はい。

Matsumoto : *Hai.*
“Ya.”

医者 : それから今晚はお風呂に入らないでください。

Isha : *Sore kara konban wa ofuro ni hairanaide kudasai.*

“Dan jangan mandi malam ini.”

松本 : はい、わかりました。

Matsumoto : *Hai, wakarimashita.*
“Saya mengerti.”

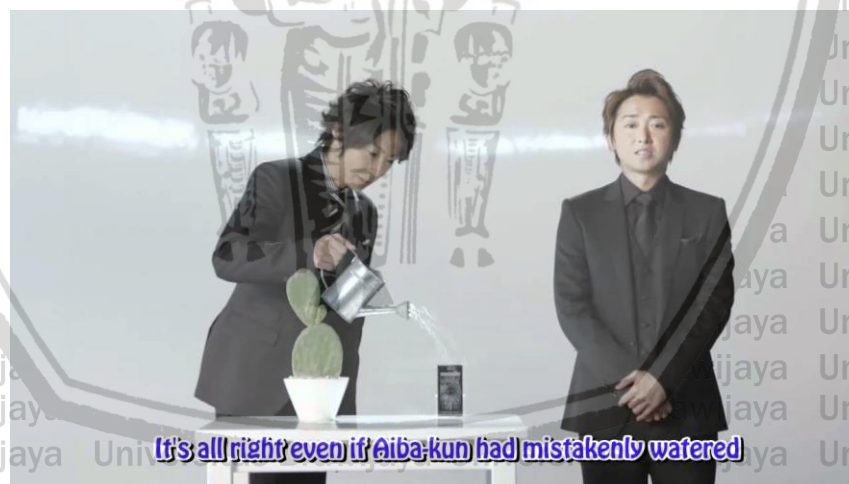
Minna no Nihongo I (hal. 139)

Percakapan di atas menunjukkan seorang dokter dengan Matsumoto. Matsumoto memeriksakan diri kepada dokter. Lalu dokter menjelaskan bahwa Matsumoto terkena flu. Tuturan persuasif yang diberikan berupa anjuran untuk meminum obat karena Matsumoto akan berpergian. Otoritas dapat terjadi apabila penutur memiliki kedudukan atau keahlian yang lebih baik daripada lawan tutur.

Matsumoto menuruti apa yang diperintahkan dokter karena dokter merupakan tenaga medis yang dapat menangani orang sakit. Dokter dapat membuat aturannya sendiri kepada lawan tutur seperti anjuran meminum obat dan larangan mandi malam.

2.3.3.6 Prinsip Kelangkaan

Mendapat sesuatu yang dianggap memiliki batas ternyata menjadi hal yang sangat penting. Orang cenderung lebih takut kehilangan sesuatu daripada mendapatkan sesuatu. Prinsip ini biasa diterapkan di swalayan atau supermarket dengan mencantumkan pengumuman “promo terbatas” atau “*limited edition*”. Hal ini membuat orang-orang akan merasa kehilangan barang langka jika tidak membelinya. Contoh lain adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1 Iklan Android Au

これは防水スマートフォン。水に強い。だから、相葉くんがサボテン間違っ
て水をかけても大丈夫。

Kore wa bousui sumaatofon. Mizu ni tsuyoi. Dakara, Aiba kun ga saboten machigatte mizu o kakete mo daijoubu.

“Ini adalah smartphone anti air. Tahan terhadap air. Karena itu, tidak apa-apa meskipun Aiba salah menyiram kaktus.”

Pada iklan Android Au tersebut menunjukkan bahwa produk *handphone* Android Au adalah *handphone* yang bisa tahan air. Hal langka tersebut adalah pemegang *handphone* bisa memakai *handphone* seperti biasa tanpa khawatir terkena air. *Handphone* pada umumnya tidak mempunyai ketahanan terhadap air atau akan cepat rusak bila terkena air. Dengan adanya penawaran yang bersifat langka inilah yang menunjukkan iklan Android Au menggunakan prinsip kelangkaan.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah mengkaji tentang tindak tutur persuasif telah banyak dilakukan. Namun untuk mengkaji tindak tutur persuasif bahasa Jepang sangat sedikit. Penelitian pertama adalah Fachril Subhandian dari Program Studi Jepang Fakultas Pengetahuan Budaya Universitas Indonesia pada tahun 2010 dengan judul skripsi Tindak Tutur Persuasif Bahasa Jepang. Persaman dengan penelitian penulis adalah sama-sama mengkaji tentang persuasif dan drama. Yang menjadi pembedanya adalah teori yang digunakan adalah teori dari Robert B Cialdini yang menyebutkan ada 7 prinsip persuasif. Sedangkan penulis menggunakan teori dari Robert B Cialdini (2006) yang sudah diteliti kembali oleh Liliwari (2011) dengan jumlah 6 prinsip persuasif.

Penelitian kedua adalah Imas Sarahwati dari Program Studi Pendidikan Bahasa Jepang Fakultas Bahasa dan Seni Jurusan Bahasa Asing Universitas Negeri Surabaya pada tahun 2014 dengan judul skripsi Gaya Bahasa Persuasif

Tokoh Yoshimoto Kouya Dalam *Dorama Kazoku Game*. Persamaannya, penulis sama-sama meneliti tentang persuasif, meneliti tentang drama, dan meneliti dengan teori yang sama. Perbedaannya, Imas Sarahwati melakukan penelitian persuasif terhadap salah satu tokoh yang ada pada drama, Yoshimoto Kouya dalam drama *Kazoku Game* saja dan tidak mengsangkut pautkan dengan tindakan persuasi yang dilakukan tokoh lain. Sedangkan penulis meneliti tindak tutur persuasif yang digunakan oleh semua tokoh dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi*.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Metodologi merupakan cara memahami suatu fenomena. Pemahaman seorang peneliti tidak cukup dengan pengetahuan teori bila tidak diaplikasikan dalam aktivitas meneliti. Soewadji (2012 : 12) memberi kesimpulan tentang definisi metode penelitian, yaitu sebagai suatu usaha atau proses untuk mencari jawaban atas suatu pertanyaan atau masalah dengan cara yang sabar, hati-hati, terencana, sistematis atau dengan cara ilmiah dan dengan tujuan untuk menemukan fakta-fakta atau prinsip-prinsip, mengembangkan dan menguji kebenaran ilmiah suatu pengetahuan.

Penelitian terbagi menjadi dua jenis, yaitu jenis penelitian kuantitatif dan kualitatif. Bogdan dan Taylor (1975 : 5) dalam Moleong (2010 : 4) mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Jenis penelitian ini akan menggunakan kualitatif dengan metode analisis deskriptif. Pendekatan kualitatif menurut Bogdan dan Taylor dalam Soewadji (2012 : 51-52) penelitian kualitatif diartikan sebagai salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Moleong (2006 : 129) Menjelaskan bahwa

Metode analisis deskriptif merupakan gabungan dari dua metode, yaitu metode analisis dan metode deskriptif. Metode analisis adalah metode yang menguraikan data yang ditarik dari berbagai macam fakta yang dikumpulkan sesuai dengan permasalahannya. Sedangkan, pengertian metode deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang (Nazir, 2005 : 54). Penelitian kualitatif dengan metode analisis deskriptif ini adalah sebuah metode dimana peneliti menganalisis data berupa tuturan dengan berbagai macam bukti dan fakta data yang telah ditemukan mengenai persuasif yang ada pada sumber data. Selanjutnya dideskripsikan hasil analisis tersebut secara detail.

3.2 Sumber Data

Sebagai sumber data, penulis memilih drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro. Drama ini menceritakan seorang direktur pendiri hotel bernama Samejima Reiji berumur 34 tahun yang berwatak keras dan suka memecat pegawai sesukanya. Untuk pertama kalinya dia jatuh cinta kepada seorang bawahan. Tokoh utama yang memerankan adalah Ohno Satoshi sebagai Samejima Reiji dan Haru sebagai Shibayama Misaki. Drama ini ditayangkan di channel NTV setiap hari Rabu jam 10 malam dengan tayangan mulai tanggal 13 April – 15 Juni 2016.

Penulis memilih sumber data drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karena latar belakang dari drama ini adalah pekerja kantor yang memiliki berbagai

permasalahan dalam perusahaan, konflik, dan percintaan. Sehingga banyak ditemukan tuturan persuasif terhadap rekan kerja dan atasan yang dapat diteliti.

3.3 Pengumpulan Data

Menurut Sudaryanto (1992 : 133) untuk menyediakan data, secara umum ada dua metode, metode simak dan cakap. Metode simak merupakan metode dengan memperhatikan dan mendengarkan objek yang akan diteliti, dan hasilnya akan diolah lebih lanjut guna penelitian. Metode cakap merupakan metode yang melibatkan penutur dan peneliti.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode simak dengan teknik sebagai berikut:

1. Teknik Simak

Teknik simak merupakan teknik untuk memperoleh data dengan mendengarkan percakapan atau dialog dalam suatu sumber data berupa drama atau film. Teknik simak akan dilakukan dengan cara menonton drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* dan menyimak dialog-dialognya.

2. Teknik Simak Bebas Libat Cakap

Penelitian ini dilakukan tanpa keterlibatan langsung di dalamnya.

Penulis hanya akan menyimak dialog-dialog dari sumber data yang ada.

3. Teknik Catat

Teknik catat dilakukan untuk mencatat data-data temuan yang ada pada sumber data. Setelah pencatatan dilakukan, penulis melakukan

klasifikasi dan pengelompokan tindak tutur persuasi yang ada pada drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi*.

4. Teknik *Cutting*

Teknik *cutting* yaitu dengan cara memotong gambar setiap adegan di dalam sumber data yang berupa video atau film. Penulis akan melakukan teknik *cutting* pada drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* yang terdapat tindak tutur persuasi di dalam adegannya.

3.4 Analisis Data

Pada penelitian ini, penulis akan melakukan beberapa langkah untuk menganalisis data. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Data yang telah dikumpulkan, selanjutnya diklasifikasikan sesuai prinsip-prinsip persuasi.
2. Melakukan pengkodean, misalnya SIMK/1/00:01:37/01. Kode ini berarti drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* episode 1 pada menit ke-1 detik ke-37 nomor urut 1.
3. Melakukan terjemahan dengan urutan (1) bahasa Jepang, (2) cara baca bahasa Jepang (3) arti bahasa Indonesia. Contoh:

零治 : クビだ。
Reiji : Kubi da.
"Kau kupecat."

4. Menganalisis data satu persatu dengan acuan teori yang terdapat di dalam bab II. Langkahnya adalah dengan menganalisis prinsip persuasi yang terdapat dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* sesuai teori Robert B Cialdini (2006) dalam Liliweri (2011 : 295-296).

BAB IV

TEMUAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Temuan

Dalam penelitian ini, data yang penulis analisis adalah kalimat persuasif bahasa Jepang berdasarkan prinsipnya yang penulis temukan dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro. Berdasarkan observasi, terdapat 15 data dalam sumber data. Data tersebut adalah sebagai berikut:

No.	Tindak T tutur Persuasif Berdasarkan Prinsip	Jumlah
1	Prinsip Resiprokal	3
2	Prinsip Komitmen & Konsistensi	3
3	Prinsip Pembuktian Sosial	1
4	Prinsip Rasa suka	3
5	Prinsip Otoritas	3
6	Prinsip Kelangkaan	4

4.1 Data Temuan Tindak T tutur Persuasif Berdasarkan Prinsip

Tabel 4.1 menunjukkan jumlah tindak tutur persuasif berdasarkan prinsip yang ditemukan dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro. Berdasarkan tabel, data yang ditemukan sebanyak 15 data dengan 17 prinsip persuasif

4.2 Pembahasan

Pada bab ini akan dijelaskan mengenai hasil dan analisis penelitian yang telah dilakukan oleh penulis. Hasil dan analisis akan dijabarkan sesuai metode penelitian yang sudah dibahas sebelumnya. Berikut adalah hasil dan analisis pada penelitian.

4.2.1 Tindak Tutur Persuasif Berdasarkan Prinsip dalam Drama *Sekai Ichi*

Muzukashii Koi Karya Nakajima Satoru.

Berdasarkan teori persuasif yang dikemukakan oleh Robert B. Cialdini (2006) dalam Liliweri (2011 : 295-296), terdapat 6 prinsip persuasif, yakni resiprokal, komitmen dan konsistensi, pembuktian sosial, rasa suka, otoritas, dan kelangkaan. Berikut adalah hasil dan analisis penelitian terhadap tindak tutur persuasif berdasarkan prinsip tersebut.

4.2.1.1 Prinsip Resiprokal

1. Konteks : Pada malam hari setelah semua karyawan menggelar pesta perayaan cabang hotel baru, Misaki dan Mahiro pulang bersama. Misaki menceritakan impiannya kepada Mahiro.



[1] 美咲 : 自分のホテルを建てようと思ってる。

Misaki : *Jibun no hoteru o tateyou to omotteru.*

“Aku ingin membangun hotel sendiri.”

[2] まひろ : え？建てるんですか？

Mahiro : *E? taterun desuka?*

“E? membangun?”

[3] 美咲 : 何年かかるか分かんないけどそれは小さい頃からの変わらな
い夢だから。

Misaki : *Nannen kakaru ka wakannaikedo sore wa chiisai goro kara no
kawaranai yume dakara.*

“Aku tidak tahu butuh berapa tahun tapi itu selalu menjadi
impianku sejak kecil dan tidak pernah berubah.”

[4] まひろ : へえ～あっじゃあ夢が叶ったら絶対泊まりに行きますから。

Mahiro : *He...aa ja yume kanattara zettai tomari ni ikimasu kara.*

“He...aa jika impianmu terkabul aku pasti akan mengingap.”

[5] 美咲 : ありがとうじゃあ頑張ります。

Misaki : *Arigatou ja gambarimasu.*

“Terima kasih, aku akan berusaha.”

SIMK/3/00:54:37/07

Pembahasan :

Misaki dan Mahiro berteman akrab sejak masuk menjadi karyawan di

Samejima Hotel. Pada awal cerita, Mahiro menceritakan tentang temannya yang

menikah dan mengundurkan diri dari hotel. Misaki teringat dengan masa lalu yang

memiliki impian untuk membangun hotel dan tidak ingin menikah dahulu.

Mendengar hal yang disampaikan oleh Misaki, Mahiro memberikan tuturan

seperti yang terdapat dalam tuturan nomor [4] yang menunjukkan bahwa Mahiro

mendukung impian Misaki. Tuturan tersebut mengandung tuturan persuasif

prinsip resiprokal, karena Mahiro ingin Misaki melakukan balasan atas

dukungannya. Dengan kata lain, jika Misaki mendirikan hotel, Mahiro akan mengingap. Untuk timbal baliknya, Misaki harus benar-benar berusaha untuk mendirikan hotel karena telah mendengar persuasi dari Mahiro. Selain itu, Misaki tidak akan membantah ataupun menolak apa yang sudah dikatakan oleh Mahiro karena Mahiro adalah teman baiknya. Secara umum, jika penutur mempunyai hubungan dekat dengan lawan tutur dan meminta sesuatu kepada lawan tutur, secara otomatis lawan tutur akan berusaha memenuhi permintaan dari penutur.

2. Konteks : Miura menjadi kandidat untuk memimpin proyek hotel di Kyoto.

Reiji ingin Miura memenangkan pertandingan batu-gunting-kertas untuk memimpin proyek tersebut.



[1] 三浦 : 俺には どうしても勝たなきゃいけない理由があるんです。

Miura : *Ore ni wa doushitemo katanakya ikenai riyuu ga arun desu.*

“Bagaimanapun juga aku punya alasan untuk menang.”

[2] 零治 : だったら... 絶対 勝て。

Reiji : *Dattara... Zettai kate.*

“Kalau begitu...kau harus menang.”

[3] 三浦 : 社長... 俺なんかのために どうして？

Miura : *Shachou... Ore nanka no tame ni... doushite?*

“Pak direktur...demi aku...kenapa?”

[4] 零治 : お前 俺の右腕になりたいんじゃないのか？ だったら京都のプロ
ジェクトを見事 成功に導いてみる。

Reiji : *Omae ore no miyode ni naritain janai no ka? Dattara Kyoto no purojekuto wo migoto seikou ni michibiite miru.*

“Kau ingin aku menjadikanmu tangan kananku kan? Kalau begitu pimpinlah proyek di Kyoto dengan bagus dan sukses.”

SIMK/6/00:25:03/12

Pembahasan :

Awal dari episode dalam drama ini menceritakan tentang Miura, Misaki dan Mahiro yang sedang bersaing untuk memimpin proyek di Kyoto. Karena harus ada satu orang yang bekerja, akhirnya diputuskan untuk melakukan pertandingan suit. Reiji tidak ingin Misaki pergi ke Kyoto karena ingin mengajak Misaki untuk pergi ke pesta dansa. Secara diam-diam Reiji menyuruh Miura untuk menang dalam pertandingan suit. *だったら京都のプロジェクトを見事に成功に導いてみろ Dattara kyoto no purojekuto wo migoto seikou ni michibiite miro* atau ‘Kalau begitu pimpinlah proyek di Kyoto dengan bagus dan sukses!’

Reiji memberikan persuasi kepada Miura agar menang dalam pertandingan suit. Jika Miura menang, selain Reiji menjanjikan Miura sebagai tangan kanan, Miura diberi kepercayaan lebih oleh Reiji untuk memimpin proyek di Kyoto. Karena sifat Miura yang selalu menghormati atasannya dan ingin mendapat pengakuan dari atasan, Miura menerima tawaran tersebut. Miura merasa timbal balik yang ditawarkan oleh Reiji setimpal dengan usaha Miura selama di perusahaan.

4.2.1.2 Prinsip Komitmen dan Konsistensi

1. Konteks : Reiji memanggil Misaki ke ruangan direktur untuk membahas persoalan Matsuda yang mendapat rekomendasi kerja di *Stay Gold Hotel* setelah

di pecat dari *Samejima Hotel*. Reiji bertindak sebagai penuntut, sedangkan Misaki sebagai lawan tutur.



[1] 零治：君は松田を非常に優秀なスタッフだと判断したんだろ？だって
らどうしてそういうスタッフをランキングを競い合ってるライ
バルホテルに就職させたんだ？

Reiji : *Kimi wa matsuda o hijou ni yushuu na sutaffu da to handan shitandaro? Dattara doushite sou iu sutaffu wo ranking wo kiso atteru raibaru hotel ni shuushoku sasetanda?*

“Kau menganggap Matsuda san sebagai staff yang baik, bukan? Lalu kenapa kau membiarkan staff tersebut untuk bekerja di sebuah hotel yang sudah tahu kita ini adalah saingan dalam peringkat?”

[2] 美咲：松田さんのためです。松田さんの人生において最善だと判断したからです。

Misaki : *Matsuda no tame desu. Matsuda san no jinsei ni oite saizen da to handan shita kara desu.*

“Demi Matsuda. Karena saya merasa ini adalah yang terbaik untuk hidup Matsuda.”

SIMK/2/00:25:38/04

Pembahasan :

Pada awal drama ini, diceritakan bahwa *Samejima Hotel* yang dikelola oleh Reiji dan *Stay Gold Hotel* yang dikelola oleh Wada bersaing dalam peringkat.

Reiji membenci *Stay Gold Hotel* dan juga Wada. Saat Reiji mengetahui Misaki membantu Matsuda untuk bergabung di *Stay Gold Hotel*, Reiji marah. Semua

karyawan mengerti bahwa Reiji sangat membenci *Stay Gold Hotel*. Hal itu sudah menjadi komitmen karyawan sejak awal bergabung. Dengan mudahnya, Misaki membantu *Stay Gold Hotel*. Dalam tuturan [1] Reiji menuturkan kepada Misaki dengan mengingatkan sebuah komitmen yang harus dilakukan oleh semua karyawan *Samejima Hotel*. Maksud dari tuturan tersebut adalah Reiji mengingatkan kembali komitmen dari karyawan *Samejima Hotel* bahwa semua karyawan hotel dilarang membantu saingan dari *Samejima Hotel*. Apa yang sudah dituturkan oleh Reiji memberikan pengaruh kepada Misaki. Seharusnya, Misaki tidak diperbolehkan untuk melakukan tindakan sendiri dan harus mengingat komitmen awal karyawan

2. Konteks : Pada siang hari, setelah Reiji pulang dari *Stay Gold Hotel* untuk bertemu dengan direktur hotel tersebut, Maiko mendengarkan keluhan Reiji terhadap Misaki yang telah membantu *Stay Gold Hotel*.



[1] 舞子 : えっ？社長 彼女からは完全に手を引くとおっしゃっていただじゃありませんか。
Maiko : E? Shachou, kanojo kara wa kanzen o hiku to osshatteita ja arimasen ka?
“E? direktur, bukannya anda sudah sepenuhnya menyerah dari dia?”

[2] 零治 : 確かに 右手は引いたがまだ左手は残ってる。

Reiji : *Tashika ni migite wa hitta ga mada hidarite wa nokotteru.*
 “Ya, aku menarik tangan kananku, tapi tangan kiriku masih tersisa.”

[3] 舞子 : *ではまだ諦めていないんですね*

Maiko : *De wa mada akirameteinain desu ne.*
 “Lalu anda masih belum menyerah, kan?”

SIMK/2/00:27:18/05

Pembahasan :

Di dalam tuturan nomor [1] Maiko bertanya kepada Reiji perihal komitmennya untuk menyerah. Dalam tuturan tersebut, Maiko sedang berusaha mempengaruhi Reiji untuk menyerah seperti apa yang sudah dikomitmenkan oleh Reiji sebelumnya. Namun Reiji justru mengelak tentang komitmennya seperti dalam tuturan nomor [2]. Prinsip komitmen dan konsistensi diperkuat di dalam tuturan nomor [3] dengan kalimat *まだ諦めていないんですね* *mada akiramenain desu ne* atau ‘anda masih belum menyerah, kan?’. Tuturan tersebut menunjukkan bahwa Maiko mengetahui keragu-raguan Reiji dan menyudutkan Reiji dengan makna kalimat yang sama seperti tuturan sebelumnya. Dengan memastikan komitmen awal Reiji, Maiko memberi kesan seolah Reiji tidak boleh mengelak lagi atas fakta yang ada. Tuturan Maiko dapat membuat Reiji memikirkan langkah selanjutnya yaitu menyerah seperti yang sudah di komitmenkan sejak awal.

4.2.1.3 Prinsip Pembuktian Sosial

1. Konteks : Setelah Reiji memarahi Misaki di ruang direktur, Maiko memberikan saran kepada Reiji agar Reiji menghentikan sikap kekanak-kanakannya dan mau

menerima Matsuda untuk bekerja di *Stay Gold Hotel* setelah di pecat dari hotel

Reiji



[1] 舞子 : 社長は残念ながら彼女にも器の小さい男だと思われてしまいました。

Maiko : *Shachou wa zannen nagara kanojo ni mo utsuwa no chiisai otoko da to omowareteimashita.*
 “Sayang sekali pak, tapi dia juga melihatmu seperti laki-laki yang tidak toleran.”

[2] 零治 : それは非常に残念だ。

Reiji : *Sore wa zannen da.*
 “Itu sangat disayangkan.”

[3] 舞子 : まずは松田さんの再就職をやめようつぶってください。そしてこれから小さなことにこだわらずなにがあっても笑顔で受けとめるようなおおらかなごころが必要です。

Maiko : *Mazu wa Matsuda-san no saishuushoku wo yameyou tsubutte kudasai. Soshite kore kara chiisana koto ni kodawarazu nani ga attemo egao de uke tomeru you na ooraka na gokoro ga hitsuyou desu.*
 “Pertama, silahkan tutup matamu dari perkerutan kembali Matsuda-san. Lalu mulai sekarang berhenti mengurus hal-hal kecil, selalu tersenyum apapun yang terjadi dan cobalah untuk membesarkan hati.”

SIMK/2/00:27:33/06

Pembahasan :

Setelah memarahi Misaki akibat tidak konsisten dalam pekerjaan, Reiji menceritakan keluh kesahnya kepada Maiko. Maiko kesal dan ingin agar Reiji

berhenti memecat karyawan dan lebih membesarkan hati pada karyawan. Selama ini setiap karyawan yang melakukan sedikit kesalahan, Reiji dapat langsung memecatnya. Sikap Reiji yang sangat kekanakan tersebut membuat Maiko ingin memperbaiki sifat Reiji. Perkataan Maiko pada nomor [3] menyuruh Reiji agar bisa terlihat lebih baik di depan karyawan, terutama Misaki. Dalam tuturan tersebut, terdapat prinsip pembuktian sosial. Prinsip pembuktian sosial terletak pada tuturan Maiko yang menyuruh Reiji untuk berubah menjadi direktur yang besar hati dan toleran. Sikap tersebut menunjukkan bahwa Maiko ingin supaya Reiji bisa diterima di masyarakat dengan perubahan tersebut. Prinsip pembuktian masyarakat dapat terjadi apabila seorang individu dapat memberikan persuasi kepada individu lain supaya melakukan tindakan yang melibatkan masyarakat sekitar.

4.2.1.4 Prinsip Rasa Suka

1. Konteks : Reiji berkunjung ke *Suruga Excellent Hotel* untuk menawarkan Tanaka untuk bekerja di restoran baru *Samejima Hotel* cabang Tokyo. Tanaka adalah orang yang disiplin dan keras kepala. Untuk itu Reiji menunggu sampai restoran ditutup.



零治：先日我々は2人で3本空けました。今日だって1人で軽々1本です。普段はワイン1～2杯がせいぜいの私がどうしてそこまで飲んだのか？それは田中さんの料理の力です。

Reiji : *Senjitsu ware ware wa futari de san hon akemashita. Kyou date hitori de karugaru ippon desu. Fudan wa wain 1-2 hai ga seizei no watashi ga doushite soko made nonda no ka? Sore wa Tanaka san no ryouri no chikara desu.*

“Tempo hari kami ke sini dan memesan tiga botol untuk dua orang. Bahkan saat ini aku tidak sadar meminum satu botol untuk diriku sendiri. Biasanya aku minum 1-2 gelas anggur, kenapa aku minum sebanyak itu? Itu karena kekuatan masakanmu.”

SIMK/4/00:49:52/09

Pembahasan :

Reiji memiliki bakat yang hebat dalam memilih calon karyawan untuk bekerja di *Samejima Hotel*. Hal itu juga terjadi pada Tanaka yang ditawarkan bergabung dalam restoran hotel terbaru milik Reiji. Reiji memuji masakan Tanaka dengan cara menceritakan kebiasaan minum anggur, bahwa kebiasaan minum anggur yang banyak memiliki arti jika pelanggan suka pada masakan koki. Bagi

Reiji, mengatakan suatu hal secara tidak langsung akan membuat Tanaka berpikir dua kali. Sebab Reiji tahu Tanaka dikenal sebagai koki yang memiliki watak keras kepala. Dalam tuturan, Reiji menuturkan *それは田中さんの料理の力です。*

Sore wa tanaka-san no ryouri no chikara desu atau ‘itu karena kekuatan masakanmu’. Seorang koki, jika makanannya dipuji oleh orang lain, maka koki tersebut berhasil meraih hati penikmatnya. Reiji pun tertarik dengan masakan yang dihidangkan oleh Tanaka dan dengan memberikan persuasi terhadap Tanaka,

Reiji ingin supaya Tanaka menuruti keinginannya menjadi koki di hotel baru *Samejima Hotel*.

2. Konteks : Di tengah jam kerja, Otonashi menghampiri Ishigami di tempat parkir hotel dan berdiskusi tentang kuliner. Ishigami adalah pecinta kuliner, oleh sebab itu Otonashi merasa Ishigami bisa membantunya dalam mencari kuliner yang lezat di Tokyo.



[1] 音無 : 大和屋は とうですか？

Otonashi : *Yamatoya wa dou desu ka?*
 “Bagaimana dengan Yamatoya?”

[2] 石神 : あそこは 1 2 時すぎたらすぐに行列。カレーうどんは とろみ
が強くて音無さん好みだし具の豚バラが大きめのブロックで
 これが絶品。

Ishigami : *Asoko wa 12 ji sugitara sugu ni gyouretsus. Karee udon wa toromi ga tsuyoku Otonashi-san Konomi dashi gu no buta bara ga ookime no burokku de kore ga zeppin.*

“Segera setelah buka pada pukul 12, sudah ada garis panjang di sana. Karee udon mereka sangat tebal seperti yang disukai oleh Otonashi-san, ini adalah hidangan yang berisi potongan besar iga babi.”

SIMK/5/00:28:37/10

Pembahasan :

Ishigami mengatakan あそこは 1 2 時すぎたらすぐに行列。Asoko wa 12 ji sugitara sugu ni gyouretsus atau ‘segera setelah buka pada pukul 12, sudah ada garis panjang di sana’. Maksud dari tuturan Ishigami adalah jika Otonashi

ingin ke Yamatoya, Otonashi harus berangkat kurang dari pukul 12, karena kalau tidak, Otonashi harus mengantri seperti yang dituturkan oleh Ishigami. Ishigami berpesan demikian karena menurut Ishigami sendiri, *Yamatoya* adalah restoran terkenal sampai-sampai harus menunggu dengan mengantri, tidak seperti restoran biasa yang hanya sekedar masuk tanpa mengantri panjang. Hal itu menandakan sebuah restoran yang memiliki pelanggan banyak biasanya adalah restoran yang bagus dan sangat langka. Kemudian pada tuturan *カレーうどんはとろみが強くて音無さん好みだし kare udon wa toromi ga tsuyokute Otonashi-san okonomi da shi* atau 'kare udon mereka sangat tebal seperti yang disukai oleh Otonashi-san'. Secara umum, jika seorang penutur mengatakan kesukaan dari lawan tutur, otomatis dia akan ikut menyukainya. Ishigami mengetahui bahwa Otonashi menyukai *kare udon* yang tebal. Ketika Ishigami mengatakan hal demikian, Maka Otonashi tidak akan bisa menolak karena makanan tersebut merupakan makanan yang disukai, dan restoran itu pun menjadi sangat langka karena kelezatannya. Terbukti dengan antrian yang cukup panjang sesaat sebelum restoran dibuka. Dalam tuturan pada dialog, terdapat dua prinsip yaitu prinsip kelangkaan yang menjelaskan bahwa restoran tersebut terkenal dan dicari oleh semua orang. Selain itu, terdapat prinsip rasa suka, Ishigami menawarkan makanan kesukaan Otonashi.

4.2.1.5 Prinsip Otoritas

Konteks : Reiji adalah direktur dan pendiri dari *Samejima Hotel*. Pada siang hari, Reiji mengunjungi *Samejima Hotel* cabang Hakone sekaligus melakukan

pemeriksaan hasil kerja karyawan di hotel tersebut. Dalam konteks ini, Reiji sebagai penutur, sedangkan Matsuda sebagai lawan tutur



- [1] 零治 : ベテランは慣れて来ると手の抜き方を覚える。
 Reiji : *Beteran wa narete kuru to te no nuki kata o oboeru.*
 “Ketika seorang veteran menjadi terbiasa, mereka mengabaikan sudut saat bekerja.”
- [2] 松田 : 大変 申し訳ございません。
 Matsuda : *Taihen moushiwake arimasen.*
 “Maafkan saya.”
- [3] 零治 : クビだ。
 Reiji : *Kubi da.*
 “Kau kupecat.”
- [4] 零治 : この汚れを客が見つけていたら噂はあっという間に広がり
 甚大な損失につながっていた。
 Reiji : *Kono yogore wo kyaku ga mitsuketeitara uwasa wa atto iu kan ni hirogari jindai na sonshitsu ni tsunagatteita.*
 “Jika pelanggan menemukan kotoran ini, rumornya akan cepat menyebar dan menyebabkan kerugian besar.”
- [5] 番場 : しかし松田さんは当ホテルにとって欠かせない人材です。
 Banjou : *Shikashi Matsuda-san wa tou hoteru ni totte kakasenai jinzei desu.*
 “Tetapi karena kecakapannya di hotel ini, ia diperlukan.”

Pembahasan :

Reiji menjelaskan kesalahan yang dilakukan oleh Matsuda. Reiji dikenal sebagai direktur yang disiplin, sehingga semua karyawan hormat dan patuh. Pada bab 2, dijelaskan bahwa prinsip otoritas dapat digunakan untuk sebuah permintaan yang tidak masuk akal. Reiji mengujarkan tuturan nomor [3] sebagai sebuah prinsip persuasif otoritas. Karena kedudukan Reiji yang berada di atas, secara otomatis Reiji adalah seorang individu yang mengerti seluk beluk dari hotel yang di pimpin. Alasan memecat Matsuda sudah jelas karena tidak bisa bekerja dengan baik meskipun Matsuda adalah seorang veteran. Namun hal itu salah dan diperkuat dengan adanya bukti dari Banjou yang terdapat dalam tuturan di nomor [5]. Pada tuturan nomor [4] Reiji mengujarkan *この汚れを kono yogore wo* atau 'sesuatu yang kotor ini', menunjukkan pembuktiannya terhadap alasan pemecatan Matsuda. Reiji mengujarkan kalimat tersebut karena di dalam konteks, Matsuda menunjukkan adanya ketidaksetujuan yang tersirat dalam ekspresi wajah. Dengan memberikan persuasi sebagai seorang atasan, Reiji berpikir bahwa Matsuda akan menerima pemecatannya dengan sebuah bukti yang jelas, sehingga Matsuda tidak bisa membantah hal yang sudah diperintahkan oleh Reiji.

2. Konteks : Percakapan ini terjadi antara Hori Mahiro sebagai Penutur dan Shibayama Misaki sebagai lawan tutur. Mahiro menemui Misaki di sebuah kafe dan membujuk Misaki agar menghadiri pesta perpisahan.



[1] まひろ : みんなちゃんと挨拶もできずにお別れするのは寂し過ぎるって言ってますし。

Mahiro : *Minna chanto aisatsu mo dekizu ni owakare suru no wa sabishi sugirutte ittemasu shi.*
 “Semuanya mengatakan sedih saat kau pergi tanpa mengucapkan salam perpisahan.”

[2] 美咲 : 私もこんな形で会社を去るのは申し訳ないと思ってるけど仕方ないよね。

Misaki : *Watashi mo konna katachi de kaisha wo saru no wa moshiwake nai to omotterukedo shikata nai yo ne.*
 “Aku minta maaf karena meninggalkan perusahaan seperti itu, tapi apa boleh buat.”

[3] まひろ : もしかしたら社長も来てくれるかもしれません。

Mahiro : *Moshikashitara shachou mo kite kureru kamo shiremasen.*
 “Mungkin direktur akan datang juga.”

[4] 美咲 : そうなんだ。

Misaki : *Sou nan da.*
 “Begitu.”

[4] まひろ : 大きなお世話かもしれませんがもし別れるにしろちゃんと話してからの方がいいのかなって。

Mahiro : *Ooki na osewa kamo shiremasen ga moshi wakareru ni shiro chanto hanashite kara no hou ga ii no kanatte.*

“Mungkin ini bukan urusanku, tapi kalau kau putus dengannya, bukankah lebih baik untuk mengatakannya secara jelas?”

Pembahasan :

Berdasarkan tuturan di atas, terdapat tindak tutur persuasif prinsip otoritas pada tuturan nomor [4]. Pada episode sebelumnya dalam drama, diceritakan bahwa Misaki dipecat dari *Samejima Hotel* oleh Reiji, lalu Misaki ingin putus dengan Reiji. Mahiro bertemu dengan Misaki dan membahas mengenai putusnya hubungan mereka. Mahiro membujuk Misaki untuk menghadiri acara perpisahan, karena Misaki pergi begitu saja saat hari pemecatannya. Sebagai teman, Mahiro ingin memperbaiki hubungan Misaki dengan Reiji. Mahiro mengungkapkannya seperti pada nomor [4]. Maksud dari tuturan Mahiro adalah, Mahiro ingin agar Misaki mendengarkan Mahiro sebagai teman akrab. Umumnya, individu memiliki kecenderungan menuruti keinginan dari teman akrab. Mahiro paham akan kedudukannya sebagai teman akrab Misaki. Oleh sebab itu, Mahiro memengaruhi Misaki dengan otoritasnya sebagai seorang teman akrab agar Misaki menuruti keinginan Mahiro.

4.2.1.6 Prinsip Kelangkaan

1. Konteks : Setelah bekerja, pada malam hari Reiji mengikuti pesta penyambutan karyawan baru yaitu Shibayama Misaki dan Hori Mahiro. Reiji menuangkan bir ke dalam gelas Shirahama. Dalam konteks ini, Reiji menjadi penutur sedangkan Shirahama menjadi lawan tutur.



[1] 零治 : どうした? みんな。酒が進んでないじゃないか。

Reiji : *Doushita? Minna. Sake ga susundeinai janai ka.*

“Kenapa? Semua. Kalian tidak melanjutkan minum sakenya.”

[2] 白浜 : あっ いやめっそもございませぬ社長。私がやりますので。

Shirahama : *A, iya messou mo gozaimasen shachou. Watashi yarimasu no de.*

“A, tidak, itu tidak benar. Saya yang akan melakukannya.”

[3] 零治 : 今日は 上司も部下も関係ない。無礼講だと伝えたはずだ。

Reiji : *Kyou wa joushi mo bukka mo kankei nai. Bureikou da to tsutaeta hazu da.*

“Hari ini tidak ada hubungannya dengan atasan dan bawahan. Sisihkan kedudukan.”

[4] 白浜 : では... 遠慮なくいただきます。

Shirahama : *De wa... enryo naku itadakimasu.*

“Kalau begitu, saya minum tanpa sungkan.”

SIMK/1/00:44:36/02

Pembahasan :

Prinsip kelangkaan tersebut terjadi karena di dalam kantor, Reiji dan

Shirahama adalah atasan dan bawahan. Shirahama merasa harus menghormati

Reiji sebagai atasannya. Dalam kalimat tuturan [3] Reiji menjelaskan 今日は上司

も部下も関係ない “*kyou wa joushi mo bukka mo kankei nai*” atau ‘untuk hari

ini tidak ada hubungan antara atasan dan bawahan’. Dengan kata lain, hanya pada

hari itu atau pada malam itu saja, Shirahama tidak boleh menganggap Reiji

sebagai atasannya, begitu juga sebaliknya. Reiji memberikan tuturan tersebut karena pada hari itu Reiji ingin agar semua karyawan tidak usah malu-malu untuk menikmati hidangan yang sudah disediakan. Karena perintah inilah, Shirahama menuruti keinginan Reiji. Menurut Shirahama, hal yang dituturkan oleh Reiji sangat tidak biasa, mengingat sikap Reiji di kantor yang tidak seramah sikapnya ketika berada di pesta penyambutan. Hal itu menyebabkan Shirahama tidak akan menyia-nyiakan kesempatan untuk minum dengan Reiji dan bersenang-senang layaknya hubungan teman pada hari itu.

2. Konteks : Setelah pertemuan untuk merayakan pernikahan Ishigami, Mahiro mabuk dan pulang lebih awal bersama dengan Misaki. Mahiro menanyakan perasaan cinta Misaki terhadap Reiji.



[1] まひろ : 社長とのことまだ返事してないんですか?
 Mahiro : *Shachou to no koto mada henji shitenain desu ka?*
 “Soal direktur, kamu belum memberinya jawaban?”

[2] 美咲 : うん。
 Misaki : *un.*
 “Belum.”

[3] まひろ : えっ OKしないともったいないですよ。
 Mahiro : *E, OK shinai to mottainai desu yo.*
 “E, sayang sekali kalau tidak mengatakan OK.”

[4] 美咲 : えっ どうして?

Misaki : *E, doushite?*

“E, kenapa?”

[5] まひろ : だって 美咲さんは自分のホテルを建てたいって夢があるんですよね？それを考えたら社長はどうってつけの人いなくないですか？

Mahiro : *Datte Misaki-san wa jibun no hoteru wo tatetaitte yume ga arun desu yo ne? sore wo kangaetara shachou hodo uttetsuke no hito inakunai desu ka?*

“Bukankah impian Misaki adalah membangun hotel sendiri? Jika begitu, tidak ada pria yang sempurna untuk itu kecuali pak direktur kan?”

SIMK/5/00:38:22/11

Pembahasan :

Pada awal episode, Reiji menyatakan cinta pada Misaki, lalu Misaki meminta waktu untuk berpikir. Mahiro merasa Misaki tidak tegas dalam masalah cinta sehingga membuat Reiji menunggu. Mahiro memberikan persuasi kepada

Misaki yang menuturkan それを考えたら社長はどうってつけの人いなくないですか？ *Sore wo kangaetara shachou hodo uttetsuke no hito inakunai desuka?*

atau ‘jika begitu, tidak ada pria yang sempurna untuk itu kecuali Pak Direktur kan?’. Mahiro berpikir bahwa Misaki menia-nyiakan waktunya untuk menjawab

pernyataan cinta Reiji. Menurut Mahiro, Reiji adalah pria yang sempurna karena memiliki karir yang bagus, serta bisa membuat impian Misaki untuk mendirikan

hotel menjadi nyata. Tuturan Mahiro membuat Reiji menjadi pria yang jarang ada

bagi Misaki, sehingga tuturan Mahiro dapat membuat Misaki melakukan tindakan menjawab pernyataan cinta dari Reiji.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk menjawab rumusan masalah mengenai analisis tindak tutur persuasif dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii-Koi* karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro. Analisis tindak tutur persuasif berdasarkan prinsipnya dilakukan menurut teori Robert B Cialdini (2006) dalam Liliweri (2011 : 295-296). Berdasarkan temuan dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Bentuk tindak tutur persuasif yang terdapat dalam drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* mengandung tiga ciri persuasif, yaitu menimbulkan perubahan atau efek, memberikan kebebasan ruang agar lawan tutur dapat memilih, serta persuasif merupakan sebuah proses komunikasi antar individu satu dengan yang lain. Selain mengandung tiga ciri persuasif, tindak tutur persuasif juga mengandung tuturan permohonan, tuturan ajakan, tuturan perintah, dan tuturan pertanyaan.
2. Tindak tutur persuasif berdasarkan prinsip yang ditemukan berjumlah 6 prinsip tindak tutur persuasif, di antaranya adalah prinsip resiprokal sebanyak 3 data, prinsip komitmen dan konsistensi sebanyak 3 data, prinsip pembuktian sosial sebanyak 1 data, prinsip rasa suka sebanyak 3 data, prinsip otoritas sebanyak 3 data, dan prinsip kelangkaan sebanyak

4 data. Data yang ditemukan sejumlah 15 data dengan 17 prinsip tindak tutur persuasif di dalamnya.

5.2 Saran

Penelitian ini hanya membahas tindak tutur persuasif berdasarkan prinsipnya. Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan akan dilakukan penelitian yang lebih lanjut tentang tindak tutur persuasif seperti :

1. Penelitian tindak tutur persuasif memiliki banyak bagian yang dapat diteliti, seperti meneliti berdasarkan bentuk maupun tujuan penggunaannya.
2. Penelitian tindak tutur persuasif dapat dikaji pada kepenulisan berikutnya yang membahas semua bagian penggunaan persuasif, yaitu berdasarkan bentuk, prinsip dan tujuan penggunaannya.
3. Penelitian tindak tutur persuasif dengan kajian objek lain seperti novel, komik, cerpen, *anime*, atau pun film.
4. Penelitian tindak tutur persuasif bahasa Jepang dengan teori-teori lain yang digunakan oleh peneliti lain.
5. Dapat menjadi bahan pembelajaran bagi mahasiswa Sastra Jepang dan pembaca yang meneliti tentang pragmatik dan tindak tutur.

DAFTAR PUSTAKA

- 3A Cooperation. 2012. *Minna no Nihongo I*. Surabaya: International Multicultural Center Press.
- , 2012. *Minna no Nihongo II*. Surabaya: International Multicultural Center Press.
- , 2000. *Minna no Nihongo I Terjemahan dan Keterangan Tata Bahasa*. Tokyo: 3A Cooperation.
- , 2000. *Minna no Nihongo II Terjemahan dan Keterangan Tata Bahasa*. Tokyo: 3A Cooperation.
- Austin, John L. 1962. *How to Do Things with Word*. Oxford: Oxford University Press.
- Chaer, Abdul. 2007. *Linguistik Umum*. Jakarta : Rineke Cipta.
- Chaer, Abdul dan Leonie Agustina. 2010. *Sosiolinguistik Perkenalan Awal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cialdini, Robert B. 2006. *Influence: The Psychology of Persuasion*. Arizona: Harper Bussiness
- Cutting, Joan. 2002. *Pragmatics and Discourse*. London: Routledge
- Jonathan dan Tadaki Chiba. 2013. *Japanese Grammar Pool*. Malang: Linguistic Pool Media
- John, Little dan W. Stephen. 1987. *Persuasive Transactions*. United States of America : Scolt, Foressman and Company.
- Keraf, Gorys. 2001. *Diksi dan Gaya Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia.
- Kridalaksana, Harimurti. 1993. *Kamus Linguistik*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kushartanti, dkk. 2005. *Pesona Bahasa*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Leech, Geoffrey. 1983. *The Principles of Pragmatics*. New York: Longman Group Limited.

- Liliweri, Alo. 2011. *Komunikasi Serba Ada Serba Makna*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group
- Moleong. 2010. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nazir, Mohammad. 2005. *Metode Penelitian*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Sarahwati, Imas. 2014. Gaya Bahasa Persuasif Tokoh Yoshimoto Kouya dalam Drama Kazoku Game –Kajian Strategi Komunikasi-. *Skripsi*, tidak diterbitkan. Surabaya. Universitas Negeri Surabaya
- Soewadji, Jusuf. 2012. *Pengantar Metodologi Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Subhandian, Fachril. 2010. Tindak Tutur Persuasif Bahasa Jepang. *Skripsi*, tidak diterbitkan. Jakarta. Universitas Indonesia.
- Sudaryanto. 1992. *Metode Linguistik ke Arah Memahami Metode Linguistik*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press Press.
- Sutedi, Dedi. 2009. *Dasar-Dasar Linguistik Bahasa Jepang*. Bandung: Humaniora Utama Press.
- Tim Penyusun Fakultas Ilmu Budaya Universitas Brawijaya. 2011. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Malang: Universitas Brawijaya.
- Verhaar, J.W.M. 1996. *Pengantar Linguistik. Jilid I*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press
- Widjaja, H.A.W. 2008. *Komunikasi dan Hubungan Masyarakat*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Yule, George. 1996. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press

LAMPIRAN



CURRICULUM VITAE

Nama : Rulia Intan Sari
NIM : 125110205111001
Program Studi : S1 Sastra Jepang
Tempat/Tanggal Lahir : Banjarbaru, 30 Juni 1994
Alamat Asal : Jl. J.A. Suprpto Gg VII F No. 1 Kelurahan
Sidokumpul Kabupaten Gresik 61111
No. HP : 085733238055
E-mail : ruliarisa@gmail.com

Riwayat Pendidikan

1. 2000-2006 SD Negeri Sidokumpul 7 Gresik
2. 2006-2009 SMP Negeri 1 Gresik
3. 2009-2012 SMK Negeri 3 Malang
4. 2012-2016 S1 Sastra Jepang Universitas Brawijaya Malang

JLPT

1. Lulus JLPT N4 tahun 2014
2. Mengikuti JLPT N3 tahun 2015

Prestasi

1. Juara Favorit Festival Tari Jepang Yosakoi tahun 2014

Pengalaman Organisasi dan Kepanitiaan

1. Sekretaris II Himpunan Mahasiswa Sastra Jepang tahun 2013
2. Sekretaris I Himpunan Mahasiswa Sastra Jepang tahun 2014
3. Anggota Badai Yosakoi Kurabu (Tari Jepang Yosakoi) tahun 2014
4. Anggota Badai Manga Kurabu (Komik Jepang) tahun 2014
5. Staff Advisor PKKMA tahun 2013
6. Sekretaris DIKLAT Himaprodi Sastra Jepang tahun 2014
7. Staff Advisor PKKMA tahun 2014
8. Staff Kestari Pemilwa FIB UB tahun 2014
9. Sekretaris Pemilihan Kapel Isshoni Tanoshimimashou 10 tahun 2014

Pengalaman Magang & Kerja

1. Magang di WETA International Hotel Surabaya sebagai Housekeeper tahun 2011
2. Magang di M&C Comics sebagai Asisten Editor tahun 2015
3. Kerja di Akibanation sebagai Author & Reporter tahun 2015-sekarang



Data Temuan Tindak Tutur Persuasif dalam Drama *Sekai Ichi Muzukashii*

Koi karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro

Data Temuan Tindak Tutur Persuasif dalam Drama *Sekai Ichi Muzukashii*

Koi karya

Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro

No.	Temuan	Prinsip	Kode
1	零治 : クビだ。 Reiji : Kubi da. “Kau kupecat.”	Prinsip Otoritas	SIMK/1/00:04:06/01
2	零治 : 今日は上司も部下も関係ない。無礼講だと伝えたはずだ。 Reiji : Kyou wa joushi mo bukka mo kankei nai. Bureikou da to tsutaeta hazu da. “Hari ini tidak ada hubungannya dengan atasan dan bawahan. Sisihkan kedudukan.”	Prinsip Kelangkaan	SIMK/1/00:44:36/02
3	和田 : うちのホテルの中途採用を受けに来ただけけどいいんだよね？ Wada : <i>Uchi no hoteru no chuutosaiyou wo uke ni kitan dakedo iin da yo ne?</i> “Kau tidak keberatan dia bekerja sebagai karyawan kami kan.”	Prinsip Komitmen & Konsistensi	SIMK/2/00:22:42/03
4	零治 : 君は松田を非常に優秀なスタッフだと判断したんだろ？だったらどうしてそういうスタッフをランキングを競い合ってるライバルホテルに就職させたんだ？ Reiji : <i>Kimi wa matsuda o hijou ni yshuu na sutaffu da to handan shitandaro? Dattara doushite sou iu sutaffu wo ranking wo kisoj atteru raibaru hotel ni shuushoku sasetanda?</i> “Kau menganggap Matsuda san sebagai staff yang baik, bukan? Lalu kenapa kau membiarkan staff tersebut untuk bekerja di sebuah hotel yang sudah tahu kita ini adalah saingan dalam peringkat?”	Prinsip Komitmen & Konsistensi	SIMK/2/00:25:38/04
5	舞子 : えっ？社長 彼女からは完全に手を引くとおっしゃっていたじゃありませんか。 Maiko : <i>E? Shachou, kanojo kara wa kanzen o hiku to osshatteita ja arimasen ka?</i> “E? direktur, bukannya anda sudah	Prinsip Komitmen & Konsistensi	SIMK/2/00:27:18/05

		<u>sepenuhnya menyerah dari dia?"</u>		
6	舞子	<p>：まずは松田さんの再就職をやめようつぶってください。そしてこれから小さなことにこだわらずなにながって笑顔で受けとめるようなおらかなところが重要です。</p> <p>Maik : <u>Mazu wa Matsuda-san no saishuushoku wo yameyou tsubutte kudasai. Soshite kore kara chiisana koto ni kodawarazu nani ga attemo egao de uke tomeru you na ooraka na gokoro ga hitsuyou desu.</u> <u>"Pertama, silahkan tutup matamu dari perkerutan kembali Matsuda-san. Lalu mulai sekarang berhenti mengurus hal-hal kecil, selalu tersenyum apapun yang terjadi dan cobalah untuk membesarkan hati."</u></p>	Prinsip Pembuktian Sosial	SIMK/2/00:27:33/06
7	美咲	<p>：それはもちろん 鮫島ホテルズが手掛けたホテルが好きだったからです。</p> <p>Misaki : <u>Sore wa mochiron samejima hoteru ga te gaketa hoteru ga suki dattakara desu.</u> <u>"Karena saya suka cara Samejima Hotel mengelola hotel mereka."</u></p>	Prinsip Rasa Suka	SIMK/3/00:21:28/07
8	まひろ	<p>：へえ～ あっ じゃあ夢が叶ったら絶対 泊まりに行きますから。</p> <p>Mahiro : <u>He...aa ja yume kanattara zettai tomari ni ikimasu kara.</u> <u>"He...aa jika impianmu terkabul aku pasti akan menginap."</u></p>	Prinsip Resiprokal	SIMK/3/00:54:37/08
9	和田	<p>：鮫島君俺を誰だと思ってんの。社内恋愛のエキスパートだよ</p> <p>Wada : <u>Samejima-kun, ore wo dare da to omotten no. Shanai renai no ekisupaato da yo.</u> <u>"Samejima-kun, kau pikir siapa aku ini. Aku seorang ahli percintaan dalam perusahaan."</u></p>	Prinsip Otoritas Prinsip Kelangkaan	SIMK/3/00:58:16/09
10	零治	<p>：先日我々は2人で3本空けました。今日だって1人で軽々1本です。普段はワイン1～2杯がせいぜいの私がどうしてそこまで飲んだのか？それは田中さんの料理の力です。</p> <p>Reiji : <u>Senjitsu ware ware wa futari de san hon akemashita. Kyou date hitori de karugaru ippon desu. Fudan wa wain 1-2 hai ga seizei no watashi ga doushite soko made nonda no ka? Sore wa Tanaka san no ryouri no chikara desu.</u> <u>"Tempo hari kami ke sini dan memesan"</u></p>	Prinsip Rasa Suka	SIMK/4/00:49:52/10

	<p>tiga botol untuk dua orang. Bahkan saat ini aku tidak sadar meminim. Bahkan botol untuk diriku sendiri. Biasanya aku minum 1-2 gelas anggur, kenapa aku minum sebanyak itu? Itu karena kekuatan <u>masakanmu.</u>"</p>		
11	<p>石神 : あそこは12時すぎたらすぐに行列。 カレーうどんはとろみが強くて音無さん好みだし具の豚バラが大きいめのブロックでこれが絶品。 Ishigami : <i>Asoko wa 12 ji sugitara sugu ni gyouretsus. Karee udon wa toromi ga tsuyoku Otonashi-san Konomi dashi gu no buta bara ga ookime no burokku de kore ga zepin.</i> "Segera setelah buka pada pukul 12, sudah ada garis panjang di sana. <u>Kari udon mereka sangat tebal seperti yang disukai oleh Otonash-sani,</u> ini adalah hidangan yang berisi potongan besar iga babi."</p>	Prinsip Kelangkaan Prinsip Rasa Suka	SIMK/5/00:28:37/11
12	<p>まひろ : だって美咲さんは自分のホテルを建てたいって夢があるんですよ? それを考えたら社長はどうってつけの人いなくないですか? Mahiro : <i>Datte Misaki-san wa jibun no hoteru wo tatetaitte yume ga arun desu yo ne? sore wo kangaetara shachou hodo uttetsuke no hito inakunai desu ka?</i> "Bukankah impian Misaki adalah membangun hotel sendiri? <u>Jika begitu, tidak ada pria yang sempurna untuk itu kecuali pak direktur kan?</u>"</p>	Prinsip Kelangkaan	SIMK/5/00:38:22/12
13	<p>零治 : お前 俺の右腕になりたいんじゃないのか? だったら 京都のプロジェクトを見事 成功に導いてみる。 Reiji : <i>Omae ore no migiude ni naritain janai no ka? Dattara Kyoto no purojekuto wo migoto seikou ni michibiite miru.</i> "Kau ingin aku menjadikanmu tangan kananku kan? <u>Kalau begitu pimpinlah proyek di Kyoto dengan bagus dan sukses.</u>"</p>	Prinsip Resiprokal	SIMK/6/00:25:03/13
14	<p>まひろ : 大きなお世話かもしれませんがもし別れるにしろちゃんと話してからのほうがいいのかなって。 Mahiro : <i>Ooki na osewa kamo shiremasen ga moshi wakareru ni shiro chanto hanashite kara no hou ga ii no kanatte.</i> "Mungkin ini bukan urusanku, tapi <u>kalau kau putus dengannya, bukankah lebih baik untuk mengatakannya secara jelas??"</u></p>	Prinsip Otoritas	SIMK/8/00:04:26/14

15	<p>零治 : レンタカーと原理は同じだ。あなたが所有する着ぐるみを借りて屋外に出る。もちろん 決められた場所でルールに従った動きしかしないと約束しよう。</p> <p>Reiji : <i>Renta kaa to genri wa onaji da. Anata ga shoyuu suru kigurumi wo karate okugai ni deru. Mochiron kimerareta basho de ruuru ni shitagatta hataraki shika shinai to yakusoku shiyou.</i> <u>“Sama prinsipnya dengan mobil rental. Aku akan menyewa kostum maskotmu dan memakainya di luar. Tentu saja aku akan berjanji untuk menepati peraturan dan tempat yang dituju.”</u></p>	Prinsip Resiprokal	SIMK/9/00:17:51/15
----	--	--------------------	--------------------





Drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* menceritakan tentang seorang direktur *Samejima Hotel* bernama Samejima Reiji. Reiji dikenal sebagai orang kasar, tegas, dan suka memecat karyawan secara sepihak. Kemudian datang seorang wanita bernama Shibayama Misaki yang akan bekerja di *Samejima Hotel*. Reiji jatuh cinta pada pandangan pertama dengan Misaki dan ingin mengajaknya ke pesta di *Stay Gold Hotel* yang akan dihadiri 2 bulan lagi. Target Reiji saat itu adalah, dalam waktu 2 bulan, Reiji harus menjadikan Misaki sebagai pasangannya. Di samping itu, berbagai kendala dihadapi oleh Reiji, seperti setiap kali Misaki membicarakan tentang Wada, rival Reiji dalam memperebutkan peringkat hotel terbaik, ia selalu cemburu dengan Wada. Selain itu, ada percintaan antara karyawan lain yang akhirnya pun susah dan mustahil untuk didapatkan seperti yang di alami oleh Reiji.

Dua bulan berlalu akhirnya Reiji menyatakan cinta kepada Misaki. Misaki memutuskan untuk berpacaran dengan Reiji setelah pertimbangan panjang yang di alaminya. Sejak Misaki berpacaran dengan Reiji, masing-masing saling mengetahui kekurangan. Pada akhirnya mereka memutuskan hubungan karena tidak ingin menerima kenyataan pada kekurangan mereka berdua. Reiji dan Misaki bertengkar saat malam hari di rumah Reiji. Karena naik pitam, Secara tidak sengaja Misaki membentak Reiji yang bertindak bodoh dan tidak berguna. Misaki dipecat karena pernyataannya yang membuat Reiji marah dan akhirnya bekerja di *Stay Gold Hotel*.

Reiji yang setelah putus dengan Misaki, dimarahi oleh sekretarisnya, Maiko, karena sudah bertindak buruk terhadap Misaki. Reiji pun menyesal dan menghampiri Misaki di *Stay Gold Hotel*, meminta maaf kepada Misaki dan

berjanji Reiji akan instropeksi diri untuk mengendalikan emosinya dan berusaha menerima Misaki apa adanya. Misaki terlanjur kesal terhadap Reiji, namun ia tidak ingin mengakhiri hubungan. Pada akhirnya, Misaki mengajukan syarat kepada Reiji untuk berbaikan. Syarat tersebut adalah Reiji tidak boleh bertemu dengan Misaki sampai waktu yang ditentukan. Mendengar itu, Reiji tidak terima. Namun karena rasa cintanya terhadap Misaki, Reiji menerima syarat itu.

Beberapa hari berlalu, Reiji tidak dapat menahan rasa ingin bertemu Misaki. Dengan berbagai cara, ia mencari tempat mengintai yang tepat untuk melihat Misaki. Reiji menemukan cara agar bisa bertemu dengan Misaki, yaitu bekerja paruh waktu sebagai *yuru-chara* (maskot). Misaki mengetahui Reiji tidak ingin membantu mimpinya membangun hotel. Reiji akan selalu mendukungnya jika itu merupakan impiannya. Meskipun Reiji melanggar janjinya terhadap Misaki yang tidak boleh bertemu, dengan alasan tersebut akhirnya Misaki memaafkan Reiji. Dalam akhir cerita pada drama ini, Reiji memberikan sebuah buku tentang manajemen hotel kepada Misaki. Demi menjalin hubungan yang lebih dalam, Reiji mengajak Misaki untuk tinggal bersama di rumah Reiji.

<i>Genre</i>	: <i>Love Comedy</i>
<i>Rating</i>	: 12.83%
<i>Channel</i>	: NTV
Tanggal Tayang	: 13 April – 15 Juni 2016
Waktu Tayang	: Rabu pukul 22.00
Penulis Naskah	: Kaneko Shigeki
Kepala Produser	: Matsuo Itaru
Produser	: Hazeyama Hiroko, Akimoto Takayuki
Sutradara	: Nakajima Satoru, Sugawara Shintaro
<i>Original Soundtrack</i>	: <i>Arashi – I Seek</i>

Pemain:

Ohno Satoshi sebagai Samejima Reiji

Haru sebagai Shibayama Misaki

Koike Eiko sebagai Muraoki Maiko

Kitamura Kazuki sebagai Wada Hideo

Sugimoto Tetta sebagai Ishigami Katsunori

Shimizu Fumika sebagai Hori Mahiro

Kotaki Nozomu sebagai Miura Ieyasu

Miyake Hiroki sebagai Otonashi Shizuo

Maruyama Tomomi sebagai Shirahama Goro





KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN

UNIVERSITAS BRAWIJAYA

FAKULTAS ILMU BUDAYA

Jalan Veteran Malang 65145





Telp./Fax (0341) 575822 (direct)

E-mail: fib_ub@brawijaya.ac.id http://www.fib.brawijaya.ac.id

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

- 1. Nama : Rulia Intan Sari
- 2. NIM : 125110205111001
- 3. Program Studi : Sastra Jepang
- 4. Judul Skripsi : Tindak Tutur Persuasif dalam Drama *Sekai Ichi Muzukashii Koi* Karya Nakajima Satoru dan Sugawara Shintaro
- 5. Tanggal Mengajukan : 15 Maret 2016
- 6. Tanggal Selesai Skripsi : 29 Juli 2016
- 7. Nama Pembimbing : Agus Budi Cahyono, M.Lt.
- 8. Keterangan Konsultasi :

No.	Tanggal	Materi	Pembimbing	Paraf
1.	15 Maret 2016	Pengajuan Judul	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
2.	7 April 2016	Konsultasi Bab I,II,III	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
3.	14 April 2016	Revisi Bab I,II,III	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
4.	25 April 2016	ACC Seminar Proposal	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
5.	3 Mei 2016	Seminar Proposal	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
6.	9 Juni 2016	Revisi Seminar Proposal	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
7.	20 Juni 2016	Konsultasi Bab IV, V	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
8.	21 Juni 2016	ACC Seminar Hasil	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
9.	27 Juni 2016	Seminar Hasil	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
			Aji Setyanto, M.Litt.	
10.	19 Juli 2016	Revisi Seminar Hasil	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
			Aji Setyanto, M.Litt.	

11.	20 Juli 2016	ACC Ujian Skripsi	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
			Aji Setyanto, M.Litt.	
12.	28 Juli 2016	Ujian Skripsi	Agus Budi Cahyono, M.Lt.	
			Aji Setyanto, M.Litt.	

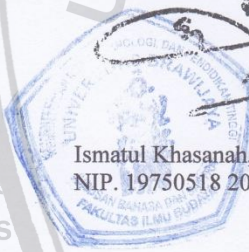
9. Telah dievaluasi dan diuji dengan nilai :

B+

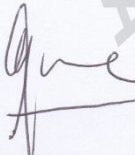
Malang, 29 Juli 2016

Mengetahui,
Ketua Jurusan Bahasa dan Sastra,

Dosen Pembimbing,



Ismatul Khasanah, M.Ed., Ph.D.
NIP. 19750518 200501 2 001



Agus Budi Cahyono, M.Lt.
NIK. 2010097208111001