

**GAYA BERPIDATO PERSUASIF PADA TOKOH UTAMA HARUNA TSUBAME (春菜ツバメ)
DALAM DRAMA GAKKOU NO KAIDAN 『学校の階段』 KARYA TOMOKO YOSHIDA**

Fitrah Ruhul Islami A.P

S1 Pendidikan Bahasa Jepang, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Surabaya
Fitrahruhul86@gmail.com

Dr. Ina Ika Pratita, M.Hum

Prodi Pendidikan Bahasa dan Sastra Jepang, Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Surabaya
inapratita@unesa.ac.id

Abstrak

Bahasa merupakan alat komunikasi dan interaksi yang hanya dimiliki oleh manusia. Oleh karena itu dalam penyampaian, manusia perlu memilah dan mengolah kepada siapa dan dengan tujuan apa komunikasi tersebut dilakukan. Jika komunikasi tersebut dilakukan kepada khalayak ramai, tentu saja berpidato merupakan sarana yang tepat dalam berkomunikasi. Pidato itu sendiri dipilih berdasarkan tujuan tujuannya, dimana jika pidato tersebut bertujuan mempengaruhi khalayak ramai, maka pidato persuasiflah yang semestinya digunakan. Pidato persuasif itu sendiri tidak dapat menarik minat pendengar apabila tidak didukung dengan gaya bahasa dan strategi yang sesuai dengan tujuan pidato tersebut.

Berdasarkan latar belakang di atas, penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan tiga rumusan masalah yaitu 1) Mendeskripsikan bentuk penyiataan struktur gaya berpidato persuasif Haruna Tsubame dalam Drama Gakkou no kaidan 2) Mendeskripsikan tujuan dari gaya berpidato persuasif Haruna Tsubame dalam Drama Gakkou no kaidan 3) Mendeskripsikan strategi dari gaya berpidato persuasif Haruna Tsubame dalam Drama Gakkou no kaidan.

Permasalahan pertama dianalisis dengan menggunakan teori Gaya Bahasa milik Seto (2003:200-205). Sedangkan permasalahan kedua dianalisis menggunakan teori tujuan berpidato milik Keraf (1989:321). Dan permasalahan ketiga menggunakan teori teknik persuasi milik Keraf (2000:124-131).

Penelitian ini menggunakan metode penelitian analisis deskriptif kualitatif, sehingga data dijabarkan dalam bentuk deskripsi. Data diperoleh dari sumber data Drama Gakkou no Kaidan episode 1 sampai 5 dengan data yang berupa penggalan pidato persuasif yang mengandung bentuk penyiataan struktur, tujuan pidato persuasif, dan teknik persuasi pilihan peneliti. Hasil yang telah diperoleh adalah sebagai berikut

Pertama, Peneliti menemukan bentuk penyiataan struktur berupa 7 bentuk Pertanyaan retorik, 7 bentuk Antitesis, 4 bentuk Klimaks

Kedua, Terdapat 5 tujuan berpidato didalamnya yakni 2 tujuan Mendorong, 3 tujuan meyakinkan, 2 tujuan berbuat/bertindak, 2 tujuan memberitahukan, 1 tujuan menghibur

Ketiga, Strategi persuasi yang digunakan penutur terdapat 7 buah yakni 2 teknik rasionalisasi, 2 teknik identifikasi, 3 teknik sugesti, 2 teknik konformitas, 2 teknik kompensasi, 2 teknik penggantian, dan 2 teknik proyeksi.

Kata Kunci: Gaya Bahasa, Pidato Persuasif, Strategi Persuasi

要旨

言語は交流とコミュニケーションに使用して人間だけが持っているものである。だからコミュニケーションの使用で人間がだれにや何のためによってそのコミュニケーションが選べなくてはならない。大衆のためなら、スピーチを使ってもらいたい。そのスピーチで目的は色々あって、それが説得のためなら説得のスピーチが使う。説得のスピーチは言い方と戦略を使わなかつたら大衆はスピーチの興味もなくなってしまう。

そのため、本研究は研究説明することにした。1) 学校の怪談のドラマで春奈ツバメの説得のスピーチの文体を記述した。2) 学校の怪談のドラマで春奈ツバメの説得のスピーチの目的を記述した。3) 学校の怪談のドラマで春奈ツバメの説得のスピーチのストラテジーを記述した

第一の問題を解答するため、Seto (2003:200-205) の文体の分類をの理論を使用した。そして第二問題を解答するため、Keraf (1989:321) のスピーチの目的の分類をの理論を使用した。問題三問を解答するため、ストラテジーで Keraf (2000:124-131) の説得の方法の分類をの理論を使用した。

この研究は記述分析という研究方法が使用された。データはドラマ『学校の怪談』のスピーチの部分のエピソード1からエピソード5までである。研究の結果は次の通りであった。

一番目は説得のスピーチの文体は。7つ修辭的疑問法。7つ対句法。4つ漸層法。

二番目はスピーチの目的は五つであった。2つ応援のため。3つ説得のため。2つやらせるのため。2つ知らせるのため。1つ面白いのため

三番目は説得ストラテジは七つであった。2つラショナルリゼーション (Rationalization), 2つアイデンティフィケーション (Identification), 3つ助言 (Suggestion), 2つ立体配座 (Conformation), 2つ代わり (Substitute), 2つディスプレイースメント (Displacement), 2つプロジェクション (Projection)。

キーワード：言い方。説得のスピーチ。説得ストラテジ

PENDAHULUAN

Berkomunikasi dan berinteraksi tentu saja merupakan fungsi utama dalam penggunaan bahasa. Bahasa yang digunakan untuk berkomunikasi tersebut bertujuan untuk menyampaikan pikiran, gagasan, konsep atau perasaan. Ketika berkomunikasi, kita juga perlu memperhatikan kepada dan untuk siapa komunikasi tersebut dilaksanakan. Jika komunikasi ditujukan untuk khalayak ramai atau suatu kelompok maka pidato merupakan media yang tepat dalam melaksanakan komunikasi tersebut

Pidato merupakan salah satu bentuk komunikasi yang telah ada sejak abad pertengahan dimana pada kala itu lebih dikenal dengan nama retorika. Retorika sendiri menurut Kutha (2013:26) adalah seni dan teori berbicara didepan publik. Sebagai mahasiswa, kemampuan berbicara didepan publik sangatlah diperlukan, hal ini dikarenakan mahasiswa merupakan generasi penerus yang nantinya diharapkan dapat meneruskan memimpin Bangsa. Berpidato merupakan salah satu cara para pemimpin untuk menyampaikan informasi yang menyangkut negara dan juga wadah untuk berdialog dan melakukan pendekatan dengan rakyatnya. Kemampuan berbicara didepan publik ini harusnya dimiliki oleh mahasiswa terutama mahasiswa Fakultas Bahasa dan Sastra Universitas Negeri Surabaya. Keahlian berbicara atau berpidato sangat diperlukan karena sebagai mahasiswa, gagasan dan pemikiran pada bidang akademik juga harus disampaikan dalam bentuk lisan maupun tulisan.

Tercatat pada lomba Pidato bahasa Jepang atau biasa disebut dengan Benron Taikai 『弁論大会』 pada tahun 2019 yang diselenggarakan Jurusan Bahasa dan Sastra Jepang Universitas Negeri Surabaya, hanya terdapat 8 peserta yang terdiri dari angkatan 2016 hingga 2018. Sedikitnya peserta Lomba Benron Taikai 『弁論大会』 tersebut membuat peneliti tertarik untuk membuat penelitian dengan kajian Pidato yang nantinya bisa digunakan sebagai referensi mahasiswa Universitas Negeri Surabaya untuk menambah wawasan Mahasiswa terhadap pidato bahasa Jepang.

Menurut Keraf (1989:315) terdapat 2 hal yang berpengaruh dalam penyajian lisan ketika berpidato. Yang pertama yakni gerak gerik, sikap, hubungan langsung dengan hadirin dan yang kedua yakni mengenai komposisi tertulis dari pidato tersebut. Dari pernyataan keraf diatas, dapat kita ketahui bahwa gerak gerik dan sikap ketika berpidato jika tidak didukung dengan

komposisi pidato yang baik, maka akan dapat mengurangi efek/pengaruh yang akan diterima hadirin. Oleh karena itu jika komposisi tertulis di pidato dapat diperhatikan dengan baik, maka tentu akan menambah bobot pengaruh dari pidato itu sendiri. Peneliti kemudian berfikir mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi komposisi tertulis sebuah pidato, terutama pidato persuasif. Dari sinilah peneliti tertarik untuk meneliti mengenai pidato persuasif mulai dari aspek gaya bahasa yang digunakan, tujuan, dan juga strategi dalam menyampaikan pidato persuasif tersebut.

Gaya bahasa yang diteliti adalah bentuk penyiasatan struktur yang berupa bentuk pertanyaan retorik, klimaks, dan antitesis yang terdapat dalam penggalan pidato persuasif. Selain meneliti gaya bahasa, peneliti juga meneliti tujuan-tujuan yang terdapat dalam penggalan pidato persuasif, yang dimana dalam penggalan pidato persuasif tersebut, tujuan-tujuan ini membantu pidato persuasif tersebut agar maksud dari pidato lebih mudah tersampaikan. Tujuan-tujuan tersebut seperti tujuan mendorong, meyakinkan, bertindak, memberitahukan, dan menghibur. Selain gaya bahasa dan tujuan dalam pidato persuasif, peneliti juga meneliti strategi yang digunakan dalam pidato persuasif dengan menganalisis teknik-teknik persuasi yang terdapat didalam pidato tersebut. Teknik-teknik tersebut yakni teknik rasionalisasi, identifikasi, sugesti, konformitas, kompensasi, penggantian, dan proyeksi. Ketiga faktor yakni Gaya Bahasa, Tujuan dan juga Strategi dalam sebuah pidato sangat mempengaruhi bagaimana komposisi dalam sebuah pidato yang juga berdampak dalam penyajian lisan ketika berpidato, terutama pidato persuasif.

Pidato persuasif sendiri merupakan aktivitas mengungkapkan gagasan atau pikiran dengan tujuan untuk mempengaruhi dan membujuk pendengarnya untuk melakukan tindakan yang diinginkan pembicara. Pidato persuasif dalam bahasa Jepang ditandai dengan banyaknya bentuk kalimat ajakan yang disampaikan dengan tujuan untuk mempengaruhi pendengarnya. Dalam bahasa Jepang penggunaan kalimat persuasif ditandai dengan akhiran yang bersifat mengajak seperti *しょうか、しょう、しまししょう* dan lain-lain. Karena Peneliti banyak menemukan bentuk kalimat persuasif dalam data penggalan pidato yang peneliti gunakan, maka hal tersebut semakin meyakinkan bahwa pidato yang peneliti gunakan adalah jenis pidato persuasif.

Sedangkan sumber data yang peneliti gunakan adalah penggalan pidato persuasif yang dikemukakan

oleh Haruna Tsubame sebagai ketua OSIS dalam drama Gakkou no Kaidan episode 1 hingga 5. Menurut Asianwiki dalam situsnya <http://blog.asianwiki.com> Drama “Gakkou No Kaidan” merupakan drama Jepang yang ditayangkan oleh NTV mulai tanggal 10 Januari sampai 14 Maret 2015 dan dikemas dengan sangat menarik hingga mendapatkan rating yang cukup tinggi di Jepang, yakni 9,2% per minggunya. Drama ini menceritakan mengenai seorang siswi yang mendapatkan beasiswa bagi siswa yang kurang mampu untuk bersekolah di sekolah elit dan terkenal. Namun sebagai gantinya, para siswa-siswi kelompok platinum (kelompok murid yang orangtuanya memberikan sumbangan besar kepada sekolah) di sekolah tersebut memilih Haruna Tsubame sebagai ketua OSIS agar mereka dapat dengan mudah mengatur kegiatan dan peraturan dalam sekolah dan juga bertujuan untuk membully Haruna Tsubame sebagai ketua osis sebagaimana hal tersebut juga mereka lakukan kepada ketua-ketua osis terdahulu. Namun tidak disangka ternyata Haruna Tsubame yang dibantu oleh temannya Shizukui Kei yang merupakan mantan murid sekolah tersebut menolak untuk diperlakukan semena-mena dan mulai berpidato sebagai bentuk pertahanan diri. Peneliti memilih untuk menggunakan penggalan pidato persuasif dari Haruna Tsubame adalah karena Haruna Tsubame merupakan Tokoh Utama dalam drama tersebut dan tentu saja pidatonya berperan sangat penting pada alur cerita drama tersebut.

A. Stilistika

Stilistika menurut Leech dan Short (dalam Ma'aruf: 2009: 11) adalah studi tentang wujud performasi kebahasaan, khususnya yang terdapat dalam karya sastra. Namun stilistika dapat dimasukkan sebagai bidang linguistik terapan, dimana penelitian gaya bahasa dalam teks non-sastra dan wacana kehidupan sehari-hari pun disebut stilistika. Menurut Pratita dalam Jurnal ASA (2016:9) Stilistika adalah sebuah disiplin ilmu yang mengkaji sebuah fungsi artistik penggunaan bahasa dalam berbagai konteks. Sedangkan menurut istilah, stilistika adalah ilmu yang meneliti penggunaan bahasa dan gaya bahasa dalam karya sastra. Gaya bahasa itu sendiri menurut Tarigan (dalam Ma'aruf: 2009: 15) merupakan bentuk retorika, yakni penggunaan kata-kata dalam berbicara dan menulis untuk mempengaruhi pembaca dan pendengar. Jadi gaya bahasa berfungsi untuk meyakinkan dan mempengaruhi pembaca atau pendengar. Artinya, bahasa tersebut sengaja digayakan dalam konteks tertentu, oleh pengarang tertentu dan dengan tujuan tertentu.

B. Penyiasatan Struktur (Sarana Retorika)

Penyiasatan struktur (figures of speech) adalah istilah lain dari sarana retorika. Penyiasatan struktur atau sarana retorika inilah yang sering dikenal dengan sebutan gaya bahasa. Artinya, suatu bentuk penuturan yang sengaja digayakan untuk memperoleh efek tertentu dihati pembaca atau pendengar (Nurgiantoro, 2014:245). Selain itu penggunaan bahasa figuratif diperlukan dalam

pembukaan pidato sedemikian rupa untuk menimbulkan kesan yang indah (Rakhmat, 1996:53). Penyiasatan struktur biasanya digunakan dalam teks teks sastra, namun ada juga penyiasatan struktur yang jarang digunakan dalam teks-teks sastra (Nurgiantoro, 2014:271). Seto dalam bukunya 日本語のレトリック berpendapat bahwa bentuk-bentuk retorika dibagi ke dalam tiga kelompok besar yaitu, 意味のレトリック “*imi no retorikku*” berarti retorika makna 形のレトリック “*katachi no retorikku*” berarti retorika bentuk, dan 構造のレトリック “*kouzou no retorikku*” berarti retorika struktur (2003:200-205). Dan dari tiga kelompok retorika tersebut terdapat 30 bentuk yang telah diklasifikasikan, namun pada penelitian ini, peneliti hanya akan menggunakan 3 bentuk Penyiasatan Struktur yang jarang terdapat dalam karya sastra:

1. Pertanyaan Retoris 『修辭的疑問法

(しゅうじてきぎもんほう)』 (Juu jitekigimonhou)

Pertanyaan retoris semacam pertanyaan yang biasa digunakan dalam pidato atau tulisan dengan tujuan untuk mencapai efek yang lebih mendalam dan penekanan yang wajar dan sama sekali tidak menghendaki jawaban. Pertanyaan retoris menekankan pengungkapan tentang gagasan atau sesuatu yang menampilkan pertanyaan yang sebenarnya tidak menghendaki jawaban. Pertanyaan-pertanyaan yang dikemukakan itu telah dilandasi oleh asumsi bahwa terdapat satu jawaban yang mungkin disamping penutur juga mengasumsikan bahwa pendengar telah mengetahui jawabannya. Hal ini dijelaskan lebih mendalam oleh Seto (2003:202) yaitu :

形(かたち)は疑問文(ぎもんぶん)なのに、意味(いみ)は平叙文(へいじょぶん)という表現法(ひょうげんほう)があります。文章(ぶんしょう)に変化(へんか)を与(あた)えるだけでなく、読者(どくしゃ)・聞き手(きこて)に訴(うた)えかけるダイアローグ的特質(てきとくしつ)をもつ。

(Katachi wa gimonbun na no ni, imi heijyoubun to iu hyougen ga arimasu. Bunsyou ni henka wo ataeru dake de naku, dokusya, kikite ni uttaekakeru dairoogu teki toku shitsu wo motsu)

Sebuah ungkapan yang bentuk kalimatnya adalah pertanyaan, tetapi maknanya adalah berbentuk pernyataan (berbentuk deklaratif). Tidak hanya memberikan perubahan pada karangan, tetapi juga memiliki sifat/karakteristik dialog yang menarik bagi pendengar atau pembaca.

Contoh: いったい疑問の余地はあるのだろうか？

(Ittai gimon no yochi wa aru no darouka.)

Apakah ada ruang untuk bertanya?

2. Klimaks 『漸層法(ぜんそうほう)』 (Zensouhou)

Klimaks dimaksudkan untuk mengungkapkan dan menekankan gagasan atau sesuatu yang lain dengan cara menampilkan secara berurutan. Pada gaya ini urutan penyampaiannya menunjukkan semakin meningkatnya intensitas pentingnya gagasan itu.

Seto (2003:204) mengemukakan pendapatnya lebih mendalam mengenai klimaks, yaitu :

しだいに盛(さか)り上(あ)げてピークを形成(けいせい)する表現法(ひょうげんほう)。一(ひと)つの分(ぶん)のテキスト全(ぜん)体(たい)のなかでも可能(かのう)である。

(Shidai ni sagari agete piiku wo keiseisuru hyougenhou. Hitotsu no bun no tekusuto zentai no naka demo kanou de aru)

Ungkapan yang digunakan dengan bentuk berangsur-angsur meningkat. Dapat dimulai dari tengah kalimat, bisa dimulai di tengah kalimat maupun diseluruh bacaan.

Contoh:

“kalau permintaan itu atas nama cinta, jangan hanya diminta untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari yang terlihat sederhana, mau minta seluruh isi took Carefour pun rasanya akan dipenuhinya.”

3. Antitesis (対句法(ついくほう)) (Tsuikuhou)

Bentuk penyiasatan struktur lain adalah gaya antitesis yakni teknik berbicara, bertutur, atau berekspresi yang dimana gagasan-gagasannya disampaikan secara bertentangan. Keraf juga mengungkapkan bahwa Antitesis adalah sebuah gaya bahasa yang mengandung gagasan gagasan yang bertentangan, dengan menggunakan kata-kata atau kelompok kata yang berlawanan (2009:126). Seperti yang dijelaskan oleh Seto (2003:128)

対句法(ついくほう)は、形(かたち)を決(き)めて対立的(たいりつてき)な意味(いみ)を浮(う)き彫(ぼ)りにする表現法(ひょうげんほう)です。(Tsuikuhou wa, katachi wo kimete tairitsuteki na imi wo ukibori ni suru hyougen desu)

Antitesis adalah bentuk ketetapan ekspresi yang menjelaskan makna pertentangan.

Seto juga mengungkapkan (2003:203):

同(おな)じ構文形式(こうぶんけいしき)のなかで意味的(いみてき)なコントラスト(こんとらすと)を際(きわ)だたせる表現法(ひょうげんほう)。対照的(たいしょうてき)ないみが互(たが)いを照(て)らします。(Onaji koubunkeishiki no naka de imiteki na kontorasuto wo aridataseru hyougenhou. Taisyoutekina imi ga tagai wo terashidasu)

Ungkapan yang digunakan untuk menonjolkan bentuk struktur kalimat (sintaksis) yang sama, terdapat makna (semantik) yang kontras. Makna yang dikontraskan saling menonjolkan satu sama lain.

Contohnya adalah:

春(はる)は曙(あけぼの)、冬(ふゆ)はつとめて。

(Haru wa akebono, fuyu wa tsutomete)

Musim semi adalah fajar, musim dingin adalah subuh. yakni:

C. Pidato

Pidato adalah sebuah kegiatan berbicara didepan umum atau bisa dikatakan Publik Speaking. Menurut Rumpoko (2012:2) Pidato adalah pengungkapan pikiran dalam bentuk kata-kata yang ditujukan kepada orang banyak atau wacana yang disiapkan untuk diucapkan

didepan khalayak, dengan maksud agar pendengar pidato tadi dapat mengetahui, memahami, menerima serta diharapkan bersedia melaksanakan segala sesuatu yang disampaikan terhadap mereka. Dalam bahasa Jepang sendiri pidato biasa disebut dengan “スピーチ” (Supiichi) menurut Shigenori (2012:39) dimana maknanya yakni :
スピーチを、通常(つうじょう)の話(はなし)と比較(ひかく)して、ものすごくすっきりと定義(ていぎ)しています。スピーチと通常(つうじょう)の話(はなし)のちがいが「組(く)み立(た)てられた話(はなし)」を「一方的(いつぱん)に行(い)く」点(てん)。この「組(く)み立(た)てられた」という点(てん)に、スピーチ原稿(げんこう)の作成(さくせい)を重視(じゅうし)する本(ほん)書(しょ)の妥(た)当(とう)性(せい)がある。

(Supiichi wo tsujou no hanasi to hikakushite, mono suggoku sukkiri to teigishite imasu. Supiichi to tsujou no hanashi no chigai wa (kumitaterareta hanasi) wo (ippan teki ni okonau) ten. Kono kumitaterareta to iu ten ni supiichi kenkou no sakusei wo juujisuru honsyo no datousei aru)

Pidato jika dibandingkan dengan berbicara biasa memiliki makna yang sangat jelas. Perbedaan dari pidato dan berbicara biasa yakni pada poin (berbicara sambil berdiri) yang (berlangsung dalam sekaligus). Poin (berdiri) tersebutlah yang membuat penulis manuscript pidato menjadi sangat penting dan memerlukan validitas. Sedangkan Rakhmat (1996:23) membagi 3 jenis pidato berdasarkan tujuannya yakni:

1. Pidato Informatif (menyampaikan informasi)
2. Pidato Persuasif (mempengaruhi kepercayaan)
3. Pidato Kreatif (menghibur)

Dalam berpidato, Keraf (1989:321) mengemukakan lima maksud dan tujuan berpidato, yaitu sebagai berikut:

1 Mendorong
Tujuan sebuah komposisi dikatakan mendorong apabila pembicara berusaha memberikan semangat, membangkitkan kegairahan atau menekan perasaan yang kurang baik, serta menunjukkan rasa hormat dan pengabdian. Reaksi-reaksi yang diharapkan adalah menimbulkan ilham dan membakar emosi pendengar.

2 Meyakinkan
Bila pembicara berusaha untuk mempengaruhi keyakinan atau sikap mental atau intelektual para pendengar, maka komposisi tersebut bertujuan untuk meyakinkan. Alat esensial dari komposisi lisan semacam ini adalah argumentasi. Karena itu komposisi semacam ini biasanya disertai bukti-bukti dan fakta-fakta dan contoh-contoh yang konkrit. Dengan demikian reaksi yang diharapkan para pendengar adalah timbulnya persesuaian pendapat atau keyakinan dan kepercayaan atas persoalan yang dibawakan.

3 Berbuat dan bertindak
Reaksi fisik (tindakan) dari pendengar merupakan dampak dari tujuan berpidato berbuat. Reaksi atau tindakan yang ini dapat berupa seruan “ya” atau “tidak” dapat pula berupa “mengumpulkan uang”, “menandatangani petisi” Tujuan pidato ini dapat dilihat ketika pendengar melakukan perbuatan

sebagaimana yang diinginkan oleh pembicara. Oleh karena itu, pidato dengan tujuan ini bersifat persuasi.

4. Memberitahukan

Tujuan dari pidato ini adalah pembicara ingin memberitahukan atau menyampaikan sesuatu kepada pendengar agar mereka dapat mengerti tentang suatu hal, atau untuk memperluas pengetahuan, dari pemahaman tersebut dapat dikategorikan bahwa pidato dengan tujuan memberitahukan bersifat instruktif atau pidato yang mengandung ajaran

5. Menyenangkan

Tujuan pidato ini adalah menghibur pendengar. Pidato dengan jenis ini biasanya terdapat sisipan-sisipan humor

D. Pidato Persuasif

Pidato persuasif adalah pidato yang bertujuan untuk mempengaruhi pendengar dengan membujuk pendengar untuk mengubah pilihan atau sikapnya. Pidato ini ditujukan agar orang mempercayai sesuatu, melakukannya atau terbakar dalam rasa antusias, keyakinan dan tindakan semangat ini adalah bentuk dari reaksi yang diharapkan. (Sutrisno, Isbandi dan Ida Wiendijarti, 2014:78)

- Teknik-Teknik Persuasif

Dalam bukunya Rhetorica, Aristoteles mengajukan tiga syarat yang harus dipenuhi untuk melakukan persuasi yakni yang pertama Watak dan Kredibilitas pembicara, kedua, kemampuan pembicara mengendalikan para hadirin, dan ketiga, bukti-bukti atau fakta-fakta yang diperlukan untuk membuktikan suatu kebenaran. (dalam Keraf, 2000:121) Selain prinsip-prinsip yang harus dipenuhi tersebut, Keraf (2000:124-131) merumuskan beberapa teknik- teknik yang digunakan ketika melakukan persuasi. Teknik-teknik tersebut adalah:

1. Rasionalisasi

Rasionalisasi adalah persuasi dapat dibatasi sebagai suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan, di mana dasar atau alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari masalah itu. Hal ini berarti bahwa rasionalisasi bias dipergunakan untuk menipu diri sendiri dan dapat pula dipergunakan untuk menipu orang lain bahwa apa yang diambil itu benar. Rasionalisasi sebenarnya memperlihatkan sesuatu yang tampaknya dapat diterima oleh akal sehat atau logika. Tetapi rasionalisasi berbeda dengan logika. Perbedaannya terletak pada motivasi yang ditimbulkannya.

2. Identifikasi

Identifikasi pada persuasi adalah untuk menghindari situasi konflik dan sikap ragu-ragu, maka pembicara harus menganalisa hadirinnya dan seluruh situasinya dengan seksama. Dengan menganalisa hadirin dan seluruh situasi, maka pembicara dengan mudah dapat mengidentifikasi dirinya dengan hadirin, pembicara harus mengetahui dan mempelajari para

hadirinnya. Hadirin yang diajak bicara terdiri dari pria, wanita, atau gabungan kedua jenis kelamin itu atau terdiri dari kelompok usia tua, atau muda. Aristoteles juga mengemukakan pendapatnya sebagai berikut “kaum muda sangat sangat optimistis, penuh semangat, berani, loyal, idealistis, cepat jatuh cinta, atau cepat marah; mereka kurang mengadakan perhitungan, gampang menjadi mangsa paham-paham baru, tidak tetap pendirian, lebih-lebih pengetahuan mereka.

3. Sugesti

Sugesti adalah suatu usaha membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu tanpa memberi suatu dasar kepercayaan yang logis pada orang yang ingin dipengaruhi. Dalam kehidupan sehari-hari, sugesti dilakukan dengan kata-kata dan nada suara. Rangkaian kata-kata yang menarik dan meyakinkan, disertai nada suara yang penuh dan berwibawa dapat memungkinkan seseorang mempengaruhi hadirin yang diajak bicara dengan mudah..

4. Konformitas

Konformitas adalah suatu keinginan atau suatu tindakan untuk membuat diri serupa dengan suatu hal yang lain. Konformitas adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkan itu. Sikap yang diambil pembicara untuk menyesuaikan diri dengan keadaan supaya tidak timbul ketegangan adalah juga menyangkut konformitas. Dalam persuasi, orang yang melakukan persuasi menggunakan teknik ini untuk menyesuaikan dirinya dengan orang yang dipersuasi. Teknik ini mirip dengan identifikasi. Perbedaannya, dalam identifikasi pembicara hanya menyajikan beberapa hal yang menyangkut dirinya dengan hadirin. Dalam konformitas pembicara hanya menyajikan beberapa hal yang menyangkut dirinya dengan hadirin. Dalam konformitas, pembicara mampu berbuat dan bertindak sebagai para hadirin.

5. Kompensasi

Kompensasi adalah suatu tindakan atau suatu hasil dari usaha untuk mencari suatu pengganti bagi sesuatu hal yang tidak dapat diterima (substitute) atau suatu sikap atau keadaan yang tidak dapat dipertahankan. Dalam persuasi, pembicara dapat mendorong hadirin untuk melakukan suatu tindakan atau perbuatan lain atau tindakan yang diinginkan pembicara dengan menunjukkan secara meyakinkan bahwa mereka memiliki kemampuan untuk itu

6. Penggantian

Penggantian (displacement) adalah suatu proses yang berusaha menggantikan suatu maksud atau hal yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus menggantikan emosi kebencian asli, atau kadang-kadang emosi cinta kasih yang asli. Dalam persuasi pembicara berusaha meyakinkan hadirin untuk mengalihkan suatu objek atau tujuan

tertentu kepada suatu tujuan lain dalam ini ada kemiripan dengan kompensasi.

7. Proyeksi

Proyeksi adalah suatu teknik untuk menjadikan sesuatu yang tadinya subyek menjadi obyek. Sesuatu sifat atau watak yang dimiliki seseorang tidak mau diakui lagi sebagai sifat atau wataknya, tetapi dilontarkan sebagai sifat dan watak orang lain..

METODE

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif deskriptif, ini merupakan penelitian kualitatif karena data penelitian ini bukan berupa angka melainkan tuturan-tuturan meliputi (kata, frasa, dan kalimat) tokoh utama Haruna Tsubame [春菜ツバメ] dalam drama Gakkou No Kaidan [学校の階段] Karya Tomoko Yoshida yang menggambarkan bagaimana Bentuk penyiasatan struktur, Tujuan, dan strategi yang melatarbelakangi Gaya Berpidato Persuasif tokoh tersebut.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Scene drama televisi dengan judul “Gakkou no Kaidan” yang ditulis oleh Tomoko Yoshida dan mulai ditayangkan pada 10 Januari 2015 hingga 14 Maret 2015 setiap hari Sabtu pukul 21.00 waktu Jepang. Sedangkan data penelitian yang digunakan adalah penggalan pidato yang dilakukan oleh Tokoh Utama Haruna Tsubame dalam drama Gakkou No Kaidan

Kemudian, metode penyediaan data yang tepat adalah metode simak, dimana teknik/metode tersebut digunakan untuk memperoleh data yang berupa tuturan lisan. Metode simak adalah metode yang digunakan dalam penyediaan data dengan cara peneliti melakukan penyimak penggunaan bahasa. Dalam metode simak terdapat beberapa teknik lanjutan yakni teknik simak bebas libat cakap dan teknik catat. Peneliti membaca sumber data. Kemudian memilih data serta memberi tanda pada data yang diperlukan untuk penelitian penggalan pidato yang mengandung bentuk penyiasatan struktur, tujuan pidato dan teknik persuasi. Selanjutnya peneliti mencatat serta mengorganisasikan data-data yang terkumpul pada instrument pengumpulan data. Selanjutnya peneliti menerjemahkan data yang telah diklasifikasikan. Pada penelitian ini menggunakan triangulasi pengamat lain, dimana pengamat di luar peneliti yang turut memeriksa hasil pengumpulan dan terjemahan data.

Dalam proses penganalisisan data, penelitian ini menggunakan langkah-langkah analisis data menurut analisis data oleh Miles dan Huberman, yakni: reduksi data, penyajian data, dan penyimpulan. Untuk menjawab rumusan masalah pertama dan kedua, menggunakan teori Gaya Bahasa milik Seto (2003:200-205). Sedangkan permasalahan kedua dianalisis menggunakan teori tujuan berpidato milik Keraf (1989:321). Dan permasalahan ketiga menggunakan teori teknik persuasi milik Keraf (2000:124-131)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan dari penelitian yang berjudul Gaya Berpidato Persuasif pada Tokoh Utama Haruna Tsubame [春菜ツバメ] dalam Drama Gakkou No Kaidan [学校の階段] Karya Tomoko Yoshida yakni Pada penelitian Bentuk Gaya Berpidato Persuasif pada drama Gakkou no Kaidan episode 1 sampai 5, ditemukan 3 bentuk penyiasatan struktur dimana terdapat 7 bentuk Pertanyaan Retoris, 7 bentuk Antitesis, dan 4 bentuk Klimaks. Berikut adalah contoh dari masing-masing bentuk Penyiasatan Struktur dalam rumusan masalah pertama yaitu:

1. Pertanyaan Retoris

あいつのせいにしてよう！あいつのせいでいい じゃないか。そうしよう

(Mari kita menyalahkannya ! **Bukankah** tak apa menyalahkannya? Mari lakukan!)

(GNK1, 44:00 -44:06)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki penyiasatan struktur dengan bentuk **Pertanyaan Retoris** yakni bentuk pertanyaan yang diajukan untuk mencapai efek penekanan yang wajar dan sama sekali tidak menghendaki jawaban karena jawaban tersebut telah diketahui. Pada kalimat diatas bentuk kalimat tanya yang di utarakan pada penggalan pidato diatas adalah **Jyanaika** (じゃないか) yang memiliki makna “bukan?”. Dalam bahasa jepang kalimat tanya biasanya ditandai **か** diakhir kalimatnya

2. Antitesis

自分に嘘を好き続けていると、いつのなにか、その嘘を **真実**だと思えこうようになる。

(Jika kalian selalu **berbohong** pada diri sendiri, pada suatu hari nanti kalian akan mempercayai bahwa kebohongan itu **kebenaran**.)

(GNK5, 32:11 - 32:21)

Analisis

Pada penggalan pidato diatas termasuk ke dalam penyiasatan struktur bentuk Antitesis karena terdapat kata-kata yang bertentangan didalamnya. Haruna Tsubame berusaha mempengaruhi siswa-siswi SMA Meiran agar tidak berbohong lagi terhadap diri mereka sendiri. Ia menyatakan bahwa sebuah kebohongan tersebut kemudian akan dipercayai sebagai kebenaran jika terlalu sering dilakukan. Dimana dalam bahasa jepang **uso** (嘘) yang memiliki makna kebohongan dan kata **jijitsu** (真実) yang memiliki makna kebenaran ini bermakna berbanding terbalik. Dua kata inilah yang merupakan penanda bahwa penyiasatan struktur diatas termasuk dalam penyiasatan struktur bentuk Antitesis dimana gagasannya disampaikan bertentangan dan ditandai oleh kata-kata atau kelompok kata yang bertentangan pula.

3. Klimaks

私はもうそんなの嫌だ。だからあたしは変えたい。この学校を変えたいこの辺この世界を変えたい。

(Saya membenci hal tersebut! Karena itu saya ingin merubahnya. Merubah sekolah, merubah dunia yang aneh ini.)

(GNK1, 52:45 – 53:23)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki penyiasatan struktur bentuk klimaks dimana gagasan yang disampaikan semakin meningkatnya kepentingan gagasan dari gagasan sebelumnya. Dan pada penggalan pidato diatas pada mulanya Haruna Tsubame mengungkapkan keinginannya untuk merubah hal yang ia benci. Yakni pada kalimat *watashi wa mou sonna no kirai da. Dakara atashi wa kaetai (私はもうそんなの嫌だ。だからあたしは変えたい)* yang memiliki makna “Saya membenci hal tersebut! Karena itu saya ingin merubahnya” dilanjutkan dengan menjelaskan hal-hal apa saja yang ingin dirubahnya. Diawali dengan menyebutkan lingkup yang kecil yakni ingin merubah sekolah atau *gakkou (学校)* dan kemudian dilanjut dengan merubah dunia atau *sekai (世界)*. Dimana ruang lingkup sekolah lebih kecil dari dunia sehingga kalimat ini termasuk ke dalam penyiasatan struktur bentuk Klimaks karena penyampaian gagasan yang semakin meningkat dari gagasan sebelumnya

Sedangkan tujuan yang diperoleh dari Gaya berpidato persuasif dalam drama Gakkou no Kaidan episode 1 hingga 5 ditemukan 5 jenis tujuan dalam pidato-pidato tersebut, yakni masing-masing terdapat 2 tujuan mendorong, 3 tujuan meyakinkan, 2 tujuan berbuat, 2 tujuan memberitahukan, dan 1 tujuan menghibur. Berikut adalah contoh dari masing-masing tujuan dari pidato persuasif dalam rumusan masalah kedua yaitu:

1. Mendorong

でも卒業したらお父さんにステーキ料理を作ったあげない *hirakitakunainoka (クラス皆でマルチェを開きたくないのか)*

んよね
(Namun setelah lulus kau ingin membuat steak untuk ayahmu ingin membuka restoran Mache dengan teman teman sekelas kalian?)

(GNK2, 36:58- 37:03)

Analisis

pertanyaan tersebut bukanlah hanya kalimat tanya biasa, karena terdapat kata *yo ne (よね)* yang bermakna “ya kan?” dalam kalimat tersebut yang memberikan sebuah dorongan dari Haruna Tsubame agar anggotanya tersebut tetap dapat menggapai harapan dan keinginannya tersebut tanpa harus takut dengan komentar kelompok platinum terhadapnya. Kalimat diatas merupakan sebuah dorongan usaha dari pembicara untuk membangkitkan kegairahan dan membangkitkan kembali harapan yang seakan mulai sirna.

2. Meyakinkan

私達一人ですごく弱いけど、でもみんなで一つになればきっと今よりも強くなれるよ。

(Jika kami sendiri, sangatlah lemah, namun jika bersama kita pasti bisa menjadi lebih kuat daripada saat ini.)
(GNK2, 41:21 – 41:32)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki tujuan untuk meyakinkan karena terdapatnya kalimat-kalimat yang bertujuan untuk membuat pendengar percaya dan yakin dengan apa yang disampaikan oleh Haruna Tsubame.. Kalimat yang disampaikan oleh haruna tsubame yang bersifat persuasif yakni *kitto ima yori tsuyoku nareru yo (きっと今よりも強くなれるよ)* yang memiliki makna “pasti bisa menjadi lebih kuat daripada saat ini”. Kata *kitto (きっと)* atau “pasti” yang disampaikan oleh pembicara bertujuan untuk meyakinkan, memberikan harapan dan berusaha membuat agar pendengar percaya dengan hal-hal baik yang disampaikan oleh pembicara itu sendiri. selain itu dengan diucapkannya kata tersebut, memberi kesan bahwa Haruna Tsubame seakan-akan mengetahui dan menjamin atas apa yang akan terjadi dikemudian hari. Selain itu, meskipun kalimat diatas hanya didasari oleh argumentasi, namun kalimat-kalimat yang digunakan dapat membawa kepercayaan dan keyakinan kepada pendengar.

3. Berbuat/ Bertindak

明日高校生活最後の文化祭。みんな参加したいのか、したくないのか。クラス皆でマルチェを開きたくないのか。

(Besok adalah festival budaya terakhir semasa SMA. Apakah kalian ingin ikut? Atau tidak ingin ikut?)

Tidakkah kalian ingin membuka restoran Mache dengan teman teman sekelas kalian?

(GNK5, 30:57 - 31:09)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki tujuan berbuat atau bertindak karena pada materi pidato yang disampaikan tersebut terdapat kalimat dimana pembicara seolah-olah mempengaruhi pendengar untuk berbuat atau bertindak sesuatu hal. Yakni pada kalimat *kurasu minna de marche* yang memiliki makna “Tidakkah kalian ingin membuka restoran Mache dengan teman teman sekelas kalian?” dimana pada kalimat tersebut terdapat kalimat yang seolah mengajak pendengar untuk melakukan sesuatu hal yang diinginkan oleh pendengar itu sendiri yakni membuka restoran marche. Haruna Tsubame seakan mengetahui bahwa sebenarnya mereka ingin sekali membuka restoran tersebut namun karena pengaruh dari kelompok platinum untuk memboikot acara tersebut maka mereka tidak berani menentang keinginan kelompok platinum tersebut.

4. Memberitahukan

私達皆が悪いんだ。誰か犯人とかじゃない。だって、先生も、みんなも、私も油森君のせいに空気合わせた。

(Kita semualah yang salah! Bukan masalah pelakunya siapa. Karena sensei, kalian semua dan akulah yang membuat aburamori bersalah)

(GNK1,48:29 – 48:57)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki tujuan untuk memberitahukan. Tujuan memberitahukan dilakukan oleh pembicara apabila pembicara ingin

menyampaikan sesuatu kepada pendengar agar mereka dapat mengerti tentang suatu hal. Pada penggalan pidato diatas Haruna Tsubame ingin memberitahukan dan menegaskan kepada seluruh siswa-siswi SMA Meiran bahwa Aburamori-kun tidaklah bersalah dan tidak berhak untuk dipersalahkan. Bahkan sebaliknya seharusnya yang salah dari keadaan tersebut adalah sensei, teman-teman dan bahkan pembicara sendiri, karena mereka tidak berani menentang kelompok platinum dan guru-guru tidak benar-benar mencari siapa pelaku sebenarnya tersebut. mereka semua justru mempersalahkan seseorang dan memaksanya untuk bertanggung jawab meskipun kejadian tersebut bukanlah salahnya. hal tersebut lagi, dan tidak ingin kalian mengatakannya

5. Menghibur

私達どうすまだ子供なんだし、少しぐらい我慢なんて忘れちゃっていいのかなって、背伸びなんかしないで、泣きたいときは泣いて、どんとぶっちまけちゃうわよ。

(Walau bagaimanapun kita juga masih anak anak, jadi untuk sementara waktu lupakanlah kesabaran, jangan berlebihan, menangislah jika ingin menangis, biarkan semuanya keluar.)

(GNK4, 39:29- 39:49)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki tujuan menyenangkan karena kalimat tersebut bertujuan menghibur dan menimbulkan suasana gembira kepada pendengarnya. Haruna Tsubame menyampaikan bahwa karena mereka masih anak-anak, maka lebih baik untuk tidak memendam perasaan sakit dan perasaan ingin menangis, dan keluarkan saja semua perasaan tersebut agar Hazuki-san menjadi lebih lega. Kemudian Haruna Tsubame meminta Hazuki-san untuk melempar bola lumpur sebagai tanda bahwa ia telah melepaskan semua perasaan yang selama ini ia pendam.

Sedangkan untuk strategi gaya berpidato persuasif pada drama Gakkou no Kaidan mulai episode 1 sampe 5 dilihat dari teknik-teknik persuasi didalamnya ditemukan 2 teknik rasionalisasi, 2 teknik identifikasi, 3 teknik sugesti, 2 teknik konformitas, 2 teknik kompensasi, 2 teknik penggantian, dan 2 teknik proyeksi. Berikut adalah contoh dari masing-masing teknik persuasi yang digunakan dalam rumusan masalah ketiga

1. Rasionalisasi

けど油森君と私たちは何が違うんでしょうか、そして次な油森君のやくは誰がやるんでしょうか、あなたでしょうか、その隣のあなたでしょうか、それとも私なんでしょうか

(Namun apakah yang perbedaan dari Abura Mori kun dan kita? Dan juga siapakah yang akan menjadi abura morikun selanjutnya? Apakah kamu? Apakah orang disebelahmu? Atau apakah aku?)

(GNK1, 44:17- 44:53)

Analisis

Penggalan pidato diatas memiliki teknik persuasi Rasionalisasi. Dimana rasionalisasi adalah suatu teknik persuasi yang dapat dibatasi sebagai suatu proses penggunaan akal untuk memberikan suatu dasar pembenaran kepada suatu persoalan dimana dasar atau alasan itu tidak merupakan sebab langsung dari suatu masalah. Singkatnya, teknik ini seperti memberikan alasan yang logis dan dapat diterima akal sehat. Teknik ini akan berlangsung dengan baik jika pembicara mengetahui apa kebutuhan dan keinginan hadirin, serta bagaimana sikap dan keyakinan mereka. Rasionalisasi tersebut semakin efektif karena pembicara mengetahui keinginan dan perasaan dari pendengar dan membujuknya dengan menggunakan alasan dan logika yang dapat mereka terima, yakni korban tidak akan berhenti di Aburamori-kun dan bisa saja mereka korban selanjutnya.

2. Identifikasi

もし誰かが泣いてたら私がずっとそばにいる。もし誰かが苦しんでたら、私がお手を握る。そうやってみんなで手を握り合えないのかな。

(Apabila seseorang menangis, aku akan berada di sisinya. Apabila seseorang menderita, aku akan menggenggam tangan mereka. Dengan begitu, bisakah kita bergandengan tangan?)

(GNK2,40:36 – 41:18)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik persuasi Identifikasi. Yakni dimana Haruna Tsubame sangat mengetahui bahwa pendengarnya yang merupakan anggota OSIS memiliki banyak masalah dan ketakutan karena harus berhadapan dengan kelompok platinum, maka dari itu, Haruna Tsubame menjanjikan bahwa ia akan berada di sisi mereka jika mereka membutuhkannya. Selain Haruna Tsubame mengetahui bahwa anggotanya juga merupakan golongan anak muda yang optimistis, tidak tetap pendiriannya dan penuh semangat, karena itu ia membujuk anggotanya sesuai dengan kebutuhan mereka asalkan mereka mau merubah pendirian mereka dan kembali bergabung dengan Haruna Tsubame

3. Sugesti

私達一人ですごく弱いけど、でもみんなで一つになればきっと今よりも強くなれるよ。

(Jika kami sendiri, sangatlah lemah, namun jika bersama kita pasti bisa menjadi lebih kuat daripada saat ini.)

(GNK2, 41:21 – 41:32)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik persuasi Sugesti yakni dengan membujuk dan mempengaruhi orang lain untuk menerima suatu keyakinan atau pendirian tertentu. Pada penggalan pidato diatas, Hatuna Tsubame mensugesti bahwa jika mereka bersatu, maka mereka akan lebih kuat daripada saat ini. Hal itu ditujukan Haruna Tsubame agar anggotanya kembali memihaknya untuk membantu melawan kekuasaan kelompok platinum. Selain itu terdapat kata

kitto (きっと) yang memiliki makna “pasti” dimana seakan-akan Haruna Tsubame memastikan dan mengetahui bahwa jika mereka mau bergabung lagi maka mereka akan lebih kuat dari sebelumnya. Kata tersebut sengaja digunakan untuk memberikan sugesti hal-hal baik kedepannya.

4. Konformitas

私達皆が悪いんだ。誰か犯人とかじゃない。だって、先生も、みんなも、私も油森君のせいに空気合わせた。

(Kita semualah yang salah! Bukan masalah pelakunya siapa. **Karena sensei, kalian semua dan akulah yang membuat aburamori bersalah!**)

(GNK1,48:29 – 48:57)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik persuasi Konformitas. Konformitas adalah suatu keinginan atau tindakan untuk membuat diri serupa dengan hal lain. Konformitas ini adalah suatu mekanisme mental untuk menyesuaikan diri atau mencocokkan diri dengan sesuatu yang diinginkan itu. Penggalan pidato diatas masuk ke dalam konformitas karena terdapatnya tindakan penyesuaian diri dengan hadirin yang melibatkan tindakan yang sama dengan para hadirin. Terdapat pada kalimat *watashi-tachi minna ga waruinda* (私達皆が悪いんだ) yang memiliki makna “Kita semualah yang salah!”. Kata *watashitachi* (私達) yang memiliki makna “kita” menggambarkan bahwa pembicara juga merupakan bagian dari mereka yang bersalah atas keputusan dikeluarkannya Aburamori-kun. Selain itu terdapat kalimat *datte, sensei mo, minna mo, watashi mo aburamori-kun no sei ni kuuki awaseta* (だって、先生も、みんなも、私も油森君のせいに空気合わせた) yang memiliki makna “Karena sensei juga, kalian semua dan aku juga yang membuat aburamori bersalah!” kata *watashi mo* (私も) memiliki makna “aku juga” dimana kata ini menandakan bahwa terdapatnya penyesuaian diri terhadap pendengar yang melibatkan perbuatan dan tindakan dari pembicara sama dengan hadirin. Teknik ini membuat pendengar semakin yakin bahwa pembicara benar-benar dekat dengan mereka dan bahkan melakukan tindakan yang sama dengan mereka. Selain itu membuat pendengar yakin bahwa pembicara akan mengerti perasaan dan keinginan mereka.

5. Kompensasi

でも、もうそんなこと言いたくない、皆にもいわせたくない。

(Namun **aku tidak ingin mengatakan hal tersebut lagi, dan tidak ingin kalian mengatakannya**)

(GNK2,40:18 – 40:34)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik persuasi kompensasi. Dimana kompensasi adalah suatu tindakan atau hasil dari usaha untuk mencari pengganti bagi suatu tindakan yang tidak dapat diterima dan dalam persuasi, pembicara dapat mendorong hadirin untuk melakukan suatu tindakan dan perbuatan yang diinginkan oleh pembicara dengan menunjukkan secara

meyakinkan mereka bisa melakukan hal tersebut. Teknik kompensasi yang digunakan oleh Haruna Tsubame ini terlihat dari kalimat *minna ni mo iwasetakunai* (皆にもいわせたくない) yang memiliki makna “tidak ingin kalian mengatakannya” dalam kalimat tersebut terlihat bahwa pembicara mendorong hadirin untuk melakukan suatu tindakan yang diinginkan pembicara. Teknik ini sengaja digunakan oleh Haruna Tsubame untuk membuat anggotanya kembali mendukungnya dan tidak takut melawan kelompok platinum. Haruna Tsubame mendorong para anggotanya untuk tidak lagi mengalah dengan tindakan diskriminasi dan tidak lagi menyerah karena hal tersebut. Setelah ia meyakinkan anggotanya tersebut, barulah ia mengatakan tindakan apa yang ia inginkan.

6. Penggantian

私はもうそんなの嫌だ。だからあたしは変えたい。この学校を変えたいこの辺この世界を変えたい。

(**Saya membenci hal tersebut! Karena itu saya ingin merubahnya.** Merubah sekolah, merubah dunia yang aneh ini)

(GNK1,52:45 – 53:23)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik persuasi penggantian atau displacement dimana displacement adalah proses penggantian suatu maksud atau hal yang mengalami rintangan dengan suatu maksud atau hal lain yang sekaligus menggantikan emosi kebencian asli. Dalam persuasi biasanya digunakan untuk mengalihkan suatu objek atau tujuan tertentu ke tujuan lain. Pada penggalan pidato diatas, Haruna Tsubame ingin dan berusaha merubah tindakan diskriminasi dan pembulian yang sering terjadi di sekolahnya. Ia mengatakan bagaimana ia membenci hal tersebut dan ingin mengubahnya yakni pada kalimat *watashi wa mou sonna no kirainda. Dakara atashi wa kaetai* (私はもうそんなの嫌だ。だからあたしは変えたい) yang memiliki makna “saya membenci hal tersebut. karena itu saya ingin merubahnya”. Meskipun tidak terdapat kata langsung yang mengajak pendengar untuk turut merubah, namun kalimat diatas dapat dikatakan mendorong pendengar untuk merubah kebiasaan kebiasaan buruk yang terjadi di sekolahnya dan mengubah sekolah yang penuh tindakan-tindakan negatif tersebut menjadi lebih baik. Hal ini sesuai dengan teknik displacement karena menggantikan suatu keadaan menjadi keadaan yang lebih baik, yakni menghilangkan tindakan diskriminasi dan pembulian di SMA Meiran dan kemudian merubah dunia lebih baik lagi.

7. Proyeksi

私は油森哲夫なんか大嫌いだ! あの奴は退学になっても関係ない! だいたいあいつは運動もできないし、キモイし、ある日とずいなくなっただって、誰も悲しいまないし、気づかない!

(**Saya benci aburamori tetsuo!** Anak seperti itu aku tidak peduli meskipun ia dikeluarkan! Lagipula anak seperti itu tidak pandai berolahraga, menjijikkan,

bahkan jika tiba-tiba ia menghilang tidak ada yang meridukannya dan menyadarinya!)

(GNK1,43:03-43:41)

Analisis

Penggalan pidato diatas menggunakan teknik proyeksi. Dimana teknik proyeksi adalah teknik dimana sesuatu yang tadinya subjek menjadi objek dan Teknik proyeksi dilakukan dengan memburuk-burukkan orang lain yang tidak disukai. Dia sendiri tidak mau mengakui sifat dan sikap buruknya tetapi malah dilimpahkan kepada orang lain. Pada penggalan pidato diatas, terdapat kalimat dimana Haruna Tsubame menunjukkan bagaimana amarah dan kebenciannya kepada Aburamori-kun didepan siswa-siswi SMA Meiran. Teknik proyeksi ini sengaja digunakan oleh Haruna Tsubame untuk menunjukkan bahwa seakan-akan ia sependapat dengan kelompok platinum bahwa Aburamori-kun memang pantas diperlakukan seperti itu. Teknik ini juga sengaja digunakan untuk membuat mereka semua tertarik dengan apa yang akan disampaikan oleh Haruna Tsubame, sehingga mereka akan mendengarkan pidato Haruna Tsubame dengan rasa penuh ingin tahu.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan hasil pembahasan dari penelitian yang berjudul Gaya Berpidato Persuasif pada Tokoh Utama Haruna Tsubame [春菜ツバメ] dalam Drama Gakkou No Kaidan [学校の階段] Karya Tomoko Yoshida, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- 1 Pada penelitian Bentuk Gaya Berpidato Persuasif pada drama Gakkou no Kaidan episode 1 sampai 5, ditemukan 3 bentuk penyiasatan struktur yakni terdapat 7 bentuk Pertanyaan Retoris, 7 bentuk Antitesis, dan 4 bentuk Klimaks.
- 2 Sedangkan tujuan yang diperoleh dari Gaya berpidato persuasif dalam drama Gakkou no Kaidan episode 1 hingga 5 ditemukan 5 jenis tujuan dalam pidato-pidato tersebut, yakni masing-masing terdapat 2 tujuan mendorong, 3 tujuan meyakinkan, 2 tujuan berbuat, 2 tujuan memberitahukan, dan 1 tujuan menghibur. Berikut adalah contoh dari masing-masing tujuan dari pidato persuasif dalam rumusan masalah kedua yaitu:
- 3 Sedangkan untuk strategi gaya berpidato persuasif pada drama Gakkou no Kaidan mulai episode 1 sampe 5 dilihat dari teknik-teknik persuasi didalamnya ditemukan 2 teknik rasionalisasi, 2 teknik identifikasi, 3 teknik sugesti, 2 teknik konformitas, 2 teknik kompensasi, 2 teknik penggantian, dan 2 teknik proyeksi.

Saran

Penelitian ini hanya membahas 1 bentuk pidato yakni pidato persuasif dari 3 jenis pidato berdasarkan tujuannya. Beberapa penelitian telah membahas mengenai jenis pidato informatif, baik dari gaya bahasa, strategi penyampaian maupun cara penyusunan pidato tersebut. Sedangkan bentuk pidato rekreatif jarang

diangkat dan teliti lebih dalam baik secara gaya bahasa, strategi penyampaian, maupun kajian kajian linguistik lainnya. Oleh karena itu, saya menyarankan untuk mencoba meneliti jenis pidato lain dan komposisi yang dapat diteliti didalamnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Ma'ruf, Ali Imron. 2009. *Stilistika*. Surakarta: Cakrabooks
- Andria, Novita. 2016. *Tinjauan Retorika Atas Konferensi Pers Mantan*
- Perdana Menteri Naoto Kan dalam Menangani Masalah Gempa Tahun 2011. Skripsi. Program Studi Pendidikan Bahasa Jepang UNESA. Surabaya. Tidak diterbitkan
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan*
Praktik. Rineka Cipta: Jakarta
- Darwati, Novia. 2014. *Gaya Bahasa Sebagai Bentuk Strategi Komunikasi*
(Studi Kasus Pada Tokoh Muslim Jepang Bertaraf Internasional Prof. Dr. Haassan Ko Nakata). Skripsi. Program Studi Pendidikan Bahasa Jepang UNESA. Surabaya. Tidak diterbitkan
- Kenichi, Seto. 2003. *Nihongo no Retorikku*. Tokyo: Iwanami Shoten
- Keraf, Gorys. 1989. *Komposisi: Sebuah Pengantar Kemahiran Bahasa*.
Ende Flores: Penerbit Nusa Indah
- Keraf, Gorys. 2000. *Argumentasi dan Narasi*. Jakarta: Gramedia
- Keraf, Gorys. 2009. *Diksi dan Gaya Bahasa*. Jakarta: Gramedia
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metode Penelitian Bahasa*. Edisi Revisi.
Bandung: Remaja Rosdakarya
- Nurgiantoro, Burhan. 2014. *Stilistika*. Yogyakarta: Universitas
Gajahmada
- Pratita, Ina Ika. 2016. *Kekhasan Diksi Kawabata Yusunari dalam Novel*
- Utsukushisa To Kanashimi (美しさと悲しみ) Kajian Stilistika Kultural. Jurnal ASA Volume 3 (hlm. 9). Surabaya: Universitas Negeri Surabaya
- Rakhmat, Jalaluddin. 1996. *Retorika Modern*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Ratna, Kutha. 2013. *Stilistika/Kajian Puitika Bahasa, Sastra, dan Budaya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar

Rumpoko, Hadi. 2012. Panduan Pidato Luar Biasa.
Yogyakarta:

Megabooks

Shigenori, Sasaki. 2012. Supiichi no Kyoukasho. Tokyo:
Diamond

Sudaryanto. 2015. Motode dan Aneka Teknik Analisis
Bahasa.

Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma Anggota APPTI

Sugiyono. 2009. Memahami Penelitian Kualitatif.
Bandung: Alfabeta

Sutrisno, Isbandi dan Ida Wiendijarti. 2014. “Kajian
Retorika Untuk

Pengembangan Pengetahuan dan Ketrampilan Pidato”.
Jurnal Ilmu Komunikasi, (online), Jilid 12, No.1,
(<http://jurnal.upnyk.ac.id/index.php/komunikasi/article/view/359>, diunduh 28 Desember 2016)

Sarahwati, Imas. 2014. Gaya Bahasa Persuasif Tokoh
Yoshimoto Kouya

dalam Drama Kazoku Game. Skripsi. Program Studi
Pendidikan Bahasa Jepang UNESA. Surabaya. Tidak
diterbitkan

Tim Penyusun. 2014. Buku Panduan Skripsi. Surabaya:
UNESA

Yusuf, Muri. 2014. Metode Penelitian: Kuantitatif,
Kualitatif, dan

Penelitian Gabungan. Jakarta: Prenada Media Group

