

PERSUASIVE SPEECH ACTS BY THE CHARACTER ARTAKA REIGEN IN THE ANIME MOB PSYCHOO 100

Alfi Nurul Hidayat¹, Arza Aibonotika², Sri Wahyu Widiati³

Email: alfi.nurul6378@student.unri.ac.id, arza.aibonotika@lecture.unri.ac.id, sri.wahyu@lecture.unri.ac.id.

Phone Number: 089661376161

*Japanese Language Education Study
Program Language and Arts Departement
Faculty Teacher Training and Education
Riau University*

Abstract: *This research was conducted to understand how persuasive speech acts are used in daily life. The type of research uused in qualitative descriptive. The data source fot this researh is the character Arataka Reigen in the anime 'Mob Psychoo 100' in convicing his costumers. The analysis in this research uses Robert B. Cialdini's theory on persuasive principles, namelyReciprocity, Commitmen and Consistency, Sosial Proof, Authority, Liking, and Scarity. The data collection methods uuesd are observation, listeing, and note-taking. The result of this research show 11 data points of persuasive speech acts by the character Arataka Reigen with his costumers.*

Keywords: *anime, persuasive speech acts, persuasive principles*

Tindak Tutur Persuasif Oleh Tokoh Arataka Reigen Dalam *Anime Mob Psycho 100*

Alfi Nurul Hidayat¹, Arza Aibonotika², Sri Wahyu Widiati³

Email: alfi.nurul6378@student.unri.ac.id, arza.aibonotika@lecture.unri.ac.id, sri.wahyuu@lecture.unri.ac.id.

Nomor Telepon: 089661376161

Program Studi Pendidikan Bahasa Jepang
Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Riau

Abstrak: Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana tindak tutur persuasif digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Jenis penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Sumber data penelitian ini adalah tokoh Arataka Reigen dalam anime '*mob psycho 100*' dalam meyakinkan konsumennya. Analisis dalam penelitian ini menggunakan teori Robert B. Cialdini tentang prinsip persuasif yaitu Reciprocity, Commitment and Consistency, Social Proof, Authority, Liking dan Scarcity. Metode Pengumpulan data yang dilakukan yaitu observasi, menyimak, dan mencatat. Hasil penelitian ini menunjukkan 11 data dialog tindak tutur persuasif oleh tokoh Arataka Reigen dengan para konsumennya.

Kata Kunci: anime, tindak tutur persuasif, prinsip persuasif

PENDAHULUAN

Arata Reigen memiliki peran sebagai pemimpin dari sebuah agensi paranormal yang menyelesaikan masalah-masalah yang berhubungan dengan kekuatan supranatural. Dalam peranya tersebut, Arata Reigen seringkali menggunakan tindak tutur yang bersifat persuasif untuk mempengaruhi para tokoh lain dalam cerita. Arata Reigen dalam "*Mob Psycho 100*" menunjukkan bagaimana tindak tutur dapat digunakan untuk mempengaruhi orang lain dengan baik. Dia adalah seorang pakar dan pengobatan paranormal palsu yang menggunakan kata-kata meyakinkan untuk membantu kliennya mengatasi masalah mereka. Melalui aksinya, dia menunjukkan bahwa tindak tutur dan komunikasi efektif dapat memiliki dampak besar pada pikiran dan perasaan orang lain sehingga meyakinkan pembeli agar membeli produk yang ditawarkannya. Arataka reigen dipilih karena kepiawaiannya dalam menarik perhatian para pelanggannya dengan menggunakan prinsip persuasif. Robert B. Cialdini adalah seorang psikolog sosial yang dikenal karena karyanya dalam bidang pengaruh dan persuasi. Ia merangkum prinsip-prinsip persuasif dalam bukunya yang terkenal, "*Influence: The Psychology of Persuasion*." Berikut adalah tujuh prinsip persuasif yang diajukan oleh Cialdini:

1. Reciprocity (Balas Budi)

Prinsip timbal balik apabila seseorang berbuat baik kepada kita maka kita harus membalas kebajikannya.

2. Commitmen and Consistency (Komitmen dan Konsistensi)

Orang ingin konsisten dengan apa yang mereka komitmenkan. Jika anda dapat membuat orang berkomitmen terlebih dahulu, mereka lebih cenderung untuk melakukan tindakan yang konsisten dengan komitmen tersebut.

3. Social Proof (Bukti Sosial)

Manusia cenderung mengamati tindakan orang lain untuk menentukan perilaku yang sesuai. Jika anda dapat menunjukkan bahwa banyak orang lain telah melakukan atau mendukung tindakan maka orang lain akan mencontoh tindakan tersebut.

4. Authority (Otoritas)

Prinsip otoritas merupakan suatu kaidah yang membahas tentang pemikiran manusia tentang orang yang mempunyai wewenang atau memiliki pikiran bahwa wewenang adalah segalanya.

5. Liking (Kesukaan)

Prinsip ini menyatakan bahwa orang lebih mungkin menerima saran atau tindakan dari seseorang yang mereka sukai atau merasa berhubungan baik dengannya. Menciptakan ikatan emosional atau kesamaan dengan audiens Anda dapat meningkatkan efektivitas persuasi.

6. Scarcity (Kekurangan)

Manusia cenderung memberikan nilai lebih pada sesuatu yang terbatas ketersediaannya. Jika Anda dapat menunjukkan bahwa suatu produk atau kesempatan memiliki keterbatasan dalam jumlah atau waktu, orang lebih cenderung merasa tertarik untuk mendapatkannya sebelum kehilangan kesempatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yang menggunakan teknik simak dan catat. Metode penelitian deskriptif adalah metode yang dilakukan untuk mengetahui gambaran, keadaan, suatu hal dengan cara mendeskripsikannya sedetail mungkin berdasarkan fakta yang ada. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik simak dan teknik catat terhadap sumber- sumber penelitian. Kemudian mendeskripsikan dan menyajikan hasil analisis data berupa kata- kata. Alasan metode ini digunakan adalah karena penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dan metode ini dianggap cukup tepat untuk digunakan sebagai pendekatan terhadap masalah yang akan diteliti. Penelitian ini mengambil data dari percakapan atau dialog antar tokoh yang mengandung penggunaan tindak tutur persuasif.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode simak dan catat. Metode simak (Mahsun, 2007: 29) merupakan metode yang dilakukan dengan penyimakan, yang disejajarkan dengan metode observasi. Dan untuk lanjutannya berupa metode catat. Metode catat (Mahsun, 2007: 29) merupakan metode yang dilakukan dengan cara mencatat data yang didapat melalui informan. Teknik yang selanjutnya dilakukan adalah metode sadap yang merupakan metode dasar dari metode simak dengan cara menyimak percakapan yang telah diperoleh melalui sumber data untuk kemudian ditandai untuk menemukan data yang sesuai. Kemudian data yang telah didapat diberi tanda lalu dicatat untuk dilakukan pengelompokan dan analisis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Prinsip Pembuktian Sosial

霊幻新隆は人から聞いた話ですが、この仕事を引き受けます！

Reigen Arataka wa hito kara kiita hanashidesuga, kono shigoto o hikiukemasu!

‘saya dengar dari orang lain jika Reigen Arataka, akan menerima pekerjaan ini!’

(Mob Psycho 100 Season 1 Episode 1 02:16)

Arataka reigen merupakan seorang dukun palsu yang sudah memiliki nama yang besar dan sudah di kenal oleh masyarakat luas. Tutaran di atas merupakan tuturan persuasif dengan menggunakan prinsip pembuktian sosial. Terlihat ketika pelanggan memasuki toko lalu menjelaskan situasi yang dihadapinya dan tanpa keraguan sedikitpun ingin menggunakan jasa Reigen Arataka karena mendengar rumor tentangnya dari *hito kara* (人から) yang berarti orang lain atau bisa juga dimaksudkan untuk masyarakat sekitar. Hal ini membuktikan bahwa masyarakat pun merekomendasikan untuk menggunakan jasa Reigen Arataka karena pasti dia akan melakukan pekerjaan tersebut yang terlihat dari *kono shigoto o hikiukemasu!* (この仕事を引き受けます!). Hal ini disebabkan oleh pengaruh dari rumor yang telah tersebar di masyarakat tentang reputasi baik Reigen Arataka dalam menyelesaikan pekerjaan dengan baik. Pelanggan merasa yakin bahwa memilih jasa Reigen Arataka adalah pilihan yang tepat karena bukan hanya dia sendiri yang mengenal reputasi baiknya, tetapi juga banyak orang lain yang merekomendasikan jasanya. Testimonial positif dari masyarakat sekitar dan kepercayaan diri yang ditunjukkan oleh penyedia jasa merupakan kombinasi yang kuat untuk membujuk pelanggan.

2. Prinsip liking (Kesukaan)

このお守りは霊幻さんに勧められたので購入しました

Kono omamori wa reigen-san ni susume raretanode kōnyū shimashita

‘aku membeli jimat ini karena tuan reigen yang menyarankannya untuk ku’

(Mob Psycho 100 Season 1 Episode 8 17:30)

Arataka reigen selain bagus dalam kinerjanya dia juga diceritakan memiliki paras yang tampan sehingga banyak wanita yang tertarik padanya. Tuturan di atas terdapat penggunaan persuasi dengan prinsip rasa suka. Penutur menyatakan bahwa dia membeli jimat tersebut karena disarankan oleh Reigen Arataka. Dengan menyebutkan nama Reigen Arataka, penutur mencoba membangkitkan rasa suka atau kepercayaan yang dimiliki terhadap orang tersebut. Reigen Arataka memiliki reputasi atau kredibilitas yang tinggi di mata penutur, sehingga saran atau rekomendasinya memiliki pengaruh yang kuat. Penutur cenderung lebih condong untuk membeli jimat tersebut karena disarankan oleh seseorang yang mereka sukai atau hormati karena segala sesuatu yang disarankan oleh Reigen Arataka dianggap adalah sesuatu yang baik dan harus dilakukan olehnya. Penggunaan nama Reigen Arataka dalam kalimat tersebut dapat dianggap sebagai strategi persuasif yang bertujuan untuk memanfaatkan hubungan emosional atau afektif yang dimiliki penutur terhadap orang tersebut. Dengan demikian, prinsip rasa suka digunakan untuk mempengaruhi keputusan pembelian penutur.

3. Prinsip Reciprocity (Balas Budi)

20%割引させていただきます。

20-Pāsento waribiki sa sete itadakimasu.

‘Saya akan memberi diskon 20%.’

(Mob Psycho 100 Season 2 Episode 1 02:29)

Arataka reigen sering kali memberikan pelayanan terlebih dahulu kepada pelanggan dan ketika pelanggan itu puas diapun akan memberikan diskon kepada pelanggannya tersebut. Tuturan di atas merupakan contoh tuturan persuasif dengan menggunakan prinsip resiprokal. Kata *20-Pāsento waribiki sa sete itadakimasu* yang mana memiliki maksud untuk membuat pelanggan merasa senang atas kebaikan yang diberikan oleh penjual atau pemberi jasa. Sehingga pelanggan tersebut merasa berhutang budi karena telah diberikan penawaran yang menarik, dan secara tidak langsung harus membalas kebaikan penjual atau pemberi jasa dengan cara membeli atau menggunakan jasa mereka. Dengan kalimat "20-Pāsento waribiki sa sete itadakimasu" yang berarti "Anda akan mendapatkan diskon 20 persen", penjual atau pemberi jasa menawarkan sesuatu yang menguntungkan bagi pelanggan. Namun, penggunaan konstruksi kalimat "sa sete itadakimasu" menambah dimensi kesopanan dan rasa hormat, menunjukkan bahwa penjual atau pemberi jasa tidak hanya memberikan penawaran, tetapi juga memberikan "hadiah" kepada pelanggan dengan penuh penghargaan. Dengan menekankan bahwa mereka "menerima" diskon 20 persen, penjual atau pemberi jasa menciptakan ekspektasi bahwa pelanggan akan merasa senang atas kebaikan yang diberikan. Hal ini memperkuat hubungan antara penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan, karena pelanggan merasa berhutang budi dan mungkin merasa lebih

cenderung untuk membalas kebaikan tersebut dengan membeli atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Dengan demikian, penggunaan prinsip resiprokal dalam tuturan tersebut menciptakan siklus saling memberi dan menerima yang menguntungkan kedua belah pihak. Pelanggan merasa diuntungkan dengan penawaran yang menggiurkan, sementara penjual atau pemberi jasa memperoleh kepuasan dari kesediaan pelanggan untuk membalas kebaikan yang diberikan. Ini menciptakan hubungan yang lebih erat antara penjual atau pemberi jasa dengan pelanggan, serta meningkatkan kemungkinan pelanggan untuk menggunakan jasa mereka lagi di masa mendatang.

SIMPULAN DAN REKOMENDASI

Simpulan

Bedasarkan hasil penelitian dan juga analisis yang telah dilakukan dari sumber data *anime Mob Psycho 100* season 1&2 dengan jumlah total 25 episode, dapat disimpulkan bahwa ditemukan 6 jenis penggunaan persuasi antara lain prinsip otoritas, kelangkaan, rasa suka, resiprokal, pembuktian sosial, dan konsistensi. Dengan menggunakan prinsip Cialdini, terdapat 17 prinsip persuasi yang digunakan oleh penutur. Dari 17 prinsip tersebut terdapat 3 prinsip otoritas, 3 prinsip kelangkaan, 2 prinsip rasa suka, 4 prinsip resiprokal, 4 prinsip pembuktian sosial dan 1 prinsip konsistensi. Prinsip-prinsip yang paling cenderung digunakan oleh Reigen Arataka, adalah prinsip pembuktian sosial, dan resiprokal. Hal ini mungkin disebabkan oleh peran Reigen sebagai seorang "ahli" dalam mengusir roh dan menangani masalah supranatural lainnya. Dalam *anime*, karakter Reigen sering menunjukkan bahwa banyak pelanggan puas dengan layanan dan saran-sarannya. Hal ini menciptakan kesan bahwa menggunakan jasanya adalah pilihan yang tepat dan didukung oleh banyak orang, sehingga mendorong orang lain untuk mengikuti jejak. Selanjutnya, prinsip resiprokal juga sering digunakan oleh Reigen. Dalam beberapa situasi, Reigen memberikan manfaat atau kenyamanan kepada orang lain.

Rekomendasi

Penelitian selanjutnya mungkin dapat pertimbangan untuk mempersempit cakupan penelitian dengan fokus pada konteks spesifik di mana dan apa prinsip persuasi akan diamati. Misalnya, dapat memilih untuk memeriksa penggunaan prinsip persuasi dalam iklan televisi, negosiasi bisnis, kampanye pemasaran politik, atau interaksi penjualan langsung. Sehingga penelitian lebih terfokus dan mendalam nantinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Austin, J.L. 1962. *How to do Thing With Word*. New York. Oxford University Press.
- Brown, Penelope & Stephen Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cialdini, Robert B. (2005). Cialdini, Robert B. (2005). Lakoff dan Johnson. (1987). *"Women fire and dangerous things: What categories reveal about the mind"*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kualitatif, Kuantitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kombinasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sutedi, D. (2011). *Dasar-Dasar Linguistik Bahasa Jepang*. Bandung: Humaniora.
- Sutedi, D. (2016). *Mengenal Linguistik Kognitif*. Bandung: Humaniora.