NIJI
eISSN: 2355-889X, Vol 7, No 1, 2025, 48-58
https://doi.org/10.18510/jt.2021.xxx

TINDAK TUTUR PENOLAKAN PADA BIDANG BISNIS DALAM DRAMA HAGETAKA (KAJIAN PRAGMATIK)

Sofian Haidar Zaki
IPB Cirebon
sofianhaidarzaki@gmail.com

Yanti Hidayati
IPB Cirebon
yantihidayati@gmail.com

Nunik Nur Rahmi Fauzah
IPB Cirebon
nunikrahmi9@gmail.com

Riwayat Artikel:
Diterima Desember 2024;
Direvisi Januari 2025;
Dipublikasi Januari 2025.

Abstrak: Tema dari penelitian ini adalah tindak tutur penolakan pada bidang bisnis dalam drama Hagetaka (kajian pragmatik). Tujuan dari dilakukannya penelitian ini adalah untuk menganalisis bentuk tuturan serta mendeskripsikan faktor tuturan yang mendorong terjadinya tuturan penolakan. Penelitian ini menggunakan metode simak catat menurut Sudaryanto, dengan analisis deskriptif menurut Yusuf, untuk menganalisis data yang diperoleh dari sumber data. Sumber data pada penelitian ini adalah drama Jepang yang berjudul Hagetaka sebanyak 8 (delapan) episode. Data yang diperoleh berupa tuturan penolakan yang dituturkan oleh tokoh di dalam drama Hagetaka. Teori yang digunakan adalah teori bentuk tindak tutur menurut Yule dan teori faktor yang mempengaruhi penolakan menurut Crystal. Data yang berhasil dikumpulkan berjumlah 26 (dua puluh enam) data, data tersebut berupa, tuturan langsung sebanyak 7 (tujuh) data , tuturan tidak langsung sebanyak 19 (sembilan belas) data, Adapun faktor yang mendorong tuturan penolakan seperti, Pernyataan sebanyak 15 (lima belas) data, Tawaran sebanyak 3 (tiga) data, Ajakan sebanyak 3 (tiga) data, desakan sebanyak 0 (nol) data, dan Permintaan sebanyak 5 (lima) data.

Kata kunci : Pragmatik, Tindak tutur, penolakan, bisnis.

PENDAHULUAN

Sebuah bisnis didefinisikan sebagai organisasi atau entitas usaha yang terlibat dalam kegiatan komersial industri atau profesional. Bisnis juga dapat merujuk pada upaya dan aktivitas terorganisir dari individu untuk memproduksi dan menjual barang dan jasa (Ebert & Griffin, 2020 : 59). Bisnis di Jepang tidak jauh dari kata *kaizen*, yang menurut Imai *kaizen* didefinisikan menjadi tiga, yaitu, peningkatan setiap hari, peningkatan setiap orang dan peningkatan dimanapun. Peningkatan setiap hari adalah keadaan ketika pikiran yang tidak puas dengan status *quo* dan percaya bahwa segala sesuatunya harus diperbaiki setiap hari, lalu peningkatan setiap orang berarti bahwa setiap orang mulai dari atasan hingga kebawah harus

dilibatkan, dan perbaikan dimanapun adalah aktivitas lintas fungsi yang dilakukan tidak hanya di pabrik, tetapi juga di keseluruhan manajemen (Imai, 2007 : 1-2). Definisi *kaizen* ini menunjukkan bahwa, kesuksesan sebuah bisnis tidak lepas dari kerja sama dan komunikasi, komunikasi juga tidak lepas dari penggunaan bahasa. Pemahaman mengenai bahasa tidak jauh dari sebuah perkataan atau tuturan yang menurut Shigehiro pragmatik adalah wilayah pemikiran yang mempertimbangkan makna dan fungsi kata yang digunakan dalam konteks nyata, tanpa mengabaikan konteks itu sendiri, pragmatik juga dapat didefinisikan sebagai makna dan fungsi kata-kata yang digunakan dengan mempertimbangkan konteks (加藤重広, 2004 : 16). Tindak tutur penolakan adalah ungkapan berupa tuturan yang berisi informasi atau tanggapan menolak sesuatu yang disampaikan oleh seseorang atau kelompok tertentu dengan cara tertentu (Hermaji, 2013 : 1).

Davies dan Ikeno (2011) : 28) menjelaskan bahwa di Jepang, ketika seseorang ingin menolak sesuatu dari mitra tutur mereka akan menggunakan berbagai macam ungkapan seperti, *Chotto, demo* dan *kanggaete-okune*. Orang Jepang ketika mereka tidak setuju atau menolak sesuatu, mereka tidak langsung mengatakan tidak kepada mitra tutur, mereka lebih memilih untuk menjaga perasaan mitra tutur, sehingga kalimat yang biasa mereka gunakan biasanya merupakan kalimat yang tidak langsung. Penolakan juga tidak hanya digunakan dalam percakapan sehari-hari saja, tetapi ada juga penolakan yang digunakan dalam dunia kerja atau bidang bisnis. Salah satunya ada pada contoh data (1).

Contoh data (1)

芝野健夫　：我々としても、今回独自にバルクの算出を行い、最低買取価格を三百億とイメージしております。**その額をまもっていただくことはできますか？**

Shibano Takeo　：*Washidzu san, ware ware toshitemo, konkai dokuji ni baruku no sanshutsu wo okonai, saitei kaitori kakaku wo san byaku oku to imeeji shiteorimasu.* ***Sono gaku wo mamotte itadaku koto ha dekimasuka?***

Takeo Shibano　: Washidzu, berdasarkan perhitungan *bulk* yang Telah kami lakukan, kami mengharapkan harga pembeliannya adalah 30 miliar. **Bisakah anda menetapkan di harga itu?**

鷲津政彦　：**これぱかりは現段階では何と申し訳上げられませんでした。**誠心誠意丁寧な査定をさせていただきます。

Washidzu Masahiko　: ***Kore bakari ha gendankai deha nanto moushiwake ageraremasen deshita.*** *Seishinseii teiniei na satei wo saseteitedakimasu.*

Masahiko Washidzu　: **maaf kami belum bisa mengatakan secara pasti untuk saat ini,** kami akan melakukan penilaian dengan sungguh-sungguh dan hati-hati.

（HAGETAKA episode 1, menit 06.40）

Pada contoh data (1) terdapat tindak tutur penolakan tidak langsung dikarenakan adanya permintaan yang kurang cocok dengan keinginan mitra tutur. Dialog pada contoh data (1)

terjadi di ruang rapat Bank Mitsuba. Pagi itu Perusahaan Horizon Japan yang di pimpin oleh Washidzu mendatangi Bank Mitsuba dan melakukan sedikit perkenalan dan berjabat tangan. Setelah itu mereka langsung menuju ke ruang rapat untuk melakukan transaksi jual beli. Dialog pada contoh data (1) terjadi antara penanggung jawab dari masing-masing Perusahaan. Kalimat "***kore bakari ha gendankai deha nanto moushiwake ageraremasen deshita***" '**maaf kami belum bisa mengatakan secara pasti untuk saat ini**' yang dituturkan oleh Washidzu merupakan jenis bentuk penolakan tidak langsung, ditandai dengan permintaan maaf di awal kalimat kemudian diikuti oleh alasannya. Hal ini dikarenakan permintaan dari mitra tutur Washidzu yaitu Shibano yang meminta Washidzu untuk mempertahankan harga belinya, dengan mengatakan "***sono gaku wo mamotte itadaku koto ha dekimasuka***" **'bisakah anda menetapkan di harga itu'.** Tuturan yang dituturkan oleh Shibano merupakan faktor tuturan yang mendorong terjadinya tuturan penolakan yaitu tuturan permintaan.

Maksud dan tujuan Shibano mengatakan untuk mempertahankan harganya adalah karena dia mengejar target penjualan yang sudah ditentukan oleh Bank Mitsuba Sementara maksud dan tujuan perkataan yang dituturkan Washidzu adalah untuk melakukan pengecekan terdahulu terhadap perusahaan yang akan dibelinya. Shibano adalah penanggung jawab dari penjualan Perusahaan kepada Washidzu, kalimat yang digunakan oleh Shibano merupakan kalimat yang mengindikasikan permintaan. Dan Washidzu adalah ketua dari Perusahaan Horizon Japan yang akan membeli perusahaan dari Bank Mitsuba, tuturan yang tuturkan Washidzu merupakan permintaan maaf dengan maksud penolakan.

Penelitian mengenai tindak tutur sebelumnya pernah di teliti oleh Yulandari dkk (2023) dalam jurnalnya dengan judul 'Tindak tutur penolakan berdasarkan variabel profesi dalam *podcast* Deddy Corbuzier,' dengan bertujuan untuk mendeskripsikan jenis tindak tutur penolakan dalam *podcast* DC berdasarkan variabel profesi. Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif. Metode yang digunakan adalah metode simak menggunakan teknik tangkap layar. Hasil klasifikasi data, terdapat empat dari lima jenis tindak tutur Searle (1969) yang digunakan profesi PP dalam menyatakan tindak tutur penolakan. Keempat jenis tindak tutur tersebut yaitu Asertif, Direktif, Komisif dan Ekspresif. Sementara profesi TK hanya menggunakan tiga jenis tindak tutur penolakan. Tiga jenis tindak tutur tersebut yaitu Asertif, Direktif, dan Ekspresif. Terdapat persamaan dan perbedaan pada setiap profesi dalam menggunakan jenis tindak tutur penolakan. Persamaannya adalah tindak tutur penolakan berupa menyatakan, memberitahu, mengemukakan pendapat, menyarankan, bertanya, rasa marah, simpati, dan mengkritik digunakan oleh kedua profesi tersebut. Perbedaannya adalah tindak tutur penolakan berupa menyuruh, memberi peringatan, berjanji, mengeluh, dan memohon maaf hanya digunakan oleh profesi PP. Sedangkan tindak tutur penolakan dalam bentuk melarang, rasa heran, dan menantang hanya digunakan oleh profesi TK.

Penelitian tentang bisnis juga sebelumnya pernah diteliti oleh Dobni dkk (2022). dalam jurnalnya dengan judul '*bussiness practices of higly innovative Japanese firm.*' dengan tujuan memajukan penelitian orientasi inovasi dengan memeriksa praktik bisnis yang berbeda antara perusahaan-perusahaan Jepang yang inovatif tinggi dan rendah. Berbagai praktik bisnis tersebut meliputi manajemen budaya, inovasi terbuka, analitik, perangkat lunak manajemen inovasi, *crowdsourcing*, pemikiran desain, pengukuran inovasi, gerbang panggung, dan penemuan ilmiah. Dengan menggunakan data dari 231 perusahaan Jepang, penelitian ini menemukan bahwa inovator tinggi, dibandingkan dengan inovator rendah, lebih cenderung terlibat dalam praktik bisnis tersebut. Hingga penelitian ini dilakukan, beberapa praktik bisnis tersebut tidak secara empiris terbukti berkorelasi dengan inovator tinggi, apalagi dieksplorasi dalam penelitian yang sama. Makalah ini juga menawarkan pendekatan bertahap bagi para eksekutif

yang ingin meningkatkan daya saing melalui inovasi. Secara khusus, para eksekutif pertama-tama harus berupaya menciptakan orientasi inovasi dan kemudian menerapkan praktik bisnis tersebut. Teori yang digunakan adalah teori menurut Mumford dkk (2002).

Penelitian lain juga telah diteliti oleh Kekung (2021) dalam skripsinya dengan judul 'Aspek penolakan dalam novel *great expectations* karya Charles Dickens.' Dengan bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasikan jenis-jenis penolakan serta menganalisis dan mendeskripsikan aspek penolakan yang terdapat pada setiap tuturan setiap tokoh dalam novel-novel *great expectations.* Penelitian ini menggunakan teori Leech (1993) dan Crystal (1978). Penelitian ini bersifat deskriptif kualitatif, metode yang digunakan adalah metode catat. Dengan hasil 23 data, penolakan secara tidak langsung sebanyak 19 data.

Ada beberapa perbedaan dan persamaan mengenai penulisan karya ilmiah ini dengan karya ilmiah sebelumnya, di antaranya Yakni, penulis memiliki kesamaan dengan peneliti pertama Kekung (2021) mengenai kajian dan data, yang meneliti mengenai tindak tutur penolakan dalam kajian pragmatik, namun memiliki perbedaan pada sumber data dan teori yang digunakan. Penulis juga memiliki kesamaan dengan peneliti kedua Dobni dkk (2022) dimana penelitian ini sama-sama mengkaji mengenai bisnis yang berkaitan dengan Jepang, namun teori dan sumber data berbeda. Kemudian penulis juga memiliki kesamaan dengan peneliti ketiga Yulandari dkk (2023) mengenai penggunaan teori yaitu teori menurut Crystal (1978), namun data dan sumber data berbeda.

METODE PENELITIAN

Pada penulisan karya ilmiah ini metode yang di gunakan adalah metode kualitatif. Menurut Yusuf ((Yusuf, 2014 : 329), penelitian kualitatif merupakan suatu strategi inkuiri yang menekankan pencarian makna, pengertian, konsep, karakteristik, gejala, simbol, maupun deskripsi tentang suatu fenomena; fokus dan multimode, bersifat alami dan holistik; mengutamakan kualitas, menggunakan beberapa cara, serta disajikan secara naratif. Penelitian kualitatif ini dipilih karena data dari penelitian ini berupa deskriptif yakni tuturan penolakan yang terdapat dalam drama Hagetaka. Penulisan karya ilmiah ini menggunakan studi pustaka dengan metode simak dan teknik catat. Metode simak dilakukan dengan memperhatikan penggunaan bahasa (Sudaryanto, 1993:203). Sementara teknik catat adalah teknik yang dapat digunakan setelah teknik sebelumnya selesai dan digunakan dengan alat tulis atau disket komputer (Sudaryanto, 1993:205). penulis menyimak drama Hagetaka sebagai sumber data dan mencatat tuturan yang menyatakan penolakan serta aspek penyebab penolakan di dalamnya. Setelah data terkumpul selanjutnya akan dianalisis dengan analisis deskriptif. menurut Nazir dalam (Hidayati & Wijayanti,2021:18) deskriptif ialah suatu metode penelitian yang tujuannya untuk membuat gambaran secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai kenyataan, sifat, serta kaitannya antar fenomena yang diselidiki.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Di dalam pembahasan, akan diulas mengenai faktor dan bentuk dari tuturan yang ditemukan dalam percakapan antar karakter yang ada pada drama Hagetaka. Dari dialog tersebut situasi yang mengandung tuturan serta factor yang mendorong terjadinya penolakan akan dibahas.

NIJI
eISSN: 2355-889X, Vol 7, No 1, 2025, 48-58
https://doi.org/10.18510/jt.2021.xxx

Table 1: temuan data tindak tutur dan faktor

No	Faktor pendorong terjadinya tuturan penolakan	Tindak Tutur Langsung	Tindak Tutur Tidak Langsung
1	Pernyataan	3	10
2	Tawaran	-	3
3	Ajakan	2	1
4	Desakan	-	-
5	Permintaan	2	2
Total		7	16

B. Pembahasan

1. Bentuk Tindak Tutur

a. Tindak Tutur Langsung

Data (2)

Matsudaira Takako yang merupakan anak pertama dari keluarga Matsudaira sedang berbicara dengan Nenek nya yang sedang terbaring sakit di kasur hotel, Nenek dari Takako menginginkan Takako kembali ke hotel dan membenahi manajemen hotel.

祖母　：貴ちゃん、**やっぱり、うちに戻る気はないね。**
あなたは留学してホテル経営のいろはを学んで
くれた時は**これでみやびホテルの未来も安泰だ**
と思ってたんだけど

Sobo　：“*Takachan**, yappari, uchi ni modoruki ha nai ne.***
*Anata ha ryuugaku shite hoteru keiei no iroha wo manande kureta toki **ha kore de miyabi hoteru no mirai mo antai da to omottetandakedo***”

Sobo　：‘Taka-chan, **ternyata kamu memang tidak berniat kembali ke sini**. Ketika kamu belajar tentang manajemen hotel selama studi di luar negeri, **saya pikir masa depan Hotel Miyabi akan terjamin.**’

松平貴子　：**ごめん**、今の職場にやりがい感じてるから。

Matsudaira Takako　：***gomen***, ima no shokuba ni yarigai kanjiteru kara

Takako Matsudaira　：‘**maaf**, aku menyukai pekerjaanku yang sekarang’

（HAGETAKA episode 1, menit 12.47）

Penutur yang merupakan anak pertama di keluarga Matsudaira diminta oleh mitra tutur yakni Nenek dari penutur, untuk kembali ke hotel keluarga. Tuturan yang dituturkan oleh Matsudaira Takako merupakan tuturan dengan bentuk tuturan langsung. Tuturan “***Gomen”*** *yang* dituturkan oleh Matsudaira Takako merupakan penanda dari tuturan penolakan. yang berarti ‘maaf’, kalimat ini menandakan bahwa Matsudaira Takako tidak sejalan dengan mitra tutur yang menganggap bahwa dengan penutur belajar mengenai

manajemen hotel di luar negeri berarti penutur harus menjalankan manajemen hotel keluarga. Matsudaira Takako menolak dikarenakan ia masih nyaman dengan pekerjaan yang ia jalani sekarang.

b. Tindak Tutur Tidak Langsung

Data (1)

Percakapan ini terjadi di ruang direktur perusahaan alat berat Teito. Perusahaan alat berat Teito yang sedang mengalami krisis keuangan mengutus Nishizawa Noriyuki untuk meminta Takeo Shibano memperbaiki manajemen perusahaan agar perusahaan alat berat Teito bisa terselamatkan dari krisis keuangan tersebut. Namun hal tersebut mendapatkan penolakan secara tidak langsung dari Takeo Shibano.

西澤則之　　：会社の第一人者である君以外にこの危機を救える人間はいない、**引き受けてくれるかね？**

Nishizawa Noriyuki : "*kaisha no dai ichi ninsha de aru kimi ijou ni kono kiki wo sukueru ningen ha inai,* ***hiki ukete kureru kane?***"

Nishizawa Noriyuki **:** 'tidak ada orang lain selain kamu, yang merupakan orang penting perusahaan, yang bisa menyelamatkan krisis ini. **Apakah kamu bersedia menerimanya untukku?**'

芝野武夫　　：**この仕事は私一人の手に余ります。**もう一人パートナーが必要です。**その男引き受けてくれるなら**

Takeo Shibano : "***kono shigoto ha watashi hitori no te ni amarimasu***. *Mou hitori paatonaa ga hitsuyou desu.* ***Sono otoko hiki ukete kurerunara***"

Masahiko Washidzu : '**Pekerjaan ini terlalu berat untuk saya tangani sendiri**. Saya membutuhkan satu partner lagi. **Jika pria itu mau menerimanya.**'

（HAGETAKA episode 1, menit 01.45）

Penutur yakni Shibano Takeo yang sudah terkenal dengan kesuksesannya dalam merevitalisasi perusahaan kini mendapatkan tawaran dari Nishizawa Noriyuki yang merupakan eksekutif dari perusahaan alat berat Teito. Tuturan yang dituturkan oleh Shibano Takeo merupakan tuturan dengan bentuk tuturan tidak langsung. Tuturan "***kono shigoto ha watashi hitori no te ni amarimasu"*** *yang* dituturkan oleh Shibano merupakan penanda dari tuturan penolakan. Penolakan ini dikarenakan Shibano sudah mengetahui masalah apa yang akan dihadapinya di dalam perusahaan alat berat Teito ini, maka dari itu ia menolak jika diminta sendirian untuk menangani revitalisasi perusahaan ini. Hal tersebut di tandai dengan adanya kalimat "***hitori no te ni amarimasu"*** yang berarti 'terlalu banyak untuk dikerjakan sendiri' dan kemudian penutur menyampaikan harapannya dengan mengatakan "***sono otoko hiki ukete kureru nara"*** yang berarti 'kalau pria itu mau menerimanya', tuturan harapan ini ditandai dengan adanya kata *"**nara**"* yang berarti 'jika' penutur berharap dengan adanya orang yang dipilih oleh penutur pekerjaan ini pasti bisa diselesaikan.

2. Faktor Yang Mempengaruhi Tuturan Penolakan

a. Pernyataan

Data (2)

Matsudaira Takako yang merupakan anak pertama dari keluarga Matsudaira sedang berbicara dengan Nenek nya yang sedang terbaring sakit di kasur hotel, Penutur yang merupakan Nenek dari Matsudaira Takako, menginginkan mitra tutur yakni Matsudaira Takako untuk mengurus manajemen di Miyabi hotel.

祖母　　：貴ちゃん、**やっぱり、うちに戻る気はないね。**
あなたは留学してホテル経営のいろはを学んで
くれた時は**これでみやびホテルの未来も安泰だ**
と思ってたんだけど

Sobo　　：“*takachan**, yappari, uchi ni modoruki ha nai ne.***
*Anata ha ryuugaku shite hoteru keiei no iroha wo manande kureta toki **ha kore de miyabi hoteru no mirai mo antai da to omottetandakedo***”

Sobo　　：‘Taka-Chan, **ternyata kamu memang tidak berniat kembali ke sini**. Ketika kamu belajar tentang manajemen hotel selama studi di luar negeri, **saya pikir masa depan Hotel Miyabi akan terjamin.**’

松平貴子　　：**ごめん**、今の職場にやりがい感じてるから。

Matsudaira Takako　　：“***gomen***, ima no shokuba ni yarigai kanjiteru kara ”

Takako Matsudaira　　：‘**maaf**, aku menyukai pekerjaanku yang sekarang’

（HAGETAKA episode 1, menit 12.47）

Faktor tuturan yang mempengaruhi tuturan penolakan pada data 2 (dua) adalah tuturan pernyataan. Tuturan penolakan yang dituturkan oleh mitra tutur yakni “***gomen***” disebabkan karena adanya tuturan pernyataan yakni ***“yappari, uchi ni modoruki ha nai ne”*** yang berarti ‘ternyata kamu memang tidak berniat untuk kembali ke sini’ dan “***kore de Miyabi hoteru no mirai mo antai da to omottetankedo***” yang memiliki arti ‘saya pikir masa depan Hotel Miyabi akan terjamin’. Tuturan yang dituturkan penutur ditolak oleh mitra tutur karena mitra tutur tidak setuju dengan tuturan yang dituturkan oleh penutur, mitra tutur mengatakan bahwa mitra tutur masih menyukai pekerjaannya yang sekarang.

b. Tawaran

Data (1)

Percakapan ini terjadi di ruang direktur perusahaan alat berat Teito. perusahaan alat berat Teito yang sedang mengalami krisis keuangan mengutus Nishizawa Noriyuki untuk meminta Takeo Shibano memperbaiki manajemen perusahaan. Penutur yang merupakan eksekutif di perusahaan alat berat Teito memberikan tawaran kepada Shibano yang merupakan mitra tutur, yang sudah terkenal karena kesuksesannya dalam merevitalisasi perusahaan yang sedang berada dalam masalah.

西澤則之　　：会社の第一人者である君以外にこの危機を救える人間はいない、**引き受けてくれるかね？**

Nishizawa Noriyuki : "*kaisha no dai ichi ninsha de aru kimi ijou ni kono kiki wo sukueru ningen ha inai,* ***hiki ukete kureru kane?***"

Nishizawa Noriyuki **:** 'tidak ada orang lain selain kamu, yang merupakan orang penting perusahaan, yang bisa menyelamatkan krisis ini. **Apakah kamu bersedia menerimanya untukku?**'

芝野武夫　　：**この仕事は私一人の手に余ります。**もう一人パートナーが必要です。**その男引き受けてくれるなら**

Takeo Shibano : "***kono shigoto ha watashi hitori no te ni amarimasu***. *Mou hitori paatonaa ga hitsuyou desu.* ***Sono otoko hiki ukete kurerunara***"

Masahiko Washidzu : '**Pekerjaan ini terlalu berat untuk saya tangani sendiri**. Saya membutuhkan satu partner lagi. **Jika pria itu mau menerimanya.**'

（HAGETAKA episode 1, menit 01.45）

Faktor tuturan yang mempengaruhi tuturan penolakan pada data 1 (satu) adalah tuturan tawaran. Tuturan penolakan yang dituturkan oleh mitra tutur yakni "***kono shigoto ha watashi hitori no te ini amarimasu***" yang memiliki arti '**pekerjaan ini terlalu berat untuk saya tangani sendiri'** disebabkan karena adanya tuturan tawaran yakni "***hiki ukete kureru kane***" yang dituturkan oleh penutur. Tuturan "***hiki ukete kureru kane***" yang berarti '**apakah kamu bersedia menerimanya untukku?**' ditolak oleh mitra tutur karena mitra tutur sudah mengetahui masalah apa yang akan dihadapinya di dalam perusahaan alat berat Teito ini, maka dari itu ia menolak jika diminta sendirian untuk menangani revitalisasi perusahaan ini. Hal ini ditandai dengan adanya kata***"~Te Kureru"*** kata tersebut merupakan penanda dari adanya tuturan permintaan.

c. Ajakan

Data (11)

Direktur Nimi yang sedang mengecek tempat departemen pengembangan radar tidak sengaja bertemu dengan penanggung jawab peneliti departemen pengembangan radar tersebut. Penutur yakni Nakao Takeshi yang merupakan penanggungjawab departemen pengembangan radar Akebono, tidak sengaja bertemu dengan mitra tutur yakni Presiden Nimi yang sedang melihat-lihat keadaan di departemen Pengembangan radar.

中尾武　　：今日もいらしてくれたんですか。**どうぞどうぞ今飲み物**

Nakao Takeshi　：*kyou mo irashite kuretan desuka.****douzo douzo ima nomimono***

Takeshi Nakao ：‘Apakah Anda datang lagi hari ini? **Silakan, silakan, sekarang saya ambilkan minumannya**.’

仁見会長 ：**ああ、予定がある**のを思い出して

Nimi kaicho ：***aa, yotei ga aru*** *no wo omoidashite*

Presiden Nimi ：‘**aa, baru ingat ada jadwal** hari ini’

(HAGETAKA episode 5, menit 08.05)

Faktor tuturan yang mempengaruhi tuturan penolakan pada data 11 (sebelas) adalah tuturan ajakan. Tuturan penolakan yang dituturkan oleh mitra tutur yakni “***aa, yotei ga aru***” yang memiliki arti ‘**aa, ada jadwal hari ini**’ disebabkan karena adanya tuturan ajakan yakni “***douzo douzo ima nomimono***” yang dituturkan oleh penutur. Tuturan “***douzo douzo ima nomimono***” yang berarti ‘**Silakan, silakan, sekarang saya ambilkan minumannya**’ ditolak oleh mitra tutur karena mitra tutur yakni Presiden Nimi yang merasa malu karena telah menjual departemen pengembangan radar kepada perusahaan elektronik Fine meskipun ia sudah tahu bahwa faktanya Fine bekerja sama degan perusahaan pengembangan senjata Amerika Serikat yakni Plaza Grup.

d. Permintaan

Data (5)

Matsudaira Takako yang merupakan calon penerus dari Nikko Miyabi Hotel datang untuk meminta dana pinjaman tambahan, namun hal tersebut tidak langsung disetujui oleh penutur yakni Shibano, melainkan Shibano berserta satu pegawai Bank meminta agar Nikko Miyabi Hotel yang dipimpin oleh mitra tutur yakni Matsudaira Shigehisa agar meningkatkan jumlah pembayaran hutangnya.

芝野武夫 ：お願いされた追加融資はやはり厳しいと思います。加えて返済額も、**もう少し増やしていただく必要があります**。

Shibano Takeo ：*onegai sareta tsuika yuushi ha yahari kibishi to omoimasu kuwaete hensai gaku mo,* ***mou sukoshi fuyashite itadaku hitsuyou ga arimasu.***

Takeo Shibano ：‘Saya pikir tambahan pinjaman yang diminta memang sulit. Selain itu**,** jumlah pengembaliannya juga **perlu ditingkatkan sedikit**.’

松平重久 ：**いやいや、そんなに深刻になる必要はないでしょ**。うちは日光でも一番の伝統ホテルなんだ、まあ確かに今は不協で客足も落ちてるけれども半年もすれば持ち直しますよ。

Matsudaira Shigehisa**:** ***iya iya, sonna ni shinkoku ni naru hitsuyou ha nai desho****. Uchi ha nikko demo ichiban no dentou hoteru nanda, maa tashikani ima ha fukyou de kyakuashi*

mo ochiteru keredomo hantoshi mo sureba mochi naoshimasu yo.

Shigehisa Matsudaira**: 'tidak, tidak perlu seserius itu bukan**, hotel kami adalah hotel paling tua di Nikko dan meskipun benar bahwa pelanggan menurun karena ketidakpopuleran saat ini, namun itu semua akan membaik dalam setengah tahun.'

（HAGETAKA episode 2, menit 10.50）

Faktor tuturan yang mempengaruhi tuturan penolakan pada data 5 (lima) adalah tuturan permintaan. Tuturan penolakan yang dituturkan oleh mitra tutur yakni "***iya iya, sonna ni shinkoku ni naru hitsuyou ha nai desho***" yang memiliki arti '**tidak, tidak perlu seserius itu bukan**' disebabkan karena adanya tuturan permintaan yakni "***mou sukoshi fuyashite itadaku hitsuyou ga arimasu.***" yang dituturkan oleh penutur. Tuturan "***mou sukoshi fuyashite itadaku hitsuyou ga arimasu.***" yang berarti '**perlu ditingkatkan sedikit**' ditolak oleh mitra tutur karena mitra tutur beranggapan bahwa hutang ini akan lunas meskipun sekarang sedang terjadi resesi.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dipaparkan pada bab 4 maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Bentuk tindak tutur yang ditemukan pada drama Hagetaka sebanyak 8 (delapan) episode adalah sebanyak 23 data yang terdiri atas tindak tutur langsung sebanyak 6 (enam) data, dan tindak tutur tidak langsung sebanyak 17 (tujuh belas) data. Data yang mengandung tindak tutur tidak langsung lebih dominan daripada data yang mengandung tindak tutur langsung Hal ini dikarenakan dalam percakapan bisnis bahasa yang digunakan adalah bahasa sopan. Didalam bahasa sopan ini banyak digunakan tuturan-tuturan dengan bentuk tuturan tidak langsung sehingga tuturan tidak langsung sering muncul dalam percakapan antar tokoh.
2. Ditemukan data yang mengandung faktor tuturan yang mendorong tuturan penolakan yakni pernyataan sebanyak 13 (tiga belas) data,tawaran sebanyak 3 (tiga) data, ajakan sebanyak 3 (tiga) data, desakan sebanyak 0 (nol), dan permintaan sebanyak 4 (empat) data. Berdasarkan data yang dianalisis data yang mengandung faktor pernyataan lebih

sering ditolak daripada faktor lainnya sedangkan faktor yang paling sedikit terdapat pada tuturan desakan Hal ini dikarenakan konteks dalam percakapan serial drama tersebut lebih dominan ke arah pengakuisisian suatu perusahaan sehingga tuturan pernyataan lebih sering muncul dibandingkan tuturan desakan dalam percakapan antar tokoh.

REFRENSI

Crystal, D. (n.d.). *The Cambridge encyclopedia of language* (Vol. 2). Cambridge University Press Cambridge.

Davies, R. J., & Ikeno, O. (2011). *Japanese mind: Understanding contemporary japanese culture*. Tuttle Publishing.

Dobni, C. B., Wilson, G. A., & Klassen, M. (2022). Business practices of highly innovative Japanese firms. *Asia Pacific Management Review*, *27*(3), 155–162.

Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2020). *Business essentials*. Pearson.

Hermaji, B. (2013). Tindak tutur penerimaan dan penolakan dalam bahasa Indonesia. *Cakrawala: Jurnal Pendidikan*, *7*(1).

Hidayati, Y., & Wijayanti, D. F. (2021). Tindak Tutur Direktif dalam Drama Doctor X Season 3 (Kajian Pragmatik). *NIJI: Jurnal Kajian Sastra, Budaya, Pendidikan Dan Bahasa Jepang*, *3*(1), 15–25.

Imai, M. (2007). The Kaizen approach to Quality. *Going for Gold~ Tutorial on Gemba Kaizen*.

Kekung, I. (2021). ASPEK PENOLAKAN DALAM NOVEL GREAT EXPECTATIONS KARYA CHARLES DICKENS. *JURNAL ELEKTRONIK FAKULTAS SASTRA UNIVERSITAS SAM RATULANGI*, *29*.

Leech, G. (1993). *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta: UI-Press.

Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language* (Vol. 626). Cambridge university press.

Sudaryanto. (1993). *Metode Dan Aneka teknik Analisis Bahasa:Pengantar Penelitian Wahana Kebudayaan Secara Linguistik*. Duta Wacana University Press.

Yulandari, Y., Iswari, E., & Dafirah, D. (2023). Tindak Tutur Penolakan Berdasarkan Varibel Profesi dalam Podcast Deddy Courbuzier. *Jurnal Sinestesia*, *13*(1), 196–212.

Yusuf, A. M. (2016). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif & penelitian gabungan*. Prenada Media.

加藤重広. (2004). *日本語語用論のしくみ* (Vol. 6). 研究社.