

BAB II

KAJIAN TEORI

2.1 Pragmatics

Pragmatics selalu dikaitkan oleh studi yang mempelajari tentang makna dalam suatu ujaran dengan konteks tertentu. Morris (6) berpendapat bahwa studi pragmatik mempunyai aspek-aspek makna yang selalu bergantung pada konteks. Oleh karena itu, makna dikaji melalui konteks tertentu dan secara sistematis menghilangkan susunan dari kontennya sendiri maupun bentuk-bentuk secara logis. Sejalan dengan pernyataan Morris, Leech (9) dalam bukunya yang berjudul *Principles of Pragmatics* juga mengatakan bahwa pragmatik merupakan ilmu bahasa mengenai bagaimana suatu ucapan memiliki makna dalam situasi.

Yule (3) mendefinisikan pragmatik kedalam empat makna. Pertama, pragmatik berkaitan dengan studi tentang makna yang diucapkan oleh penutur dan diartikan oleh mitra tutur. Pragmatik pada kelas ini disebut sebagai studi tentang makna yang diucapkan oleh penutur. Kedua, pragmatik merupakan studi yang menginterpretasi makna berdasarkan konteks tertentu. Dimana dalam mengartikan suatu makna perlu mempertimbangkan bagaimana penutur mempersiapkan apa yang ingin dikatakan berbarengan dengan unsur-unsur yang lain, seperti kepada siapa mereka berbicara, dimana, kapan, dan dalam keadaan seperti apa. Dalam kelas ini, pragmatik disebut sebagai studi tentang makna kontekstual.

Ketiga, pragmatik juga menyelidiki tentang bagaimana mitra tutur dapat membuat kesimpulan mengenai apa yang dikatakan oleh penutur. Sehingga dapat

mengerti maksud dari perkataan penutur. Oleh karena itu, pragmatik merupakan kajian tentang bagaimana lebih banyak makna yang tersirat daripada yang tersurat. Keempat, pragmatik merupakan studi bahasa mengenai apa yang diekspresikan oleh seseorang akan bergantung dengan kedekatan antara masing-masing *participant*. Kedekatan ini dapat digolongkan seperti kedekatan fisik, sosial, secara konseptual, dll.

Sejauh ini manfaat dari pembelajaran studi pragmatik adalah bagaimana orang bisa mengerti maksud yang diujarkan orang lain, asumsi-asumsi mereka, tujuan mereka, dan tindakan apa yang mereka lakukan saat bertutur. Kajian pragmatik juga dapat ditemui dalam beberapa sumber. Pertama, teori dari J.L Austin dan John Searle tentang *speech acts*. Kedua, teori dari Harvey Sacks mengenai *conversation analysis* yang dikembangkan oleh George Yule dalam cakupan pragmatik.

2.2 Tindak Tutur

Tindak tutur atau *speech acts* pertama kali dikemukakan oleh John Langshaw Austin pada tahun 1962 di dalam bukunya yang berjudul *How to do things with words*. Lalu kajian teori tindak tutur ini dikembangkan oleh John Rogers Searle pada tahun 1969. Mereka mengembangkan teori tindak tutur dengan dasar keyakinan bahwa bahasa digunakan oleh manusia untuk melakukan suatu tindakan. Ketika manusia berinteraksi menggunakan bahasa, manusia tidak hanya menyatakan pernyataan proposisional mengenai objek, entitas, keadaan, dan lain

sebagainya. Oleh karena itu, Nunan (65) berpendapat bahwa setiap manusia berinteraksi menggunakan bahasa, mereka juga memenuhi fungsi lain, seperti meminta, menyangkal, memperkenalkan, dan meminta maaf.

Pada dasarnya, teori *speech acts* memiliki kepercayaan bahwa ada tindakan yang dilakukan ketika seseorang mengatakan sesuatu. Oleh karena itu, Yule (47) berpendapat bahwa *speech acts* adalah tindakan yang dilakukan seseorang melalui ucapannya.

Dapat dikatakan bahwa saat melontarkan tuturannya, penutur tidak semena-mena menggunakan bahasa untuk mengatakan sesuatu, tetapi juga untuk melakukan sesuatu. Austin (108) juga menambahkan bahwa dalam menuturkan suatu ujaran, penutur dapat melakukan tiga tindakan secara bersamaan, yaitu tindakan lokusi (*locutionary act*), tindakan ilokusi (*illocutionary act*), dan tindakan perlokusi (*perlocutionary act*). Berikut tiga golongan utama tindak tutur menurut Austin:

2.2.1 Tindakan Lokusi

Dalam teori tindak tutur terdapat tindakan yang masih mengartikan suatu tuturan melalui cara tradisional. Cara tradisional ini mengacu pada mengartikan suatu kalimat secara literal dengan menggunakan unsur-unsur gramatikal bahasa yang ada. Oleh karena itu, Levinson (236) mengatakan bahwa tindakan lokusi setara dengan menuturkan kalimat dengan pengertian dan referensi tertentu. Yule

(48) juga berpendapat bahwa tindakan lokusi adalah tindakan dasar dalam suatu ucapan, yang mengartikan makna sebenarnya. Contohnya: (1). Uang jajanku habis. Pada ujaran (1) kata “ku” atau kata lengkapnya adalah “aku” merujuk kepada orang tunggal yang merupakan diri penutur sendiri, yang mempunyai maksud untuk menginformasikan atau membuat pernyataan mengenai keadaan yang dialami oleh penutur.

2.2.2 Tindakan Ilokusi

Ketika seseorang mengatakan sesuatu, terdapat pesan tersirat di dalam ucapannya yang memiliki maksud dan niat tersendiri. Hal tersebut dikenal sebagai tindakan ilokusi dalam teori *speech acts*. Oleh karena itu, Austin (1962) mendefinisikan tindakan ilokusi sebagai suatu tindakan yang dilakukan oleh penutur dalam mengatakan sesuatu. Dengan kata lain, penutur mempunyai maksud lain melalui ujarannya.

Dalam tindak tutur ilokusi, ketika penutur berbicara, tuturan mereka juga menghasilkan suatu fungsi. Dimana mereka memiliki tujuan tertentu saat mengucapkan suatu tuturan, seperti meminta, menawarkan, memesan, memerintah, dll. Contohnya: (2). Uang jajanku habis.

Ujaran (2) terdapat unsur tindakan ilokusi jika dilihat dari tujuan yang tersirat dari penutur. Pada kasus ini, penutur mempunyai maksud untuk meminta uang terhadap mitra tutur karena uang jajannya habis.

2.2.3 Tindakan Perlokusi

Di saat penutur melontarkan tuturannya, akan ada efek atau dampak tertentu yang dirasakan oleh mitra tutur. Oleh karena itu, Austin (1962) berpendapat bahwa tindakan perlokusi adalah suatu pengaruh atau dampak yang didapat oleh mitra tutur dari penutur. Hal tersebut berkaitan dengan efek yang dirasakan oleh mitra tutur terhadap tuturan yang diujarkan oleh penutur. Dengan kata lain, tindakan perlokusi menghasilkan efek perasaan, pikiran, atau tindakan mitra tuturnya.

Yule (1963) menambahkan bahwa dalam tindakan perlokusi, ujaran yang dituturkan oleh penutur mempunyai suatu fungsi dan maksud tertentu agar memiliki efek terhadap orang yang dituju. Seperti meyakinkan, membujuk, menghalangi, bahkan menyesatkan.

Contohnya: (3) Uang jajanku habis.

Perkataan oleh penutur di atas akan mempunyai unsur tindakan perlokusi jika mitra tutur mentransfer sejumlah uang atau memberikan uang kepada penutur.

Ketiga jenis tindak tutur di atas dikembangkan lagi oleh Searle pada tahun 1969. Maka dari itu, Searle (1969) mengemukakan tindakan ilokusi ke dalam lima bagian yaitu: *representatives*, *directives*, *commissives*, *expressives*, dan *declarations*.

2.3 Jenis Tindak Tutur Illokusi (Searle)

2.3.1 Tindak Tutur *Representatives/Assertives*

Searle (12) mengatakan bahwa tujuan utama tindak tutur *representative* adalah untuk penutur menyatakan apa yang dipercayai atau yang tidak dipercayai penutur. Sejalan dengan pernyataan Searle, Yule (53) mendefinisikan tindak tutur *representative* sebagai tindakan yang menyatakan apa yang diyakini penutur, seperti benar atau tidaknya suatu ujaran yang diutarakan. Oleh karena itu, untuk mencari tahu jika suatu ujaran memiliki fungsi *representative* dapat dilakukan dengan mempertanyakan apakah ujaran itu benar atau salah. Contoh dari *representatives* adalah menyatakan, menyimpulkan, membanggakan, mengeluh, dan melaporkan. Berikut contoh-contoh kalimat *representative* yang diambil dari seri Netflix *Santa Clarita Diet* episode *We Can't Kill People*:

1. Menyatakan atau *stating*:

Abby: *Eric borrowed his step dad's car.*

Tuturan di atas diutarakan oleh penutur sesuai dengan pemahaman dan keyakinan yang ia percayai. Hal ini termasuk tindak tutur *representative* karena tuturan tersebut bertujuan untuk menyatakan sebuah informasi yang ia ketahui benar adanya.

2. Menyimpulkan atau *concluding*:

Eric: *Sorry. The less time spent at a crime scene, the better.*

Joel: *What do you know about it?*

Eric: *My stepdad's a cop and I enjoy the internet,
and the first thing about crime is you don't wanna get caught.*

Tuturan di atas termasuk tindak tutur *representative* karena memiliki tujuan untuk menyimpulkan sesuatu yang penutur percayai. Dalam konteks ini, Eric mempercayai bahwa semakin sedikit waktu yang dihabiskan di TKP, semakin baik. Lalu, setelah Joel menanyakan apa yang Eric ketahui tentang hal itu, Eric memberikan kesimpulan bahwa ayah tirinya adalah seorang polisi dan dia juga sering menelusuri internet, dan satu hal utama tentang kejahatan adalah anda tidak ingin tertangkap.

3. Membanggakan atau *boasting*:

Sheila: *We did it! We got an offer!*

Tuturan di atas diajukan Sheila Hammond kepada suaminya yang juga seorang agen perumahan yang baru saja mendapatkan tawaran dari kliennya. Tuturan di atas termasuk tindak tutur *representative* karena memiliki maksud untuk membanggakan tentang pencapaian mereka, yaitu mendapatkan tawaran dari klien.

4. Mengeluh atau *complaining*:

Joel: *Would've been nice to have the lid.*

Tuturan di atas diutarakan Joel Hammond yang sedang mendorong sebuah wadah kotak besar yang berisi darah dan mayat tetapi tidak memiliki tutup. Ujaran ini termasuk tindak tutur *representative* karena Joel mengatakan keluhan yang sedang dialaminya. Joel mengungkapkan ketidakpuasan mengenai keadaan yang dia alami. Dalam kasus ini adalah sebuah wadah yang tidak mempunyai tutupnya.

5. Melaporkan atau *reporting*:

Abby: *I saw the broken toaster in the yard,
and there was blood on the lawn, and no one was home.*

Tuturan ini merupakan tindak tutur *representatives* karena tuturan tersebut memiliki laporan mengenai apa yang dia lihat. Tujuan dari *representative* melaporkan adalah untuk menyampaikan tentang sesuatu yang didengar, dilihat, atau diselidiki penutur (Searle, 12).

2.3.2 Tindak Tutur *Directives*

Suatu tindakan dapat dikatakan tindakan direktif apabila penutur mempunyai upaya tertentu untuk membuat mitra tutur melakukan sesuatu yang diinginkannya. Oleh karena itu, Searle (13) mengklasifikasinya ke dalam bentuk tindak tutur *directives*. Tindak tutur direktif mempunyai maksud untuk menginstruksikan atau menyuruh mitra tutur untuk melakukan tindakan yang diinginkan oleh penutur.

Dalam tindakan menyuruh orang lain untuk melakukan sesuatu, seringkali ditemukan kalimat suruh menggunakan bentuk kalimat imperatif. Imperatif memiliki fungsi untuk menyatakan perintah, biasanya ditandai dengan (.) ataupun (!) di akhir kalimat. Meskipun begitu, dalam tindakan direktif, penutur dapat menggunakan bentuk kalimat berita (deklaratif) atau kalimat tanya (interogatif) sehingga perkataan penutur tidak menyinggung perasaan mitra tutur. Oleh karena itu, Wijana (30) sepakat bahwa orang akan menggunakan kalimat deklaratif dan interogatif dalam menyatakan tindakan direktifnya agar orang yang dituju tidak merasa dirinya diperintah.

Searle juga mengatakan bahwa upaya-upaya tindakan direktif dapat dilontarkan secara sopan seperti “*I invite you to do it*” atau “*I suggest that you do it*”. Tetapi, upaya tersebut dapat dikatakan kasar jika penutur mengatakan “*I insist that you do it*”. Bagaimanapun upayanya, Yule (54) berpendapat bahwa saat melakukan tindakan direktif, orang bisa melakukannya dengan bentuk positif maupun negatif. Dengan kata lain, saat mengatakan tindakan direktif, orang dapat melontarkannya dengan secara sopan ataupun sebaliknya.

Contoh-contoh dari tindak tutur direktif yaitu: bertanya, memerintahkan, meminta, mengundang, menasihati, melarang, dan mendorong. Berikut contoh-contoh kalimat dari tindak tutur direktif yang diambil dari seri Netflix *Santa Clarita Diet* episode *So Then a Bat or a Monkey*:

1. Bertanya atau *asking*:

Sheila: *Did you send them an email?*

Contoh di atas adalah kalimat yang diutarakan Sheila kepada Joel (suaminya) termasuk ke dalam kalimat tindak tutur direktif pertanyaan. Pertanyaan termasuk sub kelas direktif karena Searle (13) berpendapat bahwa penutur memiliki maksud agar mitra tutur atau orang yang dituju menjawab pertanyaannya dan memberikan informasi tertentu kepada penutur.

2. Memerintahkan atau *command*:

Carl: *None of this “try” bullshit. Do it!*

Kalimat di atas diutarakan oleh Carl yang berperan sebagai bos suatu perusahaan kepada Sheila yang merupakan karyawannya. Contoh kalimat ini termasuk ke dalam kalimat tindak tutur direktif perintah. Kalimat di atas yang

dituturkan oleh bos Carl memerintahkan Sheila untuk cepat-cepat menjual rumah keluarga Peterson.

3. Meminta atau *request*:

Sheila: *I just wanna go home, get out of these clothes and take a bath.*

Kalimat di atas diutarakan oleh Sheila kepada suaminya Joel yang dapat dikatakan kalimat direktif meminta. Kalimat ini diutarakan saat Sheila berada di ruang tunggu rumah sakit, ia mengutarakan kalimat itu dengan tujuan meminta suaminya untuk membawa dia pulang daripada menunggu di ruang tunggu rumah sakit.

4. Mengundang atau *invite*:

Lisa: *Hey, some of us girls are going out tonight.*

Drinking, dancing, etcetera. You wanna come?

Contoh kalimat di atas adalah kalimat ajakan atau undangan yang diutarakan Lisa terhadap Sheila. Dimana kalimat tersebut memiliki tujuan mengundang agar Sheila melakukan tindakan yang Lisa inginkan, yaitu ikut bepergian bersama Lisa dan teman-temannya yang lain.

5. Menasihati atau *advising*:

Eric: *Always keep her fed.*

I'm pretty sure we don't want to find out what happens when she's hungry.

Contoh kalimat di atas adalah kalimat nasehat. Dimana suatu ujaran yang diujarkan oleh penutur dipercaya merupakan hal yang baik untuk dilakukan dan demi kepentingan pendengar sendiri.

6. Melarang atau *prohibiting*:

Sheila: *Let's buy a Range Rover.*

Abby: *Fuck yeah.*

Joel: *No. We are going home and coming up with a plan.*

Contoh kalimat di atas yang diutarakan oleh Joel merupakan kalimat direktif melarang. Karena kalimat tersebut mempunyai maksud agar mitra tutur yang dituju tidak melakukan tindakan yang sudah penutur larang.

7. Mendorong atau *encouraging*:

Sheila: *Yeah, if we want something,*

We should have it, damn it.

Contoh kalimat di atas adalah kalimat direktif mendorong yang diutarakan oleh Sheila kepada teman-temannya. Kalimat tersebut termasuk ke dalam contoh direktif karena penutur mempunyai tujuan untuk mendorong teman-temannya untuk melakukan apa yang Sheila katakan, yaitu jika kita ingin sesuatu, kita harus mendapatkannya.

2.3.3 Tindak Tutur *Expressives*

Seseorang dapat dikatakan melakukan tindak tutur ekspresif ketika orang tersebut menyatakan perasaan yang sedang dialaminya. Oleh karena itu, Searle (15) setuju bahwa inti dari tindak tutur *expressives* adalah untuk mengungkapkan keadaan psikologis seseorang. Definisi ini disepakati oleh Yule (53) dengan menambahkan bahwa tindak tutur *expressives* adalah tindakan yang menyatakan apa yang dirasakan oleh penutur. Contohnya seperti pernyataan suka, tidak suka, sakit, duka, kesal, dan lain sebagainya. Seperti berterima kasih, meminta maaf,

ucapan selamat, memuji, menyatakan bela sungkawa, ataupun menyambut. Berikut contoh-contoh kalimat tindak tutur *expressives* yang diambil dari seri *Netflix Santa Clarita Diet*:

1. (a). *Hi Gary. Welcome aboard.* (Menyambut)
- (b). *Thanks for the flowers, Gar.* (Berterima kasih)
- (c). *You look so pretty today.* (Memuji)
- (d). *Sorry buddy, I don't know how that happened.* (Meminta maaf)
- (e). *I can't. The meat's too old or something.* (Pernyataan tidak suka)
- (f). *I love this room.* (Pernyataan suka)
- (g). *I'm really upset about the new toaster oven.* (Pernyataan kesal)

2.3.4 Tindak Tutur *Commissives*

Ketika seseorang berbuat janji untuk melakukan sesuatu di masa depan, orang tersebut telah melakukan tindak tutur komisif. Searle (14) berpendapat bahwa inti dari tindak tutur *commissives* adalah tuturan yang mengikat penutur untuk melakukan beberapa tindakan tertentu di masa depan. Dalam kasus ini, Tindakan *commissives* mengekspresikan apa yang akan dan ingin dilakukan penutur. Contoh dari tindak tutur komisif ini seperti menjanjikan, mengancam, menolak, menawarkan termasuk kedalam tindak tutur *commissives*. Berikut contoh-contoh kalimat tindak tutur *expressives* yang didapat dari seri *Netflix Santa Clarita Diet*:

1. (a). *I'll show you your office.* (Menjanjikan)
- (b). *You know, 15 years ago, I would have punched you, once. I might have dropped you.* (Mengancam)
- (c). *If you want me to go away, I will.* (Menawarkan)
- (d). *Well, we can't start killing people.* (Menolak)

2.3.5 Tindak Tutur *Declarations*

Searle (16) berkata “jika saya berhasil melakukan tindakan dalam menunjuk anda sebagai ketua perusahaan, maka anda adalah ketua. Jika saya berhasil melakukan tindakan di mana saya mencalonkan anda sebagai kandidat, maka anda adalah seorang kandidat. Jika saya berhasil melakukan tindakan untuk menyatakan perang, maka perang akan terjadi. Jika saya berhasil melakukan tindakan untuk menikahi anda, maka anda menikah”.

Dengan pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa suatu ucapan akan termasuk ke dalam tindak tutur *declarations* jika ucapan tersebut akan mengubah situasi seseorang atau banyak orang secara langsung. Yule (53) berpendapat bahwa dalam tindak tutur *declarations* ini penutur harus memiliki peran kelembagaan khusus yang mempunyai hak untuk menyatakan tindak tutur *declarations*. Orang-orang seperti bos perusahaan yang mempunyai hak untuk memecat karyawannya, juri dalam pengadilan yang mempunyai hak untuk menyatakan seseorang bersalah, dan ratu inggris yang mempunyai wewenang penting untuk menyatakan perang dapat melakukan tindak tutur *declarations*.

2.4 Konteks

Salah satu unsur yang terpenting dalam pragmatik adalah konteks. Konteks sangat mempengaruhi apa yang sebenarnya dikatakan oleh penutur karena mencakup pertimbangan-pertimbangan mengenai dimana tuturan itu diutarakan, kapan, siapa yang mengutarakan, dengan siapa penutur berbicara, tindakan apa yang dilakukan, dan melalui apa mereka berbicara sehingga tujuan utama dapat tercapai. Oleh karena itu, Levinson (21) menyatakan bahwa pragmatik adalah studi mengenai penggunaan bahasa, di mana ada hubungan antara bahasa dan konteks tertentu untuk menyimpulkan apa yang dikatakan, apa yang diasumsikan bersama, atau apa yang telah dikatakan sebelumnya.

Yule (3) juga mengemukakan bahwa pragmatik akan melibatkan konteks dalam penafsiran tentang apa yang dimaksud penutur dan bagaimana konteks mempengaruhi apa yang dikatakan. Oleh karena itu, untuk mengetahui dengan jelas arti suatu tuturan melalui konteks, penulis akan membutuhkan komponen tutur yang dikemukakan oleh Hymes (59) yang disingkat *SPEAKING*. Diantaranya sebagai berikut:

1. (S) atau *setting* adalah waktu dan tempat di mana percakapan atau suatu tuturan itu diutarakan, termasuk aspek fisik lain dari situasi.
2. (P) atau *participants* adalah identitas penutur dan mitra tutur, termasuk karakteristik pribadi seperti umur, jenis kelamin, status sosial, dan apa hubungan mitra tutur dan penutur.

3. (E) atau *ends* adalah tujuan terakhir dari percakapan itu sendiri.
4. (A) atau *acts* adalah tindakan yang dilakukan penutur.
5. (K) atau *keys* adalah bagaimana tuturan diekspresikan oleh penutur. Termasuk *tone* dan *manner*.
6. (I) atau *instrument* adalah saluran yang digunakan saat bertukar tuturan.
7. (N) atau *norm* adalah aturan standar sosial budaya dari interaksi dan interpretasi.
8. (G) atau *genre* adalah jenis kegiatan dari percakapan itu sendiri.

2.5 Fungsi Tindak Tutur Ilokusi

Leech (104) mengatakan bahwa dalam hubungan fungsi-fungsi ilokusi dengan tujuan sosial untuk menjaga dan mempertahankan sikap sopan dalam tuturannya dibagi menjadi empat kategori, yaitu:

1. Kompetitif

fungsi kompetitif ini termasuk ke dalam fungsi yang *discourteous* atau tidak sopan. Suatu ujaran berhak dikatakan tidak sopan apabila ujaran tersebut dapat merepotkan, menyusahkan, dan merugikan orang yang dituju. Kompetitif mempunyai tujuan yang beradu dengan tujuan sosial yang ada, misalnya memerintah, meminta, mengemis, memohon, dan menuntut.

2. Konvivial

Fungsi konvivial merupakan fungsi yang sesuai dengan tujuan sosial dan dapat dikatakan bahwa tuturan yang diutarakan memiliki sopan santun yang baik. Kesopansantunan ini akan menimbulkan perasaan yang menyenangkan terhadap mitra tutur karena tuturan yang diutarakan memiliki sifat positif. Oleh sebab itu, Tarigan (40) mengatakan konvivial mempunyai tujuan yang sejalan dengan tujuan sosial. Contohnya seperti menawarkan, mengundang, menyambut, mengucapkan selamat, berterima kasih, dan menyapa.

3. Kolaboratif

Kolaboratif dapat dikatakan mempunyai fungsi yang bersifat netral terhadap tujuan sosial. Contohnya seperti menyatakan, melaporkan, mengumumkan, menyampaikan informasi, memberikan instruksi, dll.

4. Konfliktif

Konfliktif mempunyai fungsi yang bersifat sangat berbanding terbalik dengan tujuan sosial yang ada. Konfliktif sangat bertentangan dengan tujuan sosial karena dapat menyebabkan pelanggaran-pelanggaran seperti mengancam, menuduh, mengutuk, menyumpah, dan mencerca.

2.6 Politeness

Pada umumnya, bersikap sopan adalah dimana seseorang mempertimbangkan perasaan orang lain atau memiliki kesadaran akan perasaan orang lain. Meskipun begitu, Holmes (296) menyatakan bahwa bersikap sopan tidak sekedar hanya mengucapkan tolong dan terima kasih. Tetapi juga mempertimbangkan cara berbicara kepada orang lain pada waktu dan tempat yang tepat. Menurut Meyerhoff

(82) *politeness* dapat disebut sebagai tindakan yang diambil oleh penutur untuk memperhatikan kemungkinan adanya melanggar tujuan sosial atau interpersonal. Dengan kata lain, bersikap sopan ini dirancang untuk meminimalisir adanya konflik dalam interaksi sosial.

Menurut Yule (60), *politeness* dapat didefinisikan sebagai cara untuk menunjukkan kesadaran akan wajah orang lain. Wajah atau *face* disini memiliki arti sebagai citra diri umum seseorang, yang mengacu pada perasaan emosional dan sosial yang dimiliki dan dikenali oleh banyak orang. Menunjukkan kesadaran akan wajah orang lain ketika orang itu tidak terlalu dekat secara sosial dapat dikatakan sebagai menghargai dan menghormati. Sementara itu, menunjukkan kesadaran yang setara terhadap orang terdekat seringkali diklasifikasikan ke dalam bentuk ramah, persahabatan, atau solidaritas.

Selain itu, Brown dan Levinson dalam Watts (86) mempercayai bahwa ada dua macam wajah atau *face* yaitu *negative face* dan *positive face*. *Positive face* adalah keinginan individu untuk dihargai dan disetujui oleh orang lain, sedangkan *negative face* mengacu kepada keinginan individu yang menginginkan kebebasan dalam bertindak dan kebebasan paksaan dari orang lain.

Misalnya, ketika seseorang ingin meminjam pulpen, dia dapat menggunakan dua acara. Cara pertama dari *positive face* adalah ‘*How about letting me use your pen?*’, perhatikan dalam tuturannya, penutur menggunakan kata *letting* agar permintaannya langsung disetujui oleh mitra tutur. Kedua, cara dari *negative face* dapat ditemui pada ‘*Could you lend me a pen?*’, dalam kasus ini, penutur

memberikan kebebasan bertindak kepada mitra tutur dengan menggunakan kata *could you*.

Selain istilah *negative* dan *positive face*, Yule (61) mengatakan bahwa ada istilah yang didefinisikan sebagai ancaman dari seseorang atau penutur terhadap citra diri individu lain yang disebut sebagai *face threatening act* atau FTA. Dengan demikian, untuk mengurangi kemungkinan ancaman terhadap citra diri individu lain, penutur dapat mengatakan sesuatu yang dikenal dengan istilah *face saving act*.

Misalnya, sepasang suami istri ingin segera tidur karena mereka harus bangun di pagi hari untuk bekerja. Tetapi disisi lain, tetangganya yang masih tergolong muda, sedang menyalakan musik sangat kencang di saat sepasang suami istri ini ingin mencoba tidur. Salah satu dari mereka menunjukkan *face threatening act* sedangkan yang lain menyarankan *face saving act*.

Contoh percakapan dibawah diambil dari Yule (61):

Husband: I'm going to tell him to stop that awful noise right now

Wife: Perhaps you should just ask him if he is going to stop soon because it's getting a bit late and people need to get to sleep.

Brown dan Levinson didalam Wardhaugh (276) berpendapat bahwa dalam interaksi sesama manusia, baik lisan ataupun tertulis, orang cenderung ingin melindungi citra diri orang lain secara terus menerus. Oleh karena itu, berdasarkan pengertian dan contoh-contoh diatas, terdapat strategi kesopanan yang dikemukakan oleh Brown dan Levinson.

2.6.1 Politeness Strategies

Menurut Robin Lakoff (34) *politeness strategies* adalah cara untuk menjaga dan mempertahankan harmonisasi dan kebersamaan. Sementara itu, Brown dan Levinson dalam Watts (85) berpendapat bahwa dalam komunikasi, penutur harus memiliki cara dan memilih strategi yang tepat untuk meminimalkan *face threats* yang mungkin terlibat. Maka dari itu, Brown dan Levinson memperkenalkan strategi kesopanan ke dalam empat klasifikasi:

2.6.1.1 Bald on-record

Jenis strategi ini pada umumnya ditemukan pada tuturan seseorang yang mengenal mitra tuturnya dengan baik satu sama lain, misalnya, terhadap keluarga atau teman terdekat. Strategi *bald on-record* ditunjukkan oleh penutur dimana suatu tuturan menyatakan sebuah tindak tutur direktif, yang umumnya ditandai dengan bentuk kalimat imperatif, contohnya seperti saran, permintaan, undangan, tawaran, atau perintah. Yule (60) dan Cutting (45) berpendapat bahwa strategi *bald on-record* ini tidak meminimalkan ancaman terhadap citra diri mitra tutur sama sekali.

Brown dan Levinson (95) menyebutkan bahwa *bald-on record* adalah strategi yang dilakukan dengan cara paling *direct*, jelas, tidak ambigu, dan ringkas. Strategi ini biasanya digunakan dalam situasi darurat untuk memberikan peringatan atau *warning* seperti berteriak "*Get out!*" saat ada kebakaran rumah. Selain itu, saat ancaman terhadap citra diri mitra tutur sangat kecil, seperti mengatakan "*Come in*" saat orang mengetuk pintu. Menurut Culpeper (8) *bald on-record* juga biasa digunakan saat pembicara memiliki kekuatan yang dominan daripada

pendengarnya, misalnya “*Stop complaining.*” yang diucapkan oleh orang tua kepada anak.

Husna (26) menjelaskan bahwa ada 7 kategori dalam *bald on-record*. Pertama disebut sebagai *bald on-record* jenis *disagreement*, tipe ini menunjukkan bahwa pembicara menunjukkan ketidaksetujuan mereka terhadap mitra tutur tanpa melembutkan ancaman. Contohnya: *no one makes your hair stronger*. Selanjutnya adalah *giving suggestions*, yang menunjukkan bahwa penutur menyarankan suatu tindakan terhadap mitra tutur tanpa memperdulikan siapa orangnya. Contohnya: *the car should be repaired*. Kemudian terdapat *bald on-record* jenis *requesting*, dimana penutur secara angung meminta mitra tutur untuk melakukan apa yang diinginkannya. Hal tersebut biasanya ditandai dengan kalimat suruh. Contohnya: *put your jacket away!*

Setelah *requesting*, dalam *bald on-record* juga terdapat jenis *warning*, dimana tuturan dilontarkan saat dalam keadaan darurat, penutur akan menggunakan perintah langsung kepada mitra tutur tanpa memperlembut ancaman. Contohnya: *get away from the sea!*. Lalu yang kelima adalah menggunakan bentuk imperatif, dimana ketika penutur menggunakan bentuk ini, penutur tidak memandang siapa orangnya. Contohnya: *go away!*. Kategori keenam adalah *offering*, dimana penutur akan menawarkan sesuatu secara langsung. Contohnya: *tinggalkan, nanti saya bersihkan*. Terakhir adalah *bald on-record* jenis *task-oriented*, dimana penutur memerintahkan mitra tutur secara langsung untuk melakukan apa yang mereka inginkan. Contohnya: *berikan saya palu itu!*

2.6.1.2 Positive Politeness

Watts (87) berpendapat bahwa *positive politeness* biasanya terjadi disaat penutur memperlakukan mitra tutur sebagai anggota dari suatu kelompok, teman, atau orang yang keinginan dan ciri kepribadiannya diketahui dan disukai. Cutting (48) menyatakan bahwa strategi kesopanan positif ini menunjukkan bahwa penutur menyadari bahwa mitra tutur mempunyai *face* untuk dihormati dan dihargai.

Maka dari itu, *positive politeness* memiliki ancaman terhadap *face* yang relatif rendah. Karena alasan tersebut, tujuan strategi ini dirancang untuk menunjukkan solidaritas dan kedekatan, yang akan cenderung membuat orang lain merasa nyaman. Oleh karena itu, Yule (62) menyimpulkan bahwa strategi kesopanan positif termasuk ke dalam strategi yang selalu mencari kesepakatan dan menghindari perselisihan. Dikutip dari Indriani (21) Brown dan Levinson membagi strategi kesopanan positif menjadi 15 kategori:

Tabel 2.6.1.2.1 *Positive Politeness Strategies*

No	Sub- Strategies	Example
1	<i>Notice, attending to the hearer (his/her interests, wants, needs goods).</i> Strategi ini diaplikasikan dengan memperhatikan perubahan yang menarik, kepemilikan, atau apapun yang terlihat yang seolah-olah pendengar ingin diperhatikan dan disetujui oleh pembicara.	<i>Joan, you're excellent in English. I wonder if you could help me with my grammar homework?</i>
2	<i>Exaggerate (interest, approval, sympathy with the hearer).</i> Strategi ini diaplikasikan dengan menggunakan intonasi berlebihan,	<i>That was horrible, my heart bled for you.</i>

	tekanan dan aspek prosodi lainnya serta mengintensifkan modifikator.	
3	<p><i>Intensify interest to hearer.</i></p> <p>Agar meningkatkan ketertarikan pendengar akan suatu cerita, pembicara harus pintar dalam membuat cerita yang menarik. Biasanya pembicara juga menggunakan <i>tag questions</i> seperti “<i>guess I see?</i>” “<i>you know?</i>” “<i>do you see what I mean?</i>” dalam menarik pendengar ke dalam ceritanya.</p>	<p><i>I came downstairs, and guess what I see? A sea of blood.</i></p>
4	<p><i>Use in-group identity markers.</i></p> <p>Strategi ini menggunakan nama panggilan dalam suatu kelompok, penggunaan bahasa atau dialek dalam kelompok, jargon, atau bahasa gaul.</p>	<p><i>Come here, honey.</i></p>
5	<p><i>Seek agreement.</i></p> <p>Strategi ini dapat diterapkan dengan memilih topik yang aman agar kesepakatan antar partisipan dapat terjadi atau dengan mengulang kata-kata yang telah disampaikan oleh pembicara.</p>	<p><i>No, I agree. Manchester City played really poorly last night, didn't they?</i></p>
6	<p><i>Avoid disagreement.</i></p> <p>Ada empat cara untuk menghindari ketidaksepakatan, yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>token agreement</i>: keinginan untuk setuju dengan mekanisme untuk berpura-pura setuju atau pintar dalam memutar ucapan mereka sehingga tampak terlihat setuju dan menyembunyikan ketidaksepakatan. • <i>pseudo-agreement</i>: ditemukan dalam bahasa Inggris dalam penggunaan kata “then” sebagai penanda kesimpulan, 	<p><i>I suppose you're sort of right, but maybe you really should sort of try harder.</i></p>

	<p>memberikan indikasi bahwa pembicara sedang menarik kesimpulan secara kooperatif dengan orang yang dituju.</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>white lies</i>: berbohong demi kebaikan bersama. • <i>hedging opinion</i>: biasanya terjadi ketika pembicara memilih untuk membuat pendapatnya agar terlihat sedikit ambigu, sehingga tidak akan terlihat jika sebenarnya ia tidak setuju. 	
7	<p><i>Presuppose/raise/assert common ground.</i> Strategi ini dapat dicapai melalui obrolan ringan atau <i>gossip</i>. Pembicara juga seolah-olah sangat mengerti apa yang diinginkan pendengarnya.</p>	<p><i>People like me and you, Joe, don't like being pushed around like that, do we? Why don't you go and complain?</i></p>
8	<p><i>Joke (to put the hearer at ease).</i></p>	<p><i>Great summer we're having, it only snowed three times a week.</i></p>
9	<p><i>Assert or presuppose speaker's knowledge of and concern for hearer's wants.</i></p>	<p><i>I know you love money, I mean who doesn't? So, uh, I've got a job you can do.</i></p>
10	<p><i>Offer, promise.</i></p>	<p><i>I will come by tomorrow to drop off some homemade pizza.</i></p>
11	<p><i>Be optimistic.</i> Biasanya diterapkan ketika pembicara ingin pendengar untuk melakukan sesuatu dengan mengungkapkannya seolah-olah hal tersebut adalah keinginan yang ingin dilakukan pendengar sendiri.</p>	<p><i>I'll stop by tomorrow, if you don't mind.</i></p>
12	<p><i>Include both speaker and hearer in the activity.</i></p>	<p><i>Let's stop for a drink.</i></p>
13	<p><i>Give (or ask for) reasons.</i></p>	<p><i>Why don't we go to the club?</i></p>

14	<i>Assume or assert reciprocity.</i> Adanya kerjasama atau desakan antara pembicara dan pendengar.	<i>Dad, I mopped and cleaned the floor 30 minutes ago, so can I have my 5 bucks?</i>
15	<i>Give gifts to hearer (goods, sympathy, understanding, cooperation).</i>	<i>Here, have a glass of wine. I wonder if I could borrow \$10 bucks from you.</i>

2.6.1.3 Negative Politeness

Strategi ini didasari pada memperhalus kalimat suruhan atau permintaan. Watts (88) berpendapat bahwa strategi kesopanan negatif biasanya berorientasi terhadap *negative face* mitra tutur dan penutur sangat menghindari untuk memaksakan suatu kehendak terhadap mitra tutur. Dengan kata lain, *negative politeness* dapat dicapai dengan menunjukkan rasa hormat dan memperhalus bahasa yang digunakan. Dapat dilakukan dengan menggunakan permintaan maaf di awal kalimat, atau memberikan pertanyaan mengenai suatu hal yang memiliki maksud untuk memberi kesempatan kepada mitra tutur untuk setuju atau tidak setuju.

Tabel 2.6.1.3.2 *Negative Politeness Strategies*

No	Sub-strategies	Example
1	<i>Be conventionally indirect</i> Strategi ini dapat dicapai dengan pertanyaan.	<i>Could you please hand me the towel?</i>
2	<i>Question, hedge</i>	<i>I wonder if you could sort of help me with my math problem?</i>
3	<i>Be pessimistic</i> Secara eksplisit, pembicara mengekspresikan keraguan. Hal tersebut bisa diterapkan dengan menggunakan subjunctive (<i>if</i>) atau kalimat negatif.	<i>I suppose there would not be any chance for you to go and have dinner with me tonight?</i>

4	<i>Minimize the size of imposition on hearer</i>	<i>Could I have your time for just a second?</i>
5	<i>Give deference</i> Dalam memberikan rasa hormat, pembicara dapat menggunakan sebutan yang akan memberikan kesan menghormati pendengar yang dituju dalam menyapanya.	<i>Excuse me, Sir. I think you left your wallet at the cashier.</i>
6	<i>Apologise</i> Pembicara mengakui kesalahannya, menunjukkan keseganan, dan memohon ampun.	<i>I apologize for the inconvenience, but...</i>
7	<i>Impersonalise speaker and hearer: avoid pronouns 'I' and 'you'</i>	<i>A: The toes look so filthy. B: Well, they'll need to be cleaned.</i>
8	<i>State the FTA as a general rule</i>	<i>Visitors are prohibited to swim in the sea.</i>
9	<i>Nominalise</i>	<i>Store looting is punishable by law, If I may ask, what's your address and your name, ma'am?</i>
10	<i>Go on record as incurring a debt, or as not indebting hearer.</i>	<i>I'll buy you a bottle of wine if you could sort out my math problem.</i>

2.6.1.4 Off-record Politeness

Menurut pendapat Cutting (45) setiap tuturan *off-record* pada dasarnya menggunakan bahasa yang tersirat (*indirect*). Dengan kata lain, dalam strategi kesopanan *off-record* ini, penutur sepenuhnya memberikan mitra tutur kekuasaan untuk mengartikan tuturan yang diutarakan oleh penutur. Strategi *off-record* sangat berbanding terbalik dengan *bald on-record* yang selalu mengatakan apa yang dibutuhkan oleh penutur secara langsung.

Off-record politeness dapat ditemukan dalam kehidupan sehari-hari dimana penutur memberi kode terhadap mitra tutur, dan biasanya tuturan penutur juga tidak mengutarakan maksudnya secara langsung. Misalnya, saat ada ujian yang

mengharuskan murid A menggunakan pensil dan murid A lupa untuk membawa pensilnya, bukannya murid A bertanya langsung terhadap temannya yang lain untuk meminjamkannya pensil, murid A memilih menggunakan *off-record politeness* dengan mengatakan:

1. Contoh berikut diambil dari Yule (63):

(a). *Uh, I forgot my pen.*

(b). *Hmmm, I wonder where I put my pen.*

Tuturan di atas dapat dikatakan *off-record politeness* karena tidak langsung ditujukan kepada lawan tutur yang lain.

Tabel 2.6.1.4.3 *Off-record Politeness Strategies*

No	Sub-strategies	Example
1	<i>Give hints/clues</i>	<i>It's really loud in here. (instead of saying "Turn down the volume!")</i>
2	<i>Give association clues</i>	<i>My feet are cold.</i>
3	<i>Presuppose</i>	<i>I scrubbed the bathtub for the second time today.</i>
4	<i>Understate</i>	<i>Your dress looks quite lovely.</i>
5	<i>Overstate</i>	<i>I reminded him to lock the door millions of times, yet he always forgets.</i>
6	<i>Use tautologies</i>	<i>It is what it is.</i>
7	<i>Use contradictions</i>	<i>You should either buy the lipstick or don't.</i>
8	<i>Be ironic</i>	<i>That Samon guy is brilliant! (he just lost his friend's car keys)</i>
9	<i>Use metaphors</i>	<i>Anna drinks water like a camel.</i>

10	<i>Use rhetorical questions</i>	<i>How many times should I tell you?</i>
11	<i>Be ambiguous</i>	<i>He got big sausage.</i>
12	<i>Be vague</i>	<i>I'm going to have a drink.</i>
13	<i>Over-generalise</i>	<i>Old people are boring.</i>
14	<i>Displace hearer</i>	<i>Somebody needs to clean up this mess.</i>
15	<i>Be incomplete, use ellipsis</i>	<i>Okay, I'm just gonna...</i>