

BAB II

KAJIAN TEORI

Pada Bab ini menjelaskan teori yang relevan dengan topik penelitian. Teori yang didapatkan dari sumber berupa buku, karya tulis dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan topik penelitian.

2.1 Pragmatik

Linguistik adalah salah satu cabang ilmu yang mempelajari tentang bahasa. Linguistik memiliki beberapa cabang ilmu yaitu semantik, fonologi, morfologi, sintaksis dan pragmatik. Pragmatik adalah studi sistematis tentang makna berdasarkan atau bergantung pada penggunaan bahasa (Huang 1). Pragmatik dapat didefinisikan sebagai suatu cabang ilmu bahasa yang membahas tentang penggunaan bahasa yang terkait dengan konteks penggunaannya. Sehingga makna dari suatu bahasa tersebut bisa dimengerti setelah konteksnya dipahami.

Menurut Sulistyio pragmatik merupakan cabang ilmu yang membahas arti dan maksud dari penutur, sehingga dalam pragmatik diperlukan pendefinisian tentang apa yang dimaksudkan penutur terhadap suatu konteks khusus dan bagaimana konteks itu berpengaruh terhadap apa yang dikatakan, serta diperlukan pertimbangan tentang bagaimana cara penutur mengatur apa yang ingin mereka katakan yang disesuaikan dengan orang lain yang diajak bicara, di mana, kapan, dan dalam keadaan bagaimana

(Sulistyo 1). Untuk lebih jauhnya, pragmatik adalah cabang ilmu yang mempelajari makna yang disebutkan oleh penutur yang memiliki maksud tersendiri atau makna yang tersirat. Pragmatik membahas tentang maksud dari penutur dan dimaknai oleh petutur (Yule 4). Maka dari itu pragmatik adalah salah satu cabang ilmu linguistik yang membahas tentang arti yang diucapkan oleh penutur berdasarkan linguistik dan konteks.

Dalam studi ini membahas beberapa kajian yaitu deiksis atau *deixis* adalah cabang pragmatik yang membahas tentang bagaimana hubungan antar kata atau tuturan yang menjadi rujukan. Deikis adalah sebuah rujukan dari suatu kata yang berpindah tergantung kepada siapa berbicara, di mana penutur atau petutur dan waktu dituturkan kata-kata tersebut (Utama 1.1). Menurut Yule deikis adalah “penunjukan” dalam bahasa (Yule 9), lalu Yule membagi deiksis menjadi tiga bagian yaitu, *person deixis* yang menjelaskan tentang penunjukan kata ganti orang-orang dalam suatu ujaran. Lalu yang kedua ada *spatial deixis* yang menjelaskan tentang lokasi orang atau benda yang berlatar dengan ujaran, dan yang terakhir ada *temporal deixis* yang berkaitan dengan waktu yang dirujuk dalam suatu ujaran.

Selain deikis, kajian pragmatik juga membahas tentang pra-anggapan. Pra-anggapan adalah cabang pragmatik yang membahas tentang asumsi kejadian atau suatu hal yang dipikirkan oleh penutur sebelum membuat suatu ujaran menurut Yulistina pra-anggapan adalah sesuatu yang digunakan untuk membuat asumsi pada sebuah wacana (Yulistina 1). Menurut Yule pra-anggapan adalah asumsi dari penutur sebelum

mengucapkan suatu ujaran (Yule 25). Terdapat tujuh macam pra-anggapan yaitu pra-anggapan potensial adalah pra-anggapan yang menunjukkan asumsi yang menjadi pra-anggapan aktual dan keberadaan yang nyata yang dapat diungkapkan oleh penutur.

Lalu ada pra-anggapan eksistensial atau pra-anggapan yang menyatakan eksistensi yang diungkapkan dalam suatu ujaran atau menunjukkan keberadaan entitas yang diberi nama. Lalu ada pra-anggapan faktual atau pra-anggapan yang dianggap nyata adanya, selanjutnya terdapat pra-anggapan struktural, struktur kalimat telah dianalisis secara konvensional dan mempreposisi bahwa bagian tersebut diasumsikan benar.

Selanjutnya ada pra-anggapan leksikal adalah pra-anggapan yang berasumsi bahwa penutur mengetahui ada makna lain dalam satu ujaran. Lalu ada pra-anggapan non-faktual adalah pra-anggapan yang diasumsikan tidak mungkin terjadi atau tidak benar. Untuk jenis yang terakhir yaitu, pra-anggapan kontrafaktual adalah anggapan bahwa apa yang diasumsikan tidak benar tapi bisa terjadi sebaliknya namun ada juga yang bertentangan dengan fakta.

Selain itu cabang kajian pragmatik adalah prinsip kerjasama. Menurut Yule prinsip kerjasama adalah asumsi dasar yang dalam percakapan bahwa setiap anggota percakapan akan memberikan kontribusi yang tepat, pada waktu yang diperlukan untuk bertukar pembicaraan (Yule 37). Dengan prinsip kerjasama pesan atau tuturan yang disampaikan oleh penutur dapat lebih dipahami oleh petutur. Pada prinsip kerjasama bisa dijabarkan kepada empat sub-kerja sama yang disebut maksim. Maksim kualitas, maksim ini penutur diminta untuk menyampaikan informasi yang nyata dengan

ditunjang dengan bukti yang benar. Maksim kuantitas, pada maksim ini penutur harus membagi informasi dengan secukupnya, tidak menambah informasi yang dibutuhkan. Maksim relevansi, pada maksim ini penutur dan petutur harus memberikan informasi yang relevan dengan topik pembicaraan. Maksim cara, adalah penutur harus menyampaikan informasi secara singkat dan menghindari ambiguitas.

Selain prinsip kerjasama pada cabang kajian pragmatik juga membahas tentang implikatur menurut Yule implikatur adalah arti tambahan dari suatu ujaran atau makna tambahan yang disampaikan disebut implikatur (Yule 36). Impikatur dikategorikan menjadi dua yaitu implikatur konvensional dan implikatur non-konvensional. Konvensional implikatur adalah penambahan makna pada kata-kata tertentu. Lalu implikatur non- konvensional yaitu fenomena di mana penutur mengatakan suatu hal dan dengan demikian menyampaikan sesuatu yang lain.

Selanjutnya cabang kajian pragmatik adalah tindak tutur. Menurut Yule tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan dengan menggunakan ujaran (Yule 47). Menurut Purba tindak tutur adalah segala tindak yang dilakukan oleh seseorang dalam suatu pembicaraan (Purba 1.1). Austin membagi tindak tutur menjadi tiga bagian yaitu. Lokusi, ilokusi dan perlokusi. Lokusi adalah makna sebenarnya pada suatu ujaran, ilokusi adalah tindakan mengatakan sesuatu yang akhirnya petutur melakukan apa yang telah dituturkan dan perlokusi adalah hasil yang dicapai dari sebuah tuturan seperti membujuk, meyakinkan seseorang.

Lalu pada cabang kajian pragmatik terdapat kesantunan. Kesantunan adalah aturan atau prinsip yang menunjukkan bagaimana berperilaku dan berbicara. Kesantunan melihat kepatutan, kebiasaan dari suatu budaya. Maka dari itu Brown dan Levinson menjabarkan analisis terhadap kesantunan dan menjelaskan strategi yang digunakan agar dapat mempertahankan wajah dalam berkomunikasi. Menurut Yule kesantunan adalah sarana yang digunakan untuk menunjukkan kesadaran akan wajah orang lain (Yule 59). Kesantunan dibagi menjadi empat sub-bab yaitu, *bald on record*, *positive politeness*, *negative politeness*, *off record*. Pada penelitian ini, penulis memfokuskan kesantunan yang digagas oleh Brown dan Levinson sebagai topik dari penelitian.

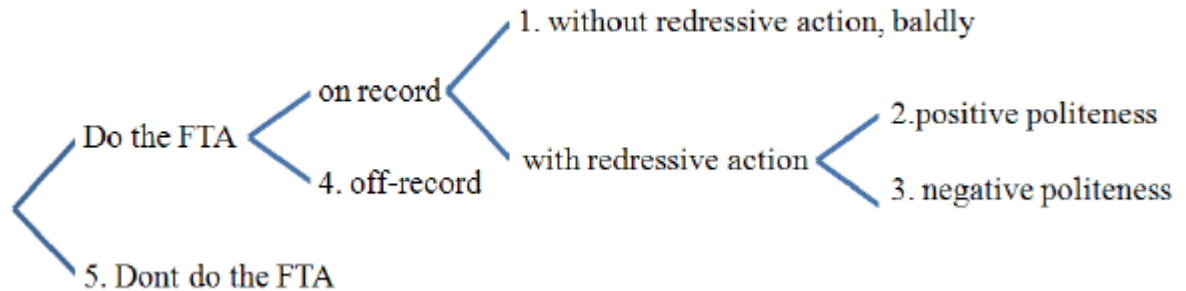
2.2 Kesantunan

Kesantunan atau *Politeness* adalah hal yang sangat penting yang digunakan untuk berkomunikasi. Kesantunan adalah konsep tentang bagaimana manusia berinteraksi dengan sopan dan bisa diterima oleh masyarakat atau budaya disekitarnya seperti yang dikatakan oleh Brown kesantunan adalah hal yang berbeda untuk orang yang berbeda, dalam istilah awam merujuk kepada ucapan dan perilaku yang pantas yang diterima secara sosial (Brown 383-399). Pada hakikatnya kesantunan ditinjau dari wajah atau *face*.

Face atau wajah adalah cerminan dari diri sendiri yang ditunjukkan pada orang lain di muka umum. Yule berpendapat bahwa kesantunan dalam suatu interaksi, dapat didefinisikan sebagai sarana yang digunakan untuk menunjukkan kesadaran akan wajah orang lain (Yule 60). Dalam hal ini *face* dibagi menjadi dua yaitu *Positive face*

dan *negative face*. *Positive face* mengacu kepada keinginan individu bahwa keinginannya dihargai dan diterima oleh sosial. Dengan kata lain, *positive face* dimunculkan untuk disukai orang lain, mungkin diwakili dengan prestasi atau kepemilikan sekarang (Brown dan Levinson 14). *Negative face* mengacu kepada kebebasan untuk bertindak dan kebebasan dari pemaksaan. *Negative face* menginginkan jarak, rasa hormat, kebebasan dari pemaksaan yang tak terduga (Brown 383-399). Maka dapat disimpulkan bahwa *positive face* pada dasarnya ingin diterima namun *negative face* adalah keinginan untuk tidak diganggu.

Dengan ini, *face* tidak selalu bisa dipertahankan pada salah satu pihak dalam interaksi. Maka dalam hal ini terdapat kegiatan yang dapat merubah wajah seseorang yang bisa mewujudkan kegiatan yang bisa mengurangi ancaman terhadap orang lain disebut tindakan *saving act*. Lalu kegiatan yang mengancam citra diri individu disebut *face threatening act* (Yule 61). Tindakan mengancam wajah atau FTA terjadi di saat penutur membicarakan tentang masalah atau membuat permintaan. Sebagai pencegahan seorang penutur harus mempunyai strategi untuk mencegah itu dengan *Politeness strategies*. Strategi-strategi ini menghubungkan ekspresi verbal dengan jenis penalaran, sarana dan tujuan yang persis sama (Brown dan Levinson 17). *Politeness strategi* terbagi ke dalam empat bagian, yaitu *Bald on record*, *positive politeness*, *negative politeness*, *off record*. Brown dan levinson menampilkan skema pemilihan strategi yang ditampilkan pada gambar 1.



Gambar 2.1 Skema strategi kesantunan

Pada penelitian ini, penulis berfokus kepada strategi kesantunan *positive* dan *negative politeness*

2.2.1 Positive politeness

Positive politeness digunakan untuk meminimalkan jarak di antara penutur dan petutur, dengan mengungkapkan keramahan dan menghormati keinginan dari petutur. *Positive politeness* berorientasi pada wajah positif petutur yang dia klaim untuk dirinya sendiri. *Positive politeness* dikaitkan dengan wajah lawan bicara dengan penutur menunjukkan beberapa hal penutur menginginkan keinginan petutur misalnya dengan memperlakukan petutur sebagai anggota dalam grup, teman, dan disukai (Brown dan Levinson 70). *Positive politeness* biasanya terjadi dalam kelompok pertemanan, atau orang-orang dalam situasi tertentu yang telah mengenal satu sama lain dengan cukup baik. Dalam *positive politeness* terdapat beberapa sub-strategi yaitu:

2.2.1.1. *Strategies 1. Notice, attend to Hearer (His interest, wants, needs, goods)*

Strategi ini diterapkan dengan memperhatikan perubahan yang dapat dilihat pada petutur, atau keinginan petutur untuk memberikan pemberitahuan atau persetujuan. Secara umum, strategi ini menunjukkan bahwa penutur harus memperhatikan aspek dari kondisi petutur (Brown dan Levinson 103). Sebagai contoh diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (103) adalah:

Goodness, you cut your hair! (. . .) By the way, I came to borrow some flour.

Pada contoh di atas, terdapat kata “*Goodness, you cut your hair!*” yang di mana menunjukkan kondisi petutur yang memotong rambutnya. Secara langsung kata tersebut merujuk kepada pemberitahuan atau persetujuan dari penutur dan petutur jika seorang petutur telah memotong rambutnya.

Selain itu, penutur juga meminta informasi terhadap seorang petutur untuk memberikan informasi, kenapa dia memotong rambutnya. Pada contoh tersebut terdapat kalimat “*I came to borrow some flour*” yang mana sebetulnya penutur membutuhkan tepung namun penutur memberikan pujian terlebih dahulu untuk mendapatkan apa yang dia inginkan dari petutur.

Lalu contoh selanjutnya yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (103) adalah:

You must be hungry, it’s a long time since breakfast. How about some lunch?

Pada contoh di atas, terdapat kata “*How about some lunch?*” yang menunjukkan jika penutur memperhatikan atau menyadari kebutuhan dari petutur yaitu untuk makan.

Pada kalimat ini seorang penutur mungkin berniat untuk memberikan makanan kepada penutur.

Ada pun strategi ini digunakan ketika petutur melakukan *FTA* untuk dirinya sendiri (melakukan kecerobohan atau kontrol tubuh), maka penutur harus memperhatikan petutur agar petutur tidak merasa malu akan hal itu. Sebagai contoh diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (104) adalah:

We ate too many beans tonight, didn't we!

Pada contoh di atas, penutur mengalihkan pembicaraan yang sebetulnya, maksud dari tuturan tersebut bisa saja dikaitkan dengan keadaan fisik di mana petutur sedang sakit perut dan banyak mengeluarkan angin dari. Pada contoh di atas efek yang diterima oleh petutur adalah kenyamanan dan untuk menghindari rasa malu. Maka dari itu, kalimat-kalimat di atas bisa termasuk ke dalam strategi ini karena perlakuan dari seorang penutur yang menyadari akan adanya perubahan yang terjadi dan menimpas petutur.

2.2.1.2. Strategies 2. Exaggerate (Interest, Approval, Sympathy with Hearer)

Strategi ini diterapkan dengan menggunakan intonasi berlebihan, tekanan dan aspek prosodik lainnya serta dengan mengintensifkan modifier (Brown dan Levinson 104). Sebagai contoh yang bisa diidentifikasi sebagai strategi *Exaggerate (Interest, Approval, Sympathy with Hearer)* yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (104) adalah:

What a fantastic garden you have!

Pada contoh di atas, terdapat pujian terhadap Taman yang bagus, namun sebetulnya bisa saja dikatakan dengan “*it is good garden*”. Namun pada strategi ini lebih ditekankan untuk menunjukkan ketertarikan atau kekaguman pada petutur. Maka pada kalimat ini yang dintensifkan adalah modifier yang berjenis kata sifat “*fantastic*” yang menerangkan Taman yang sangat luar biasa bagus. Namun dapat pula diartikan jika seorang penutur juga ingin memiliki Taman yang sangat bagus seperti yang dimiliki oleh petutur. Namun pada konteks lain bisa saja seorang penutur menuturkan pernyataan yang bukan arti yang sesungguhnya namun sebuah pernyataan yang menggambarkan jikalau Taman tersebut berantakan atau kurang terawat.

Pada contoh selanjutnya:

Your speech is absolutely amazing!

Pada contoh di atas, menerangkan bagaimana pembentukan kalimat dengan menggunakan kata “*absolutely*” yang dimaksudkan untuk mempertegas keadaan bahwa penutur menyampaikan jika pidato petutur sangat bagus. Lalu, pada kalimat ini bisa dilihat maksud dari seorang penutur mungkin saja sedang menyanjung seorang petutur.

2.2.1.3. Strategies 3. Intensify interest to Hearer

Strategi ini digunakan untuk mengintensifkan minat petutur, seorang penutur dapat membuat cerita yang bagus. Penutur juga dapat menggunakan *tag question* untuk

menarik petutur ke dalam percakapan. Cara lain bagi seorang penutur berkomunikasi dengan petutur, dengan menggunakan cerita yang bagus (Brown dan Levinson 106). Contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (106) adalah

**I come down the stairs, and what do you think I see? — a huge mess
all over the place, the phone's off the hook and clothes are scattered
all over...**

Pada contoh di atas, terdapat cerita tentang penutur yang memasuki rumah yang sangat berantakan. Pada dasarnya penutur hanya ingin petutur mengetahui ternyata rumah tersebut sangat berantakan. Namun penutur bercerita yang bertujuan untuk menarik petutur dalam percakapan. Pada kalimat ini juga, penutur juga memberi informasi jika petutur tidak melihat rumah yang sangat berantakan tersebut. Pada konteks yang lain dapat diketahui jika penutur sebetulnya ingin petutur membersihkan rumah yang berantakan tersebut.

2.2.1.4. Strategies 4. Use in-group identity makers

Strategi ini digunakan penutur secara implisit mengklaim kesamaan dengan petutur dalam suatu kelompok. Strategi ini digunakan sebagai salah satu cara yang tak terhitung banyaknya untuk menyebutkan keanggotaan dalam grup, penutur secara implisit mengklaim kesamaan dengan petutur, termasuk penggunaan ke dalam bentuk sebutan, bahasa atau dialek, jargon atau slang dan ellipsis. Bentuk penyebutan yang

digunakan untuk keanggotaan dalam grup termasuk nama dan istilah sebutan yang umum digunakan seperti *mac, mate, buddy, pal, honey, dear, duckie, luv, babe, Mom, Blondie, brother, sister, cutie, sweetheart, guys, fellas*. (Brown dan Levinson, 108). Contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (108) adalah

Help me with this bag, will you son?

Pada contoh di atas terdapat kata panggilan terhadap anak laki-laki. Dengan kata tersebut memperlihatkan bagaimana kedekatan penutur dan petutur dalam suatu grup tertentu yakni keluarga yang mana panggilan “*son*” biasanya digunakan oleh sang ayah untuk memanggil anak laki-lakinya. Lalu pada kalimat ini, seorang penutur mengindikasikan jika dirinya ingin dibantu membawakan tas bawanya, maka bentuk kesantunan ini muncul agar petutur dapat membantu penutur untuk membawakan tas dari petutur.

2.2.1.5. Strategies 5. Seek agreement

Strategi ini digunakan untuk mengklaim kesamaan dengan petutur namun dengan cara menyetujui opini petutur. Pengangkatan topik yang aman memungkinkan penutur menyetujui keinginan petutur, atau menguatkan pendapat petutur (Brown dan Levinson 112). Strategi ini dapat digunakan dengan cara mengulang-ulang kata atau *repetition*. Contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (113) adalah

'Isn't your new car a beautiful colour!'

Atau yang menggunakan kata berulang atau *repetition*

A: John went to London this weekend!

B: To London!

Pada contoh di atas terdapat kata yang menjadi penyetujuan dengan petutur yaitu kata "*Isn't your car*" menekankan penutur memiliki keyakinan atau menyetujui sebuah pemikiran dari petutur. Lalu pada contoh kedua kata yang diulang untuk menegaskan keinginan dari penutur. Pada kalimat di atas, penutur mengulang kata agar seorang petutur meyakini apa yang diucapkan oleh seorang penutur.

2.2.1.6. Strategies 6. Avoid disagreement

Strategi ini digunakan untuk menghindari ketidaksepahaman. Strategi ini menimbulkan keinginan atau tampak setuju dengan petutur yang mengarah kepada mekanisme berpura-pura setuju (Brown dan Levinson 113). Sebagai contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (114) adalah

**A: Can you hear me?
B: Barely.**

Pada contoh di atas, penutur bertanya terhadap suara yang dikeluarkan olehnya, apakah terdengar atau tidak, namun pada kalimat berikutnya petutur membalas dengan “*Barely*” atau suaranya tidak terlalu terdengar. Maka dalam hal ini sebetulnya petutur tidak mendengar suara penutur, namun petutur memilih pata “*barely*” agar tidak terjadi ketidaksepahaman.

2.2.1.7. Strategies 7. Presuppose/raise/assert common ground

Strategi ini digunakan dengan cara perbincangan yang ringan dengan menggunakan sudut pandang dan memanipulasi pra-anggapan. Sebagai contoh

People like you and me, Baskara, don't like being silent, do we?

Why you keep quiet?

Pada contoh di atas, penutur memberikan sudut pandang dari penutur bahwa penutur dan petutur memiliki kesamaan yang ditandai dengan kalimat “*people like you and me*”. Pada kalimat di atas bisa dilihat penutur seolah memberi suatu pemikiran untuk mempengaruhi petutur bahwa penutur dan petutur harus bergerak dan tidak bisa hanya diam saja.

Pada strategi ini juga dapat diketahui dengan kalimat yang menggunakan *prosodic* atau irama atau penekanan dalam bicara. Pada strategi ini irama yang keluar

menggunakan suara yang halus untuk memberi kenyamanan dan memberi simpati. Sebagai contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (119) adalah

Oh this cut hurts awfully, Mum.

Pada contoh di atas, penutur memberikan informasi kepada petutur dengan nada yang rendah pada kalimat “*oh this cut hurts awfully, Mum.*” dengan maksud menarik simpati dari petutur agar petutur merasa kasihan dan tergerak untuk membantu penutur untuk menyembuhkan luka yang dialami oleh petutur. Lalu pada kalimat ini bisa saja penutur sebetulnya tidak merasa sakit nemun saja hanya ingin meminta perhatian. Lalu pada konteks lain, penutur berfikir jika petutur adalah seorang yang bisa menyembuhkan luka.

Ada pula dalam strategi ini untuk menunjukkan empati kepada petutur, contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (119) adalah:

Yes dear, it hurts terribly, I know.

Pada contoh di atas, petutur memberikan empati terhadap penutur yang sedang sakit hati yang terdapat pada kata “*I know*” yang di mana seorang penutur bisa merasakan apa yang sedang petutur rasakan. Strategi ini ditujukan secara personal. Lalu dalam kalimat di atas, penutur juga menunjukkan bahwa dia pernah mengalami kejadian yang sama seperti pada penutur. Pada konteks lain penutur adalah seseorang yang membuat petutur sakit hati.

2.2.1.8. *Strategies 8. Joke*

Strategi ini digunakan dengan latar belakang pengetahuan yang sama, strategi ini adalah sebuah teknik dasar dari *positive politeness* yang bertujuan untuk membuat petutur merasa nyaman (Brown dan Levinson 124). Contoh yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (124) adalah

How about lending me this old heap of junk?

(Hearer's new Cadillac)

Pada contoh di atas mengandung suatu candaan yang di mana penutur ingin membeli meminjam barang rongsok milik petutur. Pada dasarnya itu bukan merujuk kepada kebenaran yang diutarakan sebagai barang rongsok namun merujuk kepada sebuah mobil mewah. Kata “*old heap of junk*” merujuk kepada pengetahuan yang sama antara penutur dan petutur yang diketahui sebagai mobil mewah. Lalu pada kalimat tersebut, terdapat indikasi jika seorang penutur ingin membeli barang yang sama dengan petutur. Lalu di konteks lain penutur merasa iri akan barang baru yang dibeli oleh petutur.

2.2.1.9. *Strategies 9. Assert or presuppose Speaker's knowledge of and concern for Hearer's wants*

Strategi ini digunakan untuk menegaskan, atau menyiratkan keinginan petutur dan menyesuaikan keinginan penutur dengan petutur. Dengan cara penutur dan petutur

adalah kooperator dan untuk menunjukkan jika penutur dan petutur menjalin kerjasama dengan menyiratkan pengetahuan (Brown dan Levinson 125). Contoh Strategi yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (125) adalah

<p>I know you love roses but the florist didn't have any more, so I Brought you geraniums instead.</p>

Pada contoh di atas, mengandung kata yang menyiratkan keinginan petutur yaitu “*I know you love roses*” yang menyiratkan jika petutur sebetulnya ingin membeli bunga mawar namun pada kata ini penutur mengindikasikan jika bunga tersebut tidak tersedia, maka dia mengganti dengan bunga geranium. Pada kalimat tersebut penutur dan petutur bekerjasama dengan menyiratkan pengetahuan jika *florist* menjual aneka macam bunga. Pada kalimat tersebut juga dapat diperlihatkan mungkin penutur tidak sanggup memberikan petutur bunga mawar maka dari itu penutur memberikan petutur bunga geranium. Pada konteks lain penutur hanya mengetahui jika bunga mawar hanya terdapat di *florist*.

2.2.1.10 Strategies 10: Offer, promise

Strategi ini digunakan untuk memberikan penawaran apapun yang petutur inginkan. Strategi ini digunakan penutur untuk memuaskan keinginan petutur. Pada strategi ini penutur menawarkan bantuan untuk mendapatkan keinginan petutur (Brown dan Levinson 125). Strategi ini dapat dicontohkan dengan

I will give you some money, if you do my tasks

Pada contoh di atas, penutur menawarkan sebuah imbalan jika petutur mau mengerjakan tugas dari penutur. Pada kalimat “*I will give you some money*” menunjukkan indikasi perjanjian dan penawaran. Pada kalimat di sini juga, dapat diketahui jika seorang penutur tidak bisa mengerjakan tugasnya, maka dari itu penutur meminta bantuan kepada petutur namun dengan bentuk menawarkan dan menjanjikan sebuah imbalan. Lalu pada konteks lain, bisa saja seorang penutur sedang mempunyai banyak pekerjaan maka dari itu penutur meminta bantuan dari petutur untuk mengerjakan sebagian tugasnya.

2.2.1.11 Strategies 11: Be optimistic

Strategi ini digunakan oleh penutur dan petutur untuk mencapai apa yang mereka inginkan (Brown dan Levinson 126). Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (126) adalah

Look, I'm sure you won't mind if I borrow your typewrite

Pada contoh di atas, terdapat tuturan “*I'm sure you won't mind if I borrow your..*” yang menyatakan keoptimisan penutur bahwa petutur tidak akan merasa keberatan jika mesin ketikiya dipinjam. Kalimat tersebut digunakan untuk mencapai keinginan penutur yaitu meminjam mesin ketik. Pada kalimat tersebut penutur juga berpikir jika petutur tidak akan menggunakan mesin ketik miliknya.

2.2.1.12 *Strategies 12: Include both Speaker and Hearer in the activity*

Strategi ini digunakan penutur dan petutur pada aktivitas yang sama. Dengan menggunakan kata “we” secara inklusif. Contoh strategi ini yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (127) adalah

Give us a break.

Pada contoh di atas, penutur membagikan informasi jika penutur dan petutur dalam satu kejadian aktivitas yang sama dapat dilihat dari kata “*give us*” mengindikasikan penutur dan petutur ada dalam aktivitas yang sama. Selibuhnya, pada kalimat ini juga diperlihatkan jika penutur dan petutur dalam keadaan yang sama yaitu merasa kelelahan. Pada konteks lain terdapat indikasi jika penutur dan petutur dalam situasi pekerjaan yang sangat melelahkan.

2.2.1.13 *Strategies 13: Give (or ask for) reasons*

Strategi ini digunakan sebagai bentuk keluhan atau mengkritik dan menuntut alasan dari petutur mengapa petutur melakukan atau tidak melakukan sesuatu (Brown dan Levinson 128). Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (128) adalah

Why don't we go to the seashore!

Pada contoh di atas, penutur bertanya tentang kejadian atau menanyakan alasan mengapa petutur tidak pergi ke bibir pantai. Pada kalimat ini juga dapat diketahui jika penutur telah melihat kondisi seorang petutur yang mungkin terlihat sudah tidak

bertenaga untuk berenang di pantai. Pada konteks lain bisa saja berniat ingin mengajak petutur untuk beristirahat setelah berenang di pantai.

2.2.1.14 Strategies 14: Assume or assert reciprocity

Strategi ini ditunjukkan dengan adanya kerjasama antara penutur dan petutur yang diwujudkan dengan adanya timbal balik dari hak atau kewajiban yang di terima oleh penutur atau petutur (Brown dan Levinson 129). Strategi ini dapat dicontohkan dengan

I did cleaning your room yesterday so you wash my clothes tomorrow.

Pada contoh di atas, menunjukkan terjadinya kerjasama antara penutur dan petutur. Pada kalimat di atas terdapat timbal balik antara penutur yang membersihkan ruangan petutur maka petutur akan mencuci baju penutur sebagai indikasi terjadinya timbal balik. Pada konteks lain, penutur bisa saja tidak bisa mencuci baju maka dari itu penutur membersihkan ruangan seorang petutur sebagai adanya timbal balik.

2.2.1.15 Strategies 15: Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation)

Strategi ini digunakan untuk memuaskan wajah positif dari seorang petutur (Brown dan Levinson 129). Strategi ini penutur tidak hanya memberikan hadiah secara fisik namun penutur memberikan kaitan dengan hubungan manusia, Seperti dimengerti, disukai, diperhatikan dan lain sebagainya. Strategi ini dapat dicontohkan dengan

I brought you some pizza, I hope you feel better so soon.

Pada contoh di atas, menunjukkan sebuah hadiah dari penutur kepada petutur. Pada kalimat tersebut diperlihatkan seorang penutur tidak hanya ingin memberikan *pizza*, namun penutur juga memberikan dukungan agar petutur merasa diperhatikan. Pada kalimat tersebut dilibatkan jika penutur mungkin telah melakukan kesalahan kepada petutur. Pada konteks lain, bisa dilihat seorang penutur mungkin sangat prihatin melihat keadaan dari petutur.

2.2.2 Negative politeness

Negative politeness atau kesantunan negatif berfokus kepada meminimalkan pemaksaan. Pada hal ini ancaman terhadap wajah atau *threatening act* relatif sangat tinggi. Menurut Yule pada negative politeness tindakan penyelamatan wajah atau *Face saving act* lebih sering dilakukan (Yule 64). Kesantunan negatif ditujukan kepada wajah negatif petutur dengan kata lain keinginan agar kebebasan dan perhatiannya tidak terhalang (Brown dan Levinson 129). Pada strategi negative politeness ini terdapat jarak antara penutur dan petutur, jarak tersebut karena untuk menunjukkan rasa hormat atau terdapat rentang status sosial.

Dalam negative politeness terdapat beberapa sub-strategi yaitu:

2.2.2.1. Strategies 1. Be Conventionally Indirect

Pada strategi ini secara tidak langsung penutur dihadapkan kepada konflik menggunakan strategi *on record* atau menyampaikan kepada petutur secara tidak langsung, pada strategi ini konflik diselesaikan dengan menggunakan kata atau frasa yang memiliki makna kontekstual yang tidak memiliki ambiguitas (Brown dan

Levinson 132). Pada biasanya strategi ini bisa diwujudkan dengan kata Tanya. Contoh strategi diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (133) adalah

Can you pass the salt?

Pada contoh di atas menyatakan jika seorang penutur membutuhkan garam. Maka dari itu penutur menyatakan pernyataannya dengan menggunakan strategi ini yang sebetulnya bisa diindikasikan jika seorang penutur merasa makanannya berasa kurang enak, namun alih-alih membicarakannya secara jelas, maka penutur meminta tolong untuk dibeikan garam agar rasa dari makanan tersebut menjadi enak.

2.2.2.2. Strategies 2. Question, hedge

Kata “Hedge” pada strategi ini merujuk kepada partikel, kata atau frasa yang bisa merubah tingkat suatu partikel kata atau frasa pada suatu tuturan (Brown dan Levinson 145). Maka dari itu strategi ini diungkapkan dengan penuh kehati-hatian. Contoh strategi yang diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (145) adalah

John is a true friend!

Pada contoh di atas, terindikasi jika penutur lebih memilih kata “*true*” daripada hanya memunculkan “*friend*” saja yang menunjukkan perubahan tingkat kata itu menjadi lebih penting. Pada kalimat di atas terlihat jika seorang penutur menerangkan

jika John adalah teman terbaiknya. Pada konteks lain bisa saja penutur menganggap John bukan teman yang baik.

2.2.2.3. *Strategies 3. Being pessimistic*

Pada strategi ini penutur menyatakan keraguan secara eksplisit. Pada strategi ini biasanya menggunakan kata subjunctive (*if*). Strategi ini dapat dicontohkan dengan

If you have a time, i would to ask you about this essay

Pada contoh di atas, terdapat keraguan yang ditujukan oleh penutur. Pada kata “*if you have a time*” melihatkan jika penutur meragukan petutur mempunyai banyak waktu agar bisa bertemu dengan petutur untuk membahas *essay* mereka. Lalu pada kalimat ini juga dapat dilihat jika penutur takut merasa mengganggu waktu yang dimiliki oleh petutur. Pada konteks lain, mungkin saja seorang petutur sangat sibuk.

2.2.2.4. *Strategies 4. Minimize the imposition*

Strategi ini berguna untuk meminimalkan pemaksaan antara penutur dan petutur. Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (1977) adalah

I just want to ask you if I can borrow tiny bit of paper.

Pada contoh di atas, penutur meminimalkan pemaksaan terhadap petutur dengan kata “*if I can borrow*” yang berarti apakah saya bisa meminjam, yang jawaban selanjutnya akan dijawab oleh petutur dengan jawaban iya atau tidak. Dalam kalimat di atas, pada kalimat di atas pula dilibatkan maksud dari penutur yang ingin meminta

secarik kertas dari petutur, dengan tidak memaksa petutur untuk memberinya. Lalu konteks selanjutnya seorang penutur bisa saja ingin meminta kertas karena dia ingin meminta kertas milik petutur yang memiliki daya Tarik tersendiri bagi penutur.

2.2.2.5. Strategies 5. Give difference

Strategi ini digunakan untuk menunjukkan rasa hormat. Pada hasilnya strategi ini memunculkan wajah positif atau *positive face* terhadap petutur karena petutur diperlakukan sebagai superior. Pada kasus strategi ini biasanya terjadi karena adanya perbedaan status sosial antara penutur dan petutur (Brown dan Levinson 178). Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (183) adalah

Goodness, sir, that sunset is amazing.

Pada contoh di atas, terdapat kata panggilan kepada seseorang yang menunjukkan rasa hormat. Kata “*sir*” digunakan untuk menunjukkan rasa hormat dan sapaan yang sopan kepada seorang laki-laki yang lebih dewasa daripada penutur.

2.2.2.6. Strategies 6. Apologize

Strategi ini menunjukkan bagaimana penutur menunjukkan keegganan, memberikan alasan, meminta pengampunan dalam permintaan maaf (Brown dan Levinson 187). Contoh dari Strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (188) adalah

I hate to intrude you, but I have something to tell
--

Pada contoh di atas, diketahui penutur menyampaikan rasa keengganan dengan mengatakan kalimat “*I hate to intrude you*”. Pada kalimat ini juga bisa dilihat sebenarnya seorang penutur memiliki banyak informasi yang penting dan harus disampaikan kepada seorang petutur pada saat itu juga. Pada konteks lain, penutur menyadari akan terdapat sebab dan akibat yang akan dirasakan oleh petutur.

2.2.2.7. Strategies 7. Impersonalize Speaker and Hearer

Strategi ini digunakan untuk menghindari kata ganti “*I*” dan “*You*” (Brown dan Levinson 190). Contoh pada Strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (190) adalah

Do this for me.

Pada contoh di atas, terdapat kata ganti untuk menghindari kata ganti “*I*” yaitu terdapat kata “*Me*”. Pada kalimat tersebut, sesungguhnya “*I ask you to do this for me*” namun pada kalimat ini pronoun “*I*” dan “*you*” dihilangkan.

2.2.2.8. Strategies 8. State the FTA as a General Rule

Strategi ini menunjukkan bagaimana aksi mengancam wajah atau *FTA* sebagai aturan umum. Pada strategi ini, dari seorang penutur setidaknya tidak ingin melakukan pelanggaran, namun hal ini terdapat dorongan dari aturan sosial, peraturan, kewajiban

yang sangat umum (Brown dan Levinson 206). Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (207) adalah

We don't sit on tables, we sit on chairs, Johnny.

Pada contoh di atas, menunjukkan jika johnny sedang duduk di atas meja. Pada hal ini duduk di atas meja adalah suatu hal yang dianggap kurang sopan dan aturan sosial yang umum diketahui oleh masyarakat luas adalah jika duduk itu diatas kursi bukan di atas meja.

2.2.2.9. Strategies 9. Nominalize

Strategi ini menunjukkan petutur akan menyelamatkan wajah orang lain. Dengan strategi ini penutur dapat menghindari kemungkinan ancaman pada wajah petutur. Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (207) adalah

You performed well on the examinations and we were favourably impressed.

Pada contoh di atas, diketahui jika penutur ingin menominalkan pernyataan untuk menyelamatkan wajah dari seorang petutur. Secara eksplisit penutur mengungkapkan keberhasilan yang dilakukan oleh petutur. Pada kalimat ini mungkin saja seorang petutur telah gagal pada ujiannya namun penutur ingin menyelamatkan wajah seorang penutur maka dari itu strategi ini digunakan.

2.2.2.10 *Strategies 10. Go on record as incurring a debt, or as not incurring a debt.*

Strategi ini lebih mudah ditemukan pada strategi kesantunan *bald on record*. Pada strategi ini biasanya digunakan untuk memunculkan perjanjian, membuat hutang atau melepaskan hutang (Brown dan Levinson 210). Contoh strategi ini diambil dari buku *Politeness Some universals in language usage* karya Brown dan Levinson (210) adalah

I'd be eternally grateful if you would do my tasks.

Pada contoh kalimat di atas, perhatikan jika strategi *bald on record* atau pernyataan strategi secara langsung dikatakan oleh penutur. Dan dalam kalimat tersebut memunculkan suatu perjanjian antara penutur dan petutur. Dalam kalimat di atas terdapat kata "*if you would*" yang menekankan petutur untuk melakukan sesuatu dan kata "*I'd be eternally*" yang menjadi indikasi penutur akan sangat berterima kasih jika petutur menuruti apa yang dimaksudkan. Maka dari itu, dari kalimat di atas, dapat memunculkan suatu perjanjian karena jika petutur dapat melakukan sesuatu hal yang penutur minta, maka penutur akan memberikan imbalan kepada petutur. dalam kalimat ini juga perhatikan jika petutur telah tidak bisa menyelesaikan tugas-tugasnya, maka dari itu strategi ini digunakan.

2.3 Tindak Tutur

Tindak tutur adalah cabang ilmu yang dipelajari dalam ruang lingkup ilmu pragmatik. Menurut Yule tindak tutur adalah tindakan yang dilakukan oleh seorang

penutur dengan suatu ujaran atau tuturan (Yule 47). Menurut Levinson tindak tutur adalah istilah yang merujuk kepada pengertian tentang ujaran yang mana tuturan tersebut tidak hanya mengandung makna, namun membawa arti yang sangat nyata dengan melakukan sesuatu (Levinson 199-216.). Dengan kata lain, tindak tutur adalah kegiatan yang dimaksudkan untuk dilakukan oleh penutur dengan melakukan sesuatu. Tindak tutur dikenalkan oleh J. L. Austin pada tahun 1955.

Austin mengelompokkan tindak tutur menjadi tiga bagian yaitu Lokusi, ilokusi dan perlokusi. Lokusi adalah tindakan mengatakan sesuatu dengan arti yang normal atau arti sesungguhnya (Austin 93). Maka dari itu tindak tutur lokusi adalah arti yang sebenarnya diucapkan oleh seorang penutur. Ilokusi adalah tindakan dalam mengatakan sesuatu, ucapan tersebut kemudian penutur melakukan tindakan tertentu (Austin 98). Perlokusi adalah hasil yang sudah dicapai dengan mengatakan sesuatu seperti membujuk, meyakinkan, menghalangi bahkan menyesatkan (Austin 101).

Pada tahun 1979. J. Searle berpendapat jika ilokusi bisa dikembangkan kepada beberapa kategori, lalu Searle berpendapat jika klasifikasi yang Searle buat adalah untuk menilai klasifikasi ilokusi yang sudah dibuat oleh Austin dan untuk menunjukkan hal-hal yang memadai atau tidak memadai. Searle membagi ilokusi menjadi lima bagian yaitu *assertive, commissive, declarations, directives dan expressives*.

2.3.1. Respresentative / assertive

Respresentative atau *assertive* adalah jenis tindak tutur yang di mana penutur menyatakan kepercayaannya. *Assertive* dapat dinilai pada dimensi penilaian yang meliputi salah atau benar (Searle 12). Menurut Yule *assertive* atau *respresentative* adalah jenis tindak tutur di mana penutur mempercayai sebuah kasus tersebut atau tidak (Yule 53). Hal yang bisa termasuk ke dalam tindak tutur ini adalah pernyataan fakta, penegasan, penggambaran, klaim, hipotesis dan prediksi. Pada tindak tutur ini contoh yang diambil dari buku *Expression and meaning studies in the theory of speech acts* karya Searle (21) adalah

I state that it is raining.

Pada contoh di atas, dilihatkan jika penutur memberi informasi faktual di mana keadaan cuaca yang sedang turun hujan. Pada kalimat ini informasi yang disampaikan oleh penutur yang menyatakan kondisi cuaca yang hujan mungkin saja penutur ingin mencegah petutur untuk melakukan aktifitas di luar ruangan.

2.3.2 Declaration

Declaration adalah jenis tindak tutur yang diucapkan oleh penutur yang bisa merubah keadaan. *Declaration* membawa peubahan status atau kondisi yang berasal dari fakta-fakta bahwa deklarasi telah berhasil dilakukan (Searle 16). Menurut Yule *declaration* adalah jenis dari tindak tutur atau *speech act* yang bisa merubah dunia

melalui sebuah tuturan (Yule 53). Pada tindak tutur ini contoh yang diambil dari buku *Expression and meaning studies in the theory of speech acts* karya Searle (26) adalah

I now Pronounce you man and wife

Pada contoh di atas, menunjukkan bahwa satu kata bisa merubah kehidupan dari seseorang. Maka pada contoh kalimat menunjukkan untuk mendeklarasikan bawa laki-laki dan perempuan untuk menikah. Pada kalimat di atas, pada saat setelah penutur menyatakan deklarasi tersebut situasi dan kondisi kehidupan penutur dan petutur akan berubah.

2.3.3 Commissive

Commissive adalah jenis tindak tutur yang menyatakan bagaimana penutur akan melakukan kegiatan di waktu yang akan datang (Searle 14). Pada tindak tutur ini contoh yang diambil dari buku *Expression and meaning studies in the theory of speech acts* karya Searle (22) adalah

I promise to pay you the money

Pada contoh kalimat di atas, menunjukkan bagaimana penutur menyatakan bahwa dia akan membayar hutangnya dimasa yang akan datang. Pada kalimat ini kata yang merujuk kepada kegiatan yang akan dilakukan adalah kata “*I Promise to*” sebagai penanda waktu kegiatan yang akan dilakukan. Penutur memberikan informasi jikalau dirinya akan membayar sejumlah uang kepada petutur.

2.3.4 Directives

Directives adalah jenis tindak tutur yang diucapkan seorang penutur agar petutur melakukan sesuatu (Searle 13). Tindak tutur ini meliputi perintah, permintaan, dan saran. Pada tindak tutur ini contoh yang diambil dari buku *Expression and meaning studies in the theory of speech acts* karya Searle (21) adalah

I order you to leave

Pada contoh tdi atas, menunjukkan bagaimana kata-kata atau tuturan bisa membuat seseorang melakukan hal yang kita inginkan. Pada strategi ini kata “*I order you*” adalah kata pembangun seseorang untuk melakukan keinginan penutur. Pada kalimat di atas, penutur bermaksud supaya petutur meninggalkan penutur. Pada konteks lain penutur tidak ingin diganggu oleh petutur.

2.3.5. Expressives

Expressives adalah tindak tutur yang menyatakan tentang perasaan dari seorang penutur terhadap petutur. Maksud dari kelas ilokusi ini untuk mengungkapkan keadaan psikologi dalam kondisi ketulusan tentang keadaan dalam konten proposisional (Searle 15). Menurut yule ekspresif adalah jenis tindak tutur yang di mana seorang penutur menyatakan perasan mereka (Yule 53). Tindak tutur ini meliputi kepuasan, rasa sakit, menyukai, tidak menyukai, kebahagiaan dan penderitaan. Pada tindak tutur ini contoh yang diambil dari buku *Expression and meaning studies in the theory of speech acts* karya Searle (23) adalah

Congratulate you on winning the race

Pada kalimat di atas dilibatkan ekspresi dari seorang petutur yang menggambarkan kebahagiaan dari seorang penutur atas pencapaian yang diraih oleh petutur. Pada kalimat di sini juga bisa saja dilibatkan jika penutur merasa ingin juga memenangkan balapan seperti apa yang diraih oleh petutur.

2.4 Konteks pragmatik

Konteks pragmatik yang diketahui adalah sebagai acuan untuk mengetahui makna yang sebetulnya yang terjadi dalam suatu tuturan. Agar komunikasi berjalan dengan efektif, maka konteks dihasilkan untuk menunjang terjadinya prinsip kerjasama dan kesantunan pada komunikasi (Abdurrahman 4). Menurut Mey konteks dapat dipahami sebagai arti yang luas dalam komunikasi yang memungkinkan peserta komunikasi untuk berinteraksi dan ekspresi linguistik mereka dapat dipahami (Mey 38). Konteks pragmatik dalam buku *Principles of pragmatics* karya Leech (13) terbagi kepada beberapa jenis yaitu:

2.4.1 Konteks Penyapa dan Pesapa

Konteks penyapa dan pesapa adalah konteks yang pertama yang dikemukakan oleh Leech. Dalam konteks ini penyapa dan pesapa adalah partisipan percakapan. Penyapa yaitu komponen penting dalam konteks ini. Penyapa adalah seseorang yang

membuka topik tuturan yang paling awal atau dengan kata lain penyapa adalah seseorang pembicara pada tuturan, dengan kata lain penyapa bisa disebut penutur. Lalu pesapa adalah seseorang yang dikenai tuturan menurut Leech (13) pesapa adalah orang yang menjadi penerima pesan. Dengan kata lain penyapa adalah pendengar atau petutur.

2.4.2 Konteks sebuah tuturan

Konteks sebuah tuturan dapat di definisikan sebagai latar belakang pengetahuan antara penutur dan petutur. Menurut Leech (13) konteks sebuah tuturan dapat diidentifikasi sebagai kesamaan pengetahuan yang dimiliki oleh penutur dan petutur yang berkontribusi pada tuturan. Penutur memberikan tuturan dan petutur menerjemahkan maksud dari tuturan seorang petutur. Dalam proses ini, tujuan petuturan terjalin dengan baik jika petutur mengerti dan memahami apa yang dimaksud oleh penutur.

2.4.3 Konteks Tujuan Tuturan

Konteks ini berfungsi sebagai untuk memberikan informasi terkait hal-hal yang bisa dimengerti oleh petutur seperti memberikan saran, meminta pertolongan dan lain sebagainya. Jika pada konteks tujuan tuturan ini penutur dan petutur menjalin kerja sama dengan baik, maka dapat diartikan tuturan yang dimaksudkan berjalan dengan sukses.

2.4.4 Konteks Tuturan sebagai tindakan atau tindak tutur

Pada konteks ini kegiatan tuturan sangatlah nyata. Menurut Leech (14) pragmatik menangani tindakan serta pekerjaan verbal yang berlangsung dalam situasi tertentu. Pada konteks ini petuturan adalah sebagai suatu tindak tutur pada tuturan tersebut.

2.4.5 Konteks tuturan sebagai tindak verbal

Pada konteks ini pragmatik berfungsi sebagai tuturan yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan petutur. Sebuah tuturan akan berjalan dengan sempurna jika penutur memberikan tuturan dan petutur menerjemahkan arti dari tuturan tersebut. Tuturan pada hal ini akan menghasilkan tindakan verbal.