

## BAB 2

### KERANGKA TEORI

#### 2.1 Pendahuluan

Dalam Bab 2. Kerangka Teori, akan dipaparkan hasil tinjauan pustaka dari beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan kajian masalah dalam penelitian ini, yaitu strategi kesantunan tindak tutur. Ini dilakukan untuk memperdalam pemahaman terhadap konsep, arah, dan teori penelitian, serta menemukan persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu. Dengan begitu, penulis terlindungi dari tindakan pencurian ide (plagiarisme) dalam menyusun penelitian berjudul “Analisis Strategi Kesantunan Tindak Tutur Direktif Permintaan Tokoh Han Ji Pyeong dalam Drama Korea *Start-up*”. Pada bab ini, penulis juga akan memaparkan beberapa teori yang berhubungan dengan topik penelitian.

#### 2.2 Tinjauan Pustaka

Penelitian pertama yang ditinjau oleh penulis adalah jurnal berjudul *Politeness Strategies in Directive Speech Acts in a Short Movie “Mind Your Language”* yang ditulis oleh Masitoh Oktavia, Warsono, Abdurrachman Faridi, dan Dwi Anggani L.B pada tahun 2019. Penelitian dilakukan untuk mengidentifikasi strategi kesantunan tuturan direktif berdasarkan teori kesantunan menurut Brown dan Levinson (1987) melalui metode kualitatif. Peneliti percaya bahwa perbedaan bahasa ibu dapat mempengaruhi kompetensi setiap tokoh dalam memahami tuturan direktif. Oleh karena itu, film pendek *Mind Your*

*Language* yang menceritakan interaksi antara guru yang menguasai bahasa Inggris sebagai bahasa pertama dengan pembelajar bahasa Inggris sebagai bahasa kedua ini dipilih sebagai objek penelitian. Dari 30 dialog, peneliti menemukan 14 tuturan yang menerapkan strategi kesantunan dengan perincian (1) tujuh data strategi kesantunan positif melalui cara kerja sama dan pemberian pujian, (2) empat data tuturan strategi kesantunan negatif dalam bentuk pertanyaan dan pernyataan, serta (3) tiga data strategi kesantunan langsung yang disampaikan secara jelas dan tidak ambigu.

Penelitian kedua adalah jurnal berjudul *How Polite You Are: A Study of Learner's Politeness Strategies Used in Avatars in the Second Life Virtual World* yang ditulis oleh Ling Yao Ko pada tahun 2018 dengan pendekatan kualitatif. Peneliti menganalisis penggunaan strategi kesantunan yang dilakukan oleh 50 mahasiswa keperawatan di Universitas Taiwan yang sudah mempelajari bahasa Inggris selama empat tahun dan 190 partisipan lainnya adalah pemain dengan bahasa Inggris sebagai bahasa pertama di dalam ruang obrolan *Second Life* (SL), sebuah permainan simulasi kehidupan yang dilakukan secara *online*, selama satu semester. Strategi kesantunan yang dianalisa adalah *pre-request*, kesantunan positif, kesantunan negatif, *bald-on-record*, *off-record*, dan perintah langsung. Peneliti hanya menemukan lima strategi, yaitu perintah langsung (73.38%), strategi kesantunan positif (15.90%), strategi kesantunan negatif (6.01%) untuk menawarkan kesempatan, strategi *off-record* (3.4%) yang digunakan saat memberi isyarat untuk mengakhiri percakapan, dan strategi *pre-request* (0.77%).

Penelitian ketiga adalah jurnal berjudul *Strategi Kesantunan Pemandu Acara Talkshow Kick Andy dan Mata Najwa di Metro TV* yang ditulis oleh Mei Anjar Kumalasari, Rustono, dan B. Wahyudi Joko Santoso pada tahun 2018. Peneliti melakukan analisis

strategi kesantunan tindak tutur yang dilakukan oleh pemandu acara berdasarkan teori Brown dan Levinson (1987) menggunakan metode kualitatif. Pemandu acara kedua program televisi tersebut mengaplikasikan semua strategi kesantunan Brown dan Levinson. Yang membedakan adalah kuantitas data masing-masing strategi kesantunan yang digunakan. Pemandu acara dalam program *Mata Najwa* lebih banyak menggunakan strategi kesantunan langsung dan kesantunan positif untuk mengindikasikan sikap pembawa acara yang tegas dan berani karena profesinya sebagai wartawan, namun harus tetap berbudi bahasa yang santun ketika menggali informasi dari seorang narasumber. Pemandu acara *Talkshow Kick Andy* pun lebih banyak menggunakan strategi kesantunan positif, hanya saja strategi kesantunan langsung cenderung untuk dihindari demi kelancaran dan keharmonisan acara.

Penelitian keempat yang ditinjau oleh penulis adalah jurnal berbahasa Korea dengan judul 요청사항에 나타난 공손 전략의 실현 양상 (*Aspek Strategi Kesantunan dalam Tindak Tutur Permintaan*) yang ditulis oleh Jeon Jeong Mi pada tahun 2007. Peneliti menganalisa strategi kesantunan menurut Brown dan Levinson (1987) yang terjadi dalam serial televisi Korea berjudul *My Girl, My Lovely Sam Soon, Full House, Sharp, Secret Campus, A Little Bear Smile, dan Bizarre Bunch*. Peneliti menemukan tiga strategi kesantunan, yaitu (1) strategi kesantunan pasif (146 data) yang disampaikan dengan cara meminimalkan permintaan, menggunakan kalimat tidak langsung, meminta tolong, meminta izin, meminta maaf, memperlihatkan hutang budi, menggunakan keraguan, dan mengucapkan terima kasih; (2) strategi kesantunan aktif (124 data) yang dilakukan dengan menjelaskan alasan, menyebutkan kebutuhan penerima, menggunakan ekspresi yang baik, memperlihatkan kesamaan latar belakang, menjanjikan hadiah, menggunakan panggilan

kekeluargaan, meminta dengan tuturan bercanda, dan memberikan pujian; dan (3) strategi melukai wajah secara eksplisit (62 data) yang disampaikan dengan cara menyampaikan permintaan yang kuat untuk keuntungan mitra tutur dan menggunakan kata panggilan untuk menarik perhatian mitra tutur.

## **2.3 Landasan Teori**

### **2.3.1 Pragmatik**

Pragmatik pertama kali dikemukakan oleh Charles Morris dalam karyanya yang membahas tentang pembagian ilmu Semiotika menjadi tiga cabang ilmu, yaitu Sintaksis, Semantik, dan Pragmatik; di mana Pragmatik merupakan sebuah studi tentang hubungan tanda (*sign*) dengan orang yang menafsirkannya (Levinson, 1983:1).

Leech (1983:8) memaparkan wacana (a) ‘Apa artinya X?’ dan (b) ‘Apa yang kamu maksud dengan X?’ untuk membedakan ilmu Semantik dan Pragmatik yang keduanya berpusat pada makna bahasa. Menurut Leech, makna dalam Semantik hanya merepresentasikan ciri atau definisi suatu kata dalam bahasa tertentu sebagaimana diumpamakan dalam poin (a), sedangkan makna dalam Pragmatik melibatkan tiga aspek, yaitu situasi tutur, penutur, dan pendengar yang direpresentasikan poin (b). Dalam hal ini, Pragmatik berkaitan dengan performansi linguistik atau penggunaan bahasa dalam suatu konteks percakapan untuk menyampaikan pesan penutur kepada mitra tuturnya.

Yule (1996:3-4) mendefinisikan Pragmatik sebagai kajian ilmu yang mempelajari makna keseluruhan suatu tuturan yang dipengaruhi oleh waktu, tempat, situasi, target audiensi, dan kualitas hubungan interpersonal. Jarak keakraban di sini dapat

mempengaruhi kuantitas pesan dan juga menyiratkan suatu pengalaman bersama yang dilalui oleh peserta tutur. Dapat disimpulkan bahwa Pragmatik merupakan studi tentang makna tutur. Dengan mempelajari Pragmatik, individu dapat memahami maksud atau tujuan tindakan mitra tutur berdasarkan situasi dan kondisi sosial.

### 2.3.2 Konteks

Konteks merupakan kerangka konseptual yang diolah dalam pikiran berdasarkan pengalaman atau persepsi peserta tutur untuk mengetahui makna tutur (Saifudin, 2018:112). Konteks memberikan referensi mengenai situasi keseluruhan ruang lingkup produksi tutur. Pemahaman akan konteks memudahkan peserta tutur dalam mencari kejelasan maksud suatu tuturan, mengantisipasi keadaan yang mungkin terjadi, dan bertindak sesuai dengan itu.

Menurut Saifudin, konteks dapat berkaitan dengan objek atau kegiatan yang dapat diperhatikan melalui pancaindra (konteks fisik); berkaitan dengan emosi (konteks psikologis); berkaitan dengan identitas sosial peserta tutur (konteks sosial); dan berkaitan dengan memori atas suatu peristiwa yang peserta tutur alami (konteks pengetahuan bersama). Konteks menciptakan koneksi antara peserta tutur, sehingga kemungkinan terjadinya kesalahan persepsi dan ketidakmampuan dalam memahami topik percakapan sekalipun disampaikan secara implisit dapat diminimalkan.

Hymes merumuskan delapan aspek yang harus hadir dalam kegiatan bertutur dengan akronim SPEAKING, yaitu *Setting and scene*, *Participants*, *Ends*, *Act sequences*,

*Key, Instrumentalities, Norms of interaction and interpretation*, dan *Genres* (Chaer & Agustina, 2010:48), yang akan dipaparkan penjelasannya sebagai berikut.

*Setting and scene* merujuk pada informasi waktu dan tempat (*setting*) serta situasi fisik atau psikologis (*scene*) yang dapat mempengaruhi penggunaan variasi bahasa. Misalnya, saat berada di pertandingan sepak bola, suatu tutur akan disampaikan secara keras dan lantang, sedangkan di perpustakaan, suatu tutur harus disampaikan secara lirih karena situasi ruangan yang tenang.

*Participants* merujuk pada siapa saja yang terlibat dalam kegiatan bertutur. Pilihan ragam bahasa yang akan digunakan dalam interaksi antara pengirim pesan (penutur) dan penerima pesan (pendengar) dipengaruhi oleh status sosial.

*Ends* adalah tujuan yang diharapkan dapat tercapai oleh peserta tutur. Misalnya, kegiatan bertutur di ruang pengadilan dilakukan untuk menemukan jalan keluar dari suatu kasus perkara, namun tujuan peserta tutur yang terlibat dalam kegiatan tersebut berbeda antara satu dengan lainnya karena profesi mereka. Seorang jaksa ingin membuktikan kesalahan terdakwa, pembela berusaha untuk membuktikan terdakwa tidak bersalah, dan hakim bertujuan untuk memberikan keputusan seadil-adilnya.

*Act sequences* merupakan bentuk penyampaian tutur dan isi dari suatu tuturan. Hal ini berkaitan dengan pemilihan kata, cara menggunakannya, dan kaitannya dengan pokok atau topik pembicaraan.

*Key*, merupakan metode penyampaian tutur secara verbal (nada bicara) dan non-verbal (gerak tubuh atau isyarat), misalnya suatu tutur dapat diutarakan dengan senang hati, serius, singkat, sombong, ataupun mengejek.

*Instrumentalities* merupakan media penyampaian tutur, misalnya disampaikan secara lisan melalui telepon atau secara tertulis melalui telegraf. Selain itu, penggunaan bahasa, dialek, fragam, atau register juga dijadikan sebagai acuan dalam poin ini.

*Norms of interaction and interpretation* yaitu aturan berbicara dan aturan penafsiran yang harus dipahami oleh peserta tutur untuk menciptakan interaksi yang baik. Budaya dan posisi sosial peserta tutur dapat mempengaruhi hal ini.

*Genres* merujuk pada kategori bentuk penyampaian sebuah tuturan, misalnya seperti melalui narasi, puisi, pepatah, doa, dan lain-lain.

### **2.3.3 Tindak Tutur**

Konsep tindak tutur pertama kali dikemukakan oleh Austin (1962) dalam bukunya *How to Do Things with Words*. Austin melengkapi pemikiran para ahli bahasa sebelumnya, yang meyakini suatu ujaran hanya bertindak sebagai penggambaran realitas keadaan faktual, melalui gagasannya:

*“...the uttering of the sentence is, or is a part of, the doing of an action, which again would not normally be described as saying something”* (Austin, 1962:5)

Artinya, pengucapan sebuah kalimat adalah bagian dari melakukan suatu tindakan, yang lagi-lagi biasanya tidak dideskripsikan sebagai mengatakan sesuatu. Penyampaian tutur tidak semata-mata dilakukan untuk menyatakan suatu keadaan secara objektif yang dapat dibuktikan kebenarannya menggunakan skala benar-salah, tetapi penutur juga menampilkan suatu tindakan tertentu melalui tuturannya. Misalnya, dengan mengucapkan *“Yes, I do”* pada hari pernikahan umat Kristiani atau *“Saya terima nikahnya...”* pada hari

pernikahan umat Islam juga menunjukkan bahwa pasangan pengantin telah melakukan pernikahan, mengubah status lajang menjadi menikah, dan setuju untuk hidup bersama. Gagasan ‘mengatakan sesuatu berarti melakukan sesuatu’ inilah yang memprakarsai lahirnya teori tindak tutur.

Dalam kegiatan bertutur, makna tindakan penutur lebih diutamakan daripada kalimat yang disampaikan, sebagaimana pandangan Searle (1969:16) yang menyatakan tindak tutur sebagai unit terkecil komunikasi dan hasil dari sebuah kalimat yang disampaikan dalam suatu konteks situasi. Performansi tindakan yang dilakukan penutur dalam menyampaikan sesuatu mencerminkan suatu tujuan komunikatif tersirat di balik tuturnya, seperti membuat permohonan, perintah, penawaran, penolakan, pujian, janji, dan lain-lain yang diharap dapat dipahami oleh mitra tutur.

Tindak tutur dikatakan valid ketika memenuhi tiga syarat, yaitu (1) penutur sesuai dengan situasi yang melatarbelakangi peristiwa tutur, (2) tindakan dilakukan oleh peserta tutur dengan sungguh-sungguh, dan (3) penutur mempunyai kesungguhan niat untuk melakukan suatu tindakan (Austin, 1962: 14-15). Peserta tutur menciptakan hubungan timbal balik dengan saling berkooperasi dalam kegiatan bertutur. Penyampaian tutur dilakukan secara benar seperti intensi hati penutur dan disesuaikan dengan situasi lokasi, waktu, serta identitas peserta tutur yang terlibat.

### **2.3.3.1 Jenis Tindak Tutur**

Austin (1962:3-6) membedakan jenis tutur menggunakan terminologi *konstantif* dan *performatif*. Tutur konstantif dipergunakan untuk menyatakan keadaan faktual,

sedangkan tutur performatif dimaksudkan untuk melakukan suatu tindakan bersamaan pada saat menyampaikan tuturan yang tak dapat dibuktikan apakah tutur tersebut sesuai (benar) atau tidak sesuai (salah) dengan realitasnya. Austin menggunakan tutur performatif sebagai pondasi tiga jenis tindak tutur, yaitu:

1. Tindak Lokusi (발화 행위 *balhwa haengwi*)

Tindak lokusi dikenal dengan istilah *the act of saying something* atau tindakan mengatakan sesuatu. Tindak ini digunakan untuk menyampaikan sesuatu dalam arti “berkata” menggunakan bentuk kalimat bermakna dan dapat dipahami (Chaer & Agustina, 2010:53). Tindak lokusi berkonsentrasi pada makna harfiah, sehingga perlu disokong oleh penggunaan tata bahasa yang benar dan kosakata yang dapat dimengerti oleh semua pihak untuk menciptakan ujaran bermakna dalam suatu bahasa. Penutur tidak mengharapkan tanggapan aksi dari pendengar karena tidak ada maksud komunikatif yang ingin dicapai. Misalnya, “*Saya baru saja membuat kopi*” (Yule, 1996:84) menunjukkan bahwa penutur memberikan informasi dirinya baru saja membuat kopi.

2. Tindak Ilokusi (발화 수반 행위 *balhwa suban haengwi*)

Tindak ilokusi diartikan melakukan suatu tindakan dalam mengatakan sesuatu atau dikenal dengan istilah *the act of doing something*. Penutur tidak hanya mengutarakan pesan, tetapi juga menampilkan suatu performansi tindakan. Misalnya, melalui tutur “*Aku akan kembali*” (Yule, 1996:94), penutur tidak hanya menyampaikan pernyataan, tetapi juga berjanji kepada mitra tutur bahwa dirinya akan kembali lagi ke tempat tersebut di waktu yang akan datang. Tindak ini akan dibahas lebih lanjut dalam poin 2.3.3.2 Klasifikasi Tindak Ilokusi Searle.

3. Tindak Perlokusi (발화 효과 행위, *balhwa hyogwa haengwi*)

Tindak perlokusi diartikan melakukan suatu tindakan dengan mengatakan sesuatu (Tarigan, 2015:100). Tindak tutur ini juga diketahui dengan istilah *the act of affecting someone* atau tindakan mempengaruhi seseorang. Apa yang disampaikan oleh penutur dapat mempengaruhi sikap dan perilaku non-linguistik mitra tutur, misalnya seperti munculnya perasaan sedih seorang ibu setelah mendengar informasi dari dokter bahwa dirinya terinfeksi virus Covid-19 tanpa gejala.

### 2.3.3.2 Klasifikasi Tindak Ilokusi Searle

Searle (1976:9-11) mengembangkan teori tindak ilokusi Austin menjadi lima klasifikasi, yaitu asertif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklarasi seperti di bawah ini:

1. Asertif

Tindak ilokusi asertif digunakan untuk menyampaikan informasi yang memiliki nilai benar atau dipercaya benar, seperti melaporkan dan menegaskan. Penutur akan menyesuaikan perkataannya dengan situasi faktual. Misalnya “*Bumi itu datar*” dan “*Chomsky tidak menulis tentang kacang*” (Yule, 1996:92-93).

2. Direktif

Tindak ilokusi direktif bersifat instruktif sehingga memiliki daya untuk mempengaruhi pendengar untuk melakukan suatu tindakan berdasarkan kehendak penutur, seperti perintah, permintaan, ajakan, nasihat, kritikan, dan larangan (Prayitno, 2017:148). Dalam bahasa Korea, tindak direktif terdiri dari tutur berbentuk perintah (명령), permintaan (요구 *yogu*), permohonan (부탁 *butak*), rekomendasi (권고 *gweongo*), saran

(제안 *jean*), serta penawaran (제의 *jeui*) yang dikategorikan berdasarkan paksaan penutur, hubungan superior-inferior, dan pihak yang diuntungkan dari tuturan tersebut (Kang, dalam Cao, 2016:3). Tindak ini dapat memberatkan dan mengancam citra diri mitra tutur karena bertindak atas keinginan orang lain. Misalnya, “*Beri aku secangkir kopi pahit*” dan “*Jangan sentuh itu!*” (Yule, 1996:92-93).

### 3. Komisif

Tindak ilokusi komisif digunakan untuk mengungkapkan intensi penutur yang akan dilakukan di masa mendatang, seperti berjanji, berikrar, dan menolak. Tindak tutur ini mengikat penutur untuk melaksanakan intensinya. Misalnya, “*Aku akan memperbaikinya lain kali*” dan “*Kami tak akan melakukan itu*” (Yule, 1996:94).

### 4. Ekspresif

Tindak ilokusi ekspresif digunakan untuk mengungkapkan keadaan psikologis penutur terhadap suatu situasi, seperti memberikan pujian, mengucapkan terima kasih, meminta maaf, memberi salam atau sambutan, mengucapkan selamat, mengucapkan belasungkawa, dan memberikan ancaman. Misalnya, “*Saya mohon maaf karena menginjak kaki Anda*” (Searle, 1979:15).

### 5. Deklarasi

Tindak ilokusi deklarasif digunakan untuk mengubah keadaan secara langsung yang mempengaruhi kesesuaian antara proposisi dengan realitas, seperti menunjuk calon kandidat, mengangkat seseorang menjadi ketua, memecat, dan menyatakan perang. Misalnya, seorang pendeta mengatakan “*Sekarang saya nyatakan kalian sebagai suami istri*” dan seorang juri mengatakan “*Kami nyatakan terdakwa bersalah*” (Yule, 1996:92).

### 2.3.3.3 Tindak Ilokusi Permintaan

Tutur permintaan berfungsi untuk meminta, mengharap, memohon, dan menawarkan (Prayitno, 2017:148). Tutur ini memberikan kesempatan bagi pendengar untuk merealisasikan atau menolak apa yang diminta oleh penutur, berbeda dengan tutur perintah yang tidak memberikan hak untuk menolak karena penutur memiliki status sosial lebih tinggi. Dalam bahasa Korea, permintaan disampaikan melalui kalimat deklaratif, interogatif, imperatif, dan persuasif tergantung akhiran yang melekat pada verba.

Menurut Searle (1983:240), suatu kalimat layak dikatakan sebagai tutur permintaan jika memenuhi kondisi felisitas berikut ini:

- 1) Kondisi isi proposisi, artinya tindakan yang diminta penutur merupakan tindakan pendengar di masa depan
- 2) Kondisi pendahuluan, artinya penutur yakin pendengar dapat merealisasikan permintaannya meski tidak jelas apakah akan melakukannya tanpa diminta
- 3) Kondisi kesungguhan, artinya penutur benar-benar menginginkan pendengar untuk melakukan tindakan
- 4) Kondisi esensi, artinya tuturan permintaan dianggap sebagai upaya penutur untuk membuat pendengar melakukan suatu tindakan.

Sebagai contoh, tutur “*Dapatkah Anda meminjamkan saya sebuah pulpen?*” (Yule, 1996:92-93) memenuhi kondisi esensi karena merupakan upaya penutur agar mitranya melakukan suatu tindakan. Kondisi isi proposisi dipresentasikan dalam tindakan ‘meminjamkan pulpen’, keyakinan penutur bahwa pendengar mungkin akan meminjamkan pulpen kepadanya merupakan kondisi persiapan, dan kondisi kesungguhan

terletak pada keinginan penutur agar mitranya meminjamkan pulpen. Oleh karena itu, dapat diketahui bahwa tuturan di atas mengandung strategi permintaan.

Terlepas dari direalisasikan atau tidaknya keinginan penutur, tutur permintaan bersifat memaksa dan membatasi kebebasan mitra tutur dalam bertindak. Upaya meminimalkan daya ilokusi tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan strategi tindak tutur tidak langsung. Strategi tutur tidak langsung mengandung impresi bahwa pendengar memiliki banyak opsi yang dapat dipilih untuk mewujudkan keinginan penutur. Blum-Kulka dan Olshtain (dalam Sari, 2014:19) mengemukakan tiga tingkat keterusterangan yang digunakan dalam penyampaian inti tutur permintaan atau *request head act*, yaitu:

### 1. Langsung

Tuturan langsung diwujudkan dengan lima strategi sebagai berikut:

- a. *Mood derivable* ditunjukkan dengan penggunaan suatu verba yang memberikan daya permintaan, seperti “*Stop playing game* (게임 그만 하세요)” ‘Berhenti bermain game’
- b. *Explicit performatives* ditunjukkan dengan kalimat performatif eksplisit yang secara langsung memberikan daya tuntutan atau permohonan penutur, seperti “*I told you to stop talking* (그만 얘기하라고 했잖아요)” ‘Aku menyuruhmu untuk berhenti bicara’
- c. *Hedge performative*, penutur menyampaikan permintaan secara jelas menggunakan tata bahasa yang dapat menyematkan daya ilokusi permintaan, seperti “*I have to ask you to leave* (나가주셨으면 합니다)” ‘Saya harus meminta Anda pergi’. Jika dibandingkan dengan (1a) dan (1b), strategi ini tidak begitu lugas dalam penyampaian maksud permintaan penutur.

- d. *Locution derivable*, ditunjukkan dengan pernyataan kewajiban mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan, seperti “*You must stop now* (이제 그만 하셔야 합니다 )” ‘Kamu harus berhenti sekarang’.
- e. *Scope stating*, diwujudkan dengan cara mengungkapkan keinginan, harapan atau perasaan penutur, seperti “*I want you to have this* (저는 당신이 이걸 가지길 원합니다)” ‘Saya ingin kamu memiliki ini’.

## 2. Tidak Langsung Konvensional

Tuturan tidak langsung konvensional diwujudkan dengan *language specific suggestory formula* atau pemberian saran, seperti “*So why don't you tell us exactly what a book editor does* (그러니 책 편집자가 정확히 무슨 일을 하는지 말해주지 그래요?)” ‘Jadi mengapa Anda tidak memberi tahu kami tepatnya apa yang dilakukan seorang editor buku’; dan *reference to preparatory conditions* atau mempertimbangkan kondisi persiapan pendengar menggunakan bentuk kalimat interogatif, seperti kata *would* pada kalimat “*Would you give me a pen?* (펜 좀 주시겠어요?)” ‘Maukah kamu memberikan saya pena?’

## 3. Tidak Langsung Nonkonvensional

Tuturan tidak langsung nonkonvensional diwujudkan dengan pemberian *hint* atau petunjuk kontekstual yang menyiratkan tindakan secara langsung (kuat), seperti “*Permainannya membosankan*” ataupun secara tidak langsung (halus), seperti “*Kita sudah bermain selama satu jam*”.

Penggunaan strategi penyampaian tutur di atas dapat disesuaikan dengan memodifikasi bagian awal ataupun bagian akhir tuturan inti permintaan. Penyesuaian

dilakukan untuk memitigasi atau memperkecil daya ilokusi di dalam kalimat yang akan disampaikan. Hal ini disebut juga dengan istilah modifikasi eksternal (Blum-Kulka, dalam Sari, 2014:19) yang dapat dipraktikkan dengan menggunakan kalimat pembuka (*preperators*), mengurangi kemungkinan penolakan dengan memperkecil beban (*disarmers*), menarik perhatian (*precursors*), memberikan alasan (*reasons*), melakukan negosiasi (*alternatives*), serta menggunakan kesantunan positif seperti menyampaikan persetujuan, empati, dan rasa terima kasih.

Tutur permintaan dan penawaran dalam bahasa Korea disampaikan menggunakan *hedge* yang diekspresikan dengan ‘*쭌 (jom)*’ (Yu, 2008:87). *Hedge* merupakan salah satu cara yang digunakan dalam strategi penyampaian tutur secara langsung. *Hedge* bekerja untuk mengurangi atau menyamarkan isi proposisi dan pernyataan tindakan dalam suatu tuturan. *Hedge* juga berfungsi untuk membatasi kesesuaian tutur dengan kondisi faktual dan mengekspresikan spekulasi (-을 것 같다, 중 하나, 아마도), mengekspresikan sesuatu secara pasif (-알려져 있다, -로 예상되다), mengutip suatu sumber (-에 따르면, -다고 하다), mengekspresikan penilaian atau opini (놀랍게도, 안타깝게도) (Yoo, 2019:85).

Dengan *hedge*, pemberi pesan dapat memberikan interpretasi tambahan kepada penerima pesan tanpa mempengaruhi isi tuturan, misalnya penggunaan ‘*아마도 (amado)*’ ‘ *mungkin*’ dalam tuturan “*아마도 지금 나가 봐야 할 것 같아요*” ‘ *Mungkin saya harus pergi sekarang*’ mengesankan penutur lebih berhati-hati untuk meminta izin meninggalkan lokasi dan mengungkapkan kerendahan hati penutur dalam situasi tuturan lisan, daripada “*지금 나가야 합니다*” ‘ *Saya harus pergi sekarang*’ yang terkesan lebih kuat (*Ibid, h. 90*).

### 2.3.4 Kesantunan Berbahasa

Santun merupakan kata dasar pembentuk istilah ‘kesantunan’ yang memiliki arti halus dan baik dalam berbudi bahasa dan bertingkah laku (KBBI, 2008:1363). Leech (1983:170) mendefinisikan kesantunan sebagai upaya memperkecil kemungkinan terjadinya keyakinan dan pendapat tidak sopan. Komunikasi tidak senantiasa berjalan lancar tanpa hambatan, ada kalanya muncul preferensi dan pola pikir berbeda yang dapat memicu perasaan negatif. Tuturan yang santun mampu meminimalkan kemungkinan terjadinya konflik sosial akibat perspektif yang tidak selaras antara peserta tutur.

Norma dan budaya hakikatnya memiliki peran penting dalam kehidupan bermasyarakat sebagai regulator perilaku individu. Penggunaan bahasa dalam praktik interaksi sosial perlu mengikuti kaidah norma budaya untuk menumbuhkan etika berbahasa yang disepakati di suatu lingkungan masyarakat. Etika berbahasa dapat mengatur (1) apa yang harus diutarakan mengikuti status sosial mitra tutur, waktu, keadaan, dan budaya di lingkungan tutur; (2) penggunaan ragam bahasa; (3) pemilihan waktu serta cara yang tepat dalam menggunakan giliran bicara dan menyela pembicaraan; (4) pemilihan waktu yang tepat untuk diam; dan (5) kualitas suara dan perilaku (Chaer & Agustina, 2010:172). Etika berbahasa dapat menjadi pondasi dalam bertindak tutur secara sopan, bijaksana, hormat, dan simpatik. Dengan begitu, konflik serta hal-hal yang berpotensi merusak citra diri peserta tutur dapat dihindari.

Kesantunan merupakan sebuah esensi dalam upaya mengoptimalkan dan menjaga kualitas hubungan interpersonal antara penutur dan mitra tutur. Mitra tutur di sini merujuk pada individu yang berpartisipasi ataupun tidak berpartisipasi secara langsung dalam kegiatan tutur (Leech, 1983:206). Realisasi kesantunan akan mengikuti status sosial dan

keakraban hubungan antara peserta tutur. Untuk pihak ketiga yang tidak terlibat, kesantunan ditentukan berdasarkan dominasi sosial peserta tutur atas individu tersebut. Sebagai contoh, penutur A hendak membicarakan istrinya. Penutur dapat memosisikan istri seperti dirinya sendiri, sehingga tutur dapat dilakukan secara bebas; atau memosisikan seperti mitra tutur, sehingga tersirat perasaan menghargai, menyegani, atau memuja istri dalam tuturannya. Pendengar B yang hendak menanggapi topik pembicaraan tersebut, harus menggunakan tutur yang lebih sopan dibandingkan ketika ia membicarakan istrinya sendiri karena tidak ada hal yang mengindikasikan posisinya mendominasi pihak ketiga.

Tuturan yang santun dipoles sedemikian rupa melalui rangkaian kata untuk memperhalus penyampaian tujuan penutur yang sebenarnya. Hal ini berdasarkan gagasan Tarigan (2015:46) mengenai skala kesantunan bahwa dengan menjaga pokok isi proposisi X dan dengan semakin banyak menggunakan tuturan ilokusi tidak langsung akan meningkatkan taraf kesantunan. Misalnya, tuturan (a) “Sahut telepon itu” akan lebih sopan jika disampaikan dalam bentuk pertanyaan (b) “Maukah Anda menjawab telepon itu?”, namun keduanya tidak lebih sopan dari tuturan (c) “Dapatkah kiranya Anda menjawab telepon itu?”. Tujuan penutur pada seluruh poin di atas adalah sama, yaitu meminta pendengar mengangkat telepon. Yang membedakan adalah penyampaian tuturnya. Tutur (a) dilakukan secara gamblang dengan kalimat imperatif, sedangkan tutur (b) dan (c) berbentuk interogatif agar mitra tutur dapat mempertimbangkan respon terkait permintaan tersebut. Ketidaklangsungan dalam penyampaian tutur berkorelasi dengan pemberian kesempatan pada pihak pendengar untuk menentukan akan merealisasikan atau tidak tindakan yang diharapkan penutur (Tarigan, 2015:47).

### 2.3.5 Teori Kesantunan Brown dan Levinson

Brown dan Levinson (1987) mempopulerkan konsep *face* atau ‘wajah’. Wajah tidak merujuk pada fisik manusia, melainkan merujuk pada citra atau reputasi diri yang ingin dimiliki oleh setiap individu untuk dirinya berdasarkan pandangan dari kacamata individu lain di lingkungan sosial. Oleh sebab itu, dalam kegiatan bertutur setiap pihak diharapkan dapat saling mempertahankan wajah dirinya dan wajah mitra tutur.

Konsep wajah di Korea Selatan dikenal dengan istilah *chemyeon* (체면), yang menurut Kamus Bahasa Korea Indonesia (1994: 865) artinya adalah kehormatan (명예 *myeongye*), kewibawaan atau harga diri (명성 *myeongseong*), penampilan (외관 *wegwan*), dan kebanggaan (위신 *wisin*). Kamus digital Naver mendefinisikan *chemyeon* sebagai “남을 대하기에 떳떳한 입장이나 얼굴 (*nameul daehagie tteotteothan ibjangina eolgul*)” yang artinya ‘posisi diri atau wajah terhormat untuk menghadapi orang lain’. *Chemyeon* berkaitan dengan perilaku individu dalam mempertahankan hubungan interpersonal dan menunjukkan reputasi atau martabat diri yang ingin dipertahankan oleh setiap individu. Terdapat beberapa hal yang dapat mempengaruhi *chemyeon*, yaitu rasa takut akan dipermalukan di depan mitra tutur karena gagal memenuhi ekspektasi sosial, rasa takut akan gagal memenuhi ekspektasi diri yang berkaitan dengan posisi dan kinerjanya, dan formalitas sosial (Kim & Yang, 2011).

Yule (1996:107) menjelaskan dua macam keinginan wajah, yaitu wajah negatif dan wajah positif. Wajah positif adalah keinginan untuk diterima atau diakui dalam suatu kelompok yang memiliki kesamaan tujuan dan kebutuhan, sedangkan wajah negatif melambangkan keinginan untuk independen, di mana tindakan individu tidak dibatasi dan

keinginannya dihormati. Wardhaugh dan Fuller (2015:256-257) menyimpulkan bahwa wajah positif berkaitan dengan citra diri individu yang disetujui oleh individu lainnya, seperti tuturan mahasiswa kepada dosen pembimbing dalam (1b), sedangkan wajah negatif melindungi hak-hak dan kebebasan seorang individu, seperti kalimat (1a).

(1) a. Saya tahu Bapak sangat sibuk.

b. Bapak merupakan seorang ahli dalam bidang ini.

Untuk menghindari kehilangan wajah Brown dan Levinson (1987) mencetuskan seperangkat strategi kesantunan yang dapat diimplementasikan dalam praktik tindak tutur agar peserta yang terlibat dapat meminimalkan kemungkinan terjadinya hal-hal yang mengancam hilangnya wajah sosial. Strategi ini juga bermanfaat sebagai alat untuk mengkaji objek penelitian pragmatik. Strategi kesantunan tindak tutur yang dirumuskan oleh Brown dan Levinson (1987:94-227) terdiri dari empat poin, yaitu:

### 1. **Strategi *Bald on Record***

Strategi ini menyampaikan tutur secara eksplisit dan lugas agar apa yang dimaksud oleh penutur dapat diterima dengan baik oleh mitra tuturnya. *Bald on record* lebih menekankan pada efisiensi komunikasi daripada melindungi wajah mitra tutur. Strategi ini dapat dilakukan melalui dua cara, yaitu tidak meminimalkan ancaman wajah dan berorientasi pada tindak pengancaman wajah.

a. Tidak Meminimalkan Ancaman Wajah

Cara ini digunakan pada situasi genting atau situasi yang menyulitkan untuk berkomunikasi, di mana upaya penyelamatan wajah tidak mungkin diutamakan di atas urgensi keadaan. Tutur disampaikan oleh penutur dengan status sosial superior atau lebih

tinggi daripada mitra tuturnya atau penutur yang memiliki hubungan akrab dengan mitra tutur. Penyampaiannya dilakukan dengan modus imperatif (*imperatives*), menarik perhatian (*attention getters*), pemberian tugas (*task oriented*), saran atau peringatan (*sympathetic advice or warning*), pemberian izin untuk hal yang diminta mitra tutur (*granting permissions*).

(2) a. Tolong!

b. Berikan aku paku

c. Hati-hati! Dia orang jahat

b. Berorientasi Pada Tindak Pengancaman Wajah

Cara ini digunakan ketika memulai dan mengakhiri pertemuan (*greetings and farewells*) serta menawarkan suatu tindakan (*offers*) untuk meredakan kekhawatiran mitra tutur pada situasi yang menunjukkan kengganannya untuk mengambil tindakan terlebih dahulu. Penutur dapat memperkecil ancaman dengan menambahkan penghalus, seperti kata *please* atau *silakan* pada tutur “*Please come in*” ‘Silakan masuk’.

## 2. Strategi Kesantunan Positif

Strategi kesantunan positif menyiratkan adanya kesamaan keinginan di antara peserta tutur. Dengan strategi ini, penutur seolah-olah memahami keinginan wajah positif mitra tutur. Strategi kesantunan positif dapat dilakukan dengan 15 cara berikut:

a. Memperhatikan Mitra Tutur

Penutur memberikan perhatian khusus pada minat, keinginan, kebutuhan, atau hal lain dari mitra tutur yang dapat diamati, misalnya seperti tuturan “*Wah, baru saja potong rambut, ya! (...) Ngomong-ngomong, aku mau pinjam sedikit tepung*”

b. Melebihkan Ketertarikan, Persetujuan, atau Simpati pada Mitra Tutur

Suatu tutur disampaikan dengan intonasi atau kata yang mendeskripsikan sesuatu secara berlebihan, misalnya seperti tuturan “*Sungguh luar biasa taman yang kamu miliki!*”

c. Meningkatkan Ketertarikan Mitra Tutur

Strategi ini meningkatkan minat dan keterlibatan mitra tutur pada percakapan yang berlangsung dengan menyampaikan cerita menarik, seperti “*Aku turun dari tangga, dan kamu tahu apa yang ku lihat? Kekacauan besar di mana-mana, telepon terputus,...*”; serta menggunakan pertanyaan seperti “*you know?*” ‘Anda tahu?’ atau “*isn’t it?*” ‘bukan?’.

d. Menggunakan Penanda Identitas Kelompok

Penutur menggunakan kata sebutan yang dipakai mayoritas orang untuk merujuk suatu objek secara khusus, seperti kata *quid* untuk mata uang Britania Raya (3a); menggunakan kata ganti orang, seperti *sobat, manis, sayang, kak*, dan lain-lain.

(3) *Lend us two quid then, would you, mate?*

Pinjamkan kami dua pound sterling kalau begitu, maukah kamu, sobat?

e. Mencari dan Mengupayakan Kesepakatan

Penutur membahas topik umum untuk meningkatkan persetujuan mitra tutur terhadap apa yang disampaikan dan menggunakan pengulangan sebagian tuturan yang didengar, misalnya secara tulus mengatakan “*Bukankah mobil barumu warnanya bagus!*”

walaupun mobil tersebut memproduksi banyak polusi, atau seperti percakapan berikut ini:

A: “*Ban saya kempes dalam perjalanan pulang*” | B: “*Ya Tuhan, bannya kempes!*”

f. Menghindari Pertentangan

Penutur menyembunyikan ketidaksepakatan dengan cara menghindari penggunaan kata ‘tidak’ (*token agreement*), menarik kesimpulan (*pseudo agreement*), ke-

bohongan kecil (*white lies*), dan menyampaikan pendapat secara tidak jelas (*hedging opinion*).

- (4) a. A: “Jadi ini permanen?” | B: “*Iya, sampai saya menikah lagi*”  
b. Aku akan menemuimu di depan teater sebelum jam 8:00, *kalau begitu*  
c. Tidak tahu, *sepertinya*, saya pikir setiap orang punya hak berpendapat

g. Mengasumsikan, Meningkatkan, dan Menegaskan Kesamaan (*common ground*)

Yang termasuk dalam strategi ini adalah penyampaian obrolan ringan sebelum menyampaikan tujuan, seperti gosip, dan penukaran sudut pandang, di mana penutur seolah-olah berada di posisi mitra tutur. Penutur memiliki asumsi bahwa dirinya mengetahui keinginan mitra tutur dan memiliki kesamaan penilaian terhadap suatu hal.

- (5) a. A: “Luka ini sakit sekali, Bu”  
B: “*Iya, sayang, memang sakit sekali, Ibu tahu*”  
b. *Tidak kah kamu ingin minum?*

h. Membuat Lelucon

Penutur menekankan pengetahuan bersama dengan lelucon untuk meminimalkan ancaman wajah atas suatu permintaan. Misalnya seperti, mendeskripsikan mobil baru milik mitra tutur dengan istilah ‘gundukan sampah tua’ dalam tuturan “Bagaimana kalau meminjamkan saya *gundukan sampah tua* ini?”

i. Mengasumsikan Bahwa Penutur Memahami Keinginan Mitra Tutur

Penutur mengetahui keinginan mitra tutur dan mencocokkan keinginannya dengan hal itu. Terbentuknya kesamaan tujuan ini membuat mitra tutur bersedia membantu merealisasikan maksud penutur.

- (6) a. Dengar, *saya tahu* Anda ingin mobil itu kembali pada pukul 5:00, *jadi*

*bukankah saya harus pergi ke kota sekarang?*

b. *Aku tahu kamu tidak suka pesta, tapi yang ini akan sangat seru. Datanglah!*

j. Membuat Penawaran dan Janji

Penutur mengakui keinginan mitra tutur (dalam keadaan tertentu) juga diinginkan olehnya dan penutur bersedia merealisasikan hal tersebut. Penawaran dan janji menunjukkan intensi yang baik walaupun pada akhirnya tidak benar-benar terjadi, misalnya seperti *“Besok aku akan ke rumahmu”*.

k. Menyatakan Tutur dengan Optimis

Tuturan dengan yakin disampaikan karena penutur mengasumsikan mitranya memiliki keinginan yang sama dan akan membantu untuk merealisasikan hal tersebut. Strategi ini menyiratkan kepentingan yang menguntungkan semua pihak.

(7) a. *Tunggu sebentar, kamu belum menysisir rambutmu!*

b. *Kamu akan meminjamkanku sepedamu, bukan?*

l. Melibatkan Peserta Tutur dalam Suatu Kegiatan

Penutur menggunakan kata berbentuk inklusif yang menunjukkan bentuk kelompok untuk mengikutsertakan mitra tutur dalam sebuah kegiatan. Misalnya seperti tutur *“Mari kita makan kue”* dan *“Beri kami istirahat”*

m. Memberi atau Meminta Alasan

Penutur memberikan alasan dari keinginannya agar dapat dipertimbangkan oleh mitra tutur yang disampaikan dalam bentuk saran, seperti *“Mengapa kita tidak pergi ke pantai!”* dan bentuk kritik, seperti *“Kenapa kamu tidak mencuci piring?”*.

n. Menawarkan Tindakan Timbal Balik (*Reciprocity*)

Penutur ingin menerima sesuatu setelah memenuhi kewajibannya, sedangkan di

sisi lain mitra tutur telah menerima haknya lebih dahulu sehingga harus memenuhi kewajibannya. Tutur untuk strategi ini dirumuskan dengan 'Penutur telah/akan melakukan X, maka/jika mitra tutur melakukan Y'. Misalnya, “*Aku sudah menyapu rumah kemarin, hari ini tolong kamu yang lakukan itu*”

o. Menawarkan Hadiah

Penutur memberikan hadiah tidak hanya berupa benda, tetapi juga simpati atau hal lain yang dapat mengoptimalkan hubungan dan memenuhi keinginan tindak tutur untuk dikagumi, diperhatikan, dipahami, dan sebagainya.

### 3. Strategi Kesantunan Negatif

Penutur menjaga dan menghormati keinginan wajah negatif mitra tutur agar tidak timbul perasaan bahwa keinginan dan tindakannya dibatasi. Strategi kesantunan negatif dapat dilakukan dengan 10 cara berikut:

a. Menyatakan Tuturan Tidak Langsung Secara Konvensional

Penutur tidak bertele-tele menyampaikan tutur untuk menekankan tujuannya, seperti “*Bisakah kamu memberikan garam itu?*” di mana penutur mempertanyakan kesanggupan mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan. Park (2005:93-94) menambahkan strategi ini berfungsi untuk memberi saran dan meminta bantuan.

b. Bertanya Menggunakan Partikel *Hedge*

Penutur menggunakan partikel tertentu yang dipagari (*hedge*). *Hedge* berfungsi mengurangi intensitas tutur pernyataan dan dapat mengubahnya menjadi pertanyaan, permintaan, atau undangan. Contoh penggunaan strategi ini adalah sebagai berikut.

(8) a. Bantu saya, *maukah Anda?*

b. Datanglah *jika* Anda mau jalan-jalan

c. Saya ingin yang senilai satu peso, *kurang lebih*

c. Menyatakan dengan Pesimis

Strategi ini merupakan bentuk keraguan penutur mengenai kemampuan atau kemungkinan mitra tutur melakukan suatu tindakan. Keraguan disampaikan secara eksplisit dan melibatkan tiga faktor, yaitu kalimat permintaan berbentuk negasi, ekspresi pengandaian, dan asumsi kemungkinan kecil keinginan penutur dipenuhi oleh mitranya.

(9) *You don't have any manila envelopes, do you by any chance?*

Anda tidak memiliki amplop manila, kan kebetulan?

d. Meminimalkan Beban Permintaan

Penutur memberikan beban seminimal mungkin kepada mitra tutur agar tidak terkesan terlalu memaksa dan serius. Misalnya, penggunaan kata 'hanya' dalam kalimat "Saya *hanya* ingin bertanya apakah saya dapat meminjam *selembar kertas*".

e. Memberikan Hormat

Penutur merendahkan diri atau mengangkat derajat mitra tutur menjadi lebih superior dari dirinya, sehingga tuturan bersifat tidak memaksa. Strategi ini menggunakan sistem honorifik. Misalnya seperti pemilihan kata *dining* daripada *eating* dalam tuturan "*We look forward very much to dining with you*" 'Kami sangat menantikan untuk makan bersama Anda'

f. Permintaan Maaf

Penutur menyiratkan perasaan sungkan untuk membebani mitra tutur dengan mengakui bahwa tindakannya membebani mitra tutur (10a), menunjukkan keseganan

(10b), memberikan alasan yang kuat dan memaksa (10c), dan menggunakan kalimat permohonan maaf (11d).

(10) a. *Saya yakin Anda pasti sangat sibuk, tetapi...*

b. *Biasanya aku tidak menanyakan ini padamu, tapi...*

c. *Saya tidak memahami sepatah kata pun dari bahasa ini. Apakah Anda*

*tahu di mana kantor American Express?*

d. *Maaf, tapi...*

g. Tidak Menyebutkan Penutur dan Mitra Tutar (Impersonalisasi)

Penggunaan kata 'saya' dan 'kamu' dihindari dengan menggunakan kata ganti atau tidak menggunakannya sama sekali dengan memilih pemakaian verba imperatif, verba impersonal, dan kalimat pasif, seperti “(To you) *It is necessary that...*” “(Untuk mu) itu penting untuk...’

h. Menyatakan Tindakan Mengancam Wajah (FTA) Sebagai Aturan Umum

Strategi ini digunakan untuk mengkomunikasikan suatu peraturan umum, regulasi, atau kewajiban sosial yang harus ditaati oleh khalayak umum. Penutur menggunakan kata ganti kelompok untuk merujuk pihak penerima informasi, seperti menggunakan kata ‘penumpang’ daripada kata ‘Anda’ dalam kalimat “*Penumpang* dimohon untuk tidak menyiram toilet di dalam kereta”.

i. Nominalisasi

Penutur mengubah verba dan adjektiva menjadi nomina. Semakin banyak kata benda dalam tuturan, peserta tutur akan semakin jauh dari melakukan tindakan. Strategi ini membuat situasi menjadi lebih formal. Misalnya, “*An urgent request is made for your cooperation*” ‘Permintaan mendesak dibuat untuk kerja sama Anda’ memiliki arti yang

sama dengan tuturan “*We urgently request your cooperation*” ‘Kami meminta kerja sama Anda secepatnya’. Pembedanya terletak pada penggunaan verba (tuturan kedua) atau nomina (tuturan pertama) untuk menyampaikan pesan.

j. Menyatakan Hutang Budi atau Tidak Berhutang Budi pada Mitra T tutur

Penutur menempatkan dirinya berhutang budi pada mitra tutur saat menyampaikan tuturan permintaan dan penawaran dengan ekspresi yang berlebihan.

(11) a. Saya akan *sangat berterima* kasih jika Anda mau...

b. Saya *bisa melakukannya dengan mudah* untuk Anda

4. **Strategi *Off Record***

Penggunaan strategi ini adalah untuk menyampaikan tutur secara tidak langsung, sehingga jalannya tindak tutur bergantung pada hasil interpretasi mitra tutur. Strategi ini dapat dilakukan dalam beberapa cara sebagai berikut.

- a. Memberi isyarat, yaitu secara implisit mempengaruhi mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan, seperti tuturan “Di sini dingin”
- b. Memberi petunjuk yang berhubungan, yaitu menyampaikan tutur yang berkaitan dengan pengalaman bersama dengan harapan mendapat timbal balik yang relevan, seperti “Apakah kamu pergi ke pasar besok?” untuk meminta tumpangan.
- c. Menyampaikan praanggapan, berdasarkan konteks pembicaraan, seperti “Hari ini aku mencuci mobi lagi”
- d. Mengecilkan, yaitu memperhalus tuturan dengan menyembunyikan hal yang sebenarnya, seperti “Itu cukup bagus” di mana penutur tidak begitu menyukainya.

- e. Melebihkan, yaitu menyampaikan tutur lebih dari skala yang dibutuhkan, seperti “Aku sudah coba menelepon seratus kali, tapi tidak pernah ada jawaban”
- f. Menggunakan tautologi atau pernyataan majemuk, di mana terjadi pengulangan suatu kata yang sesuai dengan keadaan sebenarnya, seperti “Perang adalah perang”
- g. Menggunakan kontradiksi, yaitu penggunaan kata yang memiliki arti berlawanan karena penutur tidak bisa menyampaikan suatu tuturan berdasarkan keadaan sebenarnya, seperti “Ya dan tidak” ketika ditanya apakah dirinya sedang kesal.
- h. Menggunakan ironi, seperti “Ini bukannya aku memperingatkanmu atau apa” ketika penutur memang memberi peringatan.
- i. Menggunakan metafora, seperti “Harry benar-benar seekor ikan” ketika mendeskripsikan gaya berenang Harry.
- j. Menggunakan pertanyaan retorik yang tidak perlu dijawab, seperti “Harus berapa kali aku memberitahumu?”
- k. Menggunakan kata-kata ambigu yang tidak jelas antara makna dan implikasinya, seperti “Kue milik John yang indah”. Kata indah dalam tuturan ini tidak diketahui makna sebenarnya, bisa jadi bermakna manis atau halus.
- l. Tidak menyatakan dengan jelas (samar) siapa atau apa maksudnya, seperti “Mungkin seseorang telah berbuat hal nakal”
- m. Mengatakan sesuatu yang umum (over-generalize), seperti “Orang yang dewasa terkadang membantu mencuci piring”
- n. Tidak menjelaskan individu yang menjadi target tuturannya dengan mengganti objek pembicaraan kepada orang lain (displace hearer), misalnya seorang sekretaris meminta tolong kepada rekannya untuk mengambil staples yang letak

sebenarnya lebih dekat dengan profesor. Dalam hal ini, sekretaris mengganti sasaran tuturnya agar tidak mengancam wajah profesor. Profesor dapat memilih untuk memberi atau tidak memberi staples kepada sekretaris.

- o. Tidak lengkap menggunakan elipsis (be incomplete, use ellipsis), yaitu penutur tidak memberikan keseluruhan informasi, seperti “Aduh, Pak, sakit kepala...”

## 2.4 Keaslian Penelitian

Pada poin ini, penulis akan memaparkan persamaan dan perbedaan yang ditemukan setelah meninjau penelitian terdahulu. Secara garis besar, kesamaan penelitian ini dan penelitian-penelitian terdahulu terletak pada topik penelitian yang dibahas dan teori, yaitu menganalisis strategi penyampaian ilokusi direktif permintaan menggunakan teori strategi kesantunan tindak tutur menggunakan teori strategi kesantunan milik Brown dan Levinson (1987). Sedangkan perbedaan utama antara penelitian ini dan penelitian-penelitian terdahulu terletak pada penggunaan teori penyampaian inti tutur permintaan dari Blum-Kulka dan Olhstain (1984) pada proses reduksi data. Beberapa poin perbedaan akan dipaparkan sebagai berikut.

Penelitian Oktavia, dkk (2019) mengambil perspektif pembelajaran bahasa asing. Dalam penelitian tersebut, peneliti mengkaji strategi kesantunan tindak tutur direktif yang terjadi di antara tokoh guru dan siswa dalam film pendek berbahasa Inggris. Sedangkan dalam penelitian ini, penulis fokus pada kesantunan tindak tutur direktif permintaan yang dilakukan oleh Han Ji-pyeong dalam drama Korea Start-up.

Penelitian Ko (2018) menganalisis strategi kesantunan tindak tutur yang dilakukan di dalam sebuah permainan online. Data diambil dari interaksi antara mahasiswa Vietnam yang mempelajari bahasa Inggris dengan penutur asli bahasa Inggris. Sedangkan sumber penelitian ini adalah drama Korea *Start-up* yang fokus pada tutur permintaan.

Penelitian Kumalasari, dkk (2018) membandingkan kecenderungan penggunaan strategi kesantunan tindak tutur antara dua objek penelitian, yaitu program gelar wicara Kick Andy dan Mata Najwa yang disiarkan melalui stasiun televisi Metro TV, dan tidak membatasi penelitian pada satu jenis tindak tutur saja. Sedangkan dalam penelitian ini, peneliti membatasi penelitian pada tindak tutur direktif permintaan yang digunakan oleh tokoh Han Ji-pyeong dalam drama Korea *Start-up*.

Penelitian Jeon (2007) membahas strategi kesantunan tindak tutur permintaan yang diambil dari dialog drama Korea. Sumber data diambil dari delapan drama Korea. Sedangkan sumber data dalam penelitian ini fokus mengkaji tutur permintaan tokoh Han Ji-pyeong drama Korea *Start-up* yang tayang pada tahun 2020.

