

## **BAB 2**

### **KAJIAN TEORI**

Dalam bab 2 ini dikemukakan teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan dan ruang lingkup pembahasan sebagai landasan dalam penyusunan skripsi. Penulis menggunakan beberapa teori yang berhubungan dengan tema penelitian.

#### **1.1 Pragmatik**

Pragmatik adalah cabang linguistik yang mempelajari hubungan antara konteks luar bahasa dan maksud tuturan melalui penafsiran terhadap situasi penuturannya. Dalam linguistik, pragmatik merupakan salah satu bagian dari semiotika. Prinsip-prinsip di dalam pragmatik meliputi sintesis antara studi, maksud dan tuturan.

Menurut Levinson (Nugraheni, 2010: 391) pragmatik ialah ilmu yang menganalisis maksud sebagai asas dasar dalam mempelajari bahasa. Menurut Leech (Nugraheni, 2010: 391), pragmatik adalah studi mengenai makna ujaran di dalam hubungannya dengan situasi-situasi tertentu.

Pragmatik mengkaji tentang makna ataupun arti, namun terbatas hanya pada pemakaian bahasa yang tidak lepas dari konteksnya. Menurut Yule (Sihaloho, 2019: 15) menjelaskan bahwa pragmatik adalah studi tentang makna yang

disampaikan oleh penutur atau penulis dan ditafsirkan oleh pendengar atau pembaca. Dimana ruang lingkup kajiannya pada makna kontekstual.

Dari dasar ilmu pragmatik inilah yang kemudian dikembangkan, sehingga pelanggaran prinsip kerja sama dan implikatur yang terjadi dalam percakapan *variety show* 一番詳しい人 (*ichiban kuwashii hito*) ‘orang yang paling dekat atau akrab’ dapat dianalisis dengan lebih jelas.

## 1.2 Tindak Tutur

Tindak tutur adalah seluruh komponen bahasa dan nonbahasa yang meliputi perbuatan bahasa yang utuh, yang menyangkut peserta di dalam percakapan, bentuk penyampaian amanat, topik, dan konteks tersebut dengan menggunakan bahasa mereka melakukan sesuatu atau membuat orang lain melakukan sesuatu sebagai bagian dari interaksi sosial. Gumperz (Nugraheni, 2010: 390) menyatakan bahwa percakapan merupakan suatu bentuk aktivitas kerjasama yang berupa interaksi komunikatif.

Austin (Nugraheni, 2010: 392) mengemukakan bahwa mengujarkan sebuah tuturan dapat dilihat sebagai melakukan tindakan (*act*), di samping memang mengucapkan (mengujarkan) tuturan tersebut. Agar tidak terjadi kekeliruan dengan maksud tuturan sebenarnya, maka harus dilakukan identifikasi dengan melihat situasi tutur yang melatarbelakanginya.

John Langshaw Austin adalah pencetus teori tindak tutur dalam bukunya yang berjudul *How to Do Things With Words*. Seperti dikutip oleh Jaszczol (Markoem, 2017: 238) dikenal sebagai orang pertama yang menggunakan unit analisis makna yang disebut analisis tindak tutur (*speech act*). Dia adalah salah

seorang filsuf terkemuka dari sebuah kelompok yang disebut *Oxford School of Ordinary Language Philosophy*. Teori Austin (Saifudin, 2019: 2-3) terdiri dari tuturan konstatif, yaitu mengatakan sesuatu yang memiliki properti menjadi benar atau salah. Tuturan yang bertujuan menjelaskan, menyatakan, ataupun semua tuturan yang bersifat deskripsi, yang mempunyai konsekuensi penilaian benar tidaknya tuturan atau proposisi yang dituturkan, dan tuturan performatif, yaitu kebalikan dari konstatif, membentuk atau menciptakan tindakan.

Tindak tutur menurut Austin (Markoem, 2017: 273) dibagi menjadi tiga komponen dasar, sebagai berikut:

1. Tindak lokusi (*locutionary act*) adalah ujaran dalam bentuk fisik atau tindakan mengikuti tata bahasa penutur yang mengandung maksud tertentu.
2. Tindak ilokusi (*illocutionary act*) adalah isi atau maksud ujaran yang terdapat dalam tindak lokusi, seperti menyampaikan dan memperoleh informasi, memerintah, memprotes, mengeluh, berjanji, atau menyatakan terima kasih.
3. Tindak perlokusi (*perlocutionary act*) adalah mendorong atau mendesakkan pengaruh kepada lawan tutur.

Austin (Markoem, 2017: 237) menjelaskannya dalam sebuah contoh berikut:

(2.1) “Tembak dia!”

Dari contoh di atas, apa yang kita dengar dari penutur adalah tindak lokusi, tindakan lawan tutur untuk melakukan isi “perintah” dari penutur yaitu sebuah

desakan untuk menembak sasaran atau target yang sudah ditentukan (sasaran atau targetnya dideskripsikan dengan menggunakan pronomina “dia”), hal ini merupakan tindak perlokusi, lalu isi lokusi berupa perintah tersebut merupakan tindak ilokusi.

### 1.3 Konteks

Pragmatik adalah studi kebahasaan yang terikat konteks. Konteks memiliki peranan kuat untuk menentukan maksud penutur dengan lawan tutur dalam berinteraksi. Makna yang dikaji dalam pragmatik adalah makna yang terikat konteks. Setiap tuturan mengandung konteks yang memiliki tujuan tertentu.

Menurut Kridalaksana (Sihaloho, 2019: 16) konteks adalah (1) aspek-aspek lingkungan fisik atau sosial yang kait mengait dengan ujaran tertentu, (2) pengetahuan yang sama-sama dimiliki pembicara dan pendengar sehingga pendengar paham apa yang dimaksud pembicara. Menurut Seed (Markoem, 2017: 231-232), menjelaskan tentang mengidentifikasi konteks dari sebuah tuturan, sebaiknya memperhatikan tiga sumber pengetahuan, yaitu (1) bisa diperhitungkan dari konteks fisik, (2) bisa diambil dari apa yang telah dikatakan sebelumnya, (3) bisa diambil dari latar belakang atau pengetahuan umum.

Jika diimplementasikan ke dalam sebuah contoh seperti berikut ini, seorang ayah melontarkan pertanyaan kepada anak-anaknya;

(2.2) “Pukul berapa sekarang, anak-anak?”

(Markoem, 2017: 233)

Situasi saat pertanyaan itu dilontarkan, jarum jam sudah menunjukkan pukul 9 malam, seluruh keluarga sudah makan malam. Jika dilihat dari konteksnya,

identifikasi dari sumber pengetahuan yang diambil bisa diambil dari latar belakang atau pengetahuan umum, maka berdasarkan kebiasaan atau pengetahuan bersama antara ayah dan anak-anaknya, dapat dipahami oleh anak-anaknya, bahwa sang ayah menyuruh mereka naik ke tempat tidur pada jam tersebut. Artinya sudah ada pengetahuan bersama antara penutur dan lawan tuturnya.

#### **1.4 Prinsip Kerja Sama**

Prinsip kerja sama merupakan suatu bentuk kerja sama yang terjadi di antara peserta tutur, bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih jelas dan terjalin komunikasi yang baik.

Menurut Grice (Markoem, 2017: 263-267) mengemukakan usulan kerja sama yang baik kepada semua pihak yang terlibat dalam percakapan. Terdapat empat gagasan, biasa dikenal dengan nama empat maksim (*maxim*), sebagai berikut.

##### **2.4.1 Maksim Kualitas**

Maksim kualitas ini, berpusat kepada kebenaran dengan apa yang dikatakan. Harus berbicara benar, jujur, tidak dengan kebohongan, menyampaikan sesuai fakta, dan jangan mengatakan yang kurang akurat/tidak ada bukti.

##### **2.4.2 Maksim Kuantitas**

Maksim kuantitas yang dijelaskan oleh Grice, bertalian dengan jumlah informasi (dalam arti luas) yang disampaikan. Setiap penutur harus berbicara secukupnya, tidak berlebihan, sebatas yang diperlukan. Kontribusi tersebut berupa informasi yang cukup, memadai dan tidak melebihi informasi yang sesungguhnya.

Contoh berikut, menyadur dari Seed, penggunaan maksim kuantitas yang mendorong penutur menggunakan implikatur.

- (2.3) A: Apakah kamu sudah menyelesaikan naskah seminar minggu ini?  
B: Rencana saya.

(Markoem, 2017: 263)

B memberikan jawaban dengan sangat singkat, tetapi jawabannya itu lebih dari yang ditanyakan kepadanya. Kalau kalimat tersebut diparafrasekan akan sangat panjang, berupa *Rencana saya memang hari ini saya sudah selesai menulis makalah saya, tetapi banyak hambatan yang harus saya lalui, Jadi* “belum selesai”.

#### 2.4.3 Maksim Relasi atau Relevansi

Menurut Levinson (Markoem, 2017: 264) maksim relevansi ini, berbicara hanya sebatas ruang lingkup pembahasan, dan harus relevan. Maksim ini diimplikasikan di maksim kuantitas, yang dapat dengan mudah diformulasikan.

Maksim ini amat penting, harus ditaati oleh peserta tutur, yang dimana tuturannya mengandung implikatur. Maksud atau makna sebuah tuturan sangat tergantung pada konteks, konteksnya harus sesuai, agar tersampaikan maksud dari tuturan tersebut.

Berikut ini beberapa contoh yang dikemukakan oleh Leech. Ia menggambarkan percakapan dalam suatu keluarga yang kehilangan kotak berisi coklat: A bertanya kepada B.

- (2.4) A: Di mana kotak coklat saya?  
B: Di kamarmu.

(Markoem, 2017: 265)

Jawaban B relevan, sesuai dengan pembahasannya, merupakan jawaban langsung yang mudah dipahami oleh lawan tutur.

(2.5) A: Di mana kotak coklat saya?

B: Pagi tadi anak-anak masuk ke kamarmu.

(Markoem, 2017: 265)

Jawaban B merupakan jawaban tidak langsung, namun memiliki relasi dengan topik pembicaraan. Walaupun B tidak tahu persis di mana kotak coklat itu berada, namun dengan nalar sehat biasa, B telah melakukan perbuatan dengan menolong A untuk mendapatkan kembali kotak coklatnya dari adik-adiknya.

(2.6) A: Di mana kotak coklat saya?

B: Maaf, saya lagi terburu-buru menangkap kereta pagi.

(Markoem, 2017: 265)

Jawaban B sama sekali tidak bertalian dengan pertanyaan A. B tidak dapat menolong A, tetapi dinyatakan dengan jawaban penolakan yang tidak menyakitkan hati A dengan memberi alasan yang tepat.

#### 2.4.4 Maksim Cara

Dalam maksim cara, penutur harus menghindari kekaburan (ambigu), menghindari keraguan, berkaitan juga dengan maksim kualitas, kuantitas dan relevansi.

Dalam maksim ini, ada empat hal yang perlu diperhatikan oleh penutur, sebagai berikut;

- 1) Hindari kekaburan,
- 2) Hindari keraguan,
- 3) Hindari omongan yang tidak perlu,
- 4) Hindari ketidak teraturan.

## 1.5 Implikatur

Implikatur percakapan atau biasanya disingkat implikatur adalah tuturan yang mengandung makna tersirat dalam tindak tutur. Menurut teori Grice sebagaimana dikutip oleh Rustono (Nugraheni, 2010: 390) menyatakan bahwa implikatur percakapan merupakan proposisi atau pernyataan implisit, yaitu sesuatu yang mungkin diartikan, disiratkan atau dimaksudkan oleh penutur, yang berbeda dengan apa yang dikatakannya. Mey (Nugraheni, 2010: 390) mengemukakan bahwa implikatur merupakan sesuatu yang terimplikasi di dalam suatu percakapan, yaitu sesuatu yang dibiarkan implisit di dalam penggunaan bahasa secara aktual.

Jika diimplementasikan ke dalam sebuah contoh percakapan sebagai berikut;

(2.7) A: *“Where’s Bill?”*

Di mana Bill?

B: *“There’s yellow VW outside Sue’s house”.*

Di sana ada mobil VW kuning dekat rumah Sue.

(Markoem, 2017: 272)

Percakapan di atas, secara harfiah, jawaban B tersebut gagal menjawab pertanyaan A, sekurang-kurangnya melanggar maksim kuantitas dan maksim relevansi. Jadi, dapat dikatakan tidak ada kerja sama. Karena pertanyaan A mengenai lokasi Bill, sementara mobil Bill berada dekat dengan lokasi rumah Sue, maka dapat diduga bahwa Bill berada di sana, dekat mobilnya. Dengan kata lain jawaban B merupakan jawaban yang efektif, karena walaupun B tidak tahu persis di mana lokasi Bill saat itu, lalu B menyatakan perkiraannya karena Bill memiliki VW kuning yang sekarang ada di dekat rumah Sue, mungkin ia ada di sana.



## 1.6 Strategi Kesantunan

Dalam berkomunikasi para peserta tutur akan berusaha saling menjaga “muka”. Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) menjelaskan bahwa “muka” merupakan *image* diri yang dimiliki oleh setiap individu. Lalu, terdapat 2 jenis “muka” sesuai penjelasannya, yaitu muka positif yang merupakan keinginan setiap individu untuk dimengerti, dan muka negatif merupakan keinginan setiap individu untuk bebas dari gangguan. Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) dalam konsep tentang “muka” terdapat berbagai tuturan yang cenderung merupakan tindakan yang tidak menyenangkan atau disebut dengan tindakan pengancaman muka. Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) menyebut tindakan pengancaman muka dengan FTA (*Face Threatening Act*). Menurut Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) terdapat dua jenis FTA, yaitu pengancaman muka positif dan muka negatif. Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) tindakan pengancaman muka negatif meliputi perintah dan permintaan, saran, nasihat, peringatan, ancaman, tantangan, tawaran, janji, pujian, dan ungkapan perasaan negatif seperti kebencian dan kemarahan. Brown dan Levinson (Sari, 2017: 25) tindakan pengancaman muka positif meliputi ketidaksetujuan, kritik, tindakan merendahkan atau memperlakukan, keluhan, kemarahan, dakwaan, penghinaan, pertentangan, tantangan, dan sebagainya.

Untuk meminimalisir terjadi FTA, Brown dan Levinson (Sari, 2017: 26-41) dalam mengemukakan lima strategi kesantunan, sebagai berikut.

### 1. Strategi Langsung tanpa Basa-basi (*Bald on Record Strategy*)

Strategi ini merupakan strategi melakukan FTA untuk menyatakan sesuatu dengan jelas. Alasan utama dipilihnya strategi langsung tanpa basa-basi menurut

Brown dan Levinson adalah karena penutur ingin melakukan FTA dengan efisiensi maksimum. Terdapat dua jenis sub-strategi dalam strategi langsung tanpa basa-basi, yaitu sub-strategi dengan cara tanpa meminimalisasikan FTA dan orientasi FTA untuk menyelamatkan muka lawan tutur, sesuai penjelasan Brown dan Levinson. Contohnya sebagai berikut.

(2.8) 持て!  
*Mote!*  
'Bawa ini!'

(Sari, 2017: 27)

Tuturan (2.8) di atas menunjukkan bahwa penutur menggunakan strategi langsung tanpa basa-basi tanpa meminimalisasikan FTA. Penutur tidak memedulikan muka lawan tutur dikarenakan dalam kondisi darurat atau mendesak. Dibandingkan dalam kondisi normal, penutur mungkin akan mengatakan "*motekudasai*" (tolong bawakan ini). Dalam pemilihan strategi ini FTA tidak diminimalisasikan untuk menyelamatkan muka.

Strategi ini juga dapat digunakan apabila penutur memiliki kekuasaan (*power*) lebih tinggi dibanding lawan tutur dan penutur tidak memedulikan apabila tidak terjadi kerjasama dari lawan tuturnya.

## 2. Strategi Kesantunan Positif (*Positive Politeness Strategy*)

Menurut Brown dan Levinson strategi kesantunan positif merupakan strategi melakukan FTA dengan cara penyelamatan muka atau menjaga muka positif lawan tutur. Dalam melakukan FTA tersebut, penutur memberikan kesan bahwa penutur mempunyai keinginan yang sama terhadap lawan tutur untuk

menunjukkan persahabatan di antara mereka. Berdasarkan penjelasan Brown dan Levinson kesantunan positif mempunyai beberapa sub-strategi yang meliputi:

- a. Sub-strategi 1: memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, kebutuhan dan barang-barang lawan tutur. Mencerahkan perhatian kepada lawan tutur.

Contoh :

(2.9) あ、髪切ったんだ！イメージ変わったね～。

A, *kami kittanda! imeji kawattane..*

‘Wah, kamu potong rambut ya! ganti penampilan ya..’

(Sari, 2017: 28)

- b. Sub-strategi 2: melebihkan minat, persetujuan, simpati terhadap lawan tutur dengan memberikan intonasi maupun penekanan melalui tuturannya.

Contoh:

(2.10) A: 免許、取ったんだ。

B: へえ、そうなんだ、すご～～い！！

A: *Menkyo, tottanda.*

B: *Hee, sounanda, sugooiii!!*

A: ‘Aku sudah dapat ijazah.’

B: ‘Wah, begitu ya, hebaatt!!’

(Sari, 2017: 28)

- c. Sub-strategi 3: meningkatkan ketertarikan terhadap lawan tutur dengan menyelipkan ungkapan yang menarik perhatian lawan tutur (Brown dan Levinson).

Contoh :

(2.11) 朝起きて時計見たら九時すぎてんの。やべっ！って超ダッシュで家出で駅着いたら『今日は休日運転のため...』とか言ってる。それって祝日じゃん、マジ信じらんね～」  
*Asa okite tokei mitara kujisugitenno. Yabee! tte chou dasshu de, ie dede, eki tsuitara "honjitsu wa kyuuujitsu unten no tame.." to kaittete. Sorette shukujitsujan, maji shinjiranne~.*

‘Pagi pagi saat bangun tidur dan melihat jam, ternyata sudah jam sembilan lewat. Gawat ! Aku langsung lari sekuat tenaga keluar dari rumah, begitu sampai di stasiun tertulis “hari ini perjalanan untuk hari libur”. Ini hari raya? Benar-benar tidak bisa dipercaya.’

(Sari, 2017: 28-29)

- d. Sub-strategi 4: menggunakan penanda yang menunjukkan jati diri atau kelompok dengan menggunakan bentuk sapaan, bahasa atau dialek kelompok, jargon, slang dan ellipsis.

Contoh:

- (2.12) A: 「かおりん、おはよ～！2限なに？」  
B: 「チャイ語の読解」  
A: 「だれ？あー、がんばってね～」  
B: 「ヨッシー」  
A: *Kaorin, ohayooo! ni giri nani?*  
B: *Chai go no dokkai*  
A: *Dare? aa, ganbatte ne..*  
B: *Yossh*  
A: ‘Pagi Kaolin! pelajaran kedua apa?’  
B: ‘Membaca dan memahami bahasa caina.’  
A: ‘Siapa? wah, semangat ya..’  
B: ‘Yes’

(Sari, 2017: 29)

- e. Sub-strategi 5: mencari dan mengusahakan persetujuan terhadap lawan tutur dengan mengulang sebagian tuturan lawan tutur untuk menunjukkan kesetujuannya.

Contoh:

- (2.13) (ブティックで品物を眺めていると店員が)  
そういうジャケット、最近人気ですよ～  
(*Butikku de shinamono wo nagameteiru ten'in ga*)  
*Souiu jaketto, saikin ninki desuyone.*  
(Karyawan yang melihat barang di butik)  
‘Jaket seperti itu, belakangan ini jadi tren ya.’

(Sari, 2017: 29)

- f. Sub-strategi 6: menghindari ketidaksetujuan terhadap lawan tutur dengan cara menunjukkan persetujuan.

Contoh:

- (2.14) A:「高校テニス部だったけ？」  
B:「うん、中学んときね～。高校は帰宅部だったけど」  
A: “*Koukou tenisu bu dattake?*”  
B: “*Un, chugakuntokine.. koukou wa kitakubu dattakedo.*”  
A: ‘Kamu ikut klub tenis SMA?’  
B: ‘Ya, waktu SMP.. SMA kembali ikut lagi.’

(Sari, 2017: 30)

- g. Sub-strategi 7: mengisyaratkan sejumlah persamaan penutur dan lawan tutur dengan mengurangi FTA melalui sebuah percakapan yang dapat menarik minat lawan tutur terhadap tuturan penutur berupa gosip atau basa-basi.

Contoh:

- (2.15) バーゲンとかあると、つい買いたくなるじゃないんですか。それでいつも買いすぎちゃって。  
*Baagen toka aruto, tsui kaitakunaru janaindesuka? Sorede itsumo kaisugichatte.*  
‘Kalau ada obralan, tidak sadar rasanya ingin membeli kan? Kemudian selalu khilaf membeli berlebihan.’

(Sari, 2017: 30)

- h. Sub-strategi 8: menyatakan lelucon.

- (2.16) (テレビを買ってもう少しまけてもらいたい客が店員に言う)  
客: そのテレビの台をつけといてえな  
店員: そんなことしたら台無しでんがな  
*(Terebi wo kattemorau shukoshi maketemoraitai kyaku ga ten'in ni iu)*  
Kyaku: “*Sono terebi no dai wo tsuketoiteena*”  
Ten'in: “*Sonna koto wo shitara dai nashidengana*”  
(Pelanggan berkata kepada penjaga toko bahwa ia ingin sedikit menawar harga televisi yang diinginkan)  
Pelanggan: ‘Harga televisi yang itu bisa dikurangi?’  
Penjaga toko: ‘kalau seperti itu, saya tidak ikutan.’

(Sari, 2017: 30-31)

- i. Sub-strategi 9: mempresuposisikan bahwa penutur memahami keinginan lawan tuturnya dengan menyatakan bahwa penutur dan lawan tutur adalah kooperator. Presuposisi juga dapat membuat bahwa baik penutur maupun lawan tutur memiliki hubungan yang sama misalnya dengan mengutarakan sapaan akrab, seperti sayang, si manis, rekan, kawan, sobat.

Contoh:

(2.17) ベビースターラーメンとか好きでしょ？これ、ちょっと食べてみない？

*Bebii sutaa raamen toka sukideshou? Kore, chotto tabeteminai?*  
'Kamu suka baby star ramen atau lainnya kan? Ini, kamu gak mau cobain?'

(Sari, 2017: 31)

- j. Sub-strategi 10: membuat penawaran atau janji dengan tujuan memuaskan muka positif lawan tutur.

Contoh:

(2.18) あ、その本、持ってるよ。今度貸してあげよっか？

*A, sono hon, matteruyo. Kondo kashite ageyokka?*

'Wah, aku nunggu buku itu lho. Lain kali mau pinjami aku?'

(Sari, 2017: 31)

- k. Sub-strategi 11: menunjukkan rasa optimisme beranggapan bahwa lawan tutur menginginkan atau membantu penutur mencapai keinginan penutur.

Contoh:

(2.19) 「借りた本、忘れちゃった。今度会ったとき返せば平気だよね？」

*Karita hon, wasurechatta. Kondo atta toki kaeseba heiki dayone?*

'Aku lupa buku yang ku pinjam. Aku kembalikan lain kali kalau ketemu gak papa ya?'

(Sari, 2017: 31)

- l. Sub-strategi 12: berusaha melibatkan lawan tutur dan penutur dalam suatu kegiatan tertentu dengan penggunaan kata *we* atau *let's* misalnya.

Contoh:

(2.20) (医者が患者さんに)

「じゃあお薬出しますので、それでしばらく様子を見ま  
しょうね」

(*Isha ga kanja san ni*)

*Jaa okusuri dashimasunode, sorede shibaraku youshu wo  
mimashoune.*

(Dokter kepada pasiennya)

‘Baiklah, akan saya racikkan obat, kemudian beberapa waktu  
yang akan datang mari kita lihat keadaanya.’

(Sari, 2017: 32)

- m. Sub-strategi 13: memberikan dan meminta alasan dengan melibatkan lawan tutur dalam suatu kegiatan yang dikehendaki penutur.

Contoh:

(2.21) パーティーに行こうよ。ぜったい楽しいから

*Paatii ni ikouyo. Zettai tanoshikara.*

‘Karena pasti akan sangat menyenangkan, ayo datang ke pesta.’

(Sari, 2017: 32)

- n. Sub-strategi 14: mengharap atau menuntut timbal balik.

Contoh:

(2.22) この間おごってもらったから、今日は私が払うね

*Kono aida ogotte moratta kara, kyou wa watashi ga harau ne.*

‘Karena belakangan ini aku ditraktir, sekarang gantian aku yang  
bayar ya.’

(Sari, 2017: 32)

- o. Sub-strategi 15: memberikan penghargaan tidak hanya benda nyata tetapi juga keinginan berinteraksi, keinginan untuk disukai, diakui, diperhatikan, dipahami, didengarkan, dan sebagainya.

Contoh:

(2.23) 資料の準備? いま手空いてるから、手伝うよ

*Shiryou no junbi? Ima teaiterukara, tetsudauyo.*

‘Persiapan materi? Karena sekarang aku lagi kosong, akan aku bantu.’

(Sari, 2017: 33)

### 3. Strategi Kesantunan Negatif (*Negative Politeness Strategy*)

Menurut Brown dan Levinson strategi kesantunan negatif merupakan strategi menyelamatkan muka negatif lawan tutur untuk mempertahankan kebebasan bertindak lawan tutur. Dalam melakukan strategi ini, penutur mengakui dan menghormati muka negatif lawan tuturnya. Brown dan Levinson membagi kesantunan negatif menjadi beberapa sub-strategi yang meliputi:

- a. Sub-strategi 1: ungkapan secara tidak langsung untuk menghindari gangguan terhadap muka.

Contoh:

(2.24) 日程が決まり次第、ご連絡をいただければと思います  
*Nittei ga kimari shidai, gorenraku wo itadakereba to omoimasu.*  
‘Segera setelah agenda ditetapkan, Saya berpikir untuk segera menghubungi Anda.’

(Sari, 2017: 33)

- b. Sub-strategi 2: menggunakan pagar.

Contoh:

(2.25) (志望校を決める三者面談で教師が)  
「この学校は.....、ちょっと無理みたいですね」  
*(Shiboukou wo kimeru sansha mendan de kyoushi ga)*  
*Kono gakkou wa..., chotto muri mitai desune.*  
(Dalam pertemuan segitiga untuk memutuskan sekolah pilihan, guru berkata)  
‘Kalau sekolah ini....., sepertinya agak mustahil.’

(Sari, 2017: 33-34)

- c. Sub-strategi 3: bersikap pesimis dengan cara bersikap hati-hati dan jangan terlalu optimis.

Contoh:



- (2.26) もし手が空いていたら見てほしい書類あるんだけど、今日は無理そうかな  
*Moshi te ga aiteitara mitehoshii shorui arundakedo, kyou wa muri soukana*  
'Seandainya anda tidak sibuk, ada data yang ingin saya lihat, tapi kelihatannya tidak bisa hari ini yaa.'
- (Sari, 2017: 34)

- d. Sub-strategi 4: meminimalkan pembebanan terhadap lawan tutur dengan mengurangi kekuatan atau daya ancaman terhadap muka lawan tutur.

Contoh:

- (2.27)ほんの一分だけでいいんですが、お時間いただけませんか  
でしょうか  
*Hon no ippun dakede iindesuga, ojikan itadakemasendeshouka.*  
'Meskipun hanya satu menit, apakah anda berkenan meluangkan waktu?'
- (Sari, 2017: 34)

- e. Sub-strategi 5: menyatakan rasa hormat.

Contoh:

- (2.28) (高級料理屋で)  
「お食事をお持ちしていい頃になりましたら、お声を  
おかけくださいませ」  
*(koukyuu ryouriya de)*  
*oshokuji wo omachishite ii koro ni narimashitara, okoe wo okakekudasaimase*  
(di toko sayuran mewah)  
'Sementara anda menunggu makanan, akan kami mendengarkan suara.'
- (Sari, 2017: 34)

- f. Sub-strategi 6: menggunakan permohonan maaf.

Contoh:

- (2.29) こないだはどうもありがとう。いつも気を使ってもらっちゃって、ほんと申し訳ないね  
*Konaida wa doumo arigatou. itsumo ki wo tsukatte morachatte, honto moushiwakenaine.*  
'Terimakasih untuk yang kemarin. Benar-benar minta maaf ya jika selalu merepotkan.'
- (Sari, 2017: 35)

- g. Sub-strategi 7: jangan menyebutkan penutur dan lawan tutur.

Contoh:

(2.30) ああ、これこわれちゃったんだね  
*Aa, kore kowarechattandane*  
'Ah, ini rusak ya.'

(Sari, 2017: 35)

- h. Sub-strategi 8: menyatakan FTA sebagai suatu kaidah sosial yang umum

berlaku.

Contoh:

(2.31) こちらの商品は、事前にご予約いただくことになってお  
りまして...  
*Kochira no shouhin wa, jizen ni goyoyaku itadakukoto ni*  
*natteorimashite...*  
'Kalau barang dagangan yang ini, silakan anda pesan terlebih  
dahulu...'

(Sari, 2017: 35)

- i. Sub-strategi 9: nominalisasikan pernyataan.

Contoh:

(2.32) (“とても嬉しい”の意味で)「望外の喜びです」.  
*(“totemo ureshii” no imi de) bougai no yorokobi desu.*  
(makna “sangat senang”) ‘kegembiraan yang lebih dari yang  
diharapkan.’

(Sari, 2017: 35)

- j. Sub-strategi 10: menyatakan secara jelas bahwa penutur telah  
memberikan kebaikan (hutang) atau tidak kepada lawan tutur.

Contoh:

(2.33) 重くて本当に申し訳ないですが、お持ち帰りいただけ  
たら幸いです。  
*Omokute hontouni moshiwakenaidesuga, omachi kaerita*  
*itadaketara saiwai desu.*  
'Maaf kalau terlalu berat, syukurlah anda bersedia menunggu.'

(Sari, 2017: 36)

#### 4. Strategi Tidak Langsung (*Off Record Strategy*)

Menurut Brown dan Levinson strategi tidak langsung merupakan strategi melakukan FTA secara tidak langsung dengan membiarkan lawan tutur memutuskan bagaimana menafsirkan tuturan penutur. Beberapa sub-strategi tidak langsung sesuai penjelasan Brown dan Levinson meliputi:

- a. Sub-strategi 1: memberi petunjuk dengan mengemukakan alasan melakukan tindakan.

Contoh :

(2.34) 「今日は暑かったから喉が渴くね」。(ビールでも飲みに行きたいな  
*Kyou wa atsukattakara nodo ga kawakune. (biiru demo nomi ni ikitaina)*  
'Hari ini cuacanya panas ya, tenggorokan jadi haus' (maksud : ingin minum bir)

(Sari, 2017: 36)

- b. Sub-strategi 2: mengasosiasikan petunjuk dengan menyebutkan sesuatu yang diasosiasikan pada tindakan yang diminta kepada lawan tutur.

Contoh :

(2.35) 「うち、この近くなんだ」(ちょっと寄っていかない?)  
“*Uchi, kono chikaku nanda*” (*chotto yotte ikanai?*)  
'Rumahku dekat sini' (maksud: tidak mau mampir sebentar?)

(Sari, 2017: 37)

- c. Sub-strategi 3: mempresuposisikan maksud penutur.

Contoh :

(2.36) ああ、今日も皿洗い当番だ！」(やらずに楽してる人がいる！)

“*Aa, kyou mo sara arai touban da!*” (*yarazuni raku shiteru hito ga iru!*)

'Wah, hari ini pun aku yang piket cuci piring ya' (ada orang santai-santai tidak melakukan piket!)

(Sari, 2017: 37)

- d. Sub-strategi 4: menyatakan kurang dari sebenarnya dengan membatasi sejumlah atribut untuk mengimplikasikan sesuatu yang buruk

Contoh :

(2.37) 親 「最近どうだ？」

子 「べつに、普通、かな」 (べつに話したいことないんだけど)

Oya: “*Saikin dou da?*”

Ko: “*Betsuni, futsu kana*” (*betsuni hanashitai koto naindakedo*)

Orang tua: ‘gimana akhir-akhir ini?’

Anak: ‘yang istimewa, biasa aja lah’ (tidak ada hal istimewa yang ingin dibicarakan)

(Sari, 2017: 37)

- e. Sub-strategi 5: menyatakan suatu hal secara berlebihan dengan membesar-besarkan keadaan dari yang sebenarnya.

Contoh :

(2.38) A 「来来軒ってどこですか？」

B 「そこの角曲がったところだけど、この辺の人はあまり行かないね」

(まずいからやめとけ)

A: “*Rairai noki tte doko desuka?*”

B: “*Sono no kado magatta tokodakedo, kono hen no hito wa amari ikanaine*”

(*mazui kara yametoke*)

A: ‘Rairai Noki di sebelah mana?’

B: ‘Tikungan itu belok, orang di sisi ini jarang pergi’ (karena tidak tahu)

(Sari, 2017: 37-38)

- f. Sub-strategi 6: mengulang tuturan tanpa menambah kejelasan dengan mengujarkan kebenaran yang paten dan penting.

Contoh :

(2.39) A 「それ、おいしい？」

B 「カップ麺はカップ麺だよ」 (しょっせんはカップ麺、たかが知れてる)

A: “*Sore, oishii?*”

B: “*Kappu men wa kappu men da*” (*shossen wa kappu men, takaga shireteru*)

A: ‘Itu enak?’

B: ‘Mie cup ya mie cup.’ (bagaimanapun juga mie cup, ya hanya begitu rasanya)

(Sari, 2017: 38)

- g. Sub-strategi 7: menggunakan pertentangan dengan mengemukakan kebenaran dan mendorong lawan tutur mendamaikan masalah.

Contoh :

(2.40) A 「あの人、好き？」

B 「好きなような、嫌いなような」 (なんともいわく言い難い)

A: “*Ano hito, suki?*”

B: “*Sukinayouna, kirainayouna*” (*nantomo iwaku ii gatai*)

A: ‘Suka orang itu?’

B: ‘Suka, gak suka.’ (susah dikatakan)

(Sari, 2017: 38)

- h. Sub-strategi 8: menyindir dengan cara menyatakan maksud secara tidak langsung dan berlawanan.

Contoh :

(2.41) 「家にこもるしかない最高の天気の日だった！」 (こんな最低の日、どうしてくれるんだ！)

“*Te ni komorushikanai saikou notenki no renkyuu datta!*” (*konna saiteino renkyuu, doushite kurerunda!*)

‘Hari libur mentok-mentoknya cuma mengurung diri di rumah!’ (mengapa liburan seperti ini terjadi pada ku!)

(Sari, 2017: 39)

- i. Sub-strategi 9: menggunakan kiasan / metafora dengan menyembunyikan konotasi nyata dari tuturan yang dituturkan.

Contoh :

(2.42) 「王子様さがすのも大変だからねえ」 (結婚相手に高望みすぎだ)

“*Oujisama sagasu no mo taihen dakarane.*” (*kekkon aite ni takanozomishisugida*)

‘Kalau yang dicari pangeran ya susah.’ (kriteria pasangan hidup terlalu tinggi)

(Sari, 2017: 39)

- j. Sub-strategi 10: menggunakan pertanyaan retorik dengan mengemukakan pertanyaan dari jawaban yang mengambang untuk menyatakan FTA.

Contoh :

- (2.43) 「私の悪いのかな」 (悪いのはそっちじゃないの?)  
“*Watashi no waruino kana.*” (*warui no wa socchi janaino?*)  
‘Kesalahanku mungkin ya.’ (bukankah seperti itu kesalahan?)  
(Sari, 2017: 39)

k. Sub-strategi 11: bermakna ganda.

Contoh :

- (2.44) 「あの人、AB 型だから」 (天才肌か変わり者のどっち  
かだ  
“*Ano hito, AB gata da kara.*” (*tensaihada ka kawari mono no docchika da*)  
‘Karena orang itu AB golongan darahnya.’ (dimana lagi orang bisa berubah sejenius itu)  
(Sari, 2017: 39)

l. Sub-strategi 12: menyamarkan objek FTA atau pelanggaran yang dilakukan.

Contoh :

- (2.45) 「どこかで誰かさんと会ってるんじゃないの？」 どうせ  
またデートだろう  
“*Dokoka de dareka san to atterunjanaino?*” (*douse mata deeto darou*)  
‘Kamu kemana, ketemu sama siapa?’ (pasti mau pacaran lagi kan)  
(Sari, 2017: 40)

m. Sub-strategi 13: menggeneralisasikan secara berlebihan untuk menghindari FTA dengan mengemukakan peraturan umum.

Contoh :

- (2.46) 「安物買いの銭失いって言うね」  
(小さなケチをするから結局損したでしょ！)  
“*Yasumonogai no zeni ushinaitte iu ne.*”  
(*chisana keki wo suru kara kekkyoku sonshita desho*)  
‘Kehilangan duit untuk beli barang murahan ya.’  
(Aakhirnya rugi kan beli kue sekecil itu)  
(Sari, 2017: 40)

- n. Sub-strategi 14: menggantikan lawan tutur dengan mengalamatkan FTA pada seseorang yang tidak mungkin terancam mukanya.

Contoh :

(2.47) 「誰かその醤油とれる人いる？」 (近くいるあなた、醤油とって！)

“*Dareka soko no shoyu toreruhito iru?*” (*chikakuiru anata, shoyu totte!*)

‘Siapa orang yang mengambil kecap asin disitu?’ (kamu yang ada di dekat ku, yang ambil kecap asin !)

(Sari, 2017: 40)

- o. Sub-strategi 15: mengungkapkan secara tidak lengkap dengan menggunakan ellipsis.

Contoh :

(2.48) 「あ、会社の窓.....」 (...が開いてますよ！)

“*A, kaisha no mado.....*” (*.....ga hiraitemasuyo*)

‘Em, jendela kantor.....’ ( ....terbuka lho!)

(Sari, 2017: 41)

## 5. Strategi tidak mengancam muka

Strategi ini dilakukan penutur untuk sepenuhnya menghindari FTA terhadap petutur dengan cara diam dan sama sekali tidak memberikan tuturan apapun kepada mitra tutur atau hanya bertutur dalam hati.