



BAB 2 KAJIAN TEORI

2.1 Pragmatik

Kajian Pragmatik di awal kemunculannya merupakan buah pikir dari Morris (dalam Yuliantoro, 2020: 6) membagi ilmu semiotik menjadi tiga bidang kajian, yaitu sintaksis, semantik dan pragmatik. Acuan tersebut didasarkan pada semiotika, sehingga dalam perkembangan refleksinya tentang pragmatik didasarkan pada bahasa sebagai tanda. Hal ini sesuai dengan pendapat Morris (Yuliantoro, 2020:6), yang menggunakan istilah pragmatik ketika menelaah hubungan antara tanda dan interpretasi.

Yule (1996:3).mengemukakan bahwa pragmatik adalah studi tentang makna yang disampaikan oleh penutur dan ditafsirkan oleh pendengar atau pembaca. Sebagai akibatnya studi ini lebih banyak berhubungan dengan analisis tuturan-tuturannya dari pada dengan makna terpisah dari kata atau frasa yang digunakan dalam tuturan itu sendiri. Pendek kata, dikatakan sebagai studi tentang maksud penutur.

Pragmatik dalam bahasa Jepang disebut dengan istilah *Goyouron* (語用論). Koizumi (dalam Ayumi, 2020: 54) menyebutkan bahwa, 語用論は文の意味と、こ

れが使用される場面との間の反応関係を説明しようともくろんでいる

‘Pragmatik bermaksud untuk menjelaskan hubungan timbal balik antara makna kalimat

Leech (dalam Yuliantoro, 2020: 7) mendefinisikan pragmatik, yaitu makna dalam hubungan dengan berbagai situasi tuturan dan lebih berkaitan dengan “makna tuturan” dari pada “makna dengan kalimat”. Artinya tuturan ditentukan oleh situasi tutur dan bukan oleh arti dalam struktur kalimat yang termasuk dalam bidang kajian semantik, sedangkan arti yang berhubungan dengan situasi tutur atau konteks tuturan termasuk bidang pragmatik. Jadi, Pragmatik merupakan studi tentang makna tuturan dalam konteks situasi tuturan.

Dari berbagai pendapat ahli tersebut, diketahui bahwa pragmatik adalah studi yang mengkaji makna yang dilihat melalui konteks situasi maupun konteks budaya yang terjadi dalam suatu peristiwa tutur. Dalam hal tersebut, mitra tutur akan memahami apa yang sedang dibicarakan oleh penutur apabila keduanya memiliki pemahaman yang sama terhadap konteks yang sedang dibicarakan.

2.2 Tindak Tutur

Tindak tutur atau *speech act* diperkenalkan oleh Austin (Yuliantoro, 2020: 18) *the ground up how many sense there are in which to say something is to do something, or in saying something something, and even by saying something we do something.* Pernyataan tersebut berarti bahwa pada saat mengatakan sesuatu, kita melakukan sesuatu atau ketika seseorang mengatakan minta maaf, berjanji, dan sebagainya, maka orang tersebut tidak hanya mengatakan tetapi sekaligus melakukan tindakan minta

maaf atau berjanji. Tindak tutur menurut Austin (dalam Markoem, 2017: 273) dibagi menjadi tiga komponen dasar, sebagai berikut:

1. Tindak lokusi (*locutionary act*) dalam bahasa Jepang disebut dengan istilah *hotsuwa kou* (発話行為) adalah ujaran dalam bentuk fisik atau tindakan mengikuti tata bahasa penutur yang mengandung maksud tertentu. Sebagai contoh tindak tutur lokusi adalah tuturan berikut.

(2.1) A : どこでそのかばんを買いましたか
B : メキシコで買いました

(*Minna no Nihongo I*, 2020:48)

A : Di mana membeli tas itu ?
B : di Meksiko

Data di atas penutur semata-mata hanya sekedar bertanya kepada mitra tutur di mana membeli tas. Tindak tutur lokusi merupakan ungkapan linguistik yang bermakna dan biasanya berbentuk informasi yang disampaikan oleh penutur.

2. Tindak ilokusi (*illocutionary act*) dalam bahasa Jepang disebut dengan istilah *hatsugonai kou* (発話内行為) adalah isi atau maksud ujaran yang terdapat dalam tindak lokusi, seperti menyampaikan dan memperoleh informasi, memerintah, memprotes, mengeluh, berjanji, atau menyatakan terima kasih, berikut contoh tindak tutur ilokusi memerintah.

(2.2) カリナ : あの花屋の前で止めてください
運転手 : はい

(*Minna no Nihongo I*, 2020:115)

Karina : Tolong berhenti di depan toko bunga itu
Pengemudi : Ok

Data di atas penutur meminta tolong atau memerintah kepada mitra tutur untuk berhenti di depan toko bunga, dengan maksud untuk membeli bunga atau berjanji bertemu di depan toko bunga. Tindak tutur ilokusi ungkapan bahwa tuturan itu mengandung maksud tertentu yang ditujukan kepada mitra tutur.

3. Tindak perlokusi (*perlocutionary act*) dalam bahasa Jepang disebut dengan *hatsugobaikai kouji* (発話媒介行) adalah mendorong atau mendesakkan pengaruh kepada lawan tutur. Berikut contoh tindak tutur perlokusi.

(2.3) A : 今から大阪城を見学しますか
B : いいえ、昼ご飯を食べてから、けんがくします
(*Minna no Nihongo I*, 2020:134)

A : Dari sekarang mau melihat benteng Osaka ?
B : Tidak, melihatnya setelah makan siang.

Dari percakapan di atas, tuturan penutur tidak hanya bertindak, tetapi juga mengajak mitra tutur untuk melihat benteng Osaka sekarang, tetapi mitra tutur menolak untuk pergi sekarang karena ingin makan siang terlebih dahulu. inferensi dari tuturan tersebut adalah menolak untuk pergi ke benteng Osaka sekarang.

2.3 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.

Prinsip kerja sama merupakan pandangan Grice yang mengelaborasi nosi kerja sama. Kerja sama konversasional (percakapan) mempunyai arti yang luas. Berdasarkan pengamatan Grice kerja sama konversasional mempunyai empat maksim. Menurut Grice (dalam 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.

a. Maksim Kuantitas.

- 1) Berilah informasi sebanyak yang dibutuhkan.
- 2) Berilah informasi jangan melebihi yang dibutuhkan.

b. Maksim Kualitas.

- 1) Jangan mengatakan sesuatu yang tidak dapat anda yakini.
- 2) Jangan mengatakan sesuatu yang bukti kebenarannya kurang meyakinkan.

c. Maksim Relasi/Relevansi

- 1) Berilah sesuatu yang relevan.

- 2) Terjalin kerja sama yang baik antara penutur dan mitra tutur, baik penutur dan mitra tutur hendaknya dapat memberikan kontribusi yang relevan sesuai dengan topik.

d. Maksim Cara.

- 1) Hindarilah pernyataan yang samar.
- 2) Hindarilah ambuitas.
- 3) Usahakan agar ringkas.
- 4) Usahakan bicara dengan runtut.

Berikut adalah contoh pematuhan dan pelanggaran maksim kuantitas dan maksim relevansi di dalam tuturan:

(2.4) Pematuhan maksim kuantitas.

ミラー : すみませんが、電話番号を教えてくださいませんか
管理人 : ええ、いいでしょう

(Minna no Nihongo II, 2020 : 3)

Miller : Maaf, Boleh minta nomor telponnya?
Petugas : Ya, Boleh loh

Saat Miller menanyakan kepada Petugas すみませんが、電話番号を教えてくださいませんか Maaf, Boleh minta nomor telponnya? Petugas menjawab ええ、いいでしょう ‘Ya, Boleh lah’ tuturan tersebut mematuhi maksim kuantitas, karena kontribusi memberikan respon atau jawaban secukupnya atau sebanyak yang dibutuhkan.

(2.5) Pematuhan maksim relevansi.

ミラー : 瓶や缶はいつですか
管理人 : 土曜日です。

(Minna no Nihongo II, 2020 : 3)

Miller : Kapan botol atau kaleng dibuang?
Petugas : **Hari sabtu.**

Saat aat Miller menanyakan kepada Petugas 瓶や缶はいつですか ‘Kapan botol atau keleng dibuang?’ Petugas menjawab 土曜日です ‘hari sabtu’ Tuturan tersebut mematuhi maksim relevansi, karean kontribusi yang diberikan petugas relevan dengan topik pembicaraan.

(2.6) Pelanggaran prinsip kerja sama maksim kuantitas

女 : 余計な時間がかかるから早めに集めるって言ったじゃない。
男 : 今、財布にお金ないんだよ。
女 : しかたないな。じゃわたしが出しておくれからあとで頂戴。でも業生のメッセージは早めにかいとういてよ。今日カードわたすんだから。

(Pratiwi, Aibonotika, Rahayu 2020: 5)

Wanita : Saya sudah bilang untuk mengumpulkannya lebih awal karena cukup memakan waktu.
Pria : **Sekarang di dompet lagi gak ada uang.**
Wanita : Mau bagaimana lagi. Saya akan membayarkannya dulu untukmu nanti kamu ganti. Sebaiknya cepat mengirim pesan alumni. Karena mengumpulkan kartunya hari ini.

Kalimat tuturan 今、財布にお金ないんだよ ‘sekarang di dompet sedang tidak ada uang’ dikategorikan melanggar prinsip kerja sama maksim kuantitas. Tuturan tersebut terlalu berlebihan untuk mengatakan bahwa ia tidak dapat membayar uang perpisahan alumni.

(2.7) Contoh pelanggaran prinsip kerja sama maksim relevansi.

男 : 先生に相談して、来月の十日からに決まった。
女 : 私も手伝うよ。

(dalam Pratiwi, Aibonotika, Rahayu 2020: 6)

Pria : Setelah didiskusikan dengan guru, mulai tanggal 10 bulan depan udah ditetapkan.

Wanita : **Saya juga akan membantu loh.**

Tuturan 私も手伝うよ ‘saya juga akan membantu loh’, melanggar prinsip kerjasama maksim relevansi karena tidak ada hubungannya dengan kalimat tuturan sebelumnya yang mengatakan “*Sensei ni soudanshite, raigetsu no tooka kara ni kimatta*” ‘Setelah didiskusikan dengan guru, mulai tanggal 10 bulan depan sudah ditetapkan’. Dengan menambahkan kata ‘loh’ di belakang tuturan seolah ia menekankan bahwa ia benar-benar akan membantu kegiatan yang akan berlangsung.

Dalam praktiknya prinsip kerja sama menurut Grice tidak seluruhnya dapat dilakukan dalam interaksi sehari-hari oleh peserta tutur. Penyebabnya orang dalam menggunakan bahasa dalam memberikan informasi memperhatikan faktor-faktor etika dan norma yang berada dalam kehidupan bermasyarakat dalam konteks sosial budaya.

Dalam hal tertentu seseorang dalam menyampaikan informasi sesuai dengan kenyataan secara langsung dan apa adanya, tetapi terkadang informasi yang disampaikan secara tidak langsung untuk menjaga hubungan dengan mitra tutur. Informasi yang disampaikan dapat efektif jika bahasa digunakan tidak menimbulkan friksi antar peserta tutur.

2.4 Implikatur

Dalam suatu percakapan, peserta dapat mematuhi dan melanggar prinsip kerja sama yang berupa maksim-maksim. Pada umumnya di dalam kehidupan sehari-hari peserta percakapan tidak selalu mematuhi prinsip kerja sama, melanggar salah satu atau beberapa prinsip kerja sama dengan sengaja atau tidak. Pelanggaran pada prinsip kerja sama menimbulkan implikatur.

Konsep implikatur pertama kali dikenalkan oleh Grice (1975) untuk memecahkan masalah tentang makna bahasa yang tidak dapat diselesaikan dengan teori semantik. Suatu konsep yang paling penting dalam pragmatik adalah konsep implikatur percakapan. Implikatur percakapan menurut Grice (1975:43) adalah pernyataan implikatif, apa yang mungkin diartikan, disiratkan dan dimaksudkan oleh penutur yang berbeda dengan apa yang sebenarnya dikatakan dalam suatu percakapan.

Implikatur dibagi menjadi dua jenis, yaitu implikatur percakapan (konversasional) dan implikatur konvensional. Implikatur percakapan didasarkan bahwa peserta - pesertanya mengikuti prinsip kerja sama dan maksim-maksim. Sementara implikatur konvensional berkebalikan dengan implikatur percakapan yang

tidak didasarkan pada prinsip kerja sama dan maksim-maksim Yule (dalam Yuliantoro, 2020:39). Yule (1996: 70-74) membagi Implikatur percakapan menjadi dua, yaitu implikatur percakapan umum dan implikatur percakapan khusus.

1. Implikatur Percakapan Umum

Implikatur percakapan umum adalah implikasi yang tidak membutuhkan pengetahuan khusus untuk memahami tuturan (Yule, 1996: 70). Mitra tutur tidak membutuhkan pengetahuan khusus terlebih dahulu untuk memahami isi dari konteks tuturan. Berikut penggalan dialog dalam anime Tsuki ga kirei yang menunjukkan implikasi keseluruhan dari percakapan tersebut. Percakapan berlangsung di ruang makan saat sarapan keluarga Kotarou. Ibu yang sedang membersihkan dapur lalu bertanya pada Kotarou.

(2.8) 母 : お母さん本当に見に行かなくていいの？運動
会。。
小太郎 : いい、無理。
母 : はい、はい。

(Kusuma 1, Pradhana 2, 2022, Ep. 2, 00:46-00-51)

Ibu : Apakah benar tidak apa-apa jika Ibu tidak pergi melihatmu? Ke festival olahraga...
Kotarou : **Tidak, tidak perlu.**
Ibu : Baiklah.

Percakapan pada data (2.8) adalah percakapan antara ibu dan Kotarou di atas, yang terjadi di ruang makan saat keluarga Kotarou sedang sarapan. Ibu, membersihkan

dapur, kembali ke Kotarou ketika dia tiba di festival olahraga Sekolah Menengah Kawagoe. Tapi Kotarou bilang ibu tidak harus datang ke pesta olahraga sekolahnya. Implikatur percakapan umum pada data (2.8) terdapat pada tuturan Kotarou dengan "Ii, muri"... "Tidak, tidak perlu". Penyimpangan dari definisi implikatur dalam pidato umum oleh Yule (1996:40), implikatur percakapan umum adalah implikatur yang tidak memerlukan pengetahuan khusus. Sehingga kamu bisa memahami ucapan Kotarou tanpa harus memberikan informasi khusus tentang ucapan tersebut. Ada implikasi kesimpulan tanggapan Kotarou bahwa ibu tidak akan datang ke pesta olahraga yang diselenggarakan di sekolahnya, hal ini tidak memerlukan konteks tertentu dalam penafsirannya.

2. Implikatur Percakapan Khusus

Implikatur percakapan khusus merupakan implikasi yang membutuhkan pengetahuan khusus dalam memahami makna tuturan (Yule, 1996: 42). Mitra tutur harus memiliki pengetahuan khusus mengenai isi tuturan agar mitra tutur dapat memahami maksud dari tuturan yang disampaikan. Berikut merupakan data yang menunjukkan implikatur percakapan khusus.

- (2.9) 彩音 : 今日外に食べに行くって。。
茜 : ええ? そうなの?
母 : シャワー浴びる?
茜 : すぐへ行く

(Kusuma 1, Pradhana 2, 2022, Episode 1, 08:16-08:18)

Ayane : Katanya, Hari ini kita makan di luar

Akane : Eh? Beneran?
Ibu : **Mau mandi?**
Akane : Saya akan segera pergi mandi.

Saat percakapan berlanjut, Akane melihat seluruh keluarganya berkumpul di ruang tamu dan Ayane memberi tahu Akane bahwa keluarganya akan makan malam malam ini. Ibu Akane kemudian bertanya kepada Akane apakah dia mau mandi atau tidak. Implikatur percakapan khusus pada data (2.9) terdapat pada tuturan Ibu dalam シャワー浴びる? ‘Mau mandi?’. Tuturan ibu berisi informasi spesifik yang perlu diketahui Akane. Hal ini dikarenakan implikatur percakapan khusus merupakan implikatur yang memerlukan pengetahuan khusus dari lawan bicaranya (Yule, 1962:42). Pengetahuan ini berupa keluarga Akane yang sedang menunggu Akane. Hal itu terbukti saat Akane mendapati keluarganya berkumpul di ruang tamu, baru pulang olahraga dari klub atletik. Jadi tuturan ibu mengandung implikasi terhadap Akane untuk segera mandi dan bersiap-siap agar mereka bisa segera pergi untuk makan malam.

2.5 Strategi Kesantunan

Kesantunan diperlukan ketika berkomunikasi untuk menciptakan suatu kondisi yang baik antara penutur dan petutur. Ketika berkomunikasi tidak setiap saat kita menggunakan tuturan secara santun sehingga hal tersebut bisa menyakiti perasaan petutur. Strategi kesantunan digunakan oleh penutur untuk menghindari tindak pengancaman terhadap muka petutur Brown & Levinson (dalam Putri, Aryanto, 2019:1). Kesantunan muncul karena dilatarbelakangi sebuah tindakan yang dapat

mengancam muka orang lain. Brown & Levinson (1987: 60) menyebutnya dengan *FTA* (*Face Threatening Act*). 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 & Levinson (dalam Andriyani, 2018) dalam konsep tentang “muka” terdapat berbagai tuturan yang cenderung merupakan tindakan yang tidak menyenangkan atau disebut dengan tindakan pengancaman muka atau “*FTA*” (*Face Threatening Act*) yaitu pengancaman muka positif dan muka negatif.

Menurut Borwn & Levinso (dalam Andriyani, 2018:12) konsep muka mempunyai dua komponen yaitu :

1. Muka Positif (*Positive Face*)

Mengacu kepada citra diri setiap orang yang berkeinginan agar apa yang dilakukan dan dimiliki, diyakini dan dihargai orang lain sebagai sesuatu yang baik, menyenangkan, patut dihargai dan sebagainya, seperti mengkritik hasil karya orang lain.

2. Muka Negatif (*Negative Face*)

Merujuk pada citra diri seseorang sebagai ingin dihormati dan bebas berbuat semaunya, dihormati dengan dibiarkan bertindak, atau dibebaskan dari keharusan melakukan sesuatu. Seperti menyuruh orang lain melakukan sesuatu untuk kita, menyuruh orang lain yang sedang beristirahat dan membuat minuman untuk kita.

Pada saat berkomunikasi, risiko pengancaman muka positif dan muka negative penutur maupun mitra tutur tidak dapat dihindari. Untuk meminimalkan pengancaman terhadap muka seseorang, diperlukan strategi kesantunan. Strategi kesantunan menurut Brown & Levinson (1987:60) dibagi menjadi lima strategi, yaitu :

1. Strategi Langsung Tanpa Basa-Basi (*Blad on Record*)

Strategi langsung tanpa basa-basi adalah strategi kesopanan yang melibatkan melakukan tindakan yang mengancam muka dengan cara yang sederhana. Alasan dari strategi ini adalah karena pembicara ingin melakukan tindakan yang mengancam muka sebanyak mungkin. Keadaan atau situasi di mana percakapan berlangsung juga bisa menjadi alasan untuk memilih strategi ini. Misalnya, jika percakapan berlangsung dalam situasi yang sangat tidak pasti, efektivitas pidato sangat penting agar pembicara dapat menyelesaikan pidatonya dengan mengabaikan wajah lawan bicara pada saat itu. Strategi ini biasanya digunakan oleh penutur dan lawan bicara yang sudah saling mengenal/memiliki hubungan dekat. Contoh strategi langsung tanpa basa-basi adalah sebagai berikut.

(2.10) *Driver guide* : ワオイ
WJ : ホイ
Driver guide : 気をつけて楽しんで
WJ : ユフウウウワ。

(Andriyani, 2018:18)

Driver guide : Woi.....
WJ : Hoiiii
Driver guide : Hati-hati... menikmati
WJ : Yuhuuuu Wa...

Dialog di atas adalah interaksi lain antara DG dan WJ. Situasi informal dimana jarak sudah sangat dekat dan hubungan tetap berjalan harmonis meskipun menggunakan karakter futsuugo tingkat bahasa Jepang dalam bentuk "bentuk normal". Strategi kesantunan yang digunakan pada awal tuturan adalah strategi kesantunan rekam botak yang diucapkan DG tanpa basa-basi dan strategi kesantunan positif berupa perhatian WJ terhadap kehati-hatian dalam aktivitas pantai. Intensitas pertemuan kedua kali ini dilandasi situasi informal dan jarak yang dekat, hubungan komunikasi sangat harmonis, layaknya seorang sahabat. Kedekatan ini terlihat dari respon WJ ketika DG menunjukkan kehati-hatian selama beroperasi. WJ terlihat senang dan menanggapi dengan strategi kesantunan botak, tanpa mempertimbangkan apakah ucapannya mengancam wajah DG atau tidak. Hal ini menunjukkan bahwa strategi kesantunan yang tepat sangat ditentukan oleh konteks situasi setelah setiap tuturan.

2. Strategi Kesantunan Positif (*Positive Politeness*)

Strategi kesantunan positif merupakan strategi melakukan tindak pengancaman muka yang disertai dengan penyelamatan muka positif. Strategi ini digunakan untuk menunjukkan kedekatan kepada mitra tutur yang bukan orang dekat penutur, sehingga dapat memperlancar komunikasi. Kesantunan positif adalah perbaikan kepada muka positif mitra tutur, keinginan yang senantiasa dimau (tindakan/akuisisi/nilai-nilai yang diakibatkannya) dipandang sebagai sesuatu yang sangat penting.

Seorang penutur yang menuturkan, “Wah... mobilmu bagus, ya!” merupakan tuturan yang dimaui mitra tutur dari pada dituturkan dengan cara, “Wah... mobilmu catnya sudah luntur, ya!” Tuturan, Wah... mobilmu bagus, ya!” meruakan bentuk kesantunan positif. Dalam hal ini, kesantunan positif dalam pandangan Brown & Levinson adalah tuturan yang dapat membuat terpenuhinya kemauan mitra tutur (dalam Yuliantoro, 2020: 58). Contoh strategi kesantunan positif sebagai berikut.

(2.11) *Driver guide* : はい、タクシー、タクシー。
WJ : ノ、ノ。
Driver guide : ライステラスどうぞ。
WJ : 黙っている。

(Andriyani, 2018:17)

Driver guide : Iya taksi, taksi.
WJ : Tidak..tidak.
Driver guide : Rice teras, silahkan.
WJ : Diam.

Pertemuan pertama DG dengan WJ dengan dialog di atas, namun dengan menggunakan bahasa futsuugo "bentuk biasa" sebagai penanda level bahasa Jepang. Saat menjual jasa kepada WJ, DG menggunakan strategi kesopanan positif, selalu berusaha memperhatikan WJ dan menunjukkan kesukaan, keinginan dan kebutuhan orang lain yang sepertinya diinginkan WJ di areal persawahan Tegalalang.

Teori kesantunan Brown & Levinson yang berkaitan dengan *positive politeness*, ada 15 substrategi, yaitu : (1) memberi perhatian terhadap mitra tutur; (2) memperhatikan mitra tutur dengan sungguh-sungguh; (3) melebih-lebihkan mitra tutur; (4) mengadakan kesepakatan; (5) menggunakan bentuk bentuk identitas

kelompok; (6) menghindari ketidaksepakatan; (7) menunjukkan kebersamaan; (8) berkelakar; (9) memberi perhatian terhadap keinginan mitra tutur; (10) menawarkan dan menjanjikan; (11) sikap optimistik; (12) melibatkan penutur dan mitra tutur dalam suatu aktivitas; (13) memberi alasan; (14) menyatakan hal yang berimbang dan (15) memberi sanjungan kepada mitra tutur.

3. Strategi Kesantunan Negatif (*Negative Politeness*)

Strategi kesantunan negatif adalah tindakan mengancam dengan strategi mempertahankan muka negatif pendengar untuk menjaga kebebasan bertindak lawan bicara. Penutur yang selalu berusaha untuk tidak mengancam muka mitra tutur. Sekalipun penutur sudah mengetahui keadaan mitra tutur, ada sesuatu yang kurang atau dalam keadaan negatif. Penutur mencoba menyelamatkan muka mitra tutur dengan tidak menggunakan ungkapan secara langsung.

(Brown & Levinson, 1992: 129) Kesantunan negatif itu merupakan tindakan perbaikan yang ditujukan kepada muka negatif mitra tutur; keinginannya untuk memiliki kebebasannya bertindak yang tak dimauihnya dan perhatiannya yang tidak dihalangi. Itulah inti perilaku hormat, tepat seperti kesantunan positif yang adalah inti dari perilaku "akrab" dan "senda-gurau." Contoh strategi kesantunan negative.

- | | |
|------------|-------------------------------------|
| (2.12) 大学生 | : はい、あの。。私があのだ。参考本を。。ええ。貸していただけませんか |
| 先生 | : 何のための参考本ですか |
| 大学生 | : あの、論文を書くつもりです |

(dalam Putri, Aryanto, 2019: 3)

Mahasiswa : iya, em.. em saya.. buku referensi.. ee.. **bolehkah dipinjamkan kepada saya?**
Dosen : buku referensinya akan digunakan untuk apa?
Mahasiswa : em, rencananya digunakan untuk membuat makalah

Strategi yang digunakan untuk meminimalisir keterancaman muka negatif Dosen menggunakan strategi kesantunan negatif sub strategi yaitu permintaan tak langsung konvensional. Bentuk 貸していただけませんか ‘bolehkah dipinjamkan kepada saya?’ merupakan bentuk tindak tutur direktif permintaan yang disampaikan oleh Mahasiswa kepada Dosen apakah anda tidak keberatan meminjamkan, biasa digunakan apabila ingin meminta bantuan kepada seseorang. Penutur mengungkapkan sesuatu secara tidak langsung kepada penutur dikarenakan sesuatu yang akan disampaikan penutur dikhawatirkan menyinggung perasaan mitra tuturnya atau isi tuturan tersebut berupa sebuah permintaan yang mungkin akan memberatkan mitra tutur. Oleh karena itu, Mahasiswa menggunakan strategi kesantunan negatif sub strategi permintaan tak langsung konvensional agar Dosen tidak tersinggung dan menyelamatkan muka negatif Dosen.

Kesantunan negatif dilakukan oleh penutur melalui 10 cara, yaitu : (1) bertutur secara tidak langsung; (2) bersikap pesimistik; (3) menggunakan pertanyaan dan menghindar; (4) berilah rasa hormat minimalkan kerugian bagi mitra tutur; (5) minimalkan kerugian bagi mitra tutur; (6) meminta maaf; (7) hindari kata-kata impersonal; (8) gunakan “FTA” sesuai dengan kelazimannya; (9) menyatakan sesuatu yang membuat mitra tutur senang dan (10) menggunakan bentuk nominal.

4. Strategi Tidak Langsung (*Off record*)

Strategi kesantunan tidak langsung adalah strategi dalam melakukan tindak pengancaman muka secara tidak langsung dengan membiarkan mitra tutur menafsirkan atau memutuskan maksud dari tuturan penutur. Strategi kesantunan ini disampaikan dengan menggunakan metafora, isyarat dan mengatakan secara tidak jelas apa yang dimaksud. Strategi ini digunakan jika penutur ingin melakukan tindakan mengancam muka namun tidak ingin bertanggung jawab atas tindakan tersebut. Contoh strategi tidak langsung (*off record*).

(2.13) 大学生 : えっと。。すみません先生。。あの。。時間。。ち
よっとよろしいですか
先生 : はい。どうしますか

(dalam Putri, Aryanto, 2019: 7)

Mahasiswa : hmm.. maaf sensei.. em.. waktu.. **sebentar saja
apakah bisa ?**
Dosen : iya. Ada apa?

Konteks pada percakapan pada data terjadi ketika Mahasiswa masuk ke ruang Dosen, kemudian Mahasiswa tersebut menemui Dosen untuk meminta sesuatu. Tindak tutur direktif yaitu tindak tutur berimplikatur pada tuturan Mahasiswa あの。。時間。。ちよっとよろしいですか ‘sebentar saja apakah bisa?’. Berdasarkan konteks, tuturan Mahasiswa menunjukkan bahwa Mahasiswa bermaksud meminta kepada Dosen agar meluangkan waktunya sebentar untuk mendengarkan permintaannya. Pada tuturan Mahasiswa menggunakan strategi kesantunan secara tidak langsung (*off*

record) sub strategi memberi isyarat. Mahasiswa melepaskan begitu saja tindakan mengancam muka yang ditunjukkan dengan tuturan permintaan berimplikatur.

5. Strategi Tidak Mengancam Muka/*Do not do FTA*

Strategi tidak mengancam muka menghindari “*FTA*” (*Face Threatening Act*) dapat dilakukan oleh penutur pada saat menanggapi tuturan yang kurang pantas dijawab atau hanya bertutur dalam hati, sehingga dengan diam saja penutur menunjukkannya

