

BAB 2

KAJIAN TEORI

2.1 Pragmatik

Pragmatik adalah sebuah ilmu yang menelaah mengenai hubungan antara bahasa dan konteks yang dinyatakan dalam sebuah peristiwa tutur. Pragmatik adalah telaah tentang bagaimana pendengar menambahkan informasi kontekstual kepada struktur semantik dan bagaimana cabang ilmu itu menarik masukan dari apa yang dikatakan mitra tutur (Muhadjir, 2017:207). Menurut Levinson dalam Muhadjir (2017:209) memberi batasan sederhana bahwa pragmatik adalah “telaah tentang pemakaian bahasa”. Kemudian batasan lainnya, “Pragmatik adalah telaah tentang hubungan antara bahasa dengan konteks yang diangkat menjadi kaidah gramatikal, atau dinyatakan dalam struktur sebuah Bahasa. Kajian dalam ilmu pragmatik meliputi tindak tutur (*speech act*), deiksis, entailment, presuposisi, konteks, implikatur, dan kesantunan. Salah satu kajian yang dibahas dalam penelitian ini adalah tindak tutur (*speech act*).

2.2 Tindak Tutur

Yule (1996:47) mengemukakan bahwa tindakan-tindakan yang ditampilkan lewat tuturan disebut dengan tindak tutur (*speech act*). Yule (1996:53-54) membagi

tindak tutur menjadi lima bentuk berdasarkan fungsi umum, antara lain deklarasi, representatif, ekspresif, direktif, dan komisif.

2.2.1 Deklarasi

Deklarasi adalah jenis tindak tutur yang mengubah dunia melalui tuturan. Penutur harus memiliki peran institusional khusus, dalam konteks khusus untuk menampilkan suatu deklarasi secara tepat. Ketika menggunakan tindak deklarasi penutur mengubah dunia dengan kata-kata. Contoh tindak tutur deklarasi sebagai berikut ini.

- (2.1) 明日から来ないでもらえるかな。
(*Ashita kara konai de moraeru kana.*)

(Lestari, 2017:19)

‘Mulai besok tidak perlu datang lagi.’

Pada data 2.1 tuturan tersebut di tuturkan oleh pemilik toko kepada pegawainya. Hal ini dilakukan karena pegawainya tersebut telah melakukan suatu kesalahan dalam bekerja. Ujaran tersebut dimaksudkan untuk melakukan pemecatan kepada pegawainya dan meminta pegawainya untuk tidak hadir kembali esok hari.

2.2.2 Representatif

Representatif adalah jenis tindak tutur yang menyatakan apa yang diyakini benar atau tidaknya tuturan. Sesuatu yang diyakini oleh penutur yang meng gambarkannya seperti pernyataan suatu fakta, penegasan, kesimpulan, dan pendeskripsian. Ketika menggunakan sebuah representatif, maka penutur

menggunakan atau mencocokkan kata-kata dengan yang diyakininya. Contoh tindak tutur representatif sebagai berikut ini.

(2.2) 雨が降っている。
(*Ame ga futteiru.*)

(Lestari, 2017:19)

‘Hujan sedang turun.’

Pada data 2.2 tuturan tersebut dituturkan guna memberitahukan suatu fakta mengenai cuaca saat ini, yakni hujan yang sedang berlangsung. Tuturan tersebut merupakan suatu kebenaran dengan melihat kondisi pada cuaca saat ini yang memang sedang turun hujan.

2.2.3 Ekspresif

Ekspresif adalah jenis tindak tutur yang menyatakan sesuatu yang dirasakan penutur. Tindak tutur itu mencerminkan pernyataan-pernyataan psikologis penutur dan meliputi pernyataan kegembiraan, kesulitan, kesukaan, kebencian, kesenangan atau kesengsaraan. Ketika menggunakan tindak ekspresif, penutur menyesuaikan kata-kata dengan perasaannya. Contoh tindak tutur ekspresif sebagai berikut ini.

(2.3) ありがとうございます。
(*Arigatou gozaimasu*)

(Lestari, 2017:20)

‘Terima kasih.’

Pada data 2.3 tuturan tersebut dimaksudkan untuk mengucapkan terima kasih atas bantuan yang telah diberikan. Penutur menuturkan ujaran tersebut untuk

mengekspresikan kegembiraan yang dialaminya terhadap petutur yang telah membantunya.

2.2.4 Direktif

Direktif adalah jenis tindak tutur yang dipakai oleh penutur untuk menyuruh orang lain melakukan sesuatu. Jenis tindak tutur ini menyatakan apa yang menjadi keinginan penutur, yang meliputi perintah, pemesanan, permohonan, pemberian saran yang bentuknya meliputi kalimat positif maupun kalimat negatif. Contoh tindak tutur direktif sebagai berikut ini.

(2.4) 今、窓を閉めなさい。
(*Ima, mado wo shimenasai.*)

(Lestari, 2017:20)

‘Tutup jendelanya sekarang.’

Pada data 2.4 tuturan tersebut dimaksudkan untuk memerintah petutur untuk melakukan hal yang diinginkan penutur. Penutur menuturkan ujaran tersebut untuk memerintah petutur dan berharap petutur akan melakukan sesuatu yang diinginkannya tersebut, yakni menutup jendela.

2.2.5 Komisif

Komisif adalah jenis tindak tutur yang dipahami oleh penutur untuk mengikatkan dirinya terhadap tindakan di masa mendatang. Tindak tutur ini meliputi janji, ancaman, penolakan atau ikrar. Contoh tindak tutur komisif sebagai berikut ini.

- (2.5) 絶対に幸せにする。
(*Zettai ni shiawase ni suru.*)

(Lestari, 2017:21)

‘Aku berjanji akan membahagiakanmu.’

Pada data 2.5 tuturan yang diucapkan penutur tersebut dimaksudkan untuk memberikan sebuah janji. Hal ini membuat penutur mengharapkan janji tersebut tidak hanya berjanji secara lisan, melainkan berjanji bahwa penutur akan memberikannya kebahagiaan.

2.3 Kesantunan Bahasa

Interaksi manusia selalu memiliki potensi untuk menimbulkan konflik di antara para pesertanya. Menurut Ide Sachiko (2004:445) menyatakan bahwa kesantunan penting digunakan untuk menghindari terjadinya konflik dengan penutur serta menciptakan komunikasi tersebut terlihat lebih sopan. Kesantunan direalisasikan dalam bahasa verbal dan non-verbal. Ide mengemukakan bahwa bahasa verbal disebut dengan kesantunan linguistik, yang terbagi atas penggunaan bahasa dan ekspresi bahasa. Ide merealisasikan kesantunan bahasa dengan *wakimae* dan *volition*.

2.3.1 *Wakimae* (*discernment*)

Ide menyatakan *wakimae* (*discernment*) mengacu pada perilaku yang didasarkan pada norma-norma sosial yang berlaku dalam masyarakat. *Wakimae* terbagi menjadi dua, yakni terkait dengan konteks situasi dan konteks sosial. *Wakimae* terbagi atas konteks situasi dan konteks sosial. Konteks situasi terdiri atas

situational formality, power, dan interpersonal relationship, dan konteks sosial terdiri atas *role, age, gender, ethnicity, status, regional background, dan culture*).

Konteks situasi (*situational context*), yakni berhubungan dengan pemahaman seseorang terhadap situasi tempat peserta tutur berada (*situational formality*) dan *interpersonal relationship*. *Interpersonal relationship* dipengaruhi oleh kedekatan atau jarak sosial dan psikologis di antara peserta tutur. Antara lain seperti faktor usia, status, dan kekuatan atau kekuasaan (*power*) serta sosial yang dikategorikan menjadi *uchi (in group)* dan *soto (out group)*. *Uchi* merujuk pada rasa hubungan yang dekat di dalam kelompok yang sama. Sedangkan, *soto* merujuk pada rasa hubungan yang lebih jauh antara peserta tutur di luar kelompoknya.

Selain itu, konteks sosial (*social context*) Ide menyatakan bahwa peserta tutur dapat menunjukkan identitas dirinya berdasarkan *age* (usia), *social status* (status di dalam masyarakat, seperti bos dengan karyawan), *role* (peran individu dalam suatu kelompok, seperti peran ibu, ayah, anak, teman), *gender* (laki-laki dan perempuan), *ethnicity* (etnis, seperti masyarakat Jepang), *culture*, dan *regional background*.

2.3.2 *Volition*

Volition dapat didefinisikan sebagai strategi untuk mencapai sebuah kesantunan. Penggunaan bahasa dalam *volition* mengizinkan penutur untuk dengan sengaja menggunakan berbagai macam strategi agar pesan mereka dapat diterima dengan baik oleh lawan tutur. *Volition* menjadi sebuah inti dalam kesantunan berbahasa. *Volition* yang dikemukakan Ide Sachiko mengacu pada strategi kesantunan Brown dan Levinson.

Yule (1996:60-61) menyatakan muka merupakan wujud pribadi seseorang dalam masyarakat. Muka mengacu kepada makna sosial dan emosional itu sendiri yang setiap orang berkeinginan memiliki dan mengharapkan orang lain untuk mengetahuinya. Dalam interaksi sosial, orang biasanya bertindak seolah-olah harapan-harapan mereka sesuai dengan masyarakat atau keinginan muka untuk dihormati. Jika seorang penutur menyatakan sesuatu yang mengandung ancaman terhadap harapan individu lain yang berkenaan dengan nama baik individu disebut dengan tindak ancaman muka, *face threatening act (FTA)*. Kemudian, tindakan dimana penutur mengatakan sesuatu untuk mengurangi ancaman muka itu disebut dengan tindak penyelamatan muka.

Ketika berusaha menyelamatkan muka orang lain, maka harus memperhatikan keinginan muka mereka. Levinson dalam Yule (1996:61-62) membagi muka menjadi dua, yakni muka positif (*positive face*) dan muka negatif (*negative face*). Muka positif adalah citra diri seseorang yang berkeinginan apa yang dilakukannya itu dapat diterima oleh orang lain, diperlakukan sama dengan anggota lain dan diakui oleh orang lain. Istilah sederhananya adalah kebutuhan untuk dihubungi. Muka negatif adalah citra diri seseorang yang berkeinginan untuk merdeka atau bebas dalam bertindak dan tidak tertekan oleh orang lain. Istilah sederhananya adalah kebutuhan untuk merdeka (kebebasan).

Untuk menyelamatkan muka, maka diperlukan strategi kesantunan bahasa. Brown dan Levinson (1987:68-70) mengidentifikasi lima strategi kesantunan sebagai berikut ini.

1. *Bald on record* (bertutur terus terang tanpa basa-basi)

Adalah suatu strategi yang mengharuskan penutur untuk berujar secara langsung tanpa basa-basi dan mengesampingkan kemungkinan terjadinya tindakan mengancam muka. Berikut contoh strategi *bald on record* sebagai berikut ini.

- (2.6) A: ミラーさんは学生ですか。
B: いいえ、学生じゃありません。会社員です。

(Minna no Nihongo Shoukyuu 1, 2012:6)

- A: (*Miller-san wa gakuseidesuka.*)
B: (*Iie, gakusei jyaarimasen. Kaishaindesu.*)
A: ‘Apakah Miller seorang pelajar?’
B: ‘Bukan, saya bukan pelajar. Saya pegawai kantor.’

Penggunaan strategi *bald on record* yang terjadi pada contoh 2.6, karena B menjawab secara langsung kepada A bahwa B bukan seorang pelajar, melainkan pegawai kantor.

2. *On record with positive politeness* (strategi bertutur dengan basa-basi kesantunan positif)

Adalah suatu strategi yang mengharuskan penutur untuk melakukan tuturan tanpa mengancam muka positif lawan tutur. Pada hakekatnya kesantunan positif ditujukan terhadap muka positif petutur. Brown dan Levinson (1987:103-129) membagi strategi *on record with positive politeness* menjadi 15 strategi, yakni sebagai berikut ini.

- 1) Strategi 1: Memperhatikan minat, keinginan, keperluan, atau segala sesuatu yang menjadi milik petutur.
- 2) Strategi 2: Membesar-besarkan rasa ketertarikan, persetujuan, dukungan, dan simpati kepada petutur.

- 3) Strategi 3: Meningkatkan rasa ketertarikan terhadap petutur.
- 4) Strategi 4: Menggunakan bentuk-bentuk identitas kelompok.
- 5) Strategi 5: Mencari kesepakatan.
- 6) Strategi 6: Menghindari ketidaksepakatan.
- 7) Strategi 7: Menimbulkan persamaan persepsi antara penutur dan petutur.
- 8) Strategi 8: Membuat lelucon.
- 9) Strategi 9: Membuat persepsi bahwa petutur memahami keinginan petutur.
- 10) Strategi 10: Membuat penawaran dan janji.
- 11) Strategi 11: Bersikap optimis.
- 12) Strategi 12: Berusaha melibatkan penutur dan petutur dalam suatu kegiatan.
- 13) Strategi 13: Memberikan atau meminta alasan.
- 14) Strategi 14: Menyiratkan atau menyatakan hal yang timbal balik.
- 15) Strategi 15: Memberikan rasa simpati kepada petutur.

Adapun contoh dari *positive politeness*, sebagai berikut ini.

- (2.7) A: 祇園祭はどうでしたか。
 B: とても面白かったです。外国人も多かったですよ。
 A: ええ、祇園祭は京都の祭りで一番有名ですからね。

(Minna no Nihongo Shoukyuu 1, 2012:97)

A: (*Gionmatsuri wa doudeshita ka.*)

B: (*Totemo omoshirokattadesu. Gaikoku hito mo ookattadesu yo.*)

A: (*Ee, gionmatsuri wa Kyouto no matsuri de ichiban yuumeidesukara ne.*)

A: 'Bagaimana Festival Gionnya?'

B: 'Seru sekali. Orang asing juga banyak, lho'

A: 'Ya, karena di Kyoto, Festival Gion yang paling terkenal'

Penggunaan strategi *on record with positive politeness* yang terjadi pada contoh 2.7, dikarenakan A menyetujui pendapat B mengenai kemeriahan Festival Gion dan banyaknya orang asing yang datang sesuai dengan strategi nomor 2.

3. *On record with negative politeness* (strategi bertutur dengan basa-basi kesantunan negatif)

Strategi yang digunakan untuk menjaga muka negatif petutur dengan cara membiarkannya bebas melakukan apa yang diinginkannya. Kesantunan negatif pada hakikatnya ditujukan terhadap bagaimana memenuhi dan atau menyelamatkan sebagian muka negatif petutur, yaitu keinginan dasar petutur untuk mempertahankan apa yang dia anggap sebagai wilayah dan keyakinan dirinya. Untuk mengurangi pelanggaran terhadap muka negatif petutur, Brown dan Levinson (1987:132-210) membagi *on record with negative politeness* menjadi 10 strategi, sebagai berikut ini.

- 1) Strategi 1: Menggunakan tindak tutur tak langsung.
- 2) Strategi 2: Menggunakan pertanyaan dengan partikel tertentu.
- 3) Strategi 3: Bersikap pesimis.
- 4) Strategi 4: Mengurangi kekuatan atau daya ancaman terhadap muka petutur.
- 5) Strategi 5: Memberi penghormatan dengan menggunakan ungkapan santun.
- 6) Strategi 6: Menggunakan permohonan maaf.
- 7) Strategi 7: Menghindari menyebutkan penutur dan petutur.
- 8) Strategi 8: Menyatakan tindakan mengancam muka sebagai ketentuan sosial yang berlaku.
- 9) Strategi 9: Meminimalkan kalimat (tidak melakukan pemborosan kata).
- 10) Strategi 10: Menyatakan secara jelas bahwa penutur telah memberikan kebaikan (hutang) atau tidak kepada lawan tutur.

Adapun contoh dari *negative politeness*, sebagai berikut ini.

- (2.8) A: その本はもう読みましたか。
B: いいえ、まだ読んでいません。今晚読もうと思っています。
A: じゃ、読んだら貸していただけませんか。
B: いいですよ。

(*Minna no Nihongo Shoukyu 2, 2012:49*)

A: (*Sono hon wa mou yomimashitaka.*)

B: (*Iie, mada yonde imasen. Konban yomou to omotte imasu.*)

A: (*Jya, yondara kashite itadakemasenka.*)

B: (*Ii desu yo.*)

A: 'Apakah kamu sudah membaca buku itu?'

B: 'Belum. Nanti malam rencananya mau baca.'

A: 'Kalau begitu, kalau sudah selesai boleh pinjam tidak?'

B: 'Tentu saja.'

Penggunaan strategi *negative politeness* yang terjadi pada contoh 2.8, dikarenakan A melindungi muka negatif milik B dengan cara membiarkan B menyelesaikan terlebih dahulu membaca buku tersebut.

4. *Off-record* (strategi bertutur tidak terus terang atau samar-samar)

Adalah sebuah strategi yang mengharuskan penutur membuat suatu tuturan dengan ungkapan lain, sehingga penutur dibiarkan menginterpretasikan sendiri apa yang diujarkan oleh penutur. Brown dan Levinson (1987:213-227) membagi strategi *off record* menjadi 15 strategi, sebagai berikut ini.

- 1) Strategi 1: Memberikan alasan sebagai sebuah petunjuk dalam mengutarakan percakapan yang implisit, sehingga penutur dapat menginterpretasikan kemungkinan dari maksud penutur.
- 2) Strategi 2: Mengasosiasikan petunjuk kepada penutur untuk melakukan sesuatu yang diinginkan penutur tanpa harus menjelaskan panjang lebar.
- 3) Strategi 3: Menggunakan presuposisi.

- 4) Strategi 4: Menggunakan ungkapan yang lebih halus.
- 5) Strategi 5: Menggunakan ungkapan yang berlebihan.
- 6) Strategi 6: Menggunakan tautologi.
- 7) Strategi 7: Menggunakan kontradiksi.
- 8) Strategi 8: Menggunakan ironi.
- 9) Strategi 9: Menggunakan metafora.
- 10) Strategi 10: Menggunakan pertanyaan retorik.
- 11) Strategi 11: Menggunakan pertanyaan yang ambigu.
- 12) Strategi 12: Menggunakan ungkapan yang samar-samar.
- 13) Strategi 13: Menggunakan generalisasi yang berlebihan.
- 14) Strategi 14: Tidak mengacu kepada petutur secara langsung.
- 15) Strategi 15: Menggunakan ungkapan yang tidak lengkap.

Adapun contoh dari strategi *off record*, sebagai berikut ini.

- (2.9) A: 休めませんか。
 B: 休むことはできるけど・・・
 A: じゃあ、行きましょうよ。

(*New Approach Japanese Intermediate Course*, 2003:78)

A: (*Yasumemasen ka.*)

B: (*Yasumu koto wa dekirukedo...*)

A: (*Jya, ikimashou yo.*)

A: 'Memangnya tidak bisa cuti?'

B: 'Bisa, sih...'

A: 'Ya sudah, kalau begitu pergi saja yuk.'

Penggunaan strategi *off record* yang terjadi pada contoh 2.9, dikarenakan ketika A bertanya kepada B apakah ia bisa mengambil cuti, lalu B menjawab dengan tuturan samar-samar dengan tidak menyelesaikan kalimatnya apakah bisa

libur atau tidak serta didukung oleh adanya kata kedo di akhir kalimat, sehingga membuat A berinisiatif untuk tetap mengajaknya pergi sesuai dengan strategi 12.

5. *Don't do the FTA* (bertutur dalam hati)

Adalah strategi yang ketika penutur tidak menuturkan apapun kepada lawan tutur (petutur) melainkan bertutur di dalam hati saja. Adapun contohnya, sebagai berikut ini.

(2.10) カリナ : 昼ごはんはどうしますか。
ワン : えーと・・・

(*Minna no Nihongo Shoukyuu 1, 2012:199*)

Karina : (*Hiru gohan wa dou shimasu ka.*)

Wan : (*Etto...*)

Karina : 'Makan siang bagaimana?'

Wan : 'Hmmm...'

Penggunaan strategi *don't do the FTA* yang terjadi pada contoh 2.10, dikarenakan Wan tidak menjawab apa-apa atas pertanyaan yang diberikan oleh Karina.

