

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian-Penelitian Sebelumnya

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan berbagai literatur seperti buku-buku dari para ahli yang membahas teori tindak tutur, serta jurnal-jurnal penelitian dari beberapa ahli bahasa yang membahas tentang tindak tutur penolakan (*refusal*). Berikut ini adalah pembahasan tentang buku dan jurnal dimaksud.

Beebe, Takahashi, dan Uliss-Weltz (1990) mengkaji penolakan yang dihasilkan oleh para penutur Amerika dan pelajar *EFL* Jepang. Tulisan ini menganalisis tindak tutur penolakan sebagai suatu runtutan formula, yakni dalam hal penolakan terhadap undangan yang diekspresikan melalui tiga tahap yaitu (1) ekspresi penyesalan, diikuti (2) sebuah alasan, dan berakhir dengan (3) sebuah tawaran alternatif. Dalam penelitian ini, mereka menemukan bahwa penutur bahasa Inggris Jepang dan penutur asli bahasa Inggris berbeda dalam tiga bidang: urutan dalam pola semantik (*the order of the semantic formulae*), frekuensi dari pola (*the frequency of the formulae*), dan isi dari tuturan (*the content of the utterances*). Walaupun penutur Jepang menghasilkan komponen-komponen semantik yang sama sebagaimana halnya penutur Amerika, tetap saja kualitas tuturan mereka sangatlah berbeda. Penutur Amerika memberikan keterangan yang spesifik ketika menjelaskan alasannya sedangkan penutur Jepang kurang jelas atau samar-samar bagi orang Amerika.

Selanjutnya, Kartomihardjo (1993:151-152) yang diadaptasi oleh Nadar (2009:98) mengatakan bahwa terdapat tujuh macam bentuk penolakan dalam bahasa Indonesia, yakni:

1. Penolakan yang menggunakan kata 'tidak' atau padanannya
2. Penolakan dengan menggunakan alasan
3. Penolakan dengan menggunakan syarat
4. Penolakan dengan menggunakan usul
5. Penolakan dengan menggunakan pilihan
6. Penolakan dengan menggunakan ucapan terima kasih
7. Penolakan dengan menggunakan komentar

Selain ketujuh bentuk penolakan tersebut di atas, Kartomihardjo (1993) juga mengungkapkan bahwa penolakan bisa lewat tindakan nonverbal.

Chen (1996) dalam disertasinya "*Cross Cultural Comparison of English and Chinese Metapragmatics in Refusal*" menemukan bahwa tuturan menolak oleh penutur asli bahasa Inggris mempertimbangkan unsur kebenaran, kelangsungan, kejelasan, dan keefektifan. Sebaliknya, pelajar *EFL* lebih memperhatikan unsur ketidaklangsungan, menjaga muka, dan menghindari malu.

Rahardi (1999) meneliti aspek-aspek kesantunan dan penggunaannya pada tuturan imperatif Bahasa Indonesia. Aspek kesantunan tersebut berhubungan dengan wujud formal dan wujud pragmatik imperatif dalam Bahasa Indonesia, wujud dan peringkat kesantunan pemakaian tuturan imperatif Bahasa Indonesia, dan faktor penentu wujud kesantunan pemakaian tuturan imperatif Bahasa Indonesia. Dari temuan data dalam penelitiannya, Rahardi menemukan bahwa tuturan imperatif Bahasa Indonesia terdiri atas wujud formal dan wujud pragmatik. Wujud formal meliputi imperatif aktif dan imperatif pasif, sedangkan wujud pragmatik terdiri atas 17 bentuk yakni perintah, suruhan, permintaan,

permohonan, desakan, bujukan, himbauan, persilaan, ajakan, permintaan izin, mengizinkan, larangan, harapan, umpatan, pemberian ucapan selamat, anjuran, dan ngelulu. Kesantunan pada tuturan imperatif Bahasa Indonesia terdiri atas 2 jenis yaitu kesantunan linguistik dan kesantunan pragmatik. Lebih lanjut Rahardi menjelaskan bahwa terdapat 5 variabel penentu persepsi peringkat kesantunan tuturan imperatif yaitu (1) variabel jenis kelamin, (2) variabel umur, (3) latar belakang pendidikan, (4) pekerjaan, dan (5) daerah asal.

Perhatian terhadap tindak tutur penolakan ini telah diteliti oleh Al-Kahtani (2005) yang membahas tentang realisasi tuturan penolakan dalam tiga budaya yang berbeda yaitu Amerika, Jepang, dan Arab. Sama halnya dengan penelitian sebelumnya oleh Beebe, Takahashi, dan Uliss-Weltz, Al-Kahtani (2005) juga membandingkan ketiga budaya tersebut dalam cara mengungkapkan tuturan penolakan berkenaan dengan tiga dimensi pola semantik yaitu urutan, frekuensi, dan isi formula. Mirip dengan penelitian sebelumnya (Beebe, dkk.), Al-Kahtani menemukan perbedaan dalam cara pengungkapan tindak tutur penolakan ini, tetapi juga ada beberapa situasi dan keadaan yang realisasi penolakannya dalam cara yang sama.

Selanjutnya, Wilamová (2005) dalam artikelnya "*On the Function of Hedging Devices in Negatively Polite Discourse. Commentary Pragmatic Markers in English Mitigation*" menjelaskan beberapa jenis *hedges* yang digunakan sebagai pemarah pragmatik yang melemahkan tekanan dari sebuah tuturan, atau sebagai alat dalam tuturan yang 'santun negatif' dan kontribusinya dalam mengekspresikan tingkat kesantunan menjadi lebih tinggi. Wilamová

mengutip teori Fraser (1996) tentang penanda pragmatik dan strategi kesantunan oleh Brown and Levinson (1987) yang mengemukakan terdapat tujuh tipe kelompok dari penanda *hedge* yaitu *clausal mitigators* (mitigasi klausa), *subjectivity markers* (penanda subyektiviti), *downgraders* (penurun tekanan), *tentativizers* (penurun kepastian), *performative hedges* (*hedge* performatif), *pragmatic idioms* (idiom pragmatis), dan *hedges on politeness maxims* (*hedge* pada maksim-maksim kesantunan).

Tipe pertama *clausal mitigators* terdiri atas jenis yaitu *pseudoconditional* dan *but clause*. *Pseudoconditional* menggunakan klausa *if*, setelah kalimat yang menyatakan tindakan yang mengandung FTA, sedangkan klausa *but* digunakan selain untuk mengekspresikan persetujuan juga menghaluskan tuturan penolakan.

Tipe kedua yaitu *subjectivity marker* merupakan *speaker oriented hedges* atau penanda maksud penutur yang diungkapkan dengan menggunakan ekspresi kata-kata seperti *I think, I hope, I guess, I suppose, I don't think, I wouldn't say*, dll. *Hedges* ini digunakan sebagai personal opini, keputusan atau kepercayaan seseorang. Tipe selanjutnya adalah *downgrader* yang merupakan *speaker oriented hedges* yang diekspresikan dengan kata-kata seperti *just, just in case, a bit, a few, a little, rather, scarcely*, dll. Selain menurunkan tingkat FTA, *hedges* ini juga berfungsi sebagai proteksi diri (*self-protection*).

Tipe yang keempat adalah *tentativizer*, terdiri atas dua jenis yaitu (1) ekspresi yang menurunkan kepastian dari ujaran seperti kata *well* dan *I don't know*, dan (2) penanda *vagueness* atau kesamaran seperti *a kind of, sort of thing*, dll. Tipe selanjutnya adalah *performative hedge*, seperti *I (just) want to know, I*

must ask, I'll (just) say one thing, I'm curious to know, dll. Tipe yang keenam adalah *pragmatic idiom*, yaitu jenis *hedge* yang digunakan untuk mengekspresikan *request* atau *suggestion*, contohnya *please, kindly, perhaps, maybe*, dll. Sedangkan tipe yang terakhir atau yang ketujuh adalah *Hedges on politeness maxim*, yang direpresentasikan dengan *sentence adverbial* seperti *I'm afraid, unfortunately, nothing personal, to tell you the truth*, atau *you don't mean to tell me*.

Nadar (2006) mengutip Rubin (1982) yang menguraikan delapan cara mengungkapkan tindak tutur penolakan dalam Bahasa Inggris, yaitu: (1) berdiam diri, tidak memberikan tanggapan, (2) menawarkan alternatif, (3) penundaan, (4) menyalahkan orang lain, (5) menghindari penolakan langsung, (6) memberi tanggapan yang tidak spesifik, (7) alasan, dan (8) menyatakan bahwa suatu ajakan atau tawaran kurang baik.

Nadar (2006) dalam disertasinya “Penolakan dalam Bahasa Inggris dan Bahasa Indonesia (Kajian Pragmatik tentang Realisasi Kesopanan Berbahasa)”, meneliti tentang realisasi penolakan dalam bahasa Inggris dan bahasa Indonesia, realisasi penggunaan strategi kesopanan atau kesantunan dalam bahasa Inggris dan bahasa Indonesia. Dari hasil temuannya, diperoleh persamaan dan perbedaan realisasi strategi kesantunan linguistik dalam Bahasa Inggris maupun Bahasa Indonesia. Yang menjadi persamaannya adalah kedua bahasa tersebut sama-sama menggunakan strategi dalam tuturan penolakannya. Strategi yang dimaksud mengacu pada strategi kesantunan yang dijelaskan oleh Brown dan Levinson (1983). Selain itu, baik bahasa Inggris maupun bahasa Indonesia, ditinjau dari

susunan dan bentuk penolakan yang diungkapkan oleh para responden kedua Bahasa tersebut, keduanya memiliki susunan kombinasi satu tindak tutur, kombinasi dua tindak tutur, kombinasi tiga tindak tutur, dan kombinasi empat tindak tutur penolakan.

Perbedaan yang juga ditemukan oleh Nadar dalam penelitiannya adalah berkenaan dengan jumlah dan jenis penolakan yang digunakan. Pada penolakan berbahasa Inggris, kebanyakan responden menyatakan penolakannya dalam bentuk satu atau dua jenis penolakan dalam tuturannya. Sebaliknya, penolakan berbahasa Indonesia cenderung lebih banyak menggunakan tiga atau empat jenis penolakan dalam kalimatnya.

B. Landasan Teori

1. Konsep Umum Tindak Tutur

a. Tuturan Konstatif dan Tuturan Performatif

Tindak tutur merupakan representasi tindakan yang dilaksanakan melalui bahasa. Konsepsi tindak tutur ini diperkenalkan dan dikembangkan oleh John Langshaw Austin dan muridnya John Searle. Dalam teorinya mengenai tindak tutur, Austin (1962:4-5) menyatakan bahwa sebuah kalimat atau tuturan tidak hanya bertujuan untuk menjelaskan atau menyatakan sesuatu (*constate*) tetapi dapat pula digunakan untuk melaksanakan sesuatu. Untuk itu Austin (1962) membedakan kalimat ke dalam dua jenis yaitu *constative sentence/utterance* atau kalimat atau tuturan konstatif dan *performative sentence/utterance* atau kalimat/tuturan performatif. Kalimat

konstatif seperti pernyataan (*statement*), prediksi (*prediction*), dan hipotesis (*hypothesis*), sedangkan tuturan atau kalimat performatif merupakan kalimat yang di dalamnya mengandung kata kerja performatif atau *performative verb*.

Lebih lanjut dijelaskan lagi bahwa kalimat performatif terdiri atas dua yaitu performatif eksplisit dan performatif implisit. Kalimat performatif eksplisit adalah suatu kalimat yang dimulai dengan 'I' (saya/aku) dan diikuti oleh 'a performatif verb' (kata kerja performatif). Kata kerja tersebut harus dalam kala kekinian (*simple present*) dan aktif. Selanjutnya kata kerja eksplisit performatif harus diikuti dengan kata 'that' atau 'to'. Sebagai contoh kalimat 'I promise that...' dan 'I promise to go' bukan 'I promised to go' atau 'She promises to go'. Contoh lainnya adalah 'I warn that you have to get out here' atau 'I warn to get out here' adalah sebuah kalimat performatif eksplisit yang menyatakan peringatan atau *warning* terhadap mitra tutur.

Austin berpendapat bahwa tuturan performatif eksplisit ini tidak seperti kalimat konstatif (pernyataan, penjelasan) ataupun tentang benar atau salah dalam kenyataannya. Dalam mengatakan, 'I promise to go' contohnya, seseorang membuat sebuah janji, bukan menyatakan atau menjelaskan bahwa dia sedang membuat janji. Menurut Austin, suatu performatif eksplisit adalah bagaimana membuat secara eksplisit apa yang seseorang sedang lakukan bukan menjelaskan atau menggambarkan apa yang seseorang lakukan atau menyatakan bahwa dia sedang melakukannya.

Austin lebih suka mengoposisikan performatif eksplisit dengan 'primary performative' atau performatif primer (daripada menggunakan istilah

'*inexplicit*' atau '*implicit performative*') dengan memberi contoh '*I shall be there*' (performatif primer) dan '*I promise that I shall be there*' (performatif eksplisit). Lebih lanjut Austin (1962:71-73) menerangkan bahwa meskipun bentuk tuturan primer banyak ditemukan dalam percakapan, sering juga dalam suatu percakapan ditemukan kalimat atau tuturan yang implisit yang disebut Austin sebagai '*primitive utterance*'. Tuturan primitif ini menurut Austin, tidak membuat secara jelas atau eksplisit daya atau muatan tertentu dari suatu tuturan, dan lebih memperlihatkan ambiguitas (*ambiguity*), pengelakan (*equivocation*), kesamaran/ketidakjelasan (*vagueness*). Tuturan primitif diucapkan dalam bentuk tuturan 'satu-kata' seperti contohnya '*bull*' (sapi jantan) atau '*thunder*' (guntur/guruh) bisa dimaksudkan sebagai peringatan, informasi, atau prediksi (1962:72).

Untuk memudahkan mengenal atau memahami sebuah tuturan primitif atau performatif implisit, Austin (1962:73) mengemukakan enam faktor yang berperan dalam performatif implisit:

1. Modus (*Mood*)
2. Nada suara, irama, tekanan (*Tone of voice, cadence, emphasis*)
3. Kata keterangan dan frase adverbial (*Adverbs and adverbial phrases*)
4. Partikel penghubung (*Connecting particles*)
5. Yang menyertai tuturan (*Accompaniments of the utterance*)
6. Suasana tuturan (*The circumstances of the utterance*)

b. Lokusi, Ilokusi dan Perlokusi

Teori yang paling mendasar dari teori tindak tutur dijelaskan Austin (1962:108) yaitu “*to say something is to do something*” (mengatakan sesuatu adalah melakukan sesuatu). Jadi, tindak tutur merupakan tindakan yang diwujudkan melalui kegiatan berbicara dengan menggunakan kata kerja performatif.

Dalam buku *How to Do Things with Words*, Austin (1962:108) membagi tuturan performatif atau tindak tutur ke dalam tiga jenis kategori besar yaitu: 1) tindak lokusi, yakni tuturan atau kalimat yang mengandung arti (*sense*) dan acuan (*reference*) tertentu atau makna literal dari apa yang dikatakan, (2) tindak ilokusi, yakni tuturan atau kalimat yang memiliki daya (*force*) tertentu, dan 3) tindak perlokusi, yakni tindakan atau tuturan sebagai efek dari apa yang diucapkan.

Austin (1962) memfokuskan perhatiannya pada jenis tindak tutur yang kedua (tindak ilokusi) dan mengklasifikasikan tindak ilokusi ke dalam lima kategori (1962:150-163) yaitu: 1) Verdiktif, yakni tindak ilokusi yang menyatakan atau memberikan putusan atas suatu hal oleh seorang juri, wasit, atau penguasa, 2) Eksersitif, yakni tindak ilokusi yang menerapkan/ menjalankan kekuasaan, hak-hak, dan pengaruh, 3) Komisif, yakni tindak ilokusi yang melibatkan penutur pada sebuah alternatif tindakan tertentu, 4) Behabitif, yakni tindak ilokusi yang mengekspresikan sikap dan tingkah laku seseorang atau reaksi penutur terhadap kejadian yang menimpa orang lain atau mitra tutur baik yang sudah maupun yang baru akan terjadi, dan 5) Ekspositif,

yakni tindak ilokusi yang menjelaskan secara detail pandangan, argument, ketentuan, dan referensi .

Searle (1969) dalam *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language* mengklasifikasi tindak ilokusi berdasarkan pola-pola atau aturan-aturan (*rules*) tertentu sewaktu berbicara. Searle menyatakan bahwa sebuah tindak ilokusi bisa dianggap sah harus mengikuti kondisi-kondisi atau kaidah-kaidah untuk menggunakan alat indikasi daya ilokusi (*rules for the use of the illocutionary force indicating devices (IFID)*) yang selanjutnya disebut Searle sebagai *felicity conditions* atau kondisi-kondisi yang tepat. Adapun kondisi-kondisi atau kaidah-kaidah tersebut adalah a) kaidah isi proposisi (*propositional content rule*), b) kaidah persiapan (*preparatory rule*), c) kaidah kesungguhan (*sincerity rule*), dan d) kaidah pokok (*essential rule*).

Searle (1969:62-63) menjelaskan bahwa sebuah tindak ilokusi ‘berjanji’ atau *promise (Pr)* harus memenuhi keempat kaidah di atas , yaitu:

a) kaidah isi proposisi:

berjanji (*Pr*) dituturkan hanya dalam suatu konteks kalimat atau tuturan (*T*) yang memprediksi suatu tindakan (*A*) dari penutur (*S*).

b) kaidah persiapan:

1) *Pr* dituturkan hanya jika petutur/pendengar (*H*) percaya bahwa penutur akan dapat melakukan *A*.

2) *Pr* dituturkan hanya jika keduanya *S* dan *H* tidak yakin akan dapat melakukan *A*.

c) kaidah kesungguhan:

Pr dituturkan hanya jika *S* berkeinginan untuk melakukan *A*.

d) kaidah pokok:

Tuturan *Pr* dinilai sebagai suatu usaha/perbuatan atas kewajiban melakukan *A*.

Selanjutnya, dalam *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Searle (1979:12) menyatakan keraguannya terhadap klasifikasi tindak ilokusi yang dipaparkan oleh Austin, dan mengembangkan sebuah klasifikasi alternatif yang didasarkan pada titik ilokusi (*illocutionary point*) dan efek-efeknya, petunjuk yang tepat, serta kondisi-kondisi yang sesungguhnya. Klasifikasi alternatif tersebut terdiri atas lima tipe dasar tindak ilokusi, yaitu:

- (1) Representatif, yaitu tindak ilokusi yang menyatakan kebenaran terhadap proposisi yang diekspresikan, contoh: menegaskan, dan menyimpulkan;
- (2) Direktif, yaitu tindak ilokusi yang mengekspresikan keinginan penutur agar petutur/mitra tutur mengerjakan suatu tindakan buat dirinya, contoh: meminta atau memohon, dan menanyakan;
- (3) Komisif, yaitu tindak ilokusi yang menyatakan suatu tindakan yang akan dilakukan oleh penutur di masa datang, contoh: berjanji, mengancam, dan menawarkan;
- (4) Ekspresif, yaitu jenis tindak tutur yang mengekspresikan pikiran, perasaan atau sikap penutur, contoh: mengucapkan terima kasih (*thanking*),

memaafkan (*apologizing*), mempersilahkan (*welcoming*), dan mengucapkan selamat (*congratulating*); dan

- (5) Deklarasi, yaitu jenis tindak tutur yang mengakibatkan perubahan status atau keadaan atas putusan lembaga-lembaga otorita non-linguistik perubahan keadaan dan cenderung menggunakan bahasa sedikit rumit, seperti: ekskomunikasi, menyatakan perang, membaptis, dan memecat pegawai.

c. Situasi tutur

Tindak tutur sebagai kajian pragmatik, mengkaji makna dalam hubungannya dengan situasi-situasi ujar atau *speech situation* (Leech, 1983:13). Menurut Leech, aspek-aspek yang terdapat dalam situasi ujar ada lima yaitu:

- (1) Penutur atau mitra tutur (*addressers or addressees*)
Konsep penutur dan mitra tutur ini juga mencakup penulis dan pembaca bila tuturan bersangkutan dikomunikasikan dengan media tulisan. Aspek-aspek yang berkaitan dengan penutur dan lawan tutur ini adalah usia, latar belakang sosial ekonomi, jenis kelamin, tingkat keakraban, dsb.
- (2) Konteks tuturan (*the context of the utterance*)
Leech menyebut konteks sebagai semua bentuk latar belakang pengetahuan yang dimiliki penutur kepada mitra tutur. Pembahasan konteks dijelaskan juga oleh Halliday (dalam Sudaryat, 2008:143) bahwa ada dua macam konteks yaitu konteks budaya dan konteks situasi. Konteks budaya merupakan konteks yang menghasilkan bermacam-macam teks atau genre yang digunakan oleh masyarakat untuk berkomunikasi. Konteks situasi merupakan konteks yang mempengaruhi berbagai pilihan penutur bahasa seperti pokok bahan (*field*), hubungan penutur dan mitra tutur (*tenor*) dan saluran komunikasi yang digunakan (*mode*).
- (3) Tujuan atau fungsi tuturan (*the goal(s) of the utterance*)
Tujuan tuturan dipilih oleh Leech (1983) sebagai pengganti istilah *intended meaning* (makna yang diinginkan) atau *speaker's intention* (keinginan penutur) sebab istilah 'tujuan' lebih netral. Artinya, istilah

tersebut lebih berorientasi kepada aktivitas-aktivitas yang berorientasi tujuan.

- (4) Tuturan bentuk tindakan atau aktivitas: tindak tutur (*the utterance as a form of act or activity: a speech act*)

Dalam sintaksis, tata bahasa berhubungan erat dengan entitas statis yang abstrak (*abstract static entities*) seperti kalimat, dalam semantik disebut proposisi, dan dalam pragmatik berhubungan dengan tindakan-tindakan verbal atau perbuatan yang terjadi dalam situasi dan waktu tertentu.

- (5) Tuturan bentuk sebagai produk dari tindak verbal (*the utterance as a product of verbal act*)

Dalam pengertian ini, tuturan bukan sebagai tindak verbal tetapi tuturan adalah produk dari tindak verbal. Leech (1983) memberi contoh tuturan seperti *Would you please be quiet?* tidak hanya diartikan sebagai sebuah kalimat, pertanyaan, ataupun sebagai permintaan. Tuturan tersebut dapat pula diartikan sebagai produk dari sebuah tindakan yang diwujudkan lewat bahasa.

2. Kesantunan

Politeness atau kesantunan merupakan suatu gejala sosial dan cara untuk menciptakan hubungan baik antar sesama manusia. Seperti halnya bahasa, kesantunan juga adalah hal yang universal di mana setiap budaya memilikinya, tetapi dengan cara dan strategi yang berbeda-beda. Seperti halnya Brown dan Levinson (1987), Yule (1996:60) mendefinisikan kesantunan sebagai cara untuk menunjukkan kesadaran terhadap muka orang lain. Kesadaran ini disebut *face wants* atau ‘muka yang diinginkan’ adalah keinginan dasar penutur untuk menghindari tuturan atau tindakan yang membuat orang lain merasa tidak nyaman dan kehilangan muka.

Selanjutnya Lakoff (1990) mendefinisikan kesantunan bahasa merupakan sistem hubungan interpersonal dirancang untuk memfasilitasi interaksi. Menurutnya, cara yang ditempuh adalah dengan memperkecil potensi konflik dan

konfrontasi. Cara atau strategi untuk menghindari dan memperkecil konflik bertujuan untuk melancarkan jalannya interaksi atau komunikasi.

Brown dan Levinson (1987) menyatakan bahwa ada beberapa strategi kesantunan untuk menjaga muka. Brown dan Levinson mengutip istilah muka atau *face* menurut Goffman (1967) dan istilah rakyat Inggris yang berarti ‘dipermalukan’ atau ‘dihina’, atau ‘kehilangan muka’. Lebih lanjut Brown dan Levinson menyimpulkan bahwa muka adalah sesuatu yang secara emosional disembunyikan, dan dapat hilang, dipelihara, atau ditinggikan, dan harus secara terus-menerus dijaga dalam setiap interaksi. *Face wants* atau muka yang diinginkan oleh penutur ditetapkan terdiri atas dua yaitu: 1) muka negatif, yaitu keinginan dari setiap orang dewasa yang ingin agar tindakannya tidak diganggu oleh orang lain, dan 2) muka positif, yaitu keinginan setiap orang bahwa keinginannya adalah juga keinginan orang lain juga. Muka yang diinginkan juga terbagi atas dua yaitu *Face Threatening Acts (FTA)* atau Tindakan Mengancam Muka dan *Face Saving Acts (FSA)* atau Tindakan Menjaga Muka. Untuk menghindari terjadinya FTA, Brown dan Levinson (1987:94-227) mengusulkan lima strategi kesantunan, yaitu:

(1) lakukan FTA ‘publikasi’, tanpa basa-basi atau bertutur apa adanya – ketika

FTA beresiko rendah terhadap muka mitra tutur (do the FTA on record, without redressive action, baldly referred to as ‘bald-on-record’—when the FTA is of low face risk to the addressee);

Strategi ini biasanya digunakan apabila penutur memiliki hubungan yang dekat atau akrab dengan mitra tutur, jadi penutur merasa tidak perlu untuk

menjaga muka mitra tuturnya, atau bisa pula karena ancaman terhadap mitra tutur sangatlah kecil. Dalam tuturan ini, baik penutur maupun mitra tutur sama-sama tahu bahwa ada yang lebih penting untuk didahulukan, misalnya, tindak tutur peringatan (*warning*), tindak tutur yang tidak memerlukan pengorbanan besar bagi mitra tutur seperti permintaan (*asking*), serta jika penutur memiliki kekuasaan yang lebih tinggi daripada mitra tutur sehingga penutur leluasa menyatakan tuturan tanpa harus berpikir untuk menyelamatkan muka mitra tutur. Strategi ini dibagi menjadi dua kelas, yaitu: 1) tuturan yang menganggap bahwa tidak perlu meminimalkan FTA, dan 2) tuturan yang secara langsung meminimalkan ancaman terhadap muka.

- (2) lakukan FTA ‘publikasi’ dengan tindakan ganti rugi – kesopanan positif, ketika resiko terhadap muka sedikit lebih tinggi (*do the FTA on record with redressive action—positive politeness, when the face risk is a little higher*); Dalam strategi ini, tindak menjaga muka dilakukan untuk menciptakan muka positif bagi mitra tutur. Interaksi yang dilakukan antara penutur dan mitra tutur adalah bersama-sama untuk berbagi keinginan (*shared wants*) dan berbagi pengetahuan (*shared knowledge*). Tuturan yang dinyatakan oleh penutur adalah juga apa yang menjadi keinginan dari mitra tutur, seperti dalam kalimat:

Goodness, you cut your hair! (...) By the way I came to borrow some flour.
 (Wah, baru potong rambut ya! (...) Ngomong-ngomong aku kesini mau pinjam sedikit tepung terigu).

Tuturan di atas merupakan tuturan tidak langsung meminta (request) yang disampaikan penutur kepada mitra tutur dengan menggunakan strategi kesantunan positif-strategi 1 untuk menjaga muka mitra tutur. Berdasarkan kalimat ‘*Goodness, you cut your hair!*’ yang digunakan dalam strategi tersebut, penutur memiliki hubungan yang cukup intim dengan mitra tutur, atau bisa dikatakan hubungan antara teman atau tetangga yang relasinya cukup dekat, sehingga penutur dapat dengan leluasa memperhatikan fisik dan memberikan komentar atas rambut dari mitra tutur.

Brown dan Levinson (1987:102) menyatakan bahwa kesantunan positif terdiri dari 15 jenis strategi yang kesemuanya merupakan bagian dari 3 mekanisme besar, yaitu:

- a. Penutur menyatakan prinsip yang lazim dilakukan (*common ground*) bersama mitra tutur:
 - 1) Menyampaikan bahwa apa yang diinginkan mitra tutur adalah keinginan penutur juga (strategi 1- strategi 3)
 - i) Strategi 1 : Memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, dan barang-barang mitra tutur
 - ii) Strategi 2: Melebih-lebihkan rasa ketertarikan, persetujuan, simpati terhadap mitra tutur
 - iii) Strategi 3: Meningkatkan rasa tertarik terhadap mitra tutur
 - 2) Menyatakan mitra tutur sebagai anggota kelompoknya (strategi 4)

Strategi 4 : Menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok

- 3) Menyatakan perspektif seperti pandangan, opini, perilaku, pengetahuan, dan empati yang lazim dilakukan dengan mitra tutur (strategi 5 - strategi 8)
 - i) Strategi 5 : Mencari dan mengusahakan persetujuan dengan mitra tutur
 - ii) Strategi 6 : Menghindari pertentangan dengan mitra tutur
 - iii) Strategi 7 : Mempresuposisikan atau menimbulkan persepsi sejumlah persamaan penutur dan mitra tutur
 - iv) Strategi 8 : Membuat lelucon
- b. Menyampaikan bahwa penutur dan mitra tutur adalah kooperator atau pekerjasama:
 - 1) Mengindikasikan bahwa penutur paham keinginan mitra tutur (strategi 9)

Strategi 9 : Mempresuposisikan atau membuat persepsi bahwa penutur memahami keinginan mitra tutur
 - 2) Menyatakan respon secara refleksi (*reflexivity*) (strategi 10 – strategi 13)
 - i) Strategi 10: Membuat penawaran dan janji
 - i) Strategi 11: Menunjukkan rasa optimism
 - ii) Strategi 12: Berusaha melibatkan penutur dan mitra tutur dalam suatu kegiatan tertentu
 - iii) Strategi 13: Memberikan dan meminta alasan
 - 3) Menyatakan suatu tindakan timbal-balik (strategi 14):

Strategi 14: Menawarkan suatu tindakan timbal balik, yaitu kalo mitra tutur melakukan X maka penutur akan melakukan Y

c. Mengabulkan keinginan mitra tutur atas sesuatu hal (strategi 15):

Strategi 15: Memberikan hadiah (barang, rasa simpati, dan kerjasama)

(3) lakukan *FTA* ‘publikasi’ dengan tindakan ganti rugi – **kesopanan negatif**

ketika resiko lebih tinggi terhadap muka (*do the FTA on record with redressive action—negative politeness when the face risk is even higher*);

Tidak seperti strategi kesantunan positif, strategi kesantunan negatif dilakukan sebagai cara penutur menyelamatkan muka mitra tutur untuk keharmonisan hubungan antara keduanya dalam interaksi. Menurut Brown dan Levinson (1987) jika strategi kesantunan positif merupakan tuturan yang bersifat ‘familiar’ dan lelucon, strategi kesantunan negatif adalah sebagai bentuk tuturan yang berusaha menyamarkan atau membuat tuturan tidak langsung.

Selanjutnya, Brown dan Levinson (1987:129) menyatakan bahwa kesantunan negatif dapat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan cara langsung atau bertutur apa adanya (*on record*) dan dengan ganti rugi keinginan mitra tutur yang tidak ingin terhina. Kedua cara tersebut dibagi lagi menjadi lima mekanisme sebagai berikut:

a. Sampaikan secara langsung (*clash with ‘be indirect’*)

Strategi 1: Tuturan yang dihasilkan sebaiknya tuturan tidak langsung sesuai konvensi.

b. Jangan menduga/mengira

Buat asumsi yang minim tentang keinginan petutur yang relevan dengannya.

Strategi 2 : Tuturan hendaknya dalam bentuk pertanyaan atau menggunakan partikel atau *hedge*

c. Jangan memaksa mitra tutur

1) Berikan penutur opsi untuk tidak melakukan tindakan A.

Pada sub mekanisme ini penutur dapat melakukannya dengan 3 cara, yaitu: i) tidak langsung (berselisih atau *clash* dengan *Be direct* pada strategi 1), ii) jangan berasumsi mitra tutur mau melakukan tindakan A (cara kedua ini juga menghasilkan strategi 2), dan iii) asumsikan bahwa petutur tidak ingin melakukan tindakan A (cara ini menghasilkan strategi 3)

Strategi 3 : Bersikap pesimis

2) Meminimalkan ancaman muka

Mekanisme ini dilakukan dengan cara membuat variable-variabel sosial (P, D dan R) secara jelas. Cara ini menghasilkan 2 strategi yaitu strategi 4 dan strategi 5.

i) Strategi 4 : Mengurangi ancaman terhadap muka mitra tutur

ii) Strategi 5 : Beri penghormatan kepada mitra tutur

d. Mengkomunikasikan keinginan penutur yang tidak ingin mengganggu

(*impinge*) mitra tutur

Ada 2 cara yang dapat dilakukan yaitu:

1) meminta maaf (strategi 6);

Strategi 6: Gunakan permohonan maaf

2) menjauhkan penutur dan mitra tutur dari pelanggaran atau ancaman

i) Strategi 7 : Jangan menyebutkan penutur dan mitra tutur

ii) Strategi 8 : Nyatakan FTA sebagai suatu ketentuan yang umum berlaku

iii) Strategi 9 : Menominalisasi pernyataan

e. Mengganti rugi atas muka negatif yang dilakukan penutur terhadap mitra tutur.

Strategi 10: Nyatakan secara jelas bahwa penutur akan berhutang kebaikan atau tidak kepada mitra tutur

(4) Lakukan ancaman muka ‘tanpa publikasi’ (*do the FTA off record*)

Yang dimaksud dengan *off record* adalah tuturan yang diutarakan oleh penutur tidak memiliki arah atau maksud yang jelas sehingga mitra tutur berusaha menginterpretasi maksud dan keinginan penutur dengan bermacam-macam implikatur, atau dengan kata lain penutur sengaja membuat kalimatnya menggantung dan membiarkan mitra tutur mencari makna yang tepat atas tuturannya. Pada strategi ini, realisasi linguistik yang digunakan antara lain metafora dan ironi, pertanyaan retorik, tautology, dan semua jenis petunjuk yang digunakan untuk menyatakan keinginan atau makna yang ingin dikomunikasikan oleh penutur. Ada lima belas strategi yang ditawarkan oleh Brown dan Levinson (1987:211-227) yang dimasukkan ke dalam dua jenis strategi besar yaitu:

- a. mencetuskan implikatur percakapan, melalui isyarat/tanda yang dipicu oleh pelanggaran terhadap maksim-maksim Grice:
- 1) Pelanggaran maksim hubungan (strategi 1 – strategi 3)
 - i) Strategi 1: Berikan isyarat
 - ii) Strategi 2: Berikan petunjuk asosiasi
 - iii) Strategi 3: Buatlah pernyataan pre suposisi
 - 2) Pelanggaran maksim kuantitas (strategi 4 – strtaegi 6)
 - i) Strategi 4: Sederhanakan konstruksi tuturan
 - ii) Strategi 5: Melebih-lebihkan pernyataan
 - iii) Strategi 6: Gunakan tautology (pengulangan kata tanpa menambah kejelasan)
 - 3) Pelanggaran maksim kualitas (strategi 7 – strtaegi 10)
 - i) Strategi 7: Gunakan kalimat kontradiksi
 - ii) Strategi 8: Buatlah menjadi suatu ironi
 - iii) Strategi 9: Gunakan metafora
 - iv) Strategi 10: Gunakan pertanyaan-pertanyaan retorik
- b. menjadikan samar-samar atau ambigu
- 1) Pelanggaran maksim cara (strategi 11 – strategi 15)
 - i) Strategi 11: Jadikan ambigu
 - ii) Strategi 12: Jadikan samar-samar
 - iii) Strategi 13: Berlebih-lebihan
 - iv) Strategi 14: Menghilangkan atau menggantikan posisi mitra tutur

v) Strategi 15: Jadikan pernyataan yang tidak lengkap, atau peniadaan kata atau satuan lain (elipsis)

(5) Jangan lakukan ancaman muka ketika tuturan mengandung resiko yang sangat tinggi terhadap mitra tutur (*don't do the FTA when the face risk is too high to the addressee*)

Strategi ini merupakan bentuk strategi terakhir yang diambil penutur apabila tuturan tersebut mengakibatkan tindakan mengancam muka bagi mitra tutur karena apabila tetap diujarkan akan menimbulkan masalah yang cukup serius bagi mitra tutur.

3. Variabel-Variabel Sosial

Brown & Levinson (1987:74) menyatakan bahwa kadar kesantunan yang berlaku pada tindak tutur tertentu ditentukan oleh bobot (*weight*) jenis kesantunan, yang diperhitungkan oleh para penutur dari tiga variabel sosial yaitu: (1) jarak sosial atau *social distance* (D) dari penutur dan mitra tutur, (2) perbedaan kekuasaan atau *relative power* (P) dari Penutur dan Mitra Tutur, dan (3) peringkat absolute atau *absolute ranking* (R) beban/kerugian dalam kultur tertentu.

Perbedaan jarak antara penutur dan mitra tutur ditentukan oleh frekuensi interaksi dan jenis materi dan non barang-barang material termasuk muka, lebih-lebih pada hubungan sosial yang stabil. Perbedaan kekuasaan ditentukan oleh derajat yang dipersepsikan antara penutur dan pendengar baik itu dari segi materi, jabatan atau posisi penutur dan mitra tutur dalam lingkungan sosial. Peringkat

beban atau kerugian dapat ditilik dari seberapa besar ancaman yang dipersepsikan ada dalam suatu situasi kebudayaan tertentu.

Selanjutnya dijelaskan lagi oleh Brown dan Levinson (1987:78) bahwa ketiga bentuk variabel sosial di atas bergantung kepada konteks tuturan. Sebagai contoh, seorang pimpinan perusahaan memiliki tingkat kekuasaan yang lebih tinggi daripada seorang karyawan di perusahaannya. Akan tetapi, bila pimpinan perusahaan tersebut sedang berada pada sebuah situasi dimana salah satu karyawannya yang sedang memberontak, menodongkan sebuah pistol kepadanya, maka variabel P atau tingkat kekuasaan dari karyawanlah yang lebih tinggi, karena sesuai konteks tuturan, pimpinan perusahaan itu sedang diintimidasi atau dikuasai oleh karyawannya dengan menggunakan pistol.

4. Tindak Tutur Penolakan

Menolak merupakan suatu tindakan yang bisa menimbulkan reaksi terhadap muka penutur dan mitra tutur. Vanderveken (1990:185) menyatakan bahwa *refusal* (bantahan) adalah bentuk ilokusi pengingkaran terhadap penerimaan atas suatu permintaan, sedangkan *rejection* (tampik) adalah ilokusi pengingkaran terhadap penerimaan atas suatu tawaran. Untuk itu, dapat disimpulkan bahwa menolak atau membantah adalah respon negatif terhadap permintaan dan undangan, sedangkan menolak atau menampik adalah respon negatif terhadap tawaran dan saran (menampik saran).

Center for Advanced Research on Language Acquisition (CARLA) (2009), menyatakan bahwa penolakan dapat digunakan untuk merespon

permintaan (requests), undangan (invitations), tawaran (offers), dan saran (suggestions). Beebe et.al (1990) dalam CARLA (2009), mengklasifikasi Tindak Tutur Penolakan dalam dua kategori besar yaitu:

1) Langsung

- a. Menggunakan kata atau kalimat performatif: “Saya menolak ...”
- b. Bukan pernyataan performatif:
 - 1) "Tidak"
 - 2) Ketidaksudian/ketidakmampuan. Contoh:
 - “Saya tidak bisa”.
 - “Saya tidak akan”.
 - “Saya rasa saya tidak bisa”.

2) Tidak langsung

- a. Pernyataan penyesalan: “Maafkan saya ...” atau ”Saya merasa sangat menyesal...”
- b. Harapan: “Saya harap saya bisa menolongmu ...”
- c. Penyesalan, alasan, penjelasan: “Anak saya akan pulang pada malam itu”, atau ”Kepala saya sakit”.
- d. Pernyataan alternatif
 1. Saya dapat melakukan X daripada Y: “Saya lebih baik ...” atau “Aku lebih suka...”
 2. Mengapa kau tidak melakukan X daripada Y: “Mengapa kau tidak meminta orang lain saja?”

- e. Menyatakan penerimaan di masa depan atau masa lampau: “Jika kau memintaku sebelumnya, aku pasti bisa ...”
- f. Berjanji untuk menerima atau melakukan di masa yang akan datang: “Saya akan kerjakan lain waktu” atau “Saya janji saya akan ...” atau “Lain waktu saya akan ...”
- g. Pernyataan prinsip: “Saya tak pernah berurusan dengan mereka”.
- h. Pernyataan Filosofi: “Seseorang tak bisa sangat hati-hati”.
- i. Meminta mitra tutur untuk tidak mengajak atau menyuruhnya
 - 1. Ancaman atau pernyataan konsekuensi negatif terhadap si pemohon atau peminta: “Saya tidak akan bersenang-senang malam ini”. (untuk menolak sebuah undangan)
 - 2. Melimpahkan kesalahan (pernyataan pelayan kepada pelanggan yang ingin duduk sebentar: “Saya tidak bisa hidup dari orang yang hanya memesan secangkir kopi”.
 - 3. Kritik terhadap permintaan/peminta (Pernyataan perasaan atau opini negatif; menghina/menyerang): “Kau pikir siapa dirimu?” Atau “Sungguh ide yang buruk”.
 - 4. Meminta pertolongan, belas kasihan, dan membatalkan permintaan atau menahan niat
 - 5. Membuat mitra tutur tenang atau tidak merasa susah” “Jangan kuatir tentang itu”, atau “Kau tidak harus melakukan itu”.
 - 6. Pertahanan diri: “Aku sudah berusaha yang terbaik”, atau “Aku sudah melakukan sebisanya”.

- j. Penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan
 - 1. Jawaban yang tidak spesifik atau tidak tepat
 - 2. Kurang antusias
- k. Penghindaran
 - 1. Tanpa kata-kata
 - i) Diam
 - ii) Ragu-ragu
 - iii) Tidak melakukan apa-apa
 - iv) Meninggalkan secara fisik
 - 2. Dengan kata-kata
 - i) Mengganti topik
 - ii) Bercanda
 - iii) Mengulangi bagian dari permintaan: “Senin?”
 - iv) Penundaan” “Saya pikir-pikir dulu”.
 - v) *Hedge*: “Astaga, saya tidak tahu”, atau “Saya tidak yakin”.

5. Mitigasi

Mitigasi atau *Mitigation* telah diartikan secara luas sebagai pelemahan atau penurunan dalam parameter interaksi. Fraser (1975) dalam Caffi, (2007:61) mengubah batasan *mitigator* sebagai referensi tindakan dalam proposisi menjadi *Illocutionary Force Indicating Devices (IFID)* yang berhubungan dengan kata-kata performatif. Holmes (1984, dalam Caffi, 2007:63) menyatakan bahwa

mitigasi terjadi ketika efek-efek yang dapat diprediksi dari sebuah tindak tutur adalah negatif.

Caffi (2007) berpendapat bahwa ada tiga tipe mitigasi, yaitu: *bushes*, *hedges*, dan *shields*. *Bushes* (Caffi menyebutnya dalam istilah botani *bush* atau semak-semak) beroperasi pada tingkat proposisi atau tindak lokusi, dan berfungsi untuk mengurangi atau menurunkan ketepatan dari suatu isi proposisi. *Hedges* terpusat pada *illocutionary force*, dan berfungsi untuk melemahkan daya ilokusi dari sebuah tuturan.

Berbeda dengan dua mitigasi sebelumnya, *shield* terpusat pada *deictic origin* atau inti dari tindak tutur, dan tidak memiliki penanda mitigasi yang eksplisit. *Shield* beroperasi secara lebih mendalam dan abstrak, misalnya pada tataran sintaksis yaitu perubahan bentuk kalimat aktif menjadi kalimat pasif, atau pada tataran morfologi yaitu perubahan bentuk kata ganti orang pertama tunggal menjadi kata ganti orang lainnya (Caffi, 2007:96).

Dalam Bahasa Indonesia kita mengenal beberapa kata yang dapat menurunkan tingkat ketidaksantunan sebuah tuturan. Salah satunya adalah kata 'ya'. Kata 'ya' atau 'iya' dalam makna kamus berarti mengiyakan, menerima atau setuju, tetapi bila digunakan dalam kalimat penolakan seperti "Besok saja **ya**?" kata 'ya' tersebut akan berubah fungsi menjadi sebuah mitigasi yang menurunkan derajat *FTA* pada tuturan penolakan dalam bentuk memberi janji.