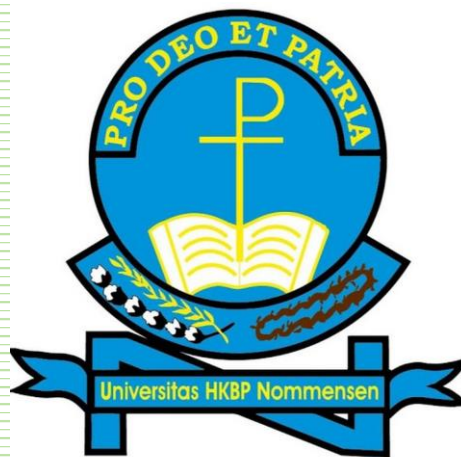


# Diktat Mata Kuliah

# Pragmatik

Oleh:

Dr. Lastri Wahyuni Manurung, S.Pd., M.Hum.



Universitas HKBP  
Nommensen

2022

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis sampaikan kepada Tuhan yang Maha Esa atas berkat dan karunia yang diberikan kepada penulis untuk dapat membuat konsep dan menyelesaikan materi bahan ajar mata kuliah Pragmatik ini. Isi dari diktat ini sangat sederhana, namun dapat digunakan sebagai tambahan materi untuk memahami Pragmatik, terlebih lagi yang ingin mengetahui perbedaan antara Pragmatik, Pragmalinguistik, dan Sosiopragmatik. Penulis mengkhususkan juga membahas tentang tindak tutur menolak dan bagian-bagian dari tindak tutur menolak. Penulis berencana untuk melengkapi isi dari materi Pragmatik dari lebih banyak referensi lagi agar pemahaman mahasiswa tentang Pragmatics menjadi semakin mendalam dan tahu bagaimana aplikasinya terhadap komunikasi dan kehidupan manusia sehari-hari. Hal ini disebabkan karena praktek dari teori Pragmatik terdapat pada ruang lingkup kehidupan dan interaksi manusia.

Medan, 26 Maret 2022

Penulis

## Pragmatik, Pragmalinguistik, dan Sosiopragmatik

Pragmatik adalah bidang linguistik yang mengkaji penggunaan bahasa untuk berkomunikasi, yang mempunyai dua sisi, yaitu (a) pragmalinguistik dan (b) sosiopragmatik. Perbedaan antara pragmalinguistik dan sosiopragmatik terletak pada perbedaan fokus pendekatan metodologis dalam analisis pragmatis. Pragmalinguistik biasanya menyangkut studi sumber yang dimiliki atau tersedia dari bahasa tertentu untuk menyampaikan makna pragmatis (ilokusi dan interpersonal), sedangkan sosiopragmatik mengaitkan makna pragmatis dengan penilaian jarak sosial antar peserta tutur, aturan sosial dan norma-norma bahasa yang dimiliki peserta tutur (*language community's social rules*), praktik wacana, dan perilaku atau kebiasaan yang berterima antar penutur (Marmaridou, 2011, p. 77)

Sebuah bahasa bisa menyediakan sumber linguistik yang khas yang membuat berbeda dengan sumber-sumber linguistik dalam bahasa lainnya. Misalnya dalam bahasa Inggris menggunakan *modifier* sintaksis yang berupa bentuk *past tense* untuk mengekspresikan kesantunan. Leech (2014) menambahkan bahwa pragmalinguistik berorientasi pada realisasi kesantunan linguistik yang berbeda dari konteks (*context-free*). Pragmalinguistik mengkaji bagaimana kesantunan itu dimanifestasikan secara linguistik. Kesantunan *request*, misalnya, dalam bahasa Inggris bisa diekspresikan dengan menggunakan pertanyaan, modal *can/could*.

Leech (2014) menyatakan bahwa sosiopragmatik berorientasi pada kesantunan sosial atau kesantunan kultural yang sensitif terhadap konteks. Sosiopragmatik mempertimbangkan berbagai skala nilai yang membuat derajat kesantunan tertentu tampak tepat dan normal dalam latar sosial tertentu. Menurut Leech, terdapat tiga skala nilai yang penting, yaitu (a) skala *horizontal distance (social distance)* antara penutur dan mitra tutur, (b) skala *vertical distance (power)* antara penutur dan mitra tutur, dan (c) *weightness of transaction*

(*rank of imposition*). Ketiga skala ini memberikan pengaruh terhadap derajat kesantunan. Variasi seperti faktor umur, gender, kelas sosial, dan lokasi (*public/unpublic*) juga berpotensi berpengaruh terhadap kesantunan. Jadi, sosiopragmatik tidak banyak mengkaji sumber-sumber bahasa yang digunakan untuk mengekspresikan kesantunan, tetapi lebih banyak berbicara mengenai skala nilai yang menyebabkan sebuah budaya menetapkan transaksi tertentu secara sosial lebih penting daripada yang lain.

Penelitian ini cenderung akan mengarah pada ranah sosiopragmatik karena kajian ini didasarkan oleh kondisi sosial tertentu dari masyarakat Batak Toba yang berkaitan pada nilai-nilai dan norma-norma budaya Batak Toba. Walaupun demikian, kajian pragmatik tentulah tidak dapat terpisahkan dengan kajian pragmalinguistik. Karena keduanya merupakan aspek dari pragmatik yang pasti ada dalam kajian pragmatik; satu aspek menilai mengenai bahasanya dan aspek yang lain mengenai masyarakatnya. Sehingga jelaslah kedua sisi pragmatik ini saling berkoneksi satu sama lain. Contoh pada tuturan '*Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate*' (senanglah kiranya hatimu, ya *tulang*, itulah permohonan kami, sejumlah dua ratus ribu'). Tuturan ini disampaikan pada saat pihak laki-laki hendak menolak permintaan keluarga pihak perempuan dan hanya sanggup membayar sebanyak dua ratus ribu. Dari perspektif analisis pragmalinguistiknya, terdapat penggunaan bahasa yang negosiatif dan bernada membujuk untuk menghindari paksaan terhadap mitra tutur. Penanda lingual *tulang* digunakan oleh pihak laki-laki untuk menyebut pihak perempuan untuk menunjukkan kesantunan. Dari perspektif sosiopragmatik menunjukkan bentuk penghormatan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan dipengaruhi oleh kedudukan mereka dalam prinsip *dalihan na tolu* pada aturan budaya Batak Toba. Keluarga pihak perempuan berkedudukan lebih tinggi dibanding keluarga pihak laki-laki, sehingga ini menciptakan jarak antara penutur. Penyebutan *tulang* yang ditujukan kepada

pihak perempuan, juga dipengaruhi aturan norma berkomunikasi yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba. Konteks yang terikat dengan budaya para peserta tutur disebut kajian sosiopragmatik. Sosiopragmatik merupakan sisi lain dari pragmatik yang mengkaji aspek-aspek pragmatik yang dikaitkan dengan atau berdasarkan pada kebudayaan tertentu dan masyarakat bahasa tertentu antara sosiologi dan pragmatik (Marmaridou, 2011, p. 79).

Menurut Levinson (1997), pragmatik didefinisikan sebagai berikut: (1) Pragmatik ialah kajian dari hubungan antara bahasa dan konteks yang mendasari penjelasan pengertian bahasa. Di sini, 'pengertian/pemahaman bahasa' merujuk kepada fakta bahwa untuk mengerti suatu ungkapan/ujaran bahasa diperlukan juga pengetahuan di luar makna kata dan hubungan tata bahasanya, yakni hubungannya dengan konteks pemakaiannya. Levinson (1983) mendefinisikan pragmatik sebagai studi perihal ilmu bahasa yang mempelajari tentang guna bahasa dengan relasi-relasi antara bahasa dengan konteks tuturannya. Menurut Cummings (1995), peserta tutur tidak akan mendapatkan definisi pragmatik yang lengkap bila konteksnya tidak disebutkan.

Sejalan namun lebih rinci dengan pendapat Levinson tersebut, Yule (1996, p. 3) telah menyatakan ada empat definisi pragmatik, yaitu (1) bidang yang mengkaji makna/tujuan dari penutur, (2) bidang yang mengkaji makna menurut konteksnya; (3) bidang yang berisikan kajian tentang makna yang diujarkan, mengkaji makna yang dikomunikasikan atau terkomunikasikan oleh penutur, dan (4) bidang yang mengkaji bentuk ekspresi menurut jarak sosial yang membatasi partisipan yang terlibat dalam percakapan tertentu. Definisi ini hampir mencakup semua aspek tentang pragmatik, karena memang benar bahwa pragmatik tidak pernah terlepas dari maksud penutur, konteks percakapan, dan jarak sosial antara penutur dan mitra tutur.

Kesimpulannya, pragmatik adalah bidang ilmu linguistik yang membahas tentang apa yang dimaksudkan oleh penutur (penulis) tentang sesuatu dari apa yang dituturkan (dituliskan) berdasarkan konteks yang mempengaruhi tuturan ketika tuturan (tulisan) itu disampaikan. Pragmalinguistik adalah bagian dari telaah pragmatik dengan mempertimbangkan pada sumber-sumber khusus yang disediakan suatu bahasa untuk menyampaikan ilokusi tertentu. Sosiopragmatik adalah bagian dari pragmatik yang mengaitkan bahasa dengan pengguna bahasanya berdasarkan konteks tempat dan waktu dalam aspek sosial dan budaya tertentu.

### **Situasi tutur**

Menurut Leech (2014), situasi tutur dapat diperinci menjadi lima aspek, yaitu (1) peserta tutur, (2) konteks tuturan, (3) tujuan tuturan, (4) tuturan sebagai bentuk tindakan, dan (5) tuturan sebagai bentuk tindak verbal. Situasi tutur adalah situasi yang melahirkan tuturan. Pernyataan ini sejalan dengan pandangan bahwa tuturan merupakan akibat, sedangkan situasi tutur merupakan sebabnya. Dalam komunikasi tidak ada tuturan tanpa situasi tutur. Maksud tuturan yang sebenarnya hanya dapat diidentifikasi melalui situasi tutur yang mendukungnya. Pemahaman terhadap maksud tuturan tanpa memperhitungkan situasi tuturan kurang dapat membawa hasil yang memadai.

### **Konteks**

Konteks, dalam pragmatik, berperan secara menyeluruh dan penting. Pragmatik tidak mungkin dapat terlepas dari konteks. Konteks, di dalam Pragmatik, adalah hal-hal linguistik maupun nonlinguistik baik berupa benda-benda yang terdapat di tempat pertuturan dan latar belakang pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan mitra tutur yang memungkinkan mitra tutur untuk memaknai arti tuturan sehingga keduanya dapat saling

mengerti. Konteks didefinisikan sebagai aspek-aspek yang berkaitan dengan lingkungan fisik dan sosial sebuah tuturan yang membantu mitra tutur menafsirkan atau menginterpretasi maksud tuturan penutur. Levinson (1983, p. 5) menyatakan bahwa konteks dipahami sebagai yang mencakup identitas dari peserta tutur, parameter waktu dan tempat dari peristiwa tutur, begitu juga dengan (perlu memperhatikan) keyakinan, pengetahuan dan maksud dari peserta tutur dalam peristiwa tutur tersebut dan tidak ada lagi selain itu. Alan (2012, p. 114) juga menyatakan pendapat yang mirip dengan yang dikemukakan oleh Levinson tersebut, bahwa konteks meliputi rangkaian parameter yang setidaknya memiliki situasi, penutur, waktu dan lokasi terjadinya sebuah tuturan.

Makna sebuah ujaran diinterpretasikan melalui sebuah ujaran dengan memperhatikan konteks, sebab konteks yang akan menentukan makna sebuah ujaran berdasarkan situasi. Secara teknis, Rustono (1996, p. 20) menyatakan bahwa konteks adalah sesuatu yang menjadi sarana penjas suatu maksud. Sarana itu meliputi dua macam, yang pertama berupa bagian ekspresi yang dapat mendukung kejelasan maksud dan yang kedua berupa situasi yang berhubungan dengan suatu kejadian. Konteks yang berupa bagian ekspresi yang dapat mendukung kejelasan maksud itu disebut ko-teks. Sementara itu, konteks yang berupa situasi yang berhubungan dengan suatu kejadian lazim disebut konteks.

Cutting (2002) menyatakan bahwa konteks merupakan 'dunia fisik dan sosial serta asumsi-asumsi pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan mitra tutur'. Selanjutnya secara rinci konteks dikategorikan menjadi konteks situasi, konteks pengetahuan latar, dan konteks *co-textual*. Konteks situasi adalah keadaan fisik yang muncul bersamaan dengan terjadinya suatu interaksi ketika percakapan berlangsung (*at the moment of speaking*). Konteks pengetahuan latar (*background knowledge context*) dirincikan lagi menjadi (a)

pengetahuan umum budaya (*cultural background knowledge*) dan (b) pengetahuan interpersonal (*interpersonal knowledge*). Yang pertama mengacu pada pengetahuan tentang segala sesuatu yang ada dalam kehidupan secara umum yang dimiliki dan disimpan dalam alarm pikiran anggota suatu kelompok masyarakat. Sementara itu, pengetahuan interpersonal adalah pengetahuan yang diperoleh melalui interaksi verbal terdahulu atau kegiatan dan pengalaman bersama yang telah ditempuh para peserta tutur, termasuk hal-hal yang bersifat khusus dan pribadi yang melekat pada diri mereka masing-masing. Kategori konteks yang terakhir adalah *co-textual*, yakni konteks yang ada pada teks itu sendiri yang lazim disebut konteks verbal.

### Peristiwa Tutur

Peristiwa tutur menurut Yule (1996:56), adalah aktivitas yang mana peserta tutur berinteraksi melalui bahasa dengan cara-cara tertentu yang bertujuan untuk mencapai maksud tertentu. Contoh tuturan "*I don't really like this*" yang peristiwa tuturnya adalah mengeluh (*complaining*), sekalipun tetap juga termasuk tuturan-tuturan lain yang juga mendukung tuturan inti. Dalam beberapa kasus tuturan, seperti *request* tentulah tidak hanya dibangun atau diucapkan hanya dengan satu tuturan saja yang tiba-tiba langsung diucapkan. *Requesting* sebenarnya terjadi atas rentetan peristiwa peristiwa tutur, seperti yang diilustrasikan berikut ini:

Him: *Oh Mary, I'm glad you are here.*

Him: *I don't know. I'm useless with computers.*

Her: *what's up?*

Her: *what kind is it?*

Him: *I can't get my computer to work.*

Him: *It's a Mac. Do you use them?*

Her: *is it broken?*

Her: *yeah*

Him: *I don't think so.*

Him: *Do you have a minute?*



*Her: what's it doing?*

*Her: sure*

*Him: oh, great.*

Interaksi di atas menunjukkan adanya sebuah peristiwa tutur *request* yang dibangun oleh beberapa tuturan lain dan bahkan tidak terlihat secara langsung tuturan inti namun setelah adanya tuturan sebelumnya yang membangun komunikasi di atas tuturan “*do you have a minute*” dijadikan sebagai acuan adanya permohonan tersebut. Adanya respon “*sure*” menandakan bahwa *her* tersebut bukan hanya sekedar bertujuan untuk memberi tahu bahwa dia punya waktu namun mempunyai keinginan untuk membantu menyanggupi permohonan dari *him*. Ilustrasi yang dipaparkan oleh Yule tersebut menunjukkan bahwa peristiwa tutur adalah rangkaian tuturan yang satu dan berikutnya yang bertujuan untuk mencapai tujuan atau maksud yang diinginkan oleh penutur.

### Teori Tindak Tutur

Tindak tutur adalah tindakan yang dituturkan. Seperti yang dinyatakan oleh Austin (1962) bahwa ketika seseorang sedang berbicara, orang tersebut sesungguhnya tidak hanya menginformasikan sesuatu, tetapi juga melakukan sesuatu (*to say something is to do something*). Sejalan dengan itu, Mey (2001, p. 95) menyatakan bahwa tindak tutur adalah tindakan verbal yang terjadi melalui kata-kata. Mengucapkan tindak tutur berarti melakukan sesuatu dengan kata-kata (*uttering a speech act means doing something with words*). Dalam hal-hal tertentu, tuturan diperhitungkan sebagai sebuah pelaksanaan tindakan (*actions*). Tindak lokusi, ilokusi dan perlokusi. Misalnya, dalam berujar ‘anjing galak ada di kebun’, penutur bisa sedang melakukan tindak ilokusi dalam bentuk memperingatkan seseorang agar tidak masuk ke dalam kebun, karena di dalam kebun ada anjing galak. Dalam hal ini, peringatan merupakan daya ilokusi ujaran itu. Akhirnya, mitra tutur mungkin juga melakukan beberapa tindak

perlokusi: apa yang dihasilkan atau dicapai dengan mengatakan sesuatu). Jika dengan ujaran 'Anjing galak ada di kebun' berhasil menghalangi pendengar/mitra tutur untuk masuk ke dalam kebun, maka, melalui ujaran ini, mitra tutur telah melakukan suatu tindak perlokusi. Dari contoh di atas, dapat disimpulkan bahwa lokusi adalah mengatakan sesuatu (*the act of saying something*), ilokusi adalah melakukan sesuatu dengan mengatakan sesuatu (*the act of doing something*), dan perlokusi adalah mempengaruhi sesuatu dengan mengatakan sesuatu (*the act of affecting something*).

Searle (1979) menyatakan bahwa dalam praktiknya terdapat tiga macam tindak tutur antara lain: (1) tindak lokusioner, (2) tindak ilokusioner, (3) tindak perlokusi. Tindak lokusioner adalah tindak bertutur dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung oleh kata, frasa, dan kalimat itu. Kalimat ini dapat disebut sebagai *the act of saying something*. Tindak ilokusioner adalah tindak melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu pula. Tindak tutur ini dapat dikatakan sebagai *the act of doing something*. Tindakan perlokusi adalah tindak menumbuh pengaruh (*effect*) kepada mitra tutur. Tindak tutur ini disebut dengan *the act of affecting someone*.

Secara garis besar, para ahli mempunyai klasifikasi yang hampir sama tentang jenis-jenis tindak tutur. Ada jenis tindak tutur yang sama maksudnya, namun menggunakan istilah berbeda. Seperti penggunaan istilah asertif oleh Searle (1979), dan istilah representatif oleh Yule (1996), untuk menunjukkan ekspresi kepercayaan dan keyakinan penutur yang tercakup dalam tindak tutur *asserting, claiming, concluding, reporting, dan stating*. Teori tindak tutur Austin (1962) merupakan teori tindak tutur yang berdasarkan pembicara, dimana fokus perhatiannya adalah pada bagaimana penutur mewujudkan maksud (*intention*) dalam berbicara; sebaliknya, Searle (1979) melihat tindak tutur berdasarkan pendengar, yaitu

bagaimana pendengar merespons ujaran tersebut, yaitu bagaimana ia memprediksi tujuan penggunaan penutur menggunakan ujaran tertentu (Wardhaugh & Fuller, 2015). Dalam membuat janji (*promise-making*), misalnya, ada lima aturan (*rules*) yang mengaturnya, yaitu *propositional content rule*, bahwa kata-kata tersebut harus memprediksi *future action* penutur, *preparatory rules* sebagai aturan kedua dan ketiga mengisyaratkan bahwa baik orang yang berjanji dan diberi janji harus menginginkan janji tersebut ditepati; selain itu orang yang berjanji harus percaya bahwa dia bisa melakukan hal yang dijanjikan. Aturan keempat, *sincerity rule*, mengharuskan pembuat janji berniat melakukan janji tersebut. Aturan kelima, *essential rule* menyatakan bahwa dengan pengucapan kata-kata tersebut berarti orang yang berjanji wajib/harus melakukan tindakan yang dijanjikannya.

Memang benar tindak ilokusi adalah tentang benar salah atau tepat tidak tepat. Memang juga benar bahwa tindak ilokusi terikat pada apakah tepat atau layak seseorang mengatakan ilokusi tertentu pada orang lain. Akan tetapi, tentu saja ada ilokusi lain yang tidak bisa diukur benar-salahnya dan tidak selalu terikat pada layak atau tidak layak. Hal ini yang membuat Searle (1979) mengemukakan klasifikasi yang berbeda dengan Austin (1962) tersebut. Walaupun begitu, cukup jelas bahwa dasar pemikiran Searle ini bertolak dari konsep ilokusi dan penanda ilokusi yang dikemukakan oleh Austin seperti intonasi, tanda baca maupun dengan verbal performatif. Perlu dipahami bahwa tidak semua tuturan mempunyai verba performatif, ini yang membuat lahirnya konsep tentang adanya tuturan dengan daya pragmatik. Searle (1979) mengemukakan beberapa jenis tindak tutur (dijadikan landasan berpikir juga oleh Yule (1996) dalam klasifikasi tindak tutur) yang antara lain meliputi: (1) Asertif, (2) Komisif, (3) Direktif, (4) Deklaratif, dan (5) Ekspresif.

## Jenis-Jenis Tindak Tutur

Menurut Searle & Vanderveken (1985), tindak tutur dibagi menjadi lima kelompok:

### 1. Asertif

Tuturan yang mengikat penuturnya akan kebenaran atas apa yang diujarkan. Misalnya: *asserting* (menegaskan), *claiming* (menuntut), *concluding* (menyimpulkan), *reporting* (melaporkan) dan *stating* (menyatakan), *assure* (memastikan), *rebut* (menerima), *remind* (mengingatkan), *predict* (menebak), dll.

### 2. Komisif

Tindak tutur yang mengikat penuturnya untuk melaksanakan yang disebutkan di dalam tuturannya. Misalnya: *offers* (menawarkan), *pledges* (ikrar), dan *promises* (berjanji), *refusals* (penolakan) dan *threats* (ancaman), *vow* (sumpah), *bet* (berhutang), *guarantee* (menjamin), *bid* (menawarkan), *warrant* (menjamin), dll.

### 3. Direktif

Tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya agar mitra tutur melakukan atau tidak melakukan apa yang disebutkan di dalam tuturan. Misalnya: *advice* (memberi nasihat), *commands* (menyuruh), *orders* (memesan), *questions* (bertanya) dan *requests* (bermohon), *forbid* (melarang), *pray* (berdoa), *suggest* (menyarankan), *permit* (mengijinkan), dll.

### 4. Deklaratif

Tindak tutur yang dimaksudkan untuk menciptakan (status, keadaan dsb) yang baru. Misalnya: menyatakan perang, menikah, memecat.

### 5. Ekspresif

Tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya agar ujarannya diartikan sebagai evaluasi tentang hal yang disebutkan dalam tuturan itu. Misalnya: berterima kasih, mengucapkan selamat, meminta maaf, memberi pujian, dll.

### Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung

Beberapa ahli membedakan tindak tutur langsung dan tidak langsung berdasarkan penggunaan dasar bentuk sintaksis (*syntactic form*) atau tipe kalimat (*sentence form*) atau modus kalimat. Beberapa ahli lain menggunakan dasar makna untuk menentukan tindak tutur langsung dan tidak langsung. Beberapa ahli yang termasuk pada kelompok pertama adalah Yule (1996, p. 54); Wijana (1996, p. 30); dan Huang (2007, p. 110). Mereka berpendapat bahwa tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur langsung apabila terdapat kesesuaian langsung antara jenis kalimat dan ilokusinya. Di sisi lain, jika tidak ada hubungan langsung antara jenis kalimat dan kekuatan ilokusi, kita dihadapkan dengan tindak tutur tidak langsung. Parker (1986, p. 17), (Wijana, 1996, p. 30) menyatakan bahwa sebuah tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur langsung apabila terdapat kesesuaian antara bentuk sintaksisnya atau tipe kalimatnya atau modus kalimat dengan daya ilokusinya (*illocutionary force*). Selanjutnya, sebuah tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur tidak langsung apabila tidak terdapat kesesuaian antara bentuk sintaksisnya (atau tipe kalimatnya atau modus kalimatnya) dengan daya ilokusinya (*illocutionary force*). Dari tabel 2.1, contoh tuturan yang langsung dan tidak langsung dapat dilihat perbedaannya.

Tabel 1. Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung

Tujuan Tuturan	Tindak Tutur	
	Langsung (Modus dan tujuan sama)	Tidak Langsung (Modus tertentu untuk tujuan yang berbeda)
Memerintah	<u>Bentuk Tuturan: Perintah</u> Contoh: “Ambilkan jaket saya!” Bentuk tuturan: imperative. Tujuan: menyuruh. Seseorang secara langsung menyuruh untuk mengambil jaket tanpa berbelit-belit.	<u>Bentuk tuturan: bertanya.</u> Contoh: “apakah kamu melihat jaket ku? Kata Majikan kepada asisten rumah tangga.
Mengancam	<u>Bentuk Tuturan: Mengancam</u> Contoh: “Awas kalau kau makan kuenya”	<u>Bentuk Tuturan: Perintah</u> Contoh: “Habiskan saja kuenya”

Kissine (2013) menyatakan bahwa setiap kali isi dari tuturan berkaitan dengan bentuk lokusinya, maka ini disebut sebagai tindak tutur langsung (atau literal), atau apabila modus lokusi yang membentuk sesuai dengan tujuan tindak ilokusi, hal ini juga mengarah pada tindak tutur yang langsung. Misalnya, penutur bermaksud melakukan perintah kepada mitra tutur, tetapi diungkapkan melalui bentuk kalimat deklaratif, atau diungkapkan melalui bentuk kalimat interogatif. Contoh tuturan “*Hit me, and I’ll hit you back*” adalah tindak tutur direktif langsung, yang mood imperatifnya dibangun untuk tujuan memerintah mitra tutur.

Searle (1979), Brown & Levinson, dan Thomas (1995) termasuk pada kelompok pakar yang ke dua yang melihat strategi tindak tutur bukan dari segi sintaksisnya, akan tetapi dari segi maknanya. Mereka mengemukakan bahwa tindak tutur langsung terjadi jika makna

yang diekspresikan sesuai atau sama dengan makna yang diimplikasikan. Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa tindak tutur langsung adalah tindak tutur yang dikemukakan secara transparan, jelas, terus terang, dan tidak ambigu. Tindak tutur langsung, yang ditentukan atas dasar makna, dapat dijelaskan melalui contoh berikut ini:

(1a) Suaramu indah sekali.

(1b) Mengapa kamu datang terlambat?

(1c) Pakai saja laptopku!

Makna linguistik dari tuturan (1a) adalah memuji, makna linguistik dari tuturan (1b) adalah bertanya, dan makna linguistik dari tuturan (1c) adalah memerintah. Jika penutur memang betul-betul bermaksud memuji pada (1a), bermaksud menanyakan alasan pada (1b), dan bermaksud menyuruh pada (1c), hal itu berarti maksud penutur (*speaker's meaning*) sama dengan *linguistic meaning/sentence meaningnya*. Untuk itu, tuturan (1a), (1b), (1c) tersebut dapat ditentukan sebagai tindak tutur langsung.

Searle (1979) berpandangan bahwa dalam tindak tutur tidak langsung, penutur tidak menyampaikan maksudnya melalui makna linguistik. Tindak tutur tidak langsung memiliki dua daya ilokusi, yaitu *secondary illocutionary act* dan *primary illocutionary act* (literal dan tidak literal). Tindak tutur tidak langsung terjadi manakala makna yang diekspresikan tidak sama dengan makna yang diimplikasikan. Pandangan kelompok pakar yang ke dua mengenai tindak tutur tidak langsung dapat diperjelas melalui contoh (2) berikut ini:

(2a) Kamu kalau menyapu bersih sekali ya (bermaksud memberitahu bahwa lantai masih kotor)

(2b) Tolong menjeritnya dikeraskan lagi, biar tetangga dengar sekalian. (Bermaksud mengurangi volume suara)

(2c) Ini sudah jam berapa ya? (Bermaksud menyuruh pulang)

Penutur dalam tuturan (2a) bertujuan untuk memberi tahu bahwa sebenarnya lantai masih tetap kotor walaupun sudah disapu. Namun penutur tidak secara langsung memberi tahu hal tersebut. Tuturan inilah yang menurut Searle kemudian dikategorikan ke dalam strategi bertutur yang tidak langsung. Namun menurut Huang (2014), tuturan (2a) ini tergolong ke dalam strategi bertutur langsung, karena kalimat berita memang berfungsi untuk memberi tahu. Demikian juga halnya pada kalimat (2b) yang sebenarnya bertujuan untuk melarang mitra tutur menjerit karena menjadi sangat berisik. Namun hal ini tidak secara langsung dituturkan oleh penutur dan malah menyuruh untuk mengeraskan suaranya. Tuturan (2b) akan dideterminasikan ke dalam bentuk strategi yang berbeda jika dianalisis dengan mengacu pada teori Huang, Parker dan Wijana (yang mendefinisikan strategi bertutur berdasarkan sintaksisnya). Tentu saja tuturan (2b) ini adalah tuturan langsung karena untuk tujuan melarang, digunakan kalimat yang berbentuk perintah. Namun, Searle (1987) menyatakan bahwa tindak tutur tidak langsung adalah tindak ilokusi yang dilakukan secara tidak langsung 'dengan cara menuturkan yang berbeda' dengan maksudnya, dan di mana penutur berkomunikasi dengan mitra tutur lebih daripada yang sebenarnya dia katakan dengan cara mengandalkan pengetahuan mereka bersama kesimpulan-kesimpulan rasional yang ditangkap pendengar (Searle, 1979, pp. 60-61). Dari contoh ini tampak jelas bahwa para pakar memiliki pengertian yang sangat berbeda antara tindak tutur langsung dan tidak langsung. Searle menyatakan bahwa semua tindak tutur langsung bersifat literal dan tindak tutur tidak langsung bersifat tidak literal.

### **Tindak Tutur Menolak**

Dalam taksonomi tindak tutur yang diberikan beberapa linguist, tindak tutur penolakan termasuk dalam tindak tutur ilokusi komisif, yaitu tindak tutur yang membuat



penutur sedikit banyak terikat oleh suatu tindakan di masa depan. Tindak tutur penolakan adalah tindak tutur yang menyatakan menolak atas suatu hal. Secara harfiah menolak artinya tidak menerima, (memberi, meluluskan, mengabulkan), atau tidak membenarkan (pendapat dan sebagainya). Kalimat penolakan merupakan kalimat yang menunjukkan tidak setuju, kurang setuju, kurang sependapat, atau membantah dalam suatu hal.

Penolakan adalah pengingkaran ilokusi terhadap penerimaan. Searle & Vanderveken (1985, p. 195) menyatakan bahwa sama seperti seseorang dapat menerima penawaran atau permintaan, maka seseorang pun dapat menolak penawaran atau permintaan. Penolakan adalah tindakan bertutur yang mana penutur mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya (Ren & Woodfield, 2016, p. 69). Tindak tutur menolak terjadi ketika pembicara secara langsung atau tidak langsung mengatakan 'tidak' terhadap sebuah permintaan, saran atau undangan (Tanck, 2002, p. 2).

Tuturan penolakan mengandung pesan yang ingin dikomunikasikan oleh penutur kepada lawan tutur bahwa penutur tidak mampu mengikuti atau tidak dapat menyetujui kehendak, perintah, tawaran, permintaan, usulan, ajakan, atau keinginan lawan tutur. 'Menolak' adalah tindak tutur yang dapat mengancam muka positif mitra tuturnya karena menolak berarti bahwa seseorang tidak dapat memenuhi atau tidak menerima keinginan pihak lain. Dengan demikian, karena secara mendasar penolakan bersifat menentang atau bertentangan dengan keinginan lawan tutur, penyusunannya tentulah menggunakan strategi kesopanan tertentu. Mungkin penyusunan ungkapan yang bersangkutan paut dengan strategi kesopanan berbahasa itu menjadi penyebab mengapa penolakan dalam berbagai bahasa, termasuk bahasa Inggris dan Indonesia tidak selalu tegas dan jelas mengungkapkan penolakan (Nadar, 2005, p. 4).

## Strategi Bertutur Menolak

Strategi bertutur adalah cara bertutur yang dipilih oleh penutur setelah penutur mempertimbangkan berbagai faktor situasi tutur. Strategi bertutur menolak adalah cara bertutur yang dipilih oleh penutur untuk mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya. Sebuah tindak tutur menolak dapat diungkapkan dengan lebih dari satu strategi bertutur. Untuk menolak, penutur dapat mengungkapkannya dengan menggunakan strategi langsung dan tidak langsung. Tuturan penolakan mengandung pesan atau tujuan oleh penutur kepada mitra tutur bahwa penutur tidak mampu mengikuti atau tidak dapat menyetujui kehendak, perintah, tawaran, atau usulan dari lawan tutur. Dengan demikian, karena secara mendasar penolakan bersifat menentang atau bertentangan dengan keinginan lawan tutur, penyusunannya tentulah menggunakan strategi menolak tertentu. Penutur berusaha memilih strategi bertutur tertentu agar tindak tutur menolaknya tidak menjatuhkan mukanya sendiri maupun muka petutur. Nadar (2009) menyatakan bahwa pola umum penolakan dalam bahasa Inggris disampaikan dengan membuat ungkapan permohonan maaf, membuat alasan, membuat penawaran, dan membuat apresiasi untuk lawan tutur. Secara garis besar kalimat menolak dengan tidak langsung ditunjukkan dengan menggunakan kalimat tanya bukan untuk bertanya, perintah bukan untuk memerintah, dan berita bukan untuk menginformasikan sesuatu. Kalimat seperti itu digunakan agar komunikasi penolakan antar penutur dan mitra tutur bisa lebih lancar, dan agar tak terlepas dari kesantunan dalam menolak.

Rahardi (2005, p. 9) berpendapat bahwa dalam pertuturan yang sebenarnya, langsung atau tidaknya suatu tuturan dapat ditentukan dengan indikasi berikut: semakin dekat wujud sebuah tuturan dengan maksud tuturannya maka akan semakin tinggi peringkat kelangsungan sebuah tuturan. Sebaliknya, semakin jauh wujud tuturan dengan

maksud tuturannya maka akan semakin tidak langsung. Demikian halnya dengan tindak tutur menolak, semakin dekat wujud tuturan dengan tujuan menolak, itu artinya penolakan dilakukan dengan strategi langsung. Namun bila wujud dan tujuan penolakan semakin jauh, penolakan tersebut akan disampaikan dengan strategi yang tidak langsung. Beebe et al., (1990) berpendapat bahwa “penolakan dalam percakapan natural sering melibatkan urutan negosiasi yang panjang, dan mempunyai resiko menyinggung lawan bicara yang besar sehingga tindak tutur yang tidak langsung adalah yang digunakan” (p. 56). Beebe et al., (1990) menyimpulkan beberapa strategi yang dapat digunakan penutur untuk menolak undangan, penawaran, saran dan permintaan. Strategi tersebut antara lain adalah strategi menolak langsung dan tidak langsung, seperti berikut ini:

Ada tiga strategi menolak langsung menurut Beebe et al (1990), yakni:

1. *Performative*. Contoh “*I refuse.*” (Saya menolak).
2. *Direct ‘no’* (langsung menyatakan ‘tidak’). Dalam bahasa Batak Toba, kata yang digunakan untuk mengungkapkan penolakan dengan ‘tidak’ adalah *daong, ndada, nda, dang, ah, indada, ndang, so, ndang na* (tidak), *dang songoni* (bukan seperti itu).
3. *Negative willingness/ability* (ketidakinginan/ketidaksetujuan/ketidakmampuan) Contoh: “*I don’t think so.*”

Beebe et al., (1990) memaparkan sebelas strategi tindak tutur menolak tidak langsung yang dimaksudkan untuk menolak:

1. Pernyataan Penyesalan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk mengungkapkan penyesalan karena tidak dapat menyanggupi keinginan mitra tutur (Beebe et al., 1990). Dalam strategi ini

digunakan kata 'maaf' atau kata 'menyesal' untuk menunjukkan rasa penyesalan. Contoh: "Maafkan saya ..." atau "Saya merasa sangat menyesal..."

## 2. Harapan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk mengungkapkan harapan bahwa penutur ingin memenuhi keinginan dari mitra tutur tetapi sebenarnya penutur tidak dapat memenuhi keinginan mitra tutur. Contoh: "Saya harap saya bisa menolongmu ..."

## 3. Dalih, Alasan, Penjelasan

Strategi ini digunakan penutur untuk menjelaskan alasan atau penyebab spesifik mengapa tidak bisa memenuhi keinginan mitra tutur. Penjelasan itu sendiri yang menunjukkan adanya penolakan. "cara yang benar untuk membawa adalah dengan diikat" Contoh: "Anak saya akan pulang pada malam itu" atau "Kepala saya sakit".

## 4. Pernyataan Alternatif

Penutur menawarkan alternatif lain sebagai pengganti keinginan atau tawaran yang telah ditolak. Strategi ini dapat digunakan dengan dua cara, yaitu: a) Saya dapat melakukan X daripada Y. Contoh: "Saya lebih baik ..." atau "Aku lebih suka..." b) Mengapa kau tidak melakukan X daripada Y. Contoh: "Mengapa kau tidak meminta orang lain saja?"

## 5. Menyatakan syarat atau pengandaian untuk penerimaan di masa depan atau masa lampau

Strategi ini digunakan dengan maksud akan menerima keinginan mitra tutur di masa depan atau masa lampau Contoh: "Jika kau memintaku sebelumnya, aku pasti bisa ..."

## 6. Berjanji untuk Penerimaan di Masa Depan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk memberikan pernyataan atau janji bahwa akan menyanggupi keinginan penutur di lain waktu yang akan datang. Contoh: "Saya akan kerjakan lain waktu" atau "Saya janji saya akan ..." atau "Lain waktu saya akan ..."

### 7. Pernyataan Prinsip

Penutur menyatakan pedoman yang diyakini penutur dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur Contoh: “Saya tak pernah ingkar janji”.

### 8. Pernyataan Filosofi

Penutur menyatakan filosofi dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur. Contoh: “Seseorang tak bisa sangat hati-hati”.

### 9. Usaha untuk Menghalangi

Penutur berusaha menghalangi atau menentang pendapat mitra tutur dengan: (a) pernyataan konsekuensi negatif terhadap si pemohon atau peminta. “Nanti saya yang akan dicibir orang”, “nanti aku dapat apa?” (Untuk menolak sebuah permintaan), (b) melimpahkan kesalahan “Saya tidak bisa hidup dari orang yang hanya memesan secangkir kopi” (pernyataan pelayan kepada pelanggan yang ingin duduk sebentar), (c) mengkritik permintaan penutur, pernyataan perasaan atau opini negatif; menghina/ menyerang. “Kau pikir siapa dirimu?” atau “Sungguh ide yang buruk”, (d) meminta bantuan, pertolongan, dan empati, dan (e) pembelaan diri “Aku sudah berusaha yang terbaik”, atau “Aku sudah melakukan sebisanya”.

### 10. Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan tidak spesifik atau menunjukkan cara yang kurang antusias dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur (Beebe et al., 1990).

### 11. Penghindaran

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan menghindar secara: (a) non verbal (misalnya diam, ragu-ragu, tidak melakukan apa-apa, atau meninggalkan secara fisik), atau

secara verbal (misalnya mengganti topik, bercanda, mengulangi bagian dari permintaan “Senin?” (b) menunda “Saya pikir-pikir dulu”, atau hedge “Saya tidak tahu”). (c) bergurau. Strategi bertutur ini digunakan untuk mengurangi beban yang dikenakan kepada orang yang ditolak, dan sekaligus dapat digunakan untuk menciptakan kesantunan pada saat menolak.

Ada juga tambahan untuk strategi menolak yang terdiri dari:

1. Pernyataan opini yang positif. Contoh: “menurutku itu ide yang bagus”
2. Pernyataan ikut berempati. Contoh: “saya tahu bagaimana kondisi keluargamu saat ini”
3. Jeda “mm” “uh” “baiklah” “oh”
4. Menghargai/menghormati “kami senang dengan pernyataanmu tadi”

### Bagian-Bagian Menolak

Yule (1996) menyatakan bahwa bilamana sebuah tuturan akan berpotensi besar melukai mitra tutur (sama halnya dengan tindak tutur menolak), tuturan itu tidak akan berdiri sebagai tuturan tunggal. Pasti ada tuturan-tuturan lain yang mendahului atau mengikuti tuturan inti itu. Blum-Kulka, House, Freedle, & Kasper (1989) membagi satu unit rangkaian tuturan menjadi tiga bagian, yakni *head act* (tuturan inti atau utama), *supporting move* (tuturan pendukung) dan *alerter* (tuturan pembuka). Clark (1996) menyatakan kesatuan dari tuturan pembuka, pendukung, dan inti seperti ini dengan sebutan *sequence* (rangkaian-rangkaian tuturan).

*Head act* (bagian inti) adalah unit minimal yang digunakan untuk merealisasikan tindak tutur menolak. Dengan kata lain, *head act* adalah bagian esensial menolak dan merupakan inti menolak. Sebagai inti menolak, *head act* mencerminkan penggunaan strategi

menolak dan formula semantik menolak. Oleh karena itu, berbagai strategi menolak dan formula semantik menolak dapat diidentifikasi berdasarkan bagian *head act*. Pada penelitian ini *head act* diartikan sebagai tuturan inti dan disingkat dengan TI.

*Modifier* (diadaptasi dari Færch & Kasper, 1984) atau (*supporting move*) adalah elemen-elemen linguistik yang digunakan untuk membantu memperlunak daya sengat menolak atau untuk menguatkan penolakan menolak. *Supportive moves* adalah bagian yang mendukung *head act* yang dapat memberi dampak pada kekuatan sebuah penolakan. *supporting move* dapat diletakkan sebelum (*pre-supporting move*) atau setelah *head act* (*post-supportive move*). Elemen-elemen linguistik yang berfungsi sebagai *modifier* bersifat perifer, artinya kehadirannya tidak bersifat wajib dan keberadaannya adalah untuk menemani *head act*. Oleh karena itu, jika tidak ada *modifier (supporting move)*, *head act* tetap dapat berdiri sendiri. Pada penelitian ini *modifier (supporting move)* diartikan sebagai tuturan pendukung yang disingkat dengan TD. Perhatikan contoh (3) berikut ini!

- (3a) *Holan sappulu juta do na boi tarpatupa hami* (TI). *Las ma rohamu manjalo* (TD). ‘Kami hanya dapat memberikan sepuluh juta. Kiranya anda senang menerimanya’
- (3b) *Dang boi nasai* (TI). *Holan ongkos nami pe hurang dope amangboru* (TD). ‘Segitu saja tidak cukup. Untuk ongkos kami pun itu masih kurang, *amangboru*’

Tuturan (3a) di atas dituturkan oleh juru bicara pihak laki-laki untuk menolak permintaan mahar sebesar 30 juta. Tuturan (3b) dituturkan oleh juru bicara pihak perempuan ketika pihak laki-laki menurunkan harga mahar. Bagian TI adalah tuturan inti, sedangkan bagian TD adalah tuturan pendukung. Tuturan pendukung pada (3a) berfungsi untuk melunakkan penolakannya, sedangkan tuturan pendukung pada (3b) berfungsi untuk

menguatkan penolakan. Apabila tuturan inti tidak diikuti oleh tuturan pendukung (*modifier*), tuturan inti tetap akan dapat berdiri sendiri dan fungsinya tetap sebagai penolakan. Unsur-unsur linguistik lain, seperti *modifier* atau *supporting move*, perlu dianalisis apa kaitannya dengan *head act*. Elemen linguistik yang muncul mendahului atau mengikuti unit *head act* akan menunjukkan dimensi lebih lanjut yang mungkin mempengaruhi persepsi 'directness (kelangsungan) dan politeness (kesopanan)' sebuah tuturan menolak. Misalnya, penambahan 'maaf' pada penolakan secara otomatis mempengaruhi keterusterangannya dan dapat membuat kekuatan penolakannya menjadi semakin transparan. Agaknya penambahan kata 'maaf' pada penolakan 'saya tidak bisa/mau' akan mempengaruhi tingkat kesopanan secara universal, untuk semua strategi dalam semua bahasa.

*Alerter* merupakan elemen linguistik lain yang membangun sebuah rangkaian tuturan (pembuka). Sebuah 'alerter' mengacu pada fitur wacana yang digunakan dalam memulai percakapan untuk mendapatkan perhatian dari pendengar. *Alerter* adalah elemen yang sering mendahului penolakan untuk mengingatkan perhatian pendengar terhadap tindak tutur berikutnya. Lebih tepatnya "alerter memiliki fungsi ganda yaitu menjadi pembuka urutan penolakan, dan mengarahkan perhatian pendengar" (Blum-Kulka et al., 1989, p. 277). Unit tuturan pembuka (TB) dapat berupa *sapaan*, *nama diri*, *pujian*, atau ungkapan-ungkapan penarik perhatian lainnya seperti ucapan terima kasih.

### Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak

Masing-masing pemilihan strategi bertutur harus bergantung pada beberapa kriteria tertentu, seperti berikut ini: seorang penutur dapat/sebaiknya memilih untuk bertutur langsung apabila berada pada kondisi yang *felicitious* atau syarat yang dimiliki oleh penutur adalah layak. Yang dimaksud dengan layak antara lain: misal pada saat 1) tuturan menyuruh;



a) penutur mempunyai *power* yang lebih tinggi dibanding mitra tuturnya, b) penutur memiliki usia yang lebih banyak dibanding mitra tutur, c) penutur memiliki jarak kekerabatan yang dekat, contoh: ayah ke anak, teman ke teman, d) penutur dan mitra tutur berada pada peristiwa yang berbahaya. 2) Performatif; a) Ada prosedur konvensional yang mempunyai efek konvensional dan prosedur itu harus mencakupi pengujaran kata-kata tertentu oleh orang-orang tertentu pada peristiwa tertentu, b) Orang-orang dan peristiwa tertentu di dalam kasus tertentu harus berkelayakan atau yang patut melaksanakan prosedur itu. 3) Komisif; a) Penutur sudah dapat dipastikan bermaksud untuk memenuhi apa yang ia janjikan, b) Penutur harus berkeyakinan bahwa mitra tutur percaya bahwa tindakan yang dijanjikan menguntungkan pendengar, c) Penutur harus berkeyakinan bahwa ia mampu memenuhi janji itu, d) Penutur harus memprediksi tindakan yang akan dilakukan pada masa yang akan datang. Memberi tahu (asertif), a) peserta tutur memiliki *power* yang sama, b) peserta tutur berada usia yang sama, c) penutur menyampaikan yang benar dan sesuai dengan fakta yang ada), d) peserta tutur berada pada latar belakang pengetahuan yang sama tentang topik, dan e) peserta tutur berada pada latar belakang pendidikan yang sama.

Selanjutnya, seorang penutur (dalam jenis tindak tutur apapun) pun dapat/sebaiknya mengaplikasikan strategi bertutur tidak langsung apabila tujuannya untuk kesopanan dan meminimalisir konflik, terlebih apabila a) mitra tutur lebih berkuasa dari penutur, b) usia penutur lebih muda dibanding mitra tutur, c) jarak penutur dan mitra tutur tidak dekat, d) penutur dan mitra tutur berada pada peristiwa formal, e) peserta tutur memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda.

Strategi bertutur langsung maupun tidak langsung, keduanya dapat digunakan untuk tujuan kesantunan dan meminimalisir konflik. Semuanya tentu saja dipengaruhi oleh konteks percakapannya. Contoh seorang polisi dapat secara langsung menyuruh dengan

menuturkan 'angkat tangan!' kepada seorang buronan, karena akan aneh jika digunakan strategi bertutur tidak langsung seperti 'apakah anda bersedia mengangkat tangan?' Tentu saja bukan berarti tidak santun bahasanya ketika seorang majikan mengatakan secara langsung tanpa bertele-tele 'ambilkan jaket saya' kepada asisten rumah tangga.

Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa jika penutur mengemukakan tuturannya secara tidak langsung dan atau juga tidak literal, maksud atau tujuan yang dikemukakan melalui tuturan tidak langsung tersebut akan menjadi tidak transparan dan menjadi ambigu. Ketika memilih untuk menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung, penutur harus benar-benar yakin bahwa mitra tutur akan memahami tujuan tuturan yang dimaksud. Akan tetapi keambiguan ini dapat dihindari apabila peserta berada pada latar belakang pengetahuan yang sama tentang topik yang dibicarakan (*same background knowledge*) yang disebut dengan konteks epistemis. Konteks epistemis adalah latar belakang pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh pembicara dan pendengar.

Syarat kepantasan sebuah tuturan sangat penting dalam studi pragmatik karena dapat memberikan penjelasan yang cukup tentang tuturan yang tidak dapat dijelaskan dengan menggunakan semantik. Suatu ucapan tidak dapat dikatakan benar atau salah hanya dengan mempertimbangkan cocok atau tidaknya ucapan itu dengan tujuannya. Sebuah ucapan akan menjadi tepat hanya jika memenuhi persyaratannya (kondisinya). Sebuah janji akan menjadi sangat tepat jika yang membuat janji itu terpenuhi di masa yang akan datang, akibatnya janji tidak dapat dibuat di masa lalu. "*I would come to your house*" (Aku telah datang ke rumahmu) 'bukanlah janji karena dibuat di masa lalu; Oleh karena itu, ucapan yang tepat untuk sebuah janji adalah "*I will come to your house*" (Aku akan datang ke rumahmu). Penggunaan kata kerja 'akan' dan bukan 'telah' tidak memenuhi kondisi sebuah *janji* karena konten proporsional dimana pembicara mempredikat tindakan masa depan tidak memenuhi

syarat. Dengan mempertimbangkan beberapa kondisi (syarat) suatu tuturan akan mengarahkan pembicara dan pendengarnya untuk menghasilkan ketepatan atau kepantasan sebuah ucapan.

Kondisi yang membuat sebuah tuturan menolak memenuhi kaidah kepantasan agar tindak tutur menjadi tepat. Berikut ini adalah kondisi kelayakan tindak tutur menolak menurut (Schneider & Barron, 2014, p. 325):

Tabel 2. Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak

<i>Types of rules (conditions)</i>	<i>Refusal</i>
<i>Propositional content</i>	<i>S predicates a future act to H</i>
<i>Preparatory</i>	<i>S is not able to perform A.</i>
<i>Sincerity</i>	<i>S does not want to be obliged to do A.</i>
<i>Essential</i>	<i>Attempt by S to inform H that S will not do A.</i>

(S: *speaker*; H: *hearer*; A: *act*)

Menurut Cook (1989) tindakan penolakan dilakukan bila mitra tutur yakin tindakan tersebut harus dilakukan, mitra tutur memiliki kemampuan untuk melakukan tindakan, penutur memiliki kewajiban untuk melakukan tindakan tersebut, dan penutur berhak memberi tahu penerima untuk melakukan tindakan tersebut. Searle & Vanderveken menyatakan bahwa seperti halnya 'menerima', 'menolak' memiliki kondisi dimana seseorang telah memberikan opsi antara penerimaan atau penolakan. Secara tegas dikatakan bahwa seseorang hanya dapat menerima atau menolak sebuah tindak tutur yang memungkinkan adanya opsi penerimaan atau penolakan. Searle (1979) memaparkan kepantasan (kondisi *felicitas*) tuturan menolak seperti berikut ini:

(i) Isi Propositional: Pn memprediksikan aksi masa depan x dari Mt,

- (ii) Kondisi persiapan: (i) Pn mampu (tidak) melakukan x. Pn yakin Mt mampu (tidak) melakukan x. (ii) Jelas bahwa Mt akan (tidak) melakukan x tanpa diminta.
- (iii) Kondisi ketulusan: Pn ingin Mt (tidak) melakukan x.
- (iv) Esensial: Penutur memang dimungkinkan untuk tidak melakukan x.

### Menolak dan Ancaman terhadap Muka Penerima Penolakan

Brown & Levinson (1987) membedakan muka menjadi dua jenis, yaitu muka positif dan muka negatif. Muka positif mengacu pada keinginan agar apa yang dilakukannya, apa yang dimilikinya, atau apa yang merupakan nilai-nilai yang ia yakini dihargai orang lain dan diakui sebagai sesuatu yang baik, yang menyenangkan, dan sebagainya. Muka negatif mengacu pada keinginan agar dirinya bebas melakukan suatu tindakan dan bebas dari keharusan melakukan suatu tindakan (*freedom of action and freedom from imposition*).

Tindak tutur yang mengancam muka negatif mitra tutur (lawan bicara) menurut Brown & Levinson (1987, p. 66) meliputi: (1) ujaran yang berisi perintah, permintaan, saran, nasihat, peringatan, ancaman, tantangan; (2) ujaran yang berisi tawaran, janji; (3) ujaran yang berisi pujian, ungkapan perasaan negatif yang kuat seperti kebencian dan kemarahan terhadap mitra tutur. Tindakan yang mengancam muka positif mitra tutur meliputi: (1) ungkapan mengenai ketidaksetujuan, kritik, tindakan merendahkan atau mempermalukan, keluhan, kemarahan, dakwaan, penghinaan; (2) ungkapan mengenai pertentangan, ketidaksetujuan atau tantangan; (3) ungkapan yang tidak sopan, penyebutan hal-hal yang bersifat tabu ataupun yang tidak selayaknya dalam suatu situasi, yaitu penutur menunjukkan bahwa penutur tidak menghargai nilai-nilai lawan tutur dan juga tidak mau mengindahkan hal-hal yang ditakuti lawan tutur. Berdasarkan pembagian ini, maka dapat disimpulkan bahwa tindak tutur menolak merupakan tindak tutur yang dapat mengancam

muka positif mitra tutur. Menurut Nadar (2009, pp. 32-33) salah satu tindakan yang dapat mengancam muka positif mitra tutur adalah penolakan atau ketidaksetujuan. Muka positif berkaitan dengan keinginan seseorang agar dia dapat diterima oleh pihak lain

Menanggapi permintaan, undangan, tawaran, dan saran, penerimaan atau persetujuan biasanya disukai oleh peserta tutur sedangkan penolakan tidak disukai oleh peserta tutur. Penolakan dapat berarti ketidaksetujuan dari ide bicara dan oleh karena itu, diperlukan adanya *Face Saving Act* (FSA) untuk menghindari *Face Threatening Act* (FTA). Sementara penerimaan atau persetujuan cenderung digunakan dalam bahasa langsung tanpa banyak penundaan, peringanan, atau penjelasan. Penolakan tidak langsung, bisa dicontohkan dengan penundaan jawaban. Penundaan jawaban menunjukkan bahwa si penolak memiliki alasan yang baik untuk menolak dan mungkin menyiratkan bahwa si penolak akan menerima dan menyetujui tawaran atau permintaan tersebut. Penolakan adalah tindakan yang dapat mengancam muka dari pendengar/pemohon/orang yang mengundang karena itu bertentangan dengan harapannya sehingga sering diwujudkan melalui strategi tidak langsung. Sebagai tindakan yang mengancam wajah, maka diperlukan kompetensi pragmatis yang tinggi terkait dengan penolakan. (Al-Eryani, 2007, p. 21). Tuturan penolakan terhadap suatu permintaan dalam bahasa Inggris seringkali dinyatakan dengan tuturan sebagai berikut: *“Sorry, I’d love to, but I’m working then so I don’t think I can make it. I could do it next week.”* Dengan kata lain, dalam suatu penolakan terdapat serangkaian tindak tutur seperti meminta maaf (*sorry*), mengungkapkan simpati (*I’d love to*), mengungkapkan alasan (*but I’m working then*), mengungkapkan ketidakmampuan (*so I don’t think I can make it*), dan membuat penawaran (*I could do it next week*). Penolakan yang panjang dan terkesan bertele-tele tersebut dimaksudkan untuk menjaga agar pihak lawan tutur tidak sakit hati atau merasa kurang senang karena penolakan yang ditujukan terhadap dirinya. Tindakan

penyelamatan muka adalah tindakan kesantunan yang pada prinsipnya ditujukan untuk mengurangi akibat yang tidak menyenangkan terhadap muka mitra tutur.

### **Pola Strategi Bertutur**

Pola adalah bentuk atau model yang memiliki keteraturan, baik dalam desain maupun gagasan (KBBI). Unsur pembentuk pola disusun secara berulang dalam aturan tertentu sehingga dapat diperkirakan kelanjutannya. Pola dapat dipakai untuk menghasilkan sesuatu atau bagian dari sesuatu (Ninuk, 2013). Pola adalah bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap yang mengandung ciri yang tetap. Mengacu pada *English Dictionary* (Hanks & Urdang 2003), definisi dari *pola (pattern)* adalah: 1. Pola merupakan susunan dari unsur-unsur atau suatu bentuk-bentuk tertentu (*arrangement of lines, shapes*). 2. Cara dimana sesuatu itu terjadi atau tersusun (*when in which something happens or is arranged*). 3. Pola adalah desain atau kerangka dari sesuatu yang telah tercipta (*design or instruction from which something is to be made*). Konsep pemolaan melibatkan pengenalan atau pembentukan serangkaian objek, kata, atau suara, yang berlangsung dalam urutan tertentu dan berulang.

Strategi bertutur merupakan cara yang digunakan seseorang untuk menyampaikan tuturannya. Strategi bertutur adalah bagaimana cara seseorang untuk menghasilkan tuturan yang tepat dan dimengerti oleh lawan tutur. Yule (2006, p. 114) menyatakan bahwa strategi bertutur bisa saja diterapkan dalam suatu kelompok maupun secara keseluruhan penutur atau mungkin hanya sebagai suatu pilihan yang dipakai oleh seorang penutur secara individu pada kejadian tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa pola dalam strategi bertutur adalah proses penyampaian informasi, gagasan, emosi dan lain-lain melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata dengan bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap serta mengandung ciri yang tetap yang

tersusun secara berulang dalam aturan tertentu sehingga dapat diperkirakan kelanjutannya. Strategi bertutur menolak dapat disampaikan dengan cara langsung atau tidak langsung yang diwujudkan dengan satu unit tuturan inti semata atau kombinasi antara tuturan inti (TI) dengan unit tuturan pendukung (TD) dan atau unit tuturan pembuka (TB). Kombinasi tersebut akan menghasilkan sekuens atau rangkaian unit tuturan penolakan. Atau dengan kata lain penolakan yang dirangkai dengan kombinasi unit tuturan disebut dengan rangkaian tuturan menolak. Jika bentuk (struktur) dan cara kerja unit tuturan mengandung ciri yang tetap, dan tersusun secara berulang dalam aturan tertentu serta dapat diperkirakan kelanjutannya, unit-unit tersebut dapat menghasilkan pola.

### Teori Kesantunan Berbahasa

Banyak pakar yang telah membahas dan mengemukakan teorinya tentang kesantunan dan strategi kesantunan, seperti Brown & Levinson (1987), Blum-Kulka et al., (1989), serta Leech (2014) dalam rangka memperjelas perspektif dan posisinya dalam pembahasan tentang fenomena kesantunan berbahasa. Mereka pada dasarnya memiliki konsep yang hampir sama tentang kesantunan, bahwa kesantunan pasti akan selalu berkaitan dengan hubungan antara 'diri sendiri' dan 'orang lain' (seperti yang dikemukakan Wijana, 1996). Konsep ini berkaitan dengan bagaimana diri sendiri membangun hubungan komunikasi yang baik dengan orang lain dengan menjaga perasaan mitra tutur. Dengan kesantunan berbahasa ini, kedua belah pihak sama-sama diuntungkan, 'diri sendiri' dapat menyampaikan keinginan, ide, dan ekspresi pikirannya, dan orang lain tidak merasa dibebankan, dilukai, direndahkan oleh keinginan, ide dan ekspresi pikirannya tersebut.

Leech (2014) yang dikenal dengan konsep 'memaksimalkan keuntungan mitra tutur yang sebesar-besarnya', menyatakan strategi kesantunan dengan beberapa maksim kesantunan yang tentu saja juga sangat meng-*cover* kebutuhan-kebutuhan diri sendiri dan

orang lain untuk tidak tersinggung. Leech (2014, p. 21) mempertegas bahwa kesantunan tidak terlepas dari adanya kerjasama dan ketidakegoisan antara penutur dan mitra tuturnya. Dengan kerjasama ini berarti masing-masing penutur dan mitra sama-sama bertindak untuk mendapatkan tujuan bersama.

Kesantunan berbahasa merupakan suatu cara untuk memelihara dan menyelamatkan muka. Secara singkat, perbedaan antara *positive face* dan *negative face* dapat dilihat pada tabel 3:

Tabel 3 Perbedaan Konsep Muka Positif dan Negatif (Yule, 2020)

	Muka Positif	Muka Negatif
Ekspektasi	Pendekatan Sosial	Kebebasan dari pembebanan.
Kebutuhan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Untuk terhubung.</li> <li>• Untuk diterima sebagai anggota kelompok yang memiliki tujuan yang sama.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Agar keinginan tidak dihalangi oleh pihak lain.</li> <li>• Untuk mandiri.</li> <li>• Untuk memiliki kebebasan bertindak, tak dibebani.</li> </ul>
Penekanan	Pada solidaritas dan kesamaan.	Pada penghormatan dan kepedulian.

Goffman (2017) menuliskan bahwa muka adalah atribut sosial, tetapi Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa muka merupakan atribut pribadi yang dimiliki oleh setiap individu dan bersifat universal. Brown & Levinson (1987) memandang kesantunan dalam kaitannya dengan penghindaran konflik. Hal utama dalam teori kesantunan Brown & Levinson (1987) yaitu muka sebagai citra diri yang terdiri atas dua keinginan yang berlawanan, yaitu muka negatif dan muka positif. Muka negatif adalah keinginan agar tindakan-tindakan seseorang tidak dihalangi oleh orang lain, sedangkan muka positif adalah keinginan agar seseorang disenangi oleh orang lain.



Nadar (2009, p. 35) mengklasifikasikan penolakan sebagai suatu tindakan yang dapat mengancam muka positif dan negatif mitra tutur. Dari sudut pandang tindak tutur, penolakan dapat diklasifikasikan sebagai kelompok direktif yang mengancam wajah negatif lawan tutur, namun dapat juga dimasukkan dalam kelompok ekspresif, yang mengancam wajah negatif lawan tutur. Namun Searle & Vanderveken (1985) menyatakan bahwa tindak tutur menolak dimasukkan dalam kelompok komisif. Dengan demikian, strategi yang digunakan untuk membuat penolakan lebih sopan menyangkut strategi kesantunan positif, dan juga strategi kesantunan negatif.

Menurut Brown & Levinson (1987, pp. 65-68) strategi kesantunan dibagi menjadi (1) melakukan tindak tutur secara langsung/apa adanya tanpa basa-basi (*bald on record*), (2) melakukan tindak tutur dengan menggunakan strategi kesantunan positif, (3) melakukan tindak tutur dengan menggunakan strategi kesantunan negatif, (4) melakukan tindak tutur secara tersamar/tidak langsung (*off record*), dan (5) bertutur dalam hati atau tidak melakukan tindak tutur. Lebih lanjut Yule (1996, p. 62) mengatakan bahwa muka negatif merupakan kebutuhan akan kebebasan, sedangkan muka positif merupakan kebutuhan akan keterhubungan atau keberterimaan. Istilah positif dan negatif di sini tidak berkaitan dengan baik dan buruk.

Berkaitan dengan strategi kesantunan positif, Brown & Levinson (1987) menjabarkan 15 strategi yang dapat digunakan oleh seorang penutur. Strategi-strategi tersebut adalah sebagai berikut.

- (1) Memberi perhatian pada lawan tutur dengan memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, kebutuhan dan barang-barang lawan tutur,
- (2) Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt,
- (3) Mengintensifkan perhatian Mt dengan pendramatisiran peristiwa atau fakta,

- (4) Menggunakan penanda identitas kelompok (bentuk sapaan, dialek, jargon atau slang),
- (5) Mencari persetujuan dengan topik yang umum atau mengulang sebagian /seluruh ujaran,
- (6) Menghindari ketidaksetujuan dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu (*pseudo-agreement*), menipu untuk kebaikan (*white-lies*), pemagaran opini (*hedging opinions*),
- (7) Menunjukkan hal-hal yang dianggap mempunyai kesamaan melalui basabasi (*small talk*) dan presuposisi,
- (8) Menggunakan lelucon/kelakar,
- (9) Menyatakan paham akan keinginan Mt,
- (10) Memberikan tawaran atau janji,
- (11) Menunjukkan keoptimisan,
- (12) Melibatkan Pn dan Mt dalam aktivitas,
- (13) Memberikan pertanyaan atau meminta alasan,
- (14) Menyatakan hubungan secara timbal balik (resiprokal), dan
- (15) Memberikan hadiah (barang, simpati, perhatian, kerjasama) kepada Mt.

Berbeda dengan strategi kesantunan positif yang terdiri atas lima belas strategi, Brown & Levinson (1987) menjabarkan strategi kesantunan negatif sebagai berikut:

- (1) Pakailah ujaran tidak langsung (yang secara konvensional memang dipakai oleh masyarakat bersangkutan),
- (2) Pakailah pagar (*hedge*),
- (3) Tunjukkan pesimisme,
- (4) Minimalkan paksaan,
- (5) Berikan penghormatan,
- (6) Mintalah maaf,
- (7) Pakailah bentuk impersonal (yaitu dengan tidak menyebutkan penutur dan mitra),

- (8) Ujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum,
- (9) Nominalkan pernyataan (*Nominalize*). *Your good performance has impressed us favorably.*
- (10) Nyatakan secara jelas bahwa penutur telah berhutang atau tidak kepada lawan tutur).

Contoh: *I'd eternally grateful to you if you would...* Saya selamanya akan berterima kasih seandainya anda...

Strategi kesantunan tidak langsung (*off-record*) yaitu menyatakan tuturan yang samar atau tidak transparan yang terdiri dari:

- (1) Memberi isyarat: 'wah lapar sekali nih' (=sediakan makanan).
- (2) Memberi petunjuk asosiasi. 'aduh, maag ku kambuh lagi) =belikan obat maag.
- (3) Menggunakan praanggapan (*presupposition*). 'Setidaknya saya tidak menyombongkan kekayaan saya'.
- (4) Menggunakan ungkapan pengecilan makna (*understate*). 'Hanya luka kecil, nanti juga sembuh'.
- (5) Menggunakan ungkapan yang berlebihan (*overstate*). 'Saya coba nelpon ratusan kali kok nggak diangkat?'
- (6) Menggunakan tautology (pengulangan gagasan, pernyataan, atau kata yg berlebih dan tidak diperlukan, msl *duda pria; amat sangat mahal; pembaziran; pleonasme.*) Contoh: 'koruptor tetap aja pencuri'.
- (7) Menggunakan kontradiksi. 'Dibilang senang gak senang, dibilang sedih ya nggak juga'.
- (8) Menggunakan ironi. 'Tono berhati emas'.
- (9) Menggunakan metafora. 'Susan benar-benar belut.'
- (10) Menggunakan pertanyaan retorik. 'berapa kali anda sudah saya ingatkan?'
- (11) Menggunakan ungkapan yang taksa. 'wah, ada yang ketiban rejeki nih.'

- (12) Menggunakan ungkapan yang tidak begitu jelas (*vague*). 'sepertinya ada yang minum kopi saya deh'.
- (13) Menggunakan generalisasi yang berlebihan (*over generalization*) 'orang yang berpengalaman akan lain dalam menyelesaikan masalah, percayalah!'
- (14) Menggunakan ungkapan yang tidak mengacu pada penutur secara langsung. 'kek, tolong bantu angkat beras ini'(sebenarnya permohonan ditujukan kepada orang lain yang lebih muda yang juga ada di tempat itu).
- (15) Menggunakan elipsis. 'Wah, saya bisa... (saya bisa demam panggung nih, lebih baik kamu yang pidato nanti, jangan saya.'

Perlu diperhatikan bahwa strategi *bald-on-record*: tindak tutur terus terang atau apa adanya yang dapat dilakukan oleh penutur dalam peristiwa komunikasi darurat atau bahaya sehingga pemakaian ungkapan yang dianggap santun tidak perlu digunakan. Tuturan-tuturan yang termasuk dalam strategi kesantunan ini adalah peringatan-peringatan dalam situasi bahaya seperti: 'awas ada buaya!!' Ungkapan-ungkapan seperti ini tidak mengandung imposisi dan tidak mengancam muka karena ditujukan demi keselamatan mitra tutur.

DAFTAR PUSTAKA

Schneider, K. P., & Barron, A. (2014). *Pragmatics of discourse*. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton.

Searle, J. (1976). *Expression and meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. R., & Vanderveken, D. (1985). *Foundations of illocutionary logic*. USA: Cambridge University Press.

Yule, G. (1996). *Pragmatics* (1st ed.). New York: Oxford University Press.

Yule, G. (2020). *The study of language*. USA: Cambridge University Press.