



BAB 2

TEORI TINDAK TUTUR

Di dalam bab ini akan diuraikan mengenai kerangka teori yang digunakan sebagai landasan untuk menganalisis data sebagaimana telah dirumuskan dalam Bab 1 Pendahuluan. Teori inti yang digunakan di dalam penelitian ini adalah teori tindak tutur sebagai pendukung dalam menganalisis transfer pragmatik dan strategi penolakan.

2.1 Teori Tindak Tutur

Teori tindak tutur mula-mula diperkenalkan oleh J. L. Austin melalui serangkaian kuliah yang dikenal sebagai *The William James Lectures* di Universitas Harvard pada tahun 1955. Pemikiran Austin kemudian dituangkan menjadi buku berjudul *How To Do Things with Word* dan kemudian sangat berpengaruh pada perkembangan kajian bahasa selanjutnya. Sebelumnya para ahli bahasa beranggapan bahwa sebuah kalimat hanya berfungsi untuk menggambarkan suatu keadaan atau untuk menyatakan suatu fakta, dan kalimat tersebut dapat dibuktikan kebenarannya. Austin berpendapat bahwa tidak semua kalimat semata-mata diujarkan untuk menyatakan atau melaporkan sesuatu (Austin. 1962: 5). Menurut Austin dalam menuturkan sebuah kalimat seseorang tidak hanya menyatakan suatu hal tetapi ia juga melakukan suatu tindakan.

Beranjak dari pikiran tersebut, Austin membedakan dua jenis tuturan yakni tuturan konstatif (*constative*) dan performatif (*performative*). Tuturan konstatif adalah tindak tutur yang hanya berisi suatu pernyataan. Contohnya tuturan “*John is running*” (*Ibid: 55*). Tuturan ini hanya semata-mata menggambarkan suatu keadaan. Sedangkan tuturan performatif adalah tindak tutur yang diucapkan untuk melakukan suatu tindakan (*Ibid: 1-11*). Contoh tindak tutur performatif yaitu pada saat seseorang berkata “*I apologize...*,” “*I promise...*,” “*I will...*” (pada upacara pernikahan), atau “*I name this ship...*,” penuturnya bukan hanya menuturkan sesuatu akan tetapi melakukan sesuatu, yaitu meminta maaf, berjanji, menikahi pasangannya, dan memberi nama sebuah kapal. Tetapi di akhir bukunya Austin menyimpulkan bahwa semua tuturan termasuk ke dalam jenis performatif.

Austin selanjutnya mengatakan bahwa dalam mengucapkan sebuah tuturan, seseorang melakukan tiga peristiwa tindakan sekaligus, yaitu tindak lokusi (*locutionary act*), tindak ilokusi (*illocutionary act*) dan tindak perlokusi (*perlocutionary act*).

Tindak lokusi adalah tindak tutur yang memiliki arti dan acuan tertentu yang mirip dengan “makna” menurut pengertian tradisional (*ibid: 109*). Tindak ilokusi adalah tindakan yang dilakukan dengan menuturkan sebuah tuturan yang memiliki daya (*force*) tertentu yang menampilkan fungsi tuturan sesuai dengan konteks tuturan tersebut, seperti memberitahu, memerintah, melarang dsb (*ibid.*). Sedangkan yang dimaksud dengan tindak perlokusi adalah tindakan yang menuturkan sebuah tuturan yang menimbulkan efek. Efek tersebut dapat mempengaruhi perasaan, pikiran dan perilaku penutur, mitra bicara atau orang lain yang terlibat dalam situasi tersebut, seperti rasa cemas, senang, gembira, dsb (*ibid :101*).

Contoh dari tindak tutur lokusi, ilokusi, dan perlokusi yaitu tuturan “*Shoot her!*” yang diucapkan seorang penutur kepada mitra bicaranya. “*Shoot her!*” adalah tindak lokusi. tuturan tersebut dapat dipahami berdasarkan kata ‘*shoot*’ yang maknanya ‘tembak (verba) dan kata ‘*her*’ yang mengacu kepada ‘dia’ yang berjenis kelamin perempuan yang dalam hal ini sudah jelas wanita mana yang dimaksud. “*Shoot her!*” juga merupakan tindak ilokusi yang berarti perintah atau nasehat kepada mitra bicaranya untuk menembak seorang wanita yang dimaksud

penutur. “*Shoot her!*” pun adalah adalah tindak perlokusi. Tuturan “*Shoot her!*” tersebut dapat menyebabkan beberapa efek seperti rasa takut bagi wanita yang hendak ditembak, maupun rasa tertekan atau merasa di bawah tekanan bagi mitra bicara yang diperintahkan untuk menembak oleh penutur.

2.2 Transfer Pragmatik

Telah lama para ahli pengajaran bahasa kedua percaya bahwa bahasa pertama atau bahasa yang diperoleh sebelumnya, berpengaruh terhadap proses penguasaan bahasa kedua pemelajar (Nurhadi. 1995: 53). Pandangan ini lahir karena secara disadari atau tidak, pemelajar bahasa melakukan transfer atau memindahkan kaidah bahasa, baik pemindahan struktur maupun pemindahan unsur-unsur bahasa lain di dalam bahasa pertama ke dalam struktur bahasa kedua (*ibid.*).

Pada hasil penelitian yang banyak dilakukan ahli linguistik mengenai kemahiran berbahasa kedua, dikatakan bahwa bahasa pertama atau bahasa yang diperoleh pemelajar sebelumnya berpengaruh terhadap proses penggunaan bahasa kedua. Pendapat mengenai adanya pengaruh bahasa pertama pada proses penguasaan bahasa kedua juga dikemukakan oleh seorang ahli linguistik bahasa antara (*interlanguage*), Gabriele Kasper. Menurutnya, sudah menjadi asumsi yang tak terbantahkan bahwa pemahaman dan produksi kegiatan berbahasa yang dilakukan seseorang yang bukan penutur asli suatu bahasa sangat dipengaruhi oleh pengetahuan pragmatik bahasa aslinya (1992: 203).

Mengenai transfer pragmatik pada bahasa kedua ini dipelajari di dalam *interlanguage pragmatic* atau pragmatik bahasa antara. Kasper mendefinisikan pragmatik bahasa antara ini sebagai cabang dari penelitian mengenai bahasa kedua yang mempelajari bagaimana seseorang yang bukan penutur asli memahami dan dapat membawakan kegiatan berbahasa ke dalam bahasa kedua, dan juga mengenai bagaimana mereka mendapat pengetahuan pragmatik bahasa kedua mereka (1992:203).

Secara praktis, pragmatik dapat didefinisikan sebagai studi mengenai makna tuturan dalam situasi-situasi tertentu, atau dapat juga didefinisikan sebagai studi mengenai makna dalam hubungannya dengan penutur atau pemakai bahasa

(Leech. 1983). Sedangkan yang dimaksud dengan transfer pragmatik di sini menurut Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz mengacu kepada peralihan kemampuan komunikatif sosiokultural bahasa pertama dalam melakukan tindak tutur ataupun fungsi apapun dari bahasa kedua, dalam usaha mencapai fungsi tertentu dari bahasa (Kasper. 1992: 206). Hasil penelitian Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz tadi pun membuktikan bahwa pada level sosiopragmatik, pemelajar menunjukkan kepekaannya terhadap faktor-faktor sosiokultural di luar bahasa seperti keakraban dengan mitra bicara dan hubungan kekerabatan dalam melakukan strategi penolakan (*Ibid*: 211). Yang dimaksud dengan kemampuan sosiokultural menurut Cohen (1996) adalah kemampuan penutur untuk menentukan apakah suatu tindak tutur dapat diterima atau cocok dipakai pada situasi tertentu, hingga ke pemilihan satu atau lebih formula semantik yang tepat pada situasi tindak tutur tersebut. Karena kemampuan komunikatif sosiokultural dipelajari oleh seseorang sejalan dengan mempelajari bahasa pertamanya, dan setiap bahasa mempunyai strategi komunikasinya masing-masing, maka diasumsikan bahwa pemelajar akan terpengaruh aspek sosiokultural bahasa pertama saat berkomunikasi dengan bahasa kedua.

2.2.1 Wujud Transfer Pragmatik

Transfer pragmatik mempunyai dua wujud, yaitu transfer positif dan transfer negatif (Kasper. 1992: 222). Transfer positif terjadi jika terdapatnya kesamaan strategi bahasa pertama, bahasa kedua dan bahasa antara atau *interlanguage*. Sedangkan transfer negatif terjadi jika terdapat perbedaan strategi antara bahasa antara dengan bahasa kedua dan bahasa pertama dengan bahasa kedua sedangkan antara bahasa antara dengan bahasa pertama serupa (*ibid*: 212-216).

Dapat dikatakan bahwa **pada transfer positif, bahasa pertama penutur dan bahasa kedua mempunyai kemiripan strategi dalam menolak sehingga tidak menimbulkan kekacauan atau kekeliruan. Sedangkan pada transfer negatif, bahasa pertama penutur yang mempunyai strategi penolakan berbeda dengan bahasa kedua mempengaruhi strategi penolakan dalam**

bahasa sasaran yang menimbulkan kekacauan atau kekeliruan (Felix-Brasdefer. 2004: 606. Saville-Troike. 2006:19).

2.2.2 Penelitian Sebelumnya Mengenai Transfer Pragmatik dalam Penolakan

Untuk membuktikan adanya pragmatik transfer yang dilakukan orang Jepang yang mempelajari bahasa Inggris, Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz (1990) membandingkan strategi penolakan yang dilakukan orang Jepang dan orang Amerika dengan menggunakan *Discourse Completion Test* (DCT). Kasper dan Dahl (1991) menjelaskan mengenai DCT sebagai sebuah kuesioner tertulis yang menggambarkan beberapa situasi, diikuti dengan beberapa dialog pendek dengan sebuah rumpang kosong yang akan diisi dengan tindak tutur yang sedang dipelajari (Kwon. 2004: 341).

Di dalam DCT yang dibuat oleh Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz, terdapat dua belas buah situasi yang dibedakan menjadi empat buah tipe situasi penolakan, yaitu permintaan, ajakan, penawaran, dan saran. Seluruh tuturan responden dikelompokkan berdasarkan formula semantik yang ditemukan dalam tuturan-tuturan tersebut. Formula semantik adalah strategi yang digunakan untuk menampilkan tindak tutur tertentu (Kwon. 2004: 341). Formula semantik tersebut dapat berupa kata, frase maupun kalimat. Pada setiap formula semantik tersebut terdapat daya ilokusi (*illocutionary force*), yaitu maksud sebenarnya dari sebuah tuturan.

Setelah menganalisis formula semantik tadi, Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz kemudian menganalisis perbedaan pada frekuensi atau kekerapan muncul, urutan strategi dan muatan dari formula semantik yang digunakan oleh orang Jepang dan Amerika, lalu dibandingkan dengan strategi penolakan yang dibuat oleh orang Jepang yang mempelajari bahasa Inggris. Hasilnya, mereka menemukan adanya transfer pragmatik pada tiga situasi kecuali pada situasi saran (dalam Yamagashira. 2001: 261).

Dalam penelitian ini digunakan formula semantik yang telah dirumuskan oleh Beebe, Takahashi & Uliss-Weltz. Mereka membagi formula semantik tersebut menjadi dua kategori, yaitu *direct* atau penolakan langsung dan *indirect* atau penolakan tidak langsung. Perlu diketahui bahwa strategi tersebut jarang

sekali berdiri sendiri. Biasanya dalam satu tuturan penolakan terdapat dua lebih atau lebih strategi yang digunakan.

Formula semantik tersebut adalah sebagai berikut:

I. *Direct* atau Penolakan langsung: merupakan strategi yang menampilkan tindak ilokusi penolakan yang jelas, tidak bermakna ambigu dan lebih ringkas.

1. Menggunakan verba performatif. Penutur menolak ajakan dengan menggunakan verba yang menunjukkan tindakan penolakan. contoh: “*I refuse*” atau “^{ことわ}断りいたします”
2. Hanya mengatakan tidak. Contoh: “*No*” atau “いや”
3. Ungkapan ketidakmampuan. Penutur mengungkapkan ketidakmampuannya memenuhi keinginan pengajak. Contoh: “*I can’t*,” “*I won’t*,” “*I don’t think so*,” atau “...できません,” “しません,” “^{おも}そうは思いません”

II. *Indirect* atau Penolakan tidak langsung: merupakan strategi yang tidak termasuk ke dalam ketiga kategori di atas. Di dalam strategi ini, penolakan dilakukan melalui beberapa tahap dan dapat dimengerti setelah pengajak menangkap maksud penolakan dari respon yang diberikan tersebut. Berikut ini yang termasuk strategi penolakan tidak langsung adalah (urutan penulisan tidak berhubungan dengan derajat ketidaklangsungan strategi):

1. Pernyataan penyesalan atau permintaan maaf. Di dalam kasus penolakan, penggunaan strategi ini dipakai dengan maksud untuk mengungkapkan penyesalan penutur karena tidak dapat menyanggapi ajakan pengajak. Contoh: “*I’m sorry...*,” “*I feel terrible...*,” atau “^{もう}申し訳ありません,” “^{ざんねん}残念です”
2. Alasan, penyebab, penjelasan. Strategi ini digunakan penutur untuk menjelaskan mengapa penutur tidak dapat memenuhi ajakan pengajak. Contoh: “*I have a headache*” atau “^{ようじ}用事があるから”
3. Penawaran alternatif: penutur mengusulkan alternatif lain sebagai pengganti ajakan yang ditolak dengan maksud tetap menjaga hubungan baik dengan pengajak. Contoh: “*I’d rather...*,” “*I’d prefer...*,” atau

“私^{わたし}なら…する,” “私^{わたし}なら…のほうがいい,” “他^{ほか}の人^{ひと}に聞^きいた
ら?”

4. *Avoidance* atau penghindaran. Penutur menggunakan taktik menunda memberikan respon atas ajakan yang diberikan.

4.1. *Nonverbal*

- a. Diam

4.2. *Verbal*

- a. Membuat candaan
b. Mengulang bagian dari pernyataan. Contoh: “Monday?”
atau “月曜日^{げつようび}ですか”
c. Penundaan. Contoh: “I’ll think about it,” atau “考^{かんが}え
ておきます”

Tambahan untuk penolakan

1. Pernyataan tentang pendapat positif atau persetujuan. Penutur mengungkapkan pendapat yang positif atas ajakan yang ditawarkan. Contoh: “I’d love to...,” “That’s a good idea...,” atau “それはいい
考^{かんが}えだが,” “そうしたいのはやまやまだが”
2. Pengisi waktu jeda. Strategi ini digunakan sebagai pengisi waktu antara selesainya tuturan yang dituturkan pengajak dengan dimulainya tuturan penolakan yang akan diucapkan penutur. Contoh: “uuh,” “well,” “oh,” atau “えーとそうだな,” “うーん,” “あの一”
3. Terima kasih atau apresiasi. Penutur mengekspresikan rasa terima kasihnya atas ajakan yang ditawarkan kepadanya. Contoh: “大^{たい}変^{へん}あり
がたい話^{はなし}ですが,” “非^ひ常^{じょう}に光^{こう}栄^{えい}ですが”

2.3 Strategi Penolakan

Penolakan adalah sebuah respon atau reaksi negatif yang diberikan untuk menjawab sebuah permintaan, ajakan, dan tawaran (Kartomihardjo. 1993: 147). Strategi penolakan yang digunakan di masing-masing bahasa tentunya bervariasi

dari satu negara ke negara lain. Tidak semua bahasa atau budaya menolak dengan cara yang sama. Akibatnya, dalam komunikasi lintas budaya, terkadang muncul kesalahpahaman di antara penutur asli dengan bukan penutur asli yang menggunakan bahasa yang sama tetapi tidak dapat menyampaikan pesan yang sama dalam berkomunikasi (Yamagashira.2001: 260).

Dalam melakukan penolakan, bagaimana seseorang menyampaikan kata “tidak” menurut sebagian masyarakat lebih penting daripada jawaban itu sendiri (Al-Kahtani. 2005: 3). Karena itu, dibutuhkan keahlian khusus untuk menyampaikan dan menerima sebuah penolakan. Penutur harus mengetahui kapan dan bagaimana memakai bentuk yang tepat beserta fungsinya yang sangat dipengaruhi oleh nilai-nilai yang terkandung di masing-masing kelompok sosial (*ibid.*).

2.3.1 *Power dan Distance*

Dalam berkomunikasi, setiap peserta tutur hendaknya memperhatikan tidak hanya aspek gramatikal bahasa yang ia gunakan, tetapi juga perlu mempelajari aturan mengenai aspek-aspek di luar bahasa agar tuturan-tuturan yang diucapkan dapat dipahami secara tepat dan memuaskan bagi para peserta tutur. Hal ini perlu diperhatikan oleh para peserta tutur agar komunikasi dapat terjalin dengan baik dan terjadi interaksi yang komunikatif (Nurhadi. 1995: 202).

Hubungan peran antara penutur dan mitra bicara dalam melakukan tuturan tidak dapat dilepaskan. Beberapa faktor penting yang mempengaruhi sebuah tuturan diantaranya adalah *power* atau kekuasaan dan *distance* atau jarak yang terdapat diantara peserta tutur (Scollon dan Scollon. 2001: 52). Sejumlah penelitian di dalam pragmatik antar bahasa juga menunjukkan bahwa perilaku tindak tutur peka terhadap variabel-variabel sosial (Scollon & Scollon. 2001).

Power atau kekuasaan (P) mengacu kepada tiga tipe hubungan status sosial antara penutur dan mitra bicara, yaitu apakah status mitra bicara lebih tinggi, sejajar ataupun lebih rendah dari penutur. *Distance* atau jarak mengacu kepada jarak secara kejiwaan (*psychological distance*) yang terdapat pada penutur dan mitra bicara. Di dalam penelitian ini, (P) mengacu kepada usia dan (D) mengacu kepada hubungan keakraban di antara peserta tutur. Kedua variabel tersebut

digunakan dengan asumsi dapat mempengaruhi pemilihan strategi penolakan yang dilakukan responden sehingga dapat diketahui terjadinya transfer pragmatik akibat dari pengaruh persepsi responden mengenai kaidah sosiokultural, yang mencakup kedua variabel di atas, yang berlaku di bahasa pertama terhadap bahasa kedua.

2.3.2 Strategi Penolakan Bahasa Jepang

Di dalam buku *The Japanese Mind* oleh Roger J. Davies dan Osamu Ikeno (2002) disebutkan bahwa di dalam kebudayaan Jepang sebuah penolakan terkadang dapat memberi kesan “menolak” tidak hanya kepada ajakan ataupun permintaan yang diberikan. Penolakan tersebut dapat juga sekaligus menyatakan penolakan secara tidak langsung kepada hubungan personal.

Penutur asli bahasa Jepang biasanya sangat berhati-hati agar tidak menyakiti perasaan mitra bicaranya dengan menghindari menyatakan dengan tegas sebuah penolakan (*ibid*: 10), sehingga kata-kata permintaan maaf disertai **pernyataan penyesalan** pun biasa dipakai orang Jepang untuk memperhalus pernyataan penolakan. Bahkan **pernyataan yang bermakna ambigu** pun terkadang digunakan orang Jepang untuk **menghindari pernyataan penolakan secara langsung**. Hal ini merupakan dampak dari pemikiran orang Jepang yang berlandaskan budaya *amae* (甘え).

Amae dapat diartikan sebagai “kebergantungan terhadap kebaikan atau anggapan orang lain” (*ibid*: 17). Konsep *amae* sangat melekat dalam setiap aspek kehidupan masyarakat Jepang karena berhubungan dengan tipe hubungan antar manusia yang berlaku di Jepang, yaitu hubungan di bagian “dalam” lingkaran dan hubungan di bagian “luar” lingkaran. Konsep “dalam” dan “luar” ini disebut dengan konsep *uchi-soto*. *Uchi* berarti “dalam” sedangkan *soto* berarti “luar”. Konsep *uchi-soto* ini sangat berpengaruh dalam kehidupan sosial masyarakat Jepang, terutama di dalam hubungan sesama manusia.

2.3.3 Strategi Penolakan Bahasa Indonesia

Indonesia adalah negara yang wilayahnya sangat luas dengan penduduk yang terdiri dari berbagai suku bangsa dengan berbagai bahasa daerah serta berbagai latar belakang budaya yang tidak sama (Chaer dan Agustina. 2004: 224).

Penggunaan bahasa Indonesia yang dilakukan oleh masyarakat Indonesia yang berlatar belakang bahasa ibu yang sangat beragam menjadikan **bahasa Indonesia sangat bervariasi dan beragam**. Akibatnya, terdapat bahasa Indonesia dengan berbagai macam ragam daerah, seperti bahasa Indonesia yang kejawa-jawaan, kebatak-batakan, kebalibalian, dan sebagainya (*Ibid*: 228).

Mengenai strategi penolakan dalam bahasa Indonesia, tidak banyak ditemukan literatur yang membahas mengenai tuturan penolakan di dalam bahasa Indonesia sebagai bahasa nasional. Literatur yang ditemukan lebih membahas mengenai tuturan penolakan yang berlaku pada bahasa daerah tertentu di Indonesia. Akan tetapi, menurut Soeseno Kartomihardjo dalam tulisannya yang berjudul *Penggunaan Bahasa Dalam Masyarakat; Bentuk Bahasa Penolakan*, disebutkan bahwa biasanya **status sosial** seperti kedudukan, pangkat, jasa, ketenaran, maupun kekayaan menentukan variasi bahasa dan tingkah laku seseorang dalam berinteraksi (Kartomihardjo. 1993: 152). **Senioritas dalam umur juga mempunyai pengaruh dalam berinteraksi**. Faktor-faktor tersebut sangat berpengaruh terutama pada saat memilih menggunakan kata “tidak” atau memilih strategi penolakan yang terselubung seperti **menggunakan alasan** dan sebagainya (*ibid.*).