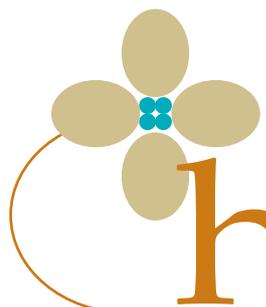


People. Innovation. Excellence.



ISSN: 2087-1236

Volume 6 No. 1 Januari 2015



humaniora

Language, People, Art, and Communication Studies



humaniora

Vol. 6

No. 1

Hlm.
1-146

Jakarta
Januari 2015

ISSN:
2087-1236

HUMANIORA

Language, People, Art, and Communication Studies

Vol. 6 No. 1 Januari 2015

Pelindung	Rector of BINUS University	
Penanggung Jawab	Vice Rector of Research and Technology Transfer	
Ketua Penyunting	Endang Ernawati	
Penyunting Pelaksana Internal		
Akun	Dahana	Trisnawati Sunarti N
Retnowati	Sofi	Dila Hendrassukma
Agnes Herawati	Sri Haryanti	Dominikus Tulasi
Ienneke Indra Dewi	Sugiato Lim	Ulani Yunus
Menik Winiharti	Xuc Lin	Lidya Wati Evelina
Almodad Biduk Asmani	Shidarta	Aa Bambang
Nalti Novianti	Besar	Nursamsiah Asharini
Rosita Ningrum	Bambang Pratama	Rahmat Edi Irawan
Elisa Carolina Marion	Mita Purbasari Wahidiyat	Muhammad Aras
Ratna Handayani	Lintang Widyokusumo	Frederikus Fios
Linda Unsriana	Satrya Mahardhika	Yustinus Suhardi Ruman
Dewi Andriani	Danendro Adi	Tirta N. Mursitama
Rudi Hartono Manurung	Tunjung Riyadi	Johanes Herlijanto
Roberto Masami	Budi Sriherlambang	Pingkan C. B. Rumondor
Andyni Khosasih	Yunida Sofiana	Juneman
Penyunting Pelaksana Eksternal		
Ganal Rudiyanto	Universitas Trisakti	
Editor/Setter	I. Didimus Manulang Haryo Sutanto Holil Atmawati	
Sekretariat	Nandya Ayu Dina Nurfitri	
Alamat Redaksi	Research and Technology Transfer Office Universitas Bina Nusantara Kampus Anggrek, Jl. Kebon Jeruk Raya 27 Kebon Jeruk, Jakarta Barat 11530 Telp. 021-5350660 ext. 1705/1708 Fax 021-5300244 Email: ernaw@binus.edu, nayu@binus.edu	
Terbit & ISSN	Terbit 4 (empat) kali dalam setahun (Januari, April, Juli dan Oktober) ISSN: 2087-1236	

HUMANIORA

Language, People, Art, and Communication Studies

Vol. 6 No. 1 Januari 2015

DAFTAR ISI

Erni Herawati Etika dan Fungsi Media dalam Tayangan Televisi Studi pada Program Acara <i>Yuk Keep Smile</i> di Trans TV	1-10
Rani Agias Fitri Sumber dan Cara Mengatasi Rasa Bersalah pada Wanita Perokok yang Memiliki Anak Balita	11-20
Annisa Kusuma Widjaja; Moondore Madalina Ali Gambaran Celebrity Worship pada Dewasa Awal di Jakarta.....	21-28
Wira Respati Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Terpadu dalam Meningkatkan Partisipasi Pemilih pada Pemilu 2014.....	29-38
Don K. Marut; Geradi Yudhistira Peran Masyarakat dalam Pencapaian Millenium Development Goals 2015 dan Tantangan Pasca 2015: Studi 8 Kabupaten Indonesia.....	39-50
Timur Sri Astami Strategi Permintaan dalam Bahasa Jepang.....	51-58
Hendri Hartono; D. Nunnun Bonafix Fenomena Aplikasi Pengolah Foto Digital pada Ponsel Pintar di Masyarakat Kota	59-66
Andreas James Darmawan; Dyah Gayatri Putri Analisis dan Strategi Komunikasi Perancangan Program Edutainment "Seri Aktivitas Alam: Gunung Meletus".....	67-76
Bhernadetta Pravita Wahyuningtyas Aroma sebagai Komunikasi Artifaktual Pencetus Emosi Cinta: Studi Olfactics pada Memory Recall Peristiwa Romantis.....	77-85
Silverius CJM Lake Alternatif Pengembangan Pendidikan Berdasarkan "Nilai" Kebutuhan Khusus.....	86-96
Lidya Wati Evelina; Mia Angeline Upaya Mengatasi GOLPUT pada Pemilu 2014.....	97-105
Devi Kurniawati Homan Garis dan Titik Berdasarkan Riset Visual.....	106-112
Puspita Putri Nugroho; Vera Jenny Basiroen Alternative Design for Visual Identity of Yayasan Batik Indonesia.....	113-122
Andy Gunardi Mistisisme Baru: Teilhard De Chardin.....	123-134
Dewi Nurhasanah Strukturalisme Genetik Lucien Goldmann dalam Novel <i>Orang-orang Proyek</i> Karya Ahmad Tohari	135-146

STRATEGI PERMINTAAN DALAM BAHASA JEPANG

Timur Sri Astami

Japanese Department, Faculty of Humanities, BINUS University
Jln. Kemanggisan Ilir III No. 45, Kemanggisan – Palmerah, Jakarta Barat 11480
timur_astami@yahoo.com

ABSTRACT

Request strategy in Japanese serves to present desires to hearer and speaker gets benefit from the request. Request strategy consists of bald on record, on record with positive politeness, on record with negative politeness, and off record. Research used qualitative descriptive approach. Data were gathered from Maya Koikeda's Tokimeki Makkun comic book. Research, in the corpus of data, found bald on record strategy was a strategy without any strings attached. Then, on record with positive politeness was showed by the closeness and solidarity relationship. While on record with negative politeness was showed by minimizing load demand and apology, and off record with a vague ellipsis sentence.

Keywords: request strategy, bald on record, on record with positive politeness, on record with negative politeness, off record

ABSTRAK

Strategi permintaan dalam bahasa Jepang berfungsi untuk menyampaikan keinginan pada mitra tutur dan penutur mendapatkan keuntungan dari permintaan tersebut. Strategi dalam permintaan terdiri dari bald on record, on record with positive politeness, on record with negative politeness, dan off record. Adapun metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif analitis. Penelitian menggunakan data dari komik Tokimeki Makkun karya Maya Koikeda. Hasil penelitian menunjukkan strategi yang digunakan adalah strategi tanpa basa basi, strategi on record with positive politeness dengan menunjukkan hubungan kedekatan dan solidaritas, on record with negative politeness dengan mengecilkan beban permintaan dan meminta maaf, off record dengan samar-samar berupa kalimat elipsis.

Kata kunci: strategi permintaan, bald on record, on record with positive politeness, on record with negative politeness, off record

PENDAHULUAN

Kajian bahasa yang berupa kajian pragmatik adalah kajian yang berfungsi menafsirkan suatu wacana baik lisan maupun tertulis menurut anggapan pendengar. Dalam aktivitas, wacana merupakan bentuk komunikasi yang terjalin antara pembicara maupun pendengar. Kegiatan komunikasi dapat berupa aktivitas berbicara yang bernuansa sosial karena di dalam aktivitas tersebut ada kerja sama antara pembicara dengan pendengar atau antara penutur dan mitra tutur. Oleh karena itu diperlukan kerja sama yang baik antara pihak penutur dan mitra tutur.

Austin dalam Romadi (2004:30) menyebutkan tindak tutur terbagi menjadi tiga yaitu tindak lokusi (*locutionary act*), tindak ilokusi (*illocutionary act*), dan tindak perlokusi (*perlocutionary act*). Pendapat Austin ini didukung oleh Searle, bahkan teori tindak tutur Austin ini dikembangkan lagi oleh Searle menjadi empat jenis yaitu tindak bertutur (*utterance acts*), tindak proposisional (*propositional acts*), tindak ilokusi (*illocutionary acts*), dan tindak perlokusi (*perlocutionary acts*).

Tuturan kalimat permintaan (*irai hyougen*) memiliki fungsi menyampaikan keinginan pada mitra tutur, dan penutur mendapatkan *benefit* dari permintaan tersebut. Oleh karena itu, strategi yang tepat diperlukan agar tuturan permintaan dapat dipahami oleh mitra tutur dan tidak akan mengancam wajah mitra tutur.

Kajian Teori

Menurut Yoshimi dan Naoko (2003:56) yang dimaksud dengan *irai* 「依頼」 adalah “人に何かをすることを頼むことを「依頼」という。「依頼」は相手が動作を行う点は「命令」と同じだが、「依頼」では普通、話し手（依頼する人）が結果的に利益を得る。“..meminta seseorang untuk melakukan sesuatu yang disebut dengan *Irai* (permintaan). *Irai* (permintaan) sama dengan *meirei* (perintah), namun untuk *irai* (permintaan) lebih mentitikberatkan pada lawan bicara untuk melakukan suatu tindakan atau aksi, dan si penutur adalah orang yang meminta akan mendapatkan keuntungan dari hasil yang diminta.”

Kalimat permintaan (*Irai*) termasuk dalam jenis kalimat yang ditinjau dari fungsi, yaitu kalimat yang berfungsi menyampaikan keinginan kepada lawan bicara. Atau dengan kata lain, penutur meminta mitra tutur untuk melakukan sesuatu demi keuntungan diri sendiri sehingga *irai* sering disebut dengan ungkapan untuk menggerakkan seseorang (Takamoto, 2009:1). Selain itu dalam suatu tuturan terdiri dari *hajime*, *youkyuu*, dan *owari* atau pendahuluan, maksud pembicaraan, dan akhir, sehingga kesinambungan pada alur komunikasi dapat terjalin dengan baik. Berikut Yoshimi dan Naoko menyatakan alur komunikasi *irai* 「依頼」 dibagi menjadi empat (2003:58) yaitu: *Yobikake* 「よびかけ」; *Aite no hannou no kakunin* 「相手の反応の確認」; *Irai suru koto no kakunin* 「依頼することの確認」; dan *Iiwake/owabi/jijyousetsumei* 「言い訳・お詫び・事情説明」

Tuturan *irai* merupakan tuturan permintaan sehingga diperlukan strategi yang tepat agar tuturan tersebut tidak membuat mitra tutur tersinggung. Oleh karena itu prinsip kesopanan memengaruhi tuturan permintaan. Brown dan Levinson menghubungkan antara kesopanan dengan konsep muka (*face*). Menurut Brown and Levinson (dalam Cutting, 2008:43) dalam konteks hubungan sosial masyarakat, seseorang harus mempunyai pemahaman dan kepedulian terhadap wajah yang merujuk pada citra diri, perasaan seseorang yang dituju. Hal ini merupakan karakteristik yang bersifat umum pada interkoneksi budaya untuk saling menghargai antara penutur dan mitra tutur, menghormati dan menghargai seseorang dengan memahami perasaannya dan menghindari dari pengancam wajah.

Kemudian Brown and Levinson dalam Iwata (2007:7) membagi konsep wajah menjadi dua, yaitu wajah negatif dan wajah positif. Yang dimaksud dengan wajah negatif adalah ketika tindakan yang mengancam wajah tidak dapat dihindari, penutur dapat mengatasinya dengan kesopanan negatif. Sedangkan wajah positif adalah keinginan untuk diterima dan disukai oleh orang lain, diperlakukan sebagai bagian dari kelompok, dan mengetahui keinginan seseorang apa yang hendak ia bagi terhadap orang lain. Lebih lanjut Brown dan Levinson (1987:69) membagi strategi kesantunan menjadi: (1) *bald on record*, yakni berterus terang tanpa basa-basi; (2) *on record with positive politeness*, yakni berterus terang dengan kesantunan yang positif; (3) *on record with negative politeness*, yakni berterus terang dengan kesantunan yang negatif; (4) *Off record* adalah samar-samar; (5) *don't do FTA*, yakni diam. Hal tersebut didukung oleh Cutting (2008:43) yang membagi strategi menjadi empat, yaitu (1) bertutur dengan terus terang (*bald on record*); (2) bertutur dengan kesopanan positif (*positive politeness*); (3) bertutur dengan kesopanan negatif (*negative politeness*); (4) *off record*.

Selanjutnya, hubungan antarmanusia dinyatakan oleh Izaki (2000:133) dalam konteks kalimat permintaan, bagaimana permintaan dari penutur kepada mitra tutur dapat menggerakkan mitra tutur untuk melakukan sesuatu kepada penutur. Adapun kedudukan mitra tutur kedudukannya setara, lebih tinggi, ataupun lebih rendah dari penutur. Menurut Kubota (1990:67) hubungan antarmanusia salah satunya berdasarkan hubungan atasan-bawahan (*jougei kankei*).

METODE

Penelitian menggunakan metode kualitatif. Korpus data yang digunakan dalam penelitian adalah komik “*Tokimeki Makkun*” karya Maya Koikeda (2000). Data dianalisis secara deskriptif analitis untuk mencari strategi permintaan yang digunakan dalam komik.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Komik “*Tokimeki Makkun*” (Koikeda, 2000) berlatar belakang kehidupan karyawan dengan tokoh Makkun dan Momoko, keduanya berteman akrab dan yang bekerja di suatu perusahaan Jepang. Tokoh utama adalah Maku Sasagasaki dengan panggilan Makkun, Momoko Ishino sahabat Makkun dengan nama panggilan Momochan, lalu Takashi Shirai adalah atasan (supervisor). Makkun yang menyukai Ishino, dan Akira Kuroshawa karyawan yang paling tampan di kantor tersebut yang digandrungi oleh para wanita pekerja di perusahaan tersebut.

Analisis tuturan *irai* yang menggunakan strategi *bald on record*

Situasi

Suatu hari di perusahaan tempat Makkun bekerja, ritme pekerjaan sibuk seperti biasa. Shirai dan seorang supervisor divisi lain mendapatkan tugas untuk memperbaiki laporan yang telah dibuat. Saat itu Makkun sedang bekerja di depan komputer, dan Shirai yang merupakan supervisor Makkun memanggil Makkun untuk menghadapnya. Shirai meminta tolong kepada Makkun untuk mengerjakan revisi laporan tersebut hari ini. Berikut cuplikan dialognya.

Tuturan

誰か : 企画書の整理かめんどうだな。
白井 : まっくん。

まっくん : はい。
白井 : まっくんこれもやっといてくれる?
まっくん : はい。

(1999: 14)

Terjemahan

Seseorang : Merevisi laporan ini merepotkan
Shirai : Makkun.
Makkun : ya, pak.
Shirai : Makkun, maukah engkau mengerjakan laporan ini untukku?
Makkun : baik pak.

Analisis

Penutur : Shirai (Supervisor)
Mitra tutur : Makkun (karyawan)
Hubungan : Atasan –bawahan

Menurut Izaki (2000:133) pada kalimat permintaan, bagaimana permintaan dari penutur kepada mitra tutur dapat menggerakkan mitra tutur untuk melakukan sesuatu kepada penutur. Kemudian salah satu parameter hubungan antarmanusia yang dinyatakan oleh Kubota (1990:67) bahwa hubungan antara atasan-bawahan pada data tersebut merupakan hubungan berdasarkan peranan dalam tugas atau pekerjaan. Hal ini ditunjukkan dengan ucapan Shirai kepada Makkun yang berupa tuturan やっといてくれる yang bermakna “maukah engkau mengerjakan laporan ini untukku?”, sambil memberikan laporan yang harus direvisi oleh Makkun. Adapun penggunaan verba やっといてくれる adalah verba bentuk informal bukan bentuk formal misalnya やっといてくれませんか atau やっといてもらえませんか. Karena Shirai dan Makkun dalam konteks hubungan antara penutur dan mitra tutur adalah hubungan atasan dan bawahan. Maka lazim seorang atasan memohon secara langsung kepada bawahannya tanpa perlu basa-basi dan tidak akan menyinggung mitra tutur, karena posisi dari mitra tutur adalah bawahan. Lalu faktor berikutnya adalah *uchi mono*, yaitu bekerja dalam satu perusahaan yang sama yang disebut dengan *uchi mono*, yakni dalam konteks *uchi* merujuk pada kesamaan dalam satu kelompok, satu kantor atau perusahaan, satu organisasi. Sehingga tuturan yang muncul bentuk informal berupa verba bentuk kamus. Faktor jenis gender memengaruhi suatu tuturan. Untuk pria sering menggunakan ragam bahasa informal dibandingkan wanita. Maka pada tuturan やっといてくれる merupakan tuturan *irai* (permintaan) yang menggunakan strategi *bald on record*.

Analisis tuturan *irai* yang menggunakan strategi *on record with positive politness*

Situasi

Makkun yang sangat menyukai Kurozawa dengan diam-diam, hendak memberikan hadiah valentine berupa sweater buatan tangannya sendiri. Kurozawa adalah seorang lelaki yang sangat simpatik sehingga disukai banyak wanita, pada saat valentine banyak menerima hadiah dari para wanita. Melihat Kurozawa membawa hadiah pemberian para wanita sebanyak satu buah tas, Makkun mengurungkan niatnya untuk memberikan sweater buatannya tersebut. Berikut cuplikan dialognya.

Tuturan

石野 : セーターは渡さなくていいの?
まっくん : うん...もういいんだ。
黒沢さん手荷物にいっぱいだし迷惑だよ。

石野 : 桃ちゃんもらってくれる?
: まっくん...
来年また編みなよね。

(1999 : 79)

Terjemahan

Ishino : Beneran nih gak mau memberikan sweater nya?
Makkun : ya...
Kurozawa banyak menerima hadiah, kelihatan repot sekali dia membawanya
Momochan, maukah kamu menerima sweater ini?
Ishino : Makkun...baik sekali kamu. Tahun depan buat in lagi ya.

Analisis

Penutur : Makkun
Mitra tutur : Momochan
Hubungan : teman akrab

Menurut Izaki (2000:133) pada kalimat permintaan, bagaimana permintaan dari penutur kepada mitra tutur dapat menggerakkan mitra tutur untuk melakukan sesuatu kepada penutur. Hubungan yang terjalin antara Makkun dan Momochan adalah teman akrab, sehingga tuturan yang muncul antarkeduanya wajar menggunakan bentuk informal. Selain itu, faktor kesamaan gender. Hal ini sesuai dengan pendapat Mizutani dan Mizutani (1991:14) yang menyatakan bahwa kesamaan gender menyebabkan tuturan menjadi familier atau menjadi bentuk informal. Tuturan もらってくれる lebih familier digunakan dibandingkan dengan menggunakan もらってませんか, karena kesan yang ditimbulkan adanya jarak antarkeduanya. Tuturan もらってくれる yang bermakna “maukah engkau menerima sweater buatanku ini” sembari Makkun dengan memberikan sebuah sweater kepada Momochan, menunjukkan hubungan kedekatan dan solidaritas antarkeduanya. Selain itu hubungan yang melibatkan penutur dan lawan tutur berada dalam satu situasi dan memiliki tujuan yang sama. Maka tuturan もらってくれる tidak mengancam wajah mitra tutur. Sehingga strategi yang dipergunakan dalam tuturan permintaan tersebut menggunakan strategi *on record with positive politness*.

Analisis tuturan irai yang menggunakan strategi *on record with negative politness*

Situasi

Suatu hari sabtu di kantor Makkun mendapat telepon dari Shirai yang meminta tolong kepada Makkun yang sedang bekerja lembur. Shirai menanyakan kepada Makkun apakah ada dokumen di kantor, karena Shirai salah membawa pulang dokumen. Sehingga Shirai meminta tolong kepada Makkun untuk membawa dokumen yang dimaksud. Berikut cuplikan dialognya.

Tuturan

まっくん : やっぱり私のファイルにまじってました。
白井 : 近くまで取りに行くから待ってきてくれる?
...わざわざごめん。

(1999 : 48)

Terjemahan

Makkun : wah pastinya tertukar dengan dokumen milikku.
Shirai : karena akan kuambil di tempat terdekat dari sana, bersediakah engkau menungguku?
Maaf sudah mohon maaf sudah merepotkan dan membawakan dokumen itu Untukku..

Analisis

Penutur : Shirai (Supervisor)
Mitra tutur : Makkun (karyawan)
Hubungan : Atasan -bawahan

Menurut Izaki (2000:133) pada kalimat permintaan, bagaimana permintaan dari penutur kepada mitra tutur dapat menggerakkan mitra tutur untuk melakukan sesuatu kepada penutur. Salah satu parameter hubungan antarmanusia yang dinyatakan oleh Kubota (1990:67) bahwa hubungan antara atasan-bawahan pada data tersebut merupakan hubungan berdasarkan peranan dalam tugas atau pekerjaan. Hal ini ditunjukkan dengan ucapan Shirai kepada Makkun yang berupa tuturan 待ってきてくれる yang artinya “bersediakah engkau menungguku?”. Adapun penggunaan verba 待ってきてくれる adalah verba bentuk informal bukan bentuk formal misalnya 待ってきてくれませんか. Karena Shirai dan Makkun dalam konteks hubungan antara penutur dan mitra tutur adalah hubungan atasan dan bawahan. Strategi permohonan dalam tuturan tersebut adalah *on record with negative politness*, karena Shirai memohon kepada Makkun dengan tuturan 近くまで取りに行くから mengecilkan beban permintaan yakni janji bertemu dengan Makkun di tempat terdekat dengan kantor. Sehingga Makkun dengan senang hati akan memenuhi permintaan Shirai. Setelah Shirai bertemu dengan Makkun ia mengucapkan わざわざごめん yang artinya “mohon maaf sudah merepotkan dan membawakan dokumen itu untukku”, maka tuturan 待ってきてくれる tidak akan mengancam wajah mitra tutur karena sesudahnya penutur mengucapkan tuturan permintaan maaf kepada mitra tutur, maka tuturan pada data ini termasuk ke dalam strategi *on record with negative politness*.

Analisis tuturan irai yang menggunakan strategi off record

Situasi

Suatu hari di kantor tempat Makkun bekerja terdapat karyawan baru. Karyawan tersebut bernama Fujihara. Ketika Makkun hendak menuju meja Shirai, Makkun melihat Fujihara yang disuruh oleh Shirai untuk membuatkan kopi kepada tamu, dan Makkun pada saat itu melihat dengan jelas ekspresi Fujihara yang memandang wajah Shirai dengan tersipu-sipu malu. Berikut cuplikan dialognya.

Tuturan

白井 : コーヒー入れてくれる?
藤原 : はい。
まっくん : 藤原さんて白井さんのこと...
藤原 : じゃ、笹ヶ崎先輩伝えてくれますか。
まっくん : 藤原さんわかるわ...

Terjemahan

Shirai : Tolong buat kopi untuk tamu ya.
Fujihara : baik, pak.

Makkun : Oh, ternyata Fujihara selama ini kepada Shirai....
Fujihara : Bersediakah engkau menyampaikannya *senpai*?
Makkun : baik, aku mengerti.

Analisis

Penutur : Fujihara
Mitra tutur : Makkun
Hubungan : senior-junior

Menurut Izaki (2000:133) pada kalimat permintaan, bagaimana permintaan dari penutur kepada mitra tutur dapat menggerakkan mitra tutur untuk melakukan sesuatu kepada penutur. Maka parameter hubungan manusia antara Makkun dengan Fujihara adalah hubungan senior dengan junior. Hal ini sejalan dengan pendapat Mizutani dan Mizutani (1991:14) bahwa salah satu komponen penentu kesantunan adalah umur. Makkun yang bekerja di perusahaan lebih dahulu masuk dibandingkan dengan Fujihara secara otomatis ia dipanggil dengan sebutan *senpai* oleh Fujihara. Tuturan yang muncul pada dialog tersebut berupa bentuk tuturan formal yaitu 伝えてくれますか, hal ini mengindikasikan bahwa Makkun dianggap lebih senior oleh Fujihara, dan sebagai salah satu bentuk hormat kepada senior tuturan 伝えてくれますか, tidak dengan tuturan informal berupa verba bentuk kamus 伝えてくれる. Strategi yang dipergunakan dalam tuturan ini adalah *off record*. Hal ini dibuktikan oleh Makkun yang mengetahui isi hati Fujihara yang menyukai Shirai dengan diam-diam, Makkun berusaha tidak mengkonfirmasi hal yang ia tahu mengenai isi hati Fujihara tersebut. Dan pada akhirnya setelah Fujihara mengucapkan 伝えてくれますか yang bermakna “bersediakah engkau menyampaikannya?”, maka reaksi yang muncul dengan jawaban Makkun atas pernyataan Fujihara dengan mengucapkan tuturan elipsis 藤原さんわかるわ... yang artinya “aku mengerti apa yang engkau rasakan” menunjukkan tuturan permohonan dengan strategi *off record*.

SIMPULAN

Strategi permohonan dalam bahasa Jepang berfungsi untuk menyampaikan keinginan pada mitra tutur, dan penutur mendapatkan keuntungan dari permintaan tersebut. Agar tuturan permohonan (*irai*) terkesan tidak memaksa untuk melakukan sesuatu yang menjadi harapan mitra tutur, strategi permohonan dibagi menjadi strategi *bald on record* (strategi tanpa basa basi) berupa やっといてくれる, *on record with positive politeness* dengan menunjukkan hubungan kedekatan dan solidaritas berupa もらってくれる, *on record with negative politeness* dengan mengecilkan beban permintaan dan meminta maaf berupa 待ってきてくれる, dan *off record* dengan samar-samar berupa kalimat elipsis berupa 伝えてくれますか. Untuk strategi *don't do FTA* tidak ditemukan dalam korpus data.

DAFTAR PUSTAKA

- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cutting, J. (2008). *Pragmatics and Discourse, A Resource Book For Students*. New York: Routledge.
- Iwata, N. (2007). *Irai Hyougen/Meirei Hyougen o Chuushin ni*. Thesis Aichi Shutoku Daigaku

- Izaki, Y. (2000). Sesshoku bamen no okeru irai hyougen. *Jurnal pendidikan bahasa Jepang*. Diakses 23 Juli 2014 dari ir.library.osaka-u.ac.jp/dspace/bitstream/11094/51021/1/sjlc24_093.pdf
- Koikeda, M. (2000). *Tokimeki Makkun*. Jepang: Shoubunsha.
- Kubota, T. (1990). *Keigo kyouiku no Kihon Mondai (jou)*. Tokyo: Ookurashou Insatsu kyoku
- Mizutani, O., & Mizutani, N. (1991). *How To Be Polite In Japanese, Nihongo No Keigo*. Tokyo: The Japan Times.
- Romadi, M. (2004). *Pragmatik: Teori dan Analisis*. Yogyakarta: Lingkar Media.
- Yoshimi, O., & Naoko, M. (2003). *Keigo o Chuusin to Shita Taijin Kankei no Hyougen*. Nihon: 3A Corporation.