

**ANALISIS PENGGUNAAN KESANTUNAN BERBAHASA
IKLAN RADIO PURBALINGGA
(KAJIAN PRAGMATIK)**

SKRIPSI

Diajukan kepada Fakultas Bahasa dan Seni
Universitas Negeri Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
guna Memperoleh Gelar
Sarjana Sastra



Oleh :
Try Setia Hidayati
10210141014

**PROGRAM STUDI BAHASA DAN SASTRA INDONESIA
FAKULTAS BAHASA DAN SENI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
AGUSTUS 2015**

PERSETUJUAN

Skripsi yang berjudul *Analisis Penggunaan Kesantunan Berbahasa Iklan Radio Purbalingga (Kajian Pragmatik)* ini telah disetujui oleh pembimbing untuk diujikan.



Yogyakarta, Juli 2015

Pembimbing I,

Prof. Dr. Zamzani, M. Pd.
NIP 19550505 198011 1001

Yogyakarta, Juli 2015

Pembimbing II,

Drs. Prihadi, M. Hum.
NIP 19630330 199001 1001

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul *Analisis Penggunaan Kesantunan Berbahasa Iklan Radio Purbalingga (Kajian Pragmatik)* ini telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada 7 Agustus 2015 dan dinyatakan lulus.

DEWAN PENGUJI

Nama	Jabatan	Tandatangan	Tanggal
Dr. Teguh Setiawan, M.Hum.	Ketua Penguji		21-08-2015
Drs. Prihadi, M.Hum.	Sekretaris Penguji		25-08-2015
Drs. Joko Santoso, M.Hum.	Penguji I		19-08-2015
Prof. Dr. Zamzani, M.Pd.	Penguji II		18-08-2015

Yogyakarta, 25 Agustus 2015
Fakultas Bahasa dan Seni
Universitas Negeri Yogyakarta
Dekan,




Prof. Dr. Zamzani, M.Pd.
NIP 19550505 198011 1 001

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya :

Nama : Try Setia Hidayati

NIM : 10210141014

Program Studi : Bahasa dan Sastra Indonesia

Fakultas : Fakultas Bahasa dan Seni

Judul Skripsi : Analisis Penggunaan Kesantunan Berbahasa Iklan Radio

Purbalingga (Kajian Pragmatik)

menyatakan bahwa karya ilmiah ini adalah hasil pekerjaan saya sendiri. Sepanjang pengetahuan saya, karya ilmiah ini tidak berisi materi yang ditulis oleh orang lain. Kecuali bagian-bagian tertentu yang saya ambil sebagai acuan dengan mengikuti tata cara dan etika penulisan karya ilmiah yang lazim.

Apabila ternyata terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Yogyakarta, Juni 2015

Penulis,

Try Setia Hidayati

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“HIDUPKU ADALAH PRIVASIKU”

PERSEMBAHAN

Skripsi ini dipersembahkan untuk :

1. Bapak dan Ibu tercinta yang selalu kurindukan dengan curahan cinta dan kasih.
2. Wiwit Susanti dan Dwi Lestari, kakak perempuan yang selalu memberikan dukungan dan motivasinya.
3. Uji Ngabdul Muttaqin dan Buyung Bangkit Pratama, kakak ipar yang selalu menjadi kakak terbaik.
4. Orang-orang di sekelilingku yang selalu mendengar keluh dan kesahku.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan kesehatan, kesempatan dan karunia-Nya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul *Analisis Penggunaan Kesantunan Berbahasa Iklan Radio Purbalingga (Kajian Pragmatik)* untuk memenuhi sebagian persyaratan guna memperoleh gelar sarjana.

Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan karena bantuan berbagai pihak. Untuk itu, saya sampaikan terima kasih kepada Rektor Universitas Negeri Yogyakarta, Dekan Fakultas Bahasa dan Seni, dan Ketua Prodi Bahasa dan Sastra Indonesia yang telah memberikan berbagai kemudahan kepada saya.

Rasa hormat dan terima kasih kepada kedua pembimbing, yaitu Bapak Prof. Dr. Zamzani, M.Pd. dan Bapak Drs. Prihadi, M.Hum. yang telah memberi dorongan, masukan, dan waktu yang diberikan untuk konsultasi sehingga skripsi ini dapat selesai.

Rasa cinta dan kasih saya kepada kedua orang tua, Bapak Sukirno dan Ibu Yuniatin atas pengorbanan, doa, dorongan baik secara moril dan materil serta curahan cinta kepada keluarga besar yang selalu menanti saya di rumah.

Sebagai sebuah karya ilmiah, semoga karya sederhana ini bisa bermanfaat. Penulis menyadari masih banyak kelemahan dan jauh dari kata sempurna, untuk itu kritik dan saran dari pembaca sangat diharapkan demi pencapaian yang lebih baik.

Yogyakarta, Juni 2015

Penulis,

Try Setia Hidayati

DAFTAR ISI

Halaman

KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
ABSTRAK	xiii
BAB 1 PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	2
B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penelitian	7
F. Batasan Istilah	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pragmatik	10
1. Konsep Dasar Pragmatik	10
2. Bidang Telaah Pragmatik	12
a. Deiksis	12
b. Praanggapan (<i>Presupposition</i>)	12
c. Tindak Tutur (<i>speech acts</i>)	13
d. Implikatur Percakapan (<i>Conversational implicature</i>)	13
3. Prinsip Kesantunan dalam Pragmatik	15
a. Maksim Kebijaksanaan (<i>Tact Maxim</i>)	18
b. Maksim Kedermawanan (<i>Generosity Maxim</i>)	19
c. Maksim Penghargaan (<i>Approbation Maxim</i>)	20
d. Maksim Kesederhanaan (<i>Modesty Maxim</i>)	21

e. Maksim Permufakatan (<i>Agreement Maxim</i>)	22
f. Maksim Kesimpatian (<i>Sympath Maxim</i>)	23
B. Wacana	24
1. Definisi Wacana	24
2. Unsur-unsur Wacana	25
a. Unsur-unsur Internal Wacana	25
1) Kata dan Kalimat	25
2) Teks dan Koteks	25
b. Unsur-unsur Eksternal Wacana	25
1) Implikatur	25
2) Presuposisi	26
3) Referensi	26
4) Inferensi	26
5) Konteks	27
C. Tindak Tutur	27
1. Asertif	28
2. Direktif	28
3. Komisif	28
4. Ekspresif	28
5. Deklarasi	29
D. Iklan Radio sebagai Bentuk Wacana	29
E. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu	34
F. Kerangka Pikir	37

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	39
B. Subjek dan Objek Penelitian	39
C. Metode dan Teknik Pengumpulan Data	39
D. Instrumen Penelitian	41
E. Teknik Analisis Data	44

F. Keabsahan Data	46
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Penelitian	47
B. Pembahasan	56
1. Penggunaan Prinsip Kesantunan Iklan Radio Purbalingga	57
a. Maksim Kebijaksanaan	57
b. Maksim Kedermawanan	58
c. Maksim Penghargaan	60
d. Maksim Kesederhanaan	62
e. Maksim Permufakatan	64
f. Maksim Kesimpatian	65
2. Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga	66
a. Asertif	66
1) Asertif Mengeluh	67
2) Asertif Memberitahu	68
b. Direktif	70
1) Direktif Menyuruh	70
2) Direktif Melarang	72
3) Direktif Menyarankan	73
4) Direktif Mengajak	74
5) Direktif Memohon Penjelasan	75
c. Ekspresif	76
1) Ekspresif Memuji	76
2) Ekspresif Berterima Kasih	78
BAB V PENUTUP	
1. Simpulan	79
2. Saran	79
DAFTAR PUSTAKA	81
LAMPIRAN	83

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar I : Kerangka Pikir	38
Gambar II : Kartu Data	41
Gambar III : Parameter Penggunaan Prinsip Kesantunan	43
Gambar IV : Parameter Jenis Tindak Tutur	44

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1 : Tabel Penggunaan Prinsip Kesantunan Iklan Radio Purbalingga . . .	48
Tabel 2 : Tabel Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga	53
Tabel 3 : Tabel Silang Penggunaan Prinsip Kesantunan dan Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga	55

DAFTAR LAMPIRAN

Halaman

Lampiran 1 : Data Penggunaan Maksim Kebijakan Iklan Radio	
Purbalingga	83
Lampiran 2 : Data Penggunaan Maksim Kedermawanan Iklan Radio	
Purbalingga	88
Lampiran 3 : Data Penggunaan Maksim Penghargaan Iklan Radio	
Purbalingga	92
Lampiran 4 : Data Penggunaan Maksim Kesederhanaan Iklan Radio	
Purbalingga	98
Lampiran 5 : Data Penggunaan Maksim Permufakatan Iklan Radio	
Purbalingga	100
Lampiran 6 : Data Penggunaan Maksim Kesimpatian Iklan Radio	
Purbalingga	108
Lampiran 7 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Kebijakan Iklan Radio	
Purbalingga	112
Lampiran 8 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Kedermawanan Iklan Radio	
Purbalingga	116
Lampiran 9 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Penghargaan Iklan Radio	
Purbalingga	119
Lampiran 10 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Kesederhanaan Iklan Radio	
Purbalingga	123
Lampiran 11 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Permufakatan Iklan Radio	
Purbalingga	125
Lampiran 12 : Data Jenis Tindak Tuter Maksim Kesimpatian Iklan Radio	
Purbalingga	131

ANALISIS PENGGUNAAN KESANTUNAN BERBAHASA IKLAN RADIO PURBALINGGA (KAJIAN PRAGMATIK)

**Try Setia Hidayati
10210141014**

ABSTRAK

Iklan yang disiarkan oleh radio Purbalingga tidak semuanya dapat diterima oleh masyarakat. Hal ini tidak terlepas dengan budaya atau nilai kesantunan yang digunakan masyarakatnya. Penelitian kesantunan dipandang sebagai pengaitan bahasa dengan jenis tindak tutur yang sesuai dengan konteks sehingga komunikatif. Berdasarkan masalah yang diteliti ada dua rumusan masalah dalam penulisan skripsi ini, yaitu (1) prinsip kesantunan yang digunakan dalam iklan radio Purbalingga (2) jenis tindak tutur yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga. Sesuai dengan rumusan masalah maka, penelitian ini bertujuan mendeskripsikan prinsip kesantunan yang digunakan dalam iklan radio Purbalingga dan mendeskripsikan jenis tindak tutur dalam iklan radio Purbalingga.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan subjek peristiwa tutur iklan radio Purbalingga. Fokus penelitian berkaitan dengan prinsip kesantunan yang digunakan dan jenis tindak tutur dalam iklan radio Purbalingga. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah metode simak bebas libat cakap, teknik rekam, dan teknik catat. Instrumen utama dalam penelitian ini adalah *human instrument* yaitu manusia sebagai instrumen, dalam hal ini peneliti sendiri. Peneliti merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, peng analisis data, menarik kesimpulan dan menjadi pelapor hasil penelitiannya. Teknik analisis data menggunakan teknik padan pragmatik. Keabsahan data diperoleh dengan teknik triangulasi dengan cara berkonsultasi kepada pembimbing.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) prinsip kesantunan yang digunakan, yaitu maksim kebijaksanaan, maksim kederawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian, (2) jenis tindak tutur yang ditemukan, yaitu: asertif meliputi dua fungsi yaitu; fungsi mengeluh dan fungsi memberitahu; direktif meliputi lima fungsi yaitu; fungsi menyuruh, fungsi melarang, fungsi menyarankan, fungsi mengajak, dan fungsi memohon penjelasan; dan fungsi ekspresif meliputi dua fungsi yaitu; fungsi memuji dan berterima kasih.

Kata Kunci : Iklan, Prinsip Kesantunan, Jenis Tindak Tutur.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebagai makhluk sosial, manusia berbeda dengan binatang, yang membedakannya adalah bahasa yang dimiliki manusia. Bahasa memiliki peran penting dalam kehidupan. Tanpa disadari dan dipahami, jarang sekali manusia memperhatikan bahasa yang digunakan di dalam kesehariannya sebagai alat komunikasi yang utama. Dengan bahasa diharapkan komunikasi antara pembicara dengan penyimak dapat berjalan dengan baik. Itu sebabnya bahasa memiliki peran penting bagi manusia dalam proses komunikasi, satu pihak sebagai pembicara, dan pihak lain sebagai penyimak.

Bahasa bukanlah sosok yang selalu sama, tetapi terus berkembang. Dalam berkomunikasi yang diajarkan bukanlah bentuk-bentuk bahasanya, tetapi penggunaan bentuk-bentuk bahasa yang digunakan. Ketika lahir hingga meninggal manusia tidak akan terlepas dengan bahasa. Bahasa digunakan untuk mencari informasi ataupun memberikan informasi kepada orang lain. Tentunya dalam mendapatkan informasi manusia menggunakan media baik media cetak, seperti surat kabar, majalah, maupun media elektronik, seperti televisi dan radio.

Media elektronik yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat dari anak-anak hingga orang dewasa salah satunya adalah radio. Radio menjadi salah satu media elektronik yang digunakan untuk mendapatkan informasi dan hiburan. Salah satu bagian dari penyiaran radio yang sangat menarik untuk didengar adalah iklan.

Iklan adalah salah satu bentuk komunikasi yang bersifat persuasif yang digunakan oleh orang, kelompok, atau suatu lembaga untuk menawarkan barang atau jasa kepada masyarakat. Ada banyak sekali informasi yang disiarkan oleh sebuah media masa, tetapi yang perlu diingat tidak semua informasi yang disiarkan adalah sebuah iklan.

Iklan adalah bentuk penyampaian informasi yang khas. Kekhasan iklan terletak pada pemaksimalan informasi yang disiarkan dengan waktu yang sangat singkat. Hal ini terlihat juga pada iklan radio Purbalingga. Setiap iklan memiliki durasi yang sangat cepat. Hal inilah yang menjadikan iklan terkadang menggunakan bahasa yang tidak biasa, seperti menggunakan kata-kata “joss atau jreng” agar mudah diingat oleh pendengarnya. Iklan yang disiarkan oleh radio Purbalingga tentunya memiliki jangkauan yang luas. Hal ini terlihat ketika mendengarkan radio Purbalingga dapat mendengarkan iklan radio dari berbagai daerah, seperti Purwokerto, Banyumas bahkan Kebumen.

Ada banyak stasiun radio yang dapat didengar lewat radio Purbalingga, seperti Ardilawet, SBS, Metro, Yasika, dan Paduka yang menyiarkan banyak iklan. Hal ini yang menjadi salah satu alasan banyak penyedia iklan menggunakan jasa radio karena jangkauan yang sangat luas. Ketika mendengarkan iklan terutama di radio Purbalingga banyak menggambarkan ilustrasi keseharian yang digambarkan secara alami. Hal ini dilakukan karena produk yang ditawarkan adalah produk yang sering digunakan oleh masyarakat. Selain itu, keakraban dimanfaatkan agar produk yang ditawarkan dapat mudah dikenali oleh masyarakat.

Penggunaan bahasa iklan radio Purbalingga tentunya memiliki kekhasan tersendiri, seperti penggunaan dialek Banyumas yang terkadang terdengar kasar. Iklan yang disajikan tidak semuanya dapat diterima oleh masyarakat karena banyak yang berpendapat iklan juga dianggap tidak santun tentunya terlihat dari bahasa yang digunakan. Tentu saja hal ini tidak terlepas dengan budaya di sekitarnya, karena tata krama atau kesantunan sebagai cermin suatu masyarakat. Diharapkan bahasa yang digunakan iklan radio Purbalingga tidak akan mengubah makna yang ingin disampaikan.

Leech (1993) menjelaskan bahwa dalam bertutur hendaknya memperhatikan kesantunan karena kesantunan tidak bisa dianggap remeh. Untuk itu, Leech mengemukakan prinsip kesantunan sebagai pengendali atau pengontrol tuturan untuk mengurangi akibat yang kurang menyenangkan yang dapat mengakibatkan konflik karena kesalahpahaman antara penutur dan mitra tutur. Prinsip kesantunan yang dikemukakan oleh Leech terdiri dari enam maksim, yaitu maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian. Dengan adanya prinsip kesantunan yang dikemukakan oleh Leech (1993) hendaknya diterapkan agar tuturan yang bersifat tabu atau emosi yang tidak terkontrol dapat dihindari.

Tentunya dalam berkomunikasi penutur harus memperhatikan komponen tuturannya. Menurut Dell Hymes (via Chaer dan Leonie Agustina, 2004: 48), dalam bertutur hendaknya memperhatikan delapan komponen tuturan agar terhindar dari ketidaksopanan. Kedelapan komponen ini, biasa dirangkai menjadi

akronim “*SPEAKING*”. Kedelapan komponen tersebut adalah *setting and scene*, *participants*, *ends: purpose and goal*, *act sequences*, *key: tone or spirit of act*, *Instrumentalities*, *norms of interaction and interpretation*, dan *genre*.

Iklan radio Purbalingga dapat berupa tuturan yang mematuhi prinsip kesantunan berbahasa dan ada yang menyimpang dari prinsip kesantunan berbahasa. Selain itu, ada berbagai kemungkinan yang melatarbelakangi tuturan yang mematuhi dan menyimpang dari prinsip kesantunan berbahasa iklan radio Purbalingga. Penelitian kesantunan dipandang sebagai pengaitan bahasa dengan tujuan penggunaan bahasa dalam konteks komunikasi (pragmatik). Berikut ini salah satu contoh penggunaan maksim penghargaan.

A : “*Sepatumu bagus sekali!*”

B : “Wah, ini sepatu bekas; belinya juga di pasar loak.”

(Sumber : Chaer, 2010: 57)

Penutur A pada percakapan di atas bersikap santun, karena berusaha memaksimalkan keuntungan lawan tuturnya. Penutur B berusaha santun dengan berupaya meminimalkan penghargaan dirinya sendiri. Tuturan A menunjukkan rasa kagumnya terhadap sepatu yang dimiliki oleh B.

John R. Searle (1983) menyatakan bahwa dalam praktik penggunaan bahasa sesungguhnya terdapat tiga macam tindak tutur. Ketiga macam tindak tutur tersebut adalah (1) lokusi, (2) ilokusi, dan (3) perlokusi. Menurut Searle (via Leech: 164-165) jenis tindak tutur dan hubungannya dengan fungsi komunikasi menyangkut lima fungsi yaitu: asertif, direktif, ekspresif, komisif, dan deklarasi.

Setiap tuturan seseorang memiliki fungsi dan maksud yang berbeda-beda sehingga apa yang diucapkan dapat diterima atau dipahami dengan baik oleh pendengarnya termasuk iklan yang disiarkan radio Purbalingga.

Dalam bertutur hendaknya tidak secara langsung, tetapi dapat menggunakan basa-basi untuk mengontrol kesantunan, begitu pula pada iklan radio Purbalingga. Berkaitan dengan penelitian yang akan dilakukan, maka media yang digunakan adalah radio Purbalingga. Adapun alasan peneliti memilih topik ini karena iklan radio Purbalingga memiliki kemungkinan mengandung penggunaan prinsip kesantunan berbahasa dan penyimpangan prinsip kesantunan berbahasa serta jenis tindak tutur dengan fungsi komunikatif sehingga menarik untuk dikaji.

B. Identifikasi Masalah dan Batasan Masalah

Dengan adanya berbagai masalah yang dijelaskan di atas, peneliti menemukan identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Penggunaan prinsip kesantunan apa saja yang ada dalam iklan radio Purbalingga?
2. Penyimpangan prinsip kesantunan apa saja yang ada dalam iklan radio Purbalingga?
3. Faktor-faktor apa saja yang melatarbelakangi penggunaan prinsip kesantunan yang ada dalam iklan radio Purbalingga?
4. Faktor-faktor apa saja yang melatarbelakangi penyimpangan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga?

5. Jenis tindak tutur apa sajakah yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga?

Dari rincian identifikasi masalah di atas terlihat masalah yang berkaitan dengan kesantunan berbahasa. Untuk itu, penelitian ini hanya dibatasi dua permasalahan saja. Adapun permasalahan tersebut dibatasi pada hal-hal berikut.

1. Penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga
2. Jenis tindak tutur yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga

C. Rumusan Masalah

Sehubungan dengan masalah yang dihadapi dalam penelitian ini, fokus masalah yang akan dikaji oleh peneliti menyangkut :

1. Penggunaan prinsip kesantunan apa saja yang ada dalam iklan radio Purbalingga?
2. Jenis tindak tutur apa sajakah yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga
2. Mendeskripsikan jenis tindak tutur yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga

E. Manfaat Penelitian

Secara teoretis, hasil penelitian ini diharapkan menambah pengetahuan kepada masyarakat. Hendaknya dalam bertutur memperhatikan sopan santun agar komunikasi yang terjadi tidak menyinggung lawan tutur. Diharapkan dengan

adanya penelitian ini menambah pengetahuan pada ilmu bahasa terutama pragmatik.

Manfaat praktis penelitian ini bagi para pembaca dapat digunakan sebagai referensi dalam mempelajari penggunaan kesantunan berbahasa dan jenis tindak tutur dengan fungsi komunikatif yang terdapat di dalamnya. Selain itu, dapat digunakan sebagai bahan acuan untuk meningkatkan kesantunan dan kesadaran serta keinginan untuk berbahasa santun.

F. Batasan Istilah

1. Pragmatik

Ilmu bahasa yang mempelajari kondisi penggunaan bahasa manusia yang pada dasarnya sangat ditentukan oleh konteks yang mewadahi dan melatarbelakangi bahasa itu.

2. Prinsip Kesantunan

Prinsip yang semua maksimnya menganjurkan agar penutur mengungkapkan tuturan yang sopan dan bukan tuturan yang tidak sopan dengan cara memaksimalkan keuntungan lawan tutur dan meminimalkan kerugian lawan tutur.

3. Kesantunan Berbahasa

Kesantunan berbahasa digunakan oleh penutur untuk mengurangi rasa tidak senang atau menyinggung perasaan lawan tutur sebagai akibat tuturan yang diungkapkan oleh penutur. Hal ini dilakukan agar penutur tidak menyinggung

lawan tuturnya. Santun atau tidaknya sebuah tuturan ditentukan oleh pematuhan maksim kesantunan.

4. Media

Suatu alat yang dipakai sebagai saluran (*channel*) untuk menyampaikan suatu pesan (*message*) atau informasi dari suatu sumber (*resource*) kepada penerimanya (*receiver*).

5. Radio

Program siaran radio yang disalurkan dari pesawat pemancar, kemudian diterima oleh alat penerima radio untuk didengar oleh si penerima informasi.

6. Iklan

Bentuk komunikasi yang mempunyai kekuatan sangat penting sebagai alat pemasaran yang membantu menjual barang, memberikan layanan serta gagasan atau ide-ide melalui saluran tertentu dalam bentuk informasi yang digunakan oleh orang, kelompok orang, atau suatu lembaga untuk menyampaikan informasi- dan juga visi serta misi kepada pihak lain, khalayak (*audience*).

BAB II KAJIAN TEORI

Untuk mendukung penelitian ini digunakan beberapa teori yang dianggap relevan, yang diharapkan dapat mendukung temuan di lapangan agar memperkuat teori. Teori-teori tersebut adalah

A. Pragmatik

1. Konsep Dasar Pragmatik

Dewasa ini sering kita dengar tentang istilah pragmatik. Sebelum dikenal dengan istilah pragmatik disebut dengan Sosiolinguistik Terapan. Istilah pragmatik sendiri berasal dari *pragmatica* yang diperkenalkan oleh Charles Morris (1938), pragmatik sebagai studi terhadap makna ujaran dalam situasi atau konteks tertentu (Djajasudarma, 2012: 60).

Konteks sendiri mencakup segala hal yang ada dalam peristiwa komunikasi. Tentunya dalam berkomunikasi setiap tuturan harus cocok atau sesuai dengan konteks yang sedang terjadi. Untuk itu, penutur harus memperhatikan setiap tuturannya agar mencapai kecocokan dengan konteks yang dihadapi. Konteks merupakan sesuatu yang sangat penting dalam berkomunikasi. Beberapa ciri atau gambaran konteks adalah adanya pengetahuan tentang: (1) norma dan status, (2) ruang dan waktu, (3) tingkat formalitas, (4) media atau sarana, (5) tema, dan (6) wilayah bahasa (Djajasudarma, 2012: 48-49).

Zamzani (2007: 18-23) berpendapat kajian pragmatik selalu terarah pada permasalahan bahasa dalam suatu masyarakat. Pragmatik dipandang sebagai

pengungkap pemakai bahasa yang dikaitkan dengan konteks pemakai yang tepat sehingga komunikatif. Penutur harus mampu mengolah setiap ujaran atau tuturan yang disampaikan agar tercapai komunikasi yang berhasil dan makna yang disampaikan dapat diterima dengan baik. Pemilihan bahasa yang tidak tepat dapat menimbulkan rasa canggung pada lawan bicara. Menurut Purwo (1990: 23-26) pragmatik sebagai subdisiplin linguistik yang mempelajari penerapan dan penguasaan bahasa dalam komunikasi.

Menurut Tarigan (1986: 31), pragmatik sebagai telaah mengenai makna yang dihubungkan dengan aneka situasi ujar. Hal ini diperkuat oleh pendapat Leech (1993: 8) yang berpendapat bahwa pragmatik sebagai studi tentang makna dalam hubungannya dengan situasi-situasi ujar (*speech situations*). Aspek- aspek situasi ujar sendiri menurut Leech (1993: 19-21) mencakup beberapa aspek, yaitu: (1) penutur (yang menyapa atau penyapa) dan lawan tutur (yang disapa atau pesapa), (2) konteks tuturan, sebagai suatu pengetahuan latar belakang yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan lawan tutur, (3) tujuan tuturan, (4) tuturan sebagai aktifitas atau kegiatan, dan (5) tuturan sebagai produk tindak verbal. Penggunaan bahasa pada hakikatnya sebagai proses menyampaikan pesan atau gagasan kepada pendengar yang mengandung makna.

Menurut Verhaar (2006: 14) pragmatik merupakan cabang linguistik yang membahas tentang apa yang termasuk struktur bahasa sebagai alat komunikasi antara penutur dan pendengar, dan sebagai pengacuan tanda-tanda bahasa pada hal-hal “ekstralinguistik” yang dibicarakan.

Secara garis besar, pragmatik sebagai subdisiplin linguistik yang menguraikan tiga konsep (makna, konteks, dan komunikasi). Dari beberapa teori di atas, teori pragmatik yang dikemukakan oleh Leech lebih tepat dirujuk bagi penelitian ini karena penggunaan bahasa dalam berkomunikasi harus memperhatikan konteks.

2. Bidang Telaah Pragmatik

a. Deiksis

Menurut Kridalaksana (2008: 45) deiksis adalah fungsi yang merujuk pada sesuatu hal di luar bahasa kata tunjuk pronominal, ketaktifan, yang mempunyai fungsi deiksis. Bentuk bahasa yang referennya berubah atau berganti bergantung pada siapa yang menjadi pembicara, waktu dan tempat.

Deiksis adalah gejala semantik yang terdapat pada kata, frase atau ungkapan yang acuannya dapat ditafsirkan sesuai dengan situasi dan merujuk pada sesuatu di luar bahasa. Selain itu, deiksis adalah cara menggambarkan hubungan antara bahasa dan konteks dalam struktur bahasa itu sendiri.

b. Praanggapan (*Presupposition*)

Menurut Mulyana (2005: 14) praanggapan yaitu anggapan dasar atau penyimpulan dasar mengenai konteks dan situasi berbahasa yang membuat bentuk bahasa menjadi bermakna bagi pendengar atau pembaca.

Praanggapan membantu pembicara menggunakan bentuk-bentuk bahasa yang sesuai dengan konteks untuk mengungkapkan pesan yang disampaikan kepada lawan bicaranya. Itulah sebabnya sumber praanggapan adalah pembicara. Selain itu, pembicara yang memiliki hubungan keakraban dengan pembicara akan lebih

mudah mengungkapkan praanggapannya. Fungsi praanggapan sendiri membantu mengurangi hambatan respons orang terhadap penafsiran suatu ujaran atau tuturan (Rani, 2006: 168).

c. Tindak Tutur (*speech acts*)

Tindak tutur berfungsi sebagai sarana penindak. Tentunya dalam tuturan seseorang mengandung suatu maksud atau makna, karena seseorang tidak semata-mata bertutur atau asal bicara (Mulyana, 2005: 80)

Tindak tutur dalam pragmatik dibedakan menjadi tiga, yaitu (1) tindak lokusi, (2) tindak ilokusi, dan (3) tindak perlokusi. Tindak lokusi sebagai tindak tutur yang semata-mata menyatakan sesuatu atau tuturan kalimat dengan referensi dan arti tertentu. Tindak ilokusi merupakan sebagai perbuatan menyampaikan maksud seperti menyampaikan informasi, janji, menawarkan melalui pengucapan kalimat. Tindak perlokusi sebagai efek yang ditimbulkan oleh tindak ilokusi pada pendengar sesuai dengan konteks situasinya. Akibat ujaran itu sendiri dapat berupa: melecehkan, menarik perhatian, pujian, meyakinkan, dan sebagainya ((Zamzani, 2007: 40)

d. Implikatur Percakapan (*Conversational implicature*)

Implikatur menurut Mulyana (2005: 11) diartikan sebagai sesuatu yang terlibat atau menjadi bahan pembicaraan. Sesuatu yang menjadi bahan pembicaraan atau topik pembicaraan mengandung implikatur. Implikatur sebagai salah satu bagian dari kajian pragmatik.

Implikatur merupakan segala sesuatu yang tersembunyi di balik pengguna bahasa secara aktual, benar, dan sesungguhnya. Implikatur sendiri merupakan masalah makna tuturan yang tidak akan terlepas dari konteks, baik konteks situasi yang berkaitan dengan peserta komunikasi, latar waktu tempat, saluran komunikasi, tujuan, maupun berkaitan dengan konteks kebudayaan terkait dengan aturan atau norma sosial dengan masyarakat.

Menurut Rani (2006: 170) implikatur digunakan untuk memperhitungkan saran atau apa yang dimaksud oleh penutur. Selain itu, implikatur dapat digunakan untuk menjelaskan perbedaan antara apa yang dimaksud dengan apa yang diucapkan.

Ada berbagai pendapat para ahli tentang konsep implikatur salah satunya yang disampaikan oleh Levinson via Rani (2006: 173) yang berpendapat bahwa ada empat faedah konsep implikatur, yaitu (1) implikatur dapat memberikan penjelasan makna atau fakta-fakta kebahasaan yang tidak terjangkau oleh teori linguistik, (2) implikatur memberikan penjelasan yang tegas tentang perbedaan lahiriah dari yang dimaksud pemakai bahasa, (3) implikatur memberikan pemerian semantik yang sederhana tentang hubungan klausa yang dihubungkan dengan kata penghubung yang sama, dan (4) memerikan berbagai fakta secara lahiriah kelihatan tidak berkaitan, malah berlawanan.

Dengan adanya implikatur makna yang tersirat dalam tuturan dapat dipahami oleh seseorang (Purwo, 1990: 18). Implikatur dapat digunakan untuk

memperhalus tuturan seseorang dengan tujuan tertentu atau mungkin digunakan untuk meyelamatkan muka. Dengan adanya implikatur tuturan dianggap lebih sopan.

3. Prinsip Kesantunan dalam Pragmatik

Jika bicara tentang bahasa, tidak akan terlepas dengan yang disebut dengan budaya. Banyak yang mengatakan bahasa adalah bagian dari budaya, banyak juga pendapat bahwa bahasa berbeda dengan budaya tetapi saling berkaitan sehingga menjadi satu-kesatuan yang sangat erat.

Setiap daerah memiliki budaya yang berbeda-beda, hal ini tercermin dengan bahasanya. Budaya sendiri menurut ilmu antropologi didefinisikan sebagai keseluruhan sistem gagasan, tindakan dan hasil karya manusia dalam kehidupan masyarakat yang dijadikan milik diri manusia dengan belajar (Koentjaraningrat, 2009: 144).

Menurut Masinambouw (via Koentjaraningrat, 2009: 171-172), sistem bahasa mempunyai fungsi sebagai sarana berlangsungnya interaksi manusia di dalam masyarakat, maka berarti di dalam tindak laku berbahasa harus disertai norma-norma yang berlaku di dalam budaya itu sehingga dalam berbahasa seseorang harus memperhatikan etika atau sopan santunnya.

Seseorang tidak dapat berlaku seenaknya sendiri ketika berkomunikasi. Dalam kaitannya dengan penggunaan bahasa, manusia harus mematuhi norma atau aturan di dalam masyarakat bagaimana caranya agar tercipta kesantunan berbahasa. Hal ini disebabkan oleh setiap budaya dalam masyarakat tidak akan

membiarkan masyarakatnya tidak mematuhi norma atau aturan kesantunan yang diterapkan (Chaer, 2010: 5).

Setiap peserta tutur harus menjaga perasaan lawan tutur yang dianggap sebagai hal biasa yang terjadi di berbagai budaya walaupun ekspresi dalam satu budaya mungkin berbeda dengan tata cara mengungkapkan kesopanan berbahasa yang berlaku pada budaya lain (Nadar, 2009: 162). Tindakan kesopanan pada prinsipnya untuk mengurangi akibat tidak menyenangkan terhadap lawan tutur atau sebagai upaya menghindari konflik antara penutur dan lawan tutur dalam berkomunikasi.

Kesantunan berlaku dalam masyarakat. Sementara itu, kesantunan biasa disebut dengan tata krama dan diartikan sebagai peraturan yang disepakati bersama oleh masyarakat. Kesantunan memperlihatkan sikap dalam pergaulan sehari-hari. Seseorang dapat dikatakan santun, jika nilai-nilai sopan santunnya diterapkan di dalam masyarakat. Selain itu, seseorang yang santun harus menyesuaikan dengan masyarakat, tempat, dan situasi yang dihadapinya.

Kesantunan seseorang dapat dinilai melalui cara berbahasanya. Dalam berkomunikasi, hendaknya tunduk pada budaya tempat tinggal atau lingkungan. Jika seseorang tidak menggunakan norma yang berlaku dalam masyarakat, dapat dianggap sebagai orang yang tidak bersopan santun, atau bahkan mungkin akan di nilai negatif oleh sekelilingnya. Begitu pentingnya tata cara berbahasa hendaknya dipelajari dan dipahami, karena dengan mengikuti norma yang berlaku akan mencapai kesantunan berbahasa.

Kesantunan berbahasa seseorang diperoleh dari belajar berbahasa. Tidak ada jaminan seseorang yang memiliki kedudukan sosial tinggi dapat berbahasa dengan santun karena kemampuan berbahasa secara santun ditentukan oleh budaya seseorang bukan ditentukan oleh jabatan dan pangkat (Chaer, 2010: 4).

Sebenarnya tatacara berbahasa adalah hal yang paling penting dalam berkomunikasi, tetapi dalam kenyataannya sering diabaikan. Ketika berbicara hendaknya mempertimbangkan waktu, keadaan, ragam bahasa apa yang digunakan, bagaimana cara menyela, suara yang seperti apa yang kita gunakan, gerak-gerik agar lawan tutur tidak tersinggung, dan kapan harus memulai dan mengakhiri pembicaraan. Untuk itu, perlu sekali mempelajari dan memahami norma-norma budaya karena tatacara berbahasa mengikuti norma-norma budaya akan menghasilkan kesantunan berbahasa.

Leech (1993: 126-127) menganggap kesantunan sebagai sesuatu yang tidak bisa diremehkan. Ada tiga kaidah yang hendaknya dipatuhi agar terdengar santun. Hal ini diungkapkan oleh Chaer (2010 : 10-11), ketiga kaidah tersebut adalah (1) formalitas (*formality*) yang mengartikan tuturan hendaknya bersifat formal tidak memaksa, (2) ketidaktegasan (*hesitancy*), hendaknya dalam bertutur tidak terlalu tegas agar tuturan tidak terlihat kaku, dan (3) kesamaan atau kesekawanan (*equility*), penutur hendaknya menganggap lawan tutur sebagai kawan sehingga tuturan bersifat santai. Dalam menilai seseorang sopan atau tidak didasari pada norma-norma yang telah disepakati oleh kelompok masyarakat tertentu dalam situasi tertentu.

Kesantunan berkaitan dengan norma-norma sosial dan sebagai sebuah bentuk penyelamatan muka dari sang mitra tutur. Selayaknya dalam bertutur, ungkapan yang bersifat tabu, ungkapan emosi yang tidak terkontrol dan tidak menghargai nilai-nilai tutur hendaknya dihindari. Karena hal demikian dapat dipastikan tidak menerapkan kesantunan dan memungkinkan mitra tutur dapat tersinggung (Rahardi, 2009: 27).

Hendaknya dalam bertutur memperhatikan prinsip kesantunan agar tuturan yang diucapkan dapat diterima dengan baik dan dianggap santun. Leech (1993: 206-219) mengemukakan adanya kajian prinsip kesantunan dalam pragmatik yang terdiri dari enam maksim, yaitu maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim pemufakatan, dan maksim kesimpatian. Berikut penjelasan keenam maksim tersebut.

a. Maksim Kebijaksanaan (*Tact Maxim*)

Prinsip dasar maksim kebijaksanaan mewajibkan peserta tutur mengurangi kerugian orang lain dan memaksimalkan keuntungan orang lain. Jika pembicara memaksimalkan keuntungan orang lain, lawan bicara wajib memaksimalkan diri sendiri. Tuturan pada maksim kebijaksanaan berpusat pada orang lain.

Seseorang dapat terhindar dari sikap iri hati, jika melaksanakan maksim kebijaksanaan. Perlakuan menguntungkan pihak lain dilakukan agar dianggap

sopan dan menjaga perasaan lawan tutur (Chaer, 2010: 57). Contoh berikut ini dapat digunakan untuk memahami maksim kebijaksanaan.

1. Ibu : “Ayo, dimakan bakminya! Di dalam masih banyak, kok.”
 Rekan Ibu : “Wah segar sekali. Siapa yang memasak ini tadi, Bu?”
 Konteks :
 Dituturkan oleh seorang ibu kepada teman dekatnya pada saat ia berkunjung ke rumahnya.

(Sumber : Rahardi, 2005: 61)

Di dalam tuturan (1) tampak jelas bahwa yang dituturkan ibu berusaha menyediakan hidangan yang ada walaupun mungkin hanya ada satu hidangan saja di rumah namun sang Ibu mengatakan jika di dalam rumah masih ada. Hal ini dilakukan agar teman dekatnya merasa leluasa menikmati hidangan yang disajikan (Rahardi, 2005: 61)

b. Maksim Kedermawanan (*Generosity Maxim*)

Maksim kedermawanan disebut juga dengan maksim kemurahan hati. Prinsip utama dalam maksim kedermawanan ini mengharapkan peserta tutur mengurangi keuntungan diri sendiri dan memaksimalkan kerugian atau pengorbanan diri sendiri. Apabila maksim kebijaksanaan berpusat pada orang lain, maksim kedermawanan berpusat pada diri sendiri. Contoh berikut dapat dijadikan pertimbangan untuk memperjelas maksim kedermawanan.

2. Kakak : “Dik, Indosiar filmnya bagus, lho, sekarang!”
 Adik : “Sebentar, Mas. Saya hidupkan dulu saluran listriknya.”
 Konteks :
 Dituturkan oleh seorang kakak kepada adiknya pada sebuah keluarga, mereka sedang berbicara tentang acara tertentu pada sebuah televisi swasta.

(Sumber : Rahardi, 2005: 62)

Dapat kita lihat bahwa tuturan Adik berusaha memaksimalkan keuntungan Kakak. Terlihat juga antara kakak dan adik saling bekerjasama. Di dalam masyarakat orang yang suka membantu orang lain, akan mendapatkan teman dalam pergaulan keseharian. Biasanya hal ini terlihat pada masyarakat Jawa karena merupakan salah satu wujud kerja sama dan gotong royong (Rahardi, 2005: 61-62).

3. Anak kos A : “Mari saya cucikan baju kotormu! Pakaianku tidak banyak, kok, yang kotor.”

Anak kos B : “Tidak usah, Mbak. Nanti siang saya akan mencuci juga, kok.”

Konteks :

Tuturan ini merupakan cuplikan pembicaraan antaranak kos pada sebuah rumah kos di kota Yogyakarta. Anak yang satu berhubungan demikian erat dengan anak kos yang satunya.

(Sumber : Rahardi, 2005: 61-62)

Dari tuturan yang disampaikan oleh anak kos A di atas, dapat dilihat bahwa ia memaksimalkan keuntungan anak kos B dengan menawarkan bantuan untuk mencuci pakaian milik anak kos B. Orang yang tidak suka membantu orang lain, biasanya dikatakan sebagai orang yang sombong dan tidak memiliki banyak teman dalam pergaulannya (Rahardi, 2005: 62)

c. Maksim Penghargaan (*Approbation Maxim*)

Menurut maksim penghargaan, orang dapat dianggap santun jika menghargai orang lain. Dengan adanya maksim penghargaan, diharapkan peserta tutur tidak saling merendahkan atau mencaci. Karena tindakan mengejek merupakan tindakan yang tidak sopan dan harus dihindari dalam pergaulan. Maksim ini mewajibkan setiap peserta tutur memaksimalkan rasa hormat kepada orang lain,

atau dengan kata lain mengurangi cacian kepada orang lain dan memaksimalkan pujian kepada orang lain. Jika seseorang tidak menghargai orang lain berarti tidak melaksanakan maksim ini dan tidak mencapai kesantunan berbahasa yang baik. Contoh berikut dapat memperkuat penjelasan maksim penghargaan.

4. Dosen A : “Pak, aku tadi sudah memulai kuliah perdana untuk kelas Business English”

Dosen B : “Oya, tadi aku mendengar Bahasa Inggrismu jelas sekali dari sini.”

Konteks :

Dituturkan oleh seorang dosen kepada temannya yang juga seorang dosen dalam ruang kerja dosen pada sebuah perguruan tinggi.

(Sumber : Rahardi, 2005: 63)

Pemberitahuan yang disampaikan oleh dosen A terhadap rekannya ditanggapi dengan baik oleh dosen B disertai dengan pujian atau penghargaan. Dengan demikian penutur B dapat dikatakan berlaku santun terhadap dosen A (Rahardi, 2005: 62-64).

d. Maksim Kesederhanaan (*Modesty Maxim*)

Menurut Maksim kesederhanaan atau maksim kerendahan hati ini, peserta tutur dapat bersikap rendah hati dengan mengurangi pujian terhadap diri sendiri dan memaksimalkan cacian pada diri sendiri, dengan begitu peserta tutur tidak dikatakan sombong. Penutur diharapkan bersikap rendah hati sehingga pusat perhatian yang paling utama terletak pada diri sendiri. Contoh berikut dapat dipertimbangkan untuk memperjelas maksim kesederhanaan (Tarigan, 1986: 87-88).

5. Ibu A: “Nanti Ibu yang memberikan sambutan ya dalam rapat Dasa Wisma!”

Ibu B : “Waduh,nanti grogi aku.”

Konteks :

Dituturkan oleh seorang Ibu anggota Dasa Wisma kepada temannya sesama anggota perkumpulan tersebut ketika mereka bersama-sama berangkat ke tempat pertemuan.

(Sumber : Rahardi, 2005: 64)

Ibu B berusaha memaksimalkan rasa rendah dirinya dengan memberi tanggapan jika ia akan merasa grogi ketika memberi sambutan. Hal ini dilakukan agar tidak dianggap sombong dengan kemampuan yang dimilikinya.

e. Maksim Permufakatan (*Agreement Maxim*)

Maksim pemufakatan atau maksim kecocokan, menekankan kecocokan antara penutur dan lawan tuturnya. Diharapkan peserta dan mitra tutur bersikap santun jika sudah terjadi pemufakatan. Seseorang tidak boleh memenggal dan membantah secara langsung orang yang sedang bertutur. Banyak faktor yang dapat dijadikan pertimbangan seperti faktor usia, jabatan, atau bahkan status sosial. Dengan kata lain, peserta tutur memaksimalkan kecocokan dan meminimalkan ketidakcocokan antara penutur (Rahardi, 2005: 64-65). Contoh berikut dapat digunakan untuk memperjelas maksim permufakatan.

6. Noni : “Nanti malam kita makan bersama ya, Yun!”

Yuni : “Boleh. Saya tunggu di Bambu Resto.”

Konteks :

Dituturkan oleh seorang mahasiswa kepada temannya yang juga mahasiswa pada saat mereka sedang di sebuah ruang kelas.

(Sumber : Rahardi, 2005: 65)

Yuni berusaha memaksimalkan kesetujuannya dengan Noni. Hal ini dapat terlihat dari jawaban Yuni bahwa ia mau menerima ajakan makan yang

disampaikan Noni. Namun, tidak berarti setiap orang harus setuju dengan pendapat atau pernyataan orang lain. Ketika berkata tidak setuju atau tidak cocok dengan lawan tutur dapat membuat pernyataan disertai dengan alasan agar tetap terlihat sopan dan menghargai orang lain (Rahardi, 2005: 65)

f. Maksim Kesimpatian (*SympathMaxim*)

Menurut maksim kesimpatian, peserta tutur harus memaksimalkan rasa simpati dan meminimalkan rasa antipati kepada lawan tutur. Masyarakat menjunjung rasa simpati terhadap orang lain, sedangkan seseorang yang bersikap sinis dianggap tidak sopan. Ketika orang lain menghadapi kesulitan hendaknya membantu dan ketika orang lain mendapatkan kesuksesan hendaknya mengucapkan selamat. Contoh berikut dapat memperjelas penjelasan maksim kesimpatian.

7. Karyasiswa A : "Mas, aku akan ujian tesis minggu depan."

Karyasiswa B : "Wah. Proficiat ya! Kapan pesta?"

Konteks :

Dituturkan oleh seorang karyasiswa kepada karyasiswa yang lain pada saat mereka berada di ruang perpustakaan kampus.

(Sumber : Rahardi, 2005: 66)

Maksim-maksim di atas yang dikemukakan oleh Leech dapat digunakan untuk mengukur skala kesantunan. Skala kesantunan adalah peringkat kesantunan mulai dari yang paling santun sampai dengan yang tidak santun. Chaer (2010: 66-69) berpendapat ada lima buah skala kesantunan. Kelima skala tersebut adalah :

1. Skala kerugian keuntungan (*cost-benefit scale*)
2. Skala pilihan (*optiobality scale*)

3. Skala ketidaklangsungan (*indirectness scale*)
4. Skala keotoritasan (*authority scale*)
5. Skala jarak sosial (*social distance*)

Dengan adanya prinsip-prinsip kesantunan diharapkan para penutur mampu menggunakan bahasa dengan santun. Kesantunan harus dijunjung tinggi agar di antara para penutur tidak ada kesalahpahaman yang dapat menimbulkan perselisihan. Ketika berbahasa dengan sopan tidak akan terlepas dengan usia seseorang penutur ketika berhadapan dengan lawan tuturnya. Penutur yang baik harus mampu menyesuaikan lawan tuturnya baik yang lebih muda, sebaya atau yang lebih tua.

B. Wacana

1. Definisi Wacana

Istilah wacana sudah tidak asing lagi ditelinga masyarakat khususnya bagi ilmu linguistik. Wacana menurut KBBI (2008) diartikan sebagai satuan bahasa yang terlengkap yang direalisasikan dalam bentuk karangan atau laporan utuh, seperti novel, buku, artikel, pidato atau khotbah. Selain itu, wacana juga biasa diartikan sebagai keseluruhan tuturan yang merupakan suatu kesatuan.

Menurut Leech (1993: 90) wacana diartikan sebagai keseluruhan transaksi dan dianggap sebagai suatu usaha untuk menyampaikan daya ilokusi pada penutur. Selain Leech, Rani (2006: 3) mengemukakan bahwa wacana sebagai satuan bahasa yang paling besar dari komunikasi. Satuan bahasa berturut-turut sendiri adalah bunyi, kata, frasa, dan kalimat.

2. Unsur-Unsur Wacana

a. Unsur-unsur Internal Wacana

1) Kata dan Kalimat

Mulyana (2005: 8) berpendapat bahwa kata merupakan bagian dari kalimat karena kumpulan dari beberapa kata disebut dengan kalimat. Tetapi, dalam kenyataannya ada kemungkinan satu kata disebut dengan kalimat. Biasanya kalimat yang terdiri dari satu kata muncul dalam sebuah percakapan yang biasanya dalam pertanyaan-pertanyaan dengan kalimat pendek satu kata.

Sementara itu, kalimat dapat diartikan sebagai serangkaian kata yang memiliki makna, informasi sesuai dengan konteks yang menyatakan isi pikiran dan gagasan. Makna sebuah kalimat tergantung pada setiap makna kata yang dirangkai menjadi satu (Mulyana, 2005: 8).

2) Teks dan Koteles

Teks atau naskah secara sederhana diartikan sebagai semacam bahan tulisan yang berisi materi tertentu, sedangkan koteles adalah teks yang bersifat sejajar, koordinatif, dan memiliki hubungan dengan teks lainnya. Dengan adanya koteles menandakan setiap teks memiliki struktur yang saling berkaitan dengan yang lain. Dengan kata lain, koteles digunakan sebagai alat bantu memahami dan menganalisis wacana (Mulyana, 2005: 9-11).

b. Unsur-unsur Eksternal Wacana

1) Implikatur

Menurut Mulyana (2005: 11) implikatur berarti sesuatu yang menjadi bahan pembicaraan. Terkadang implikatur disamarkan atau disembunyikan oleh

pembicara kepada lawan bicaranya agar apa yang dimaksudkan tidak terlalu jelas tetapi lawan bicara menerka sendiri sehingga maknanya tersirat.

2) Presuposisi

Presuposisi senantiasa hadir dalam setiap penggunaan bahasa. Presuposisi merupakan tuturan dari bahasa Inggris yaitu *presupposition* yang berarti perkiraan atau persangkaan. Frege (via Mulyana, 2005: 14) berpendapat bahwa setiap pernyataan memiliki praanggapan yaitu rujukan dasar yang menyebabkan suatu ungkapan wacana dapat dimengerti dan diterima oleh lawan tutur.

3) Referensi

Referensi diartikan sebagai hubungan antara kata dengan benda yang dirujuknya. Hal ini menandakan referensi ditentukan oleh pembicara karena hanya pembicara yang mengetahui hal yang dirujuknya dengan tuturannya. Mulyana (2005: 15) berpendapat bahwa pendengar harus menerka atau menarik kesimpulan sendiri dengan apa yang dirujuk oleh pembicara dan tidak menutup kemungkinan maksud atau makna antara pembicara dengan pendengar berbeda, karena pemahaman kedua belah pihak yang berbeda.

4) Inferensi

Inferensi adalah proses seorang pendengar atau pembaca memahami makna yang disampaikan oleh pembicara atau penulis. Pembaca atau pendengar harus pintar-pintar memahami makna dan mengambil kesimpulan sendiri. Inferensi sangat diperlukan untuk memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap

alur percakapan yang berkaitan tetapi kurang jelas hubungannya (Mulyana, 2005: 19-21).

5) Konteks

Konteks adalah latar terjadinya suatu peristiwa komunikasi. Segala sesuatu yang berhubungan dengan tuturan tergantung pada konteks yang melatarbelakanginya seperti, waktu, tempat, peserta tutur, dan sebagainya. Konteks sangat mempengaruhi sebuah tuturan dalam proses komunikasi. Hal ini disebabkan seseorang harus menyesuaikan konteks sehingga tuturan yang disampaikan dapat komunikatif.

C. Tindak Tutur

Dalam menuturkan sesuatu, seseorang melakukan beberapa tindakan tutur. John R. Searle (1983) menyatakan bahwa dalam penggunaan bahasa terdapat tiga macam tindak tutur. Ketiga macam tindak tutur tersebut, yaitu : (1) Tindak tutur lokusi adalah tindak bertutur dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung dalam kata, frasa, dan kalimat itu, (2) tindak tutur ilokusi adalah tindak melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu, (3) tindak tutur perlokusi adalah tindak menumbuhkan pengaruh kepada mitra tutur (Rahardi, 2005: 35-36).

Searle menggolongkan tindak tutur menjadi lima bentuk tuturan yang masing-masing memiliki fungsi komunikatif. Tindak tutur dan hubungannya dengan fungsi komunikasi menyangkut fungsi berikut.

1. Asertif

Asertif atau representatif yaitu tindak tutur yang mengikat penutur atau pembicara pada kebenaran informasi atas apa yang diekspresikan atau yang diungkapkan, misalnya: menyatakan, menuntut, mengakui, membanggakan, memberitahu, menunjukkan, mengeluh, melaporkan, dan mengemukakan pendapat.

2. Direktif

Tuturan direktif bertujuan menghasilkan beberapa efek melalui tindakan lawan tutur atau tindak tutur yang dilakukan penutur dengan maksud agar lawan tuturnya melakukan tindakan yang disebutkan di dalam tuturan, misalnya: memesan, memaksa, mengajak, memerintah, menyarankan, memohon, menagih, meminta, memohon penjelasan, menasihati, menghina, melarang, mengemis.

3. Komisif

Tindak tutur yang mengikat penutur dengan tindakan-tindakan dimasa yang akan datang misalnya: berjanji, bersumpah, menawarkan dan memanjatkan doa. Tuturan komisif berfungsi menyenangkan karena mengacu kepada kepentingan lawan tutur.

4. Ekspresif

Tindak tutur yang dilakukan untuk mengekspresikan, mengungkapkan atau memberitahu sikap psikologis pembicara, misalnya mengucapkan rasa terima kasih, mengucapkan selamat, memberi maaf, mengampuni, menyalahkan, memuji, dan menyatakan belasungkawa, mengecam.

5. Deklarasi

Tindak tutur yang dilakukan si penutur dengan maksud untuk menciptakan hal (status, keadaan, dan sebagainya) yang baru, misalnya: memutuskan, membatalkan, membaptis, memecat, memberi nama, menghukum, mengangkat.

D. Iklan Radio sebagai Bentuk Wacana

Iklan merupakan jenis komunikasi massa, karena itu iklan ditunjukkan kepada banyak orang. Menurut PPPI (Persatuan Perusahaan Periklanan Indonesia), iklan adalah segala bentuk pesan tentang suatu produk yang disampaikan melalui suatu media, yang dibiayai oleh pemrakarsa dan ditujukan untuk sebagian atau seluruh masyarakat (Tamburaka, 2013: 96).

Sementara Suwandi (2008: 107) berpendapat iklan sebagai bentuk komunikasi yang digunakan oleh orang, kelompok orang, atau suatu lembaga untuk menyampaikan informasi dan juga visi serta misi kepada pihak lain, khalayak (*audience*). Tetapi yang perlu diingat tidak semua informasi merupakan sebuah iklan.

Iklan merupakan bentuk komunikasi yang khas. Kekhasannya terletak pada pemaksimalan informasi dengan waktu yang minimum. Dengan kekhasannya tersebut membedakan dengan bentuk wacana tulis atau lisan lainnya (Mulyana, 2005: 64). Faktor utama kesuksesan sebuah iklan terletak pada strategi dalam menawarkan sebuah produk yang mengacu kepada realitas sehari-hari dengan menggunakan dialog sealami mungkin yang dimanfaatkan untuk mencapai keakraban dengan pendengar.

Sebuah iklan meliputi berbagai macam penawaran barang atau jasa atau sekedar pengumuman yang tidak menyangkut kepentingan ekonomis dan komersial. Iklan dapat dibagi atas media penyampaiannya, berdasarkan jenis dan barang yang ditawarkan. Berdasarkan media penyampaiannya, ada beberapa jenis iklan, yaitu:

1. Iklan surat kabar, merupakan sarana dagang yang dianggap paling efektif karena sirkulasi peredarannya dapat menjangkau khalayak perkotaan dan pedesaan.
2. Iklan majalah, iklan ini dipasang dengan harapan agar menjangkau khalayak luas dalam suatu negara.
3. Iklan radio dan televisi, iklan yang disiarkan oleh radio atau televisi yang dapat menjangkau khalayak pendengar dimana-mana karena jangkauan stasiun yang luas.
4. Iklan berupa surat langsung juga termasuk iklan menurut jenisnya. Pemasang iklan mengirimkan pesan langsung yang ditujukan ke alamat tertentu, dapat berupa brosur, surat, booklet, kartu pos dan catalog.
5. Iklan poster dan papan reklame. Biasanya disajikan dalam bentuk tulisan dan gambar yang menarik dalam berbagai ukuran dan dipasang ditempat yang cukup strategis.

Berdasarkan jenis atau barang yang ditawarkan iklan dibagi menjadi :

1. Iklan kebutuhan pokok, menampilkan barang kebutuhan sehari-hari yang diperlukan dalam kehidupan sehari-hari.
2. Iklan kebutuhan sekunder, menawarkan produk yang merupakan kebutuhan pelengkap dalam kehidupan khalayak, seperti kendaraan bermotor, aksesoris pakaian, rumah dan barang elektronik.
3. Iklan promosi hiburan, merupakan iklan yang menawarkan berbagai fasilitas hiburan dan tempat pariwisata yang tersedia, seperti menawarkan hotel, kesenian, angkutan, informasi tempat pariwisata.
4. Iklan promosi pendidikan, menawarkan berbagai fasilitas pendidikan baik formal maupun nonformal. Selain itu menawarkan barang-barang elektronik yang berhubungan dengan pendidikan seperti buku pelajaran, LKS, dan komputer.
5. Iklan perekonomian, iklan yang menawarkan fasilitas perbankan, pertokoan dan perindustrian.

Menurut Omar (via Mulyana, 2005: 64) berdasarkan tujuannya, iklan dibagi menjadi dua, yaitu: Iklan perniagaan, dan iklan layanan masyarakat, seperti lowongan pekerjaan, informasi kesehatan. Selain Omar, Kasali (via Mulyana, 2005: 64) berpendapat bahwa jenis iklan dibedakan menjadi tiga, yaitu: iklan baris yang berisi pesan-pesan komersial yang berhubungan dengan kebutuhan pihak pengiklan, iklan display lebih bervariasi dan memiliki jangkauan yang lebih

luas, dan iklan suplemen yang menyajikan informasi persuasif yang dikemas secara lebih formal.

Berdasarkan bentuk bahasanya, iklan dibedakan menjadi tiga, yaitu: iklan dalam bentuk frasa, iklan dalam bentuk kalimat, dan iklan dalam bentuk wacana. Menurut Sudaryat (2009: 111) wacana merupakan satuan bahasa terlengkap yang dibentuk dari rentetan kalimat yang kontinuitas, kohesif dan koheren sesuai dengan konteks situasi. Dengan kata lain apabila terdapat satu kata yang memiliki suatu konteks dapat disebut sebagai sebuah wacana. Sebuah wacana iklan dapat dipandang sebagai :

1. Wacana persuasif

Persuasif bertujuan agar lawan bicara melakukan sesuatu yang dikehendaki oleh pembicara. Iklan sendiri memberikan informasi kepada khalayak ramai dengan maksud agar pendengar dan penikmatnya tertarik dengan apa yang dipromosikan lewat media masaa.

2. Wacana Hortatori

Berdasarkan bentuk wacana, iklan termasuk ke dalam wacana hortatori yaitu wacana yang digunakan untuk mempengaruhi pendengar agar tertarik dengan apa yang dikemukakan. Tujuannya ialah mencari pengikut agar melakukan atau menyetujui dengan apa yang disampaikan.

Pesan yang disampaikan dalam iklan memiliki dua tingkatan makna, yaitu makna eksplisit dan makna implisit. Berkenaan dengan struktur wacana, wacana

iklan radio mempunyai tiga unsur pembentuk, yaitu (1) butir utama badan (*Headline*), (2) badan (*Body*), dan (3) penutup (*close*). Iklan merupakan salah satu media komunikasi yang sangat efektif sebagai alat penghubung antara produsen dan konsumen.

Wacana iklan radio memiliki karakteristik, yaitu: hanya dapat didengar melalui audio saja. Iklan radio berasal dari perpaduan kata dan musik yang dipadukan sedemikian rupa. Ada tiga macam cara penyampaian iklan melalui radio. Cara yang pertama adalah iklan berbentuk monolog, cara yang kedua berbentuk dialog atau percakapan dan yang ketiga berbentuk *jingle* atau nyanyian.

Dalam menyampaikan iklan pembuat iklan sangat mengedepankan gaya penampilan sebagai daya tarik sehingga iklan dapat diterima oleh penikmatnya. Menurut Suyanto (2004: 128-140) dalam pelaksanaan pesan, gaya dalam pelaksanaan pesan iklan terdiri dari :

1. Menjual langsung artinya penjual secara langsung tertuju pada informasi produk yang ditawarkan.
2. Potongan kehidupan, pengiklan menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan sebagai pemecah masalah.
3. Gaya hidup, menekankan pada produk sesuai dengan gaya hidup.
4. Fantasi, pengiklan menciptakan fantasi di sekitar produk tersebut atau penggunaanya.

5. Suasana atau citra, bertujuan membangkitkan suasana atau citra di sekitar produk tersebut seperti kecantikan, cinta dan ketenangan.
6. Musik, biasanya menggunakan latar belakang *jingle* dengan *tone* terkenal atau menunjukkan nyanyian tentang produk yang ditawarkan.
7. Simbol kepribadian, menciptakan suatu karakter yang menjadi personifikasi produk tersebut seperti orang, binatang dan animasi.
8. Keahlian teknis, menunjukkan keahlian, pengalaman, dan kebanggaan perusahaan dalam membuat produk yang ditawarkan.
9. Bukti ilmiah, dengan menyajikan bukti survei atau bukti ilmiah atau laboratorium bahwa merek tersebut lebih disukai atau diunggulkan seperti iklan detergen.
10. Bukti kesaksian, biasanya berdasarkan pengalaman personal yang telah menggunakan merek atau merasakan manfaat selama menggunakannya.
11. Demonstrasi, dirancang untuk mengilustrasikan keunggulan kunci suatu produk.
12. Animasi, skenario yang akan dianimasikan digambar atau diciptakan di *computer* dalam bentuk kartun.
13. Kombinasi merupakan teknik eksekusi pesan dalam iklan yang merupakan gabungan dari teknik-teknik lain.

E. Kajian Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian pertama yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh David Kurniawan tahun 2010 yang berjudul *Analisis Tindak Tutur*

Iklan Siswa Kelas XI SMPN 1 Srandakan Bantul Yogyakarta. Dalam penelitian ini peneliti menemukan informasi yang mendominasi adalah bentuk berita. Berita ini berfungsi memberitahu secara langsung, sedangkan tidak langsung sangat sedikit ditemukan.

Tujuan iklan sendiri untuk memberitahukan dan menarik perhatian pembaca. Bentuk berita dalam penelitian ini adalah bentuk pernyataan sebuah nasehat dan pemberitahuan. Bentuk berita mendominasi karena wacana iklan banyak menawarkan dan memberitahukan sehingga dalam meneliti ini banyak ditemukan bentuk ilokusi yang terdiri dari tiga fungsi yaitu: fungsi asertif, direktif, dan komitif. Fungsi asertif memiliki fungsi memberitahukan dan paling dominan karena media ini untuk mendorong, membujuk, khalayak ramai agar tertarik pada barang dan jasa yang ditawarkan.

Perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan terletak pada (1) Subjek penelitian yang akan dilakukan adalah peristiwa tutur pada iklan radio Purbalingga, sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh David Kurniawan adalah iklan yang dibuat siswa kelas XI Srandakan Bantul Yogyakarta, (2) pada penelitian ini iklan yang digunakan adalah iklan pada media elektronik yaitu radio Purbalingga, sedangkan iklan yang diteliti oleh David Kurniawan termasuk iklan media cetak yang dibuat oleh Siswa Kelas XI SMPN 1 Srandakan Bantul Yogyakarta, (3) penelitian yang dilakukan David Kurniawan fokus pada fungsi ilokusi, sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada bentuk penggunaan prinsip kesantunan serta fungsi-fungsi bahasanya.

Sejalan dengan penelitian di atas, penelitian kedua yang berkaitan dengan penelitian ini adalah penelitian yang berjudul *Analisis Penggunaan dan Penyimpangan Prinsip Kesantunan berbahasa di Terminal Giwangan Yogyakarta (Kajian Pragmatik)* oleh Aldila Fajri Nur Rochma pada tahun 2010. Subjek kajian penelitian ini adalah semua peristiwa berbahasa yang terjadi di Terminal Giwangan Yogyakarta. Objek penelitian ini adalah penggunaan dan penyimpangan prinsip kesantunan berbahasa di Terminal Giwangan. Hasil penelitian berupa deskripsi prinsip kesantunan yang digunakan dan yang disampingkan di Terminal Giwangan Yogyakarta. Jumlah percakapan yang terkumpul sejumlah 110. Data yang terjaring berjumlah 73 percakapan, yang menggunakan prinsip kesantunan berbahasa sebanyak 32 data dan penyimpangan prinsip kesantunan sebanyak 41 data.

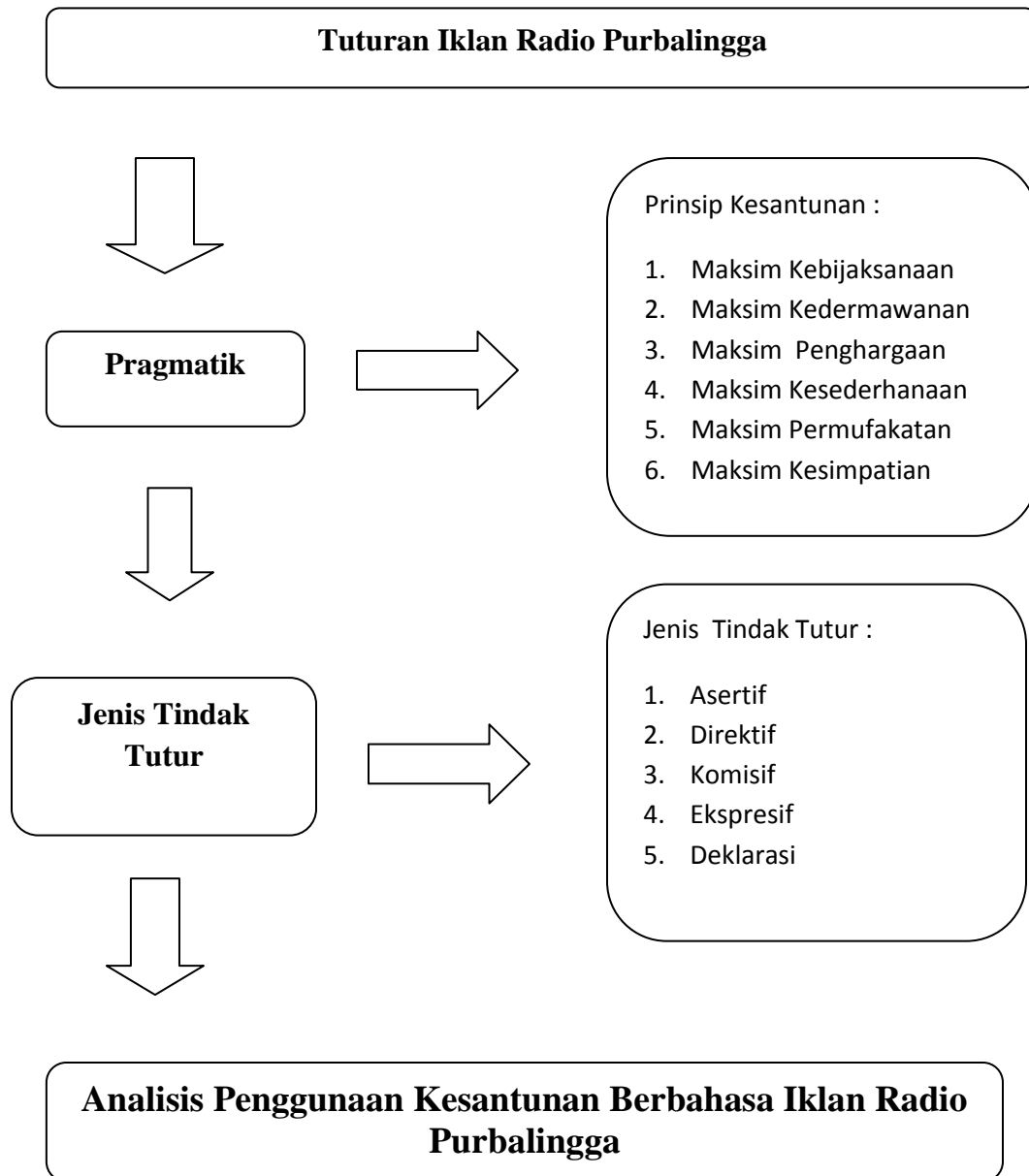
Hal ini menandakan sebagian supir dan kernet berusaha mengurangi keuntungan diri sendiri dan berusaha memaksimalkan keuntungan penumpang. Terdapatnya prinsip kesantunan di terminal Giwangan menunjukkan tidak selamanya tempat umum seperti terminal dianggap sebagai tempat yang keras dan tidak santun.

Aldila Fajri Nur Rochma mengumpulkan data dengan turun ke lapangan yaitu terminal Giwangan Yogyakarta, sedangkan dalam penelitian ini peneliti mendapatkan data berupa data lisan dari media elektronik radio Purbalingga. Penelitian yang dilakukan Aldila Fajri Nur Rochma fokus pada prinsip kesantunan baik yang digunakan maupun yang menyimpang serta faktor yang

melatarbelakanginya, sedangkan dalam penelitian ini peneliti hanya fokus pada penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur dengan fungsi sehingga komunikatif.

F. Kerangka Pikir

Berdasarkan permasalahan di atas, penelitian ini termasuk kajian pragmatik. Pragmatik adalah studi tentang makna dalam hubungannya dengan situasi-situasi ujar (*speech situations*). Penelitian ini menfokuskan pada tuturan yang mematuhi atau menggunakan prinsip kesantunan yang dikemukakan oleh Leech (1993). Terdapat enam maksim prinsip kesantunan dalam pragmatik yang dikemukakan oleh Leech, yaitu maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim permufakatan, dan maksim kesimpatian. Untuk memperjelas kerangka pikir dalam penelitian ini akan ditampilkan dalam bentuk gambar. Berikut disajikan gambar kerangka pikir.



Gambar I : **Kerangka Pikir**

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif menggunakan data berupa kata-kata yang memfokuskan pada penunjukan makna, mendeskripsikan suatu fenomena yang dikaji oleh peneliti. Penelitian kualitatif menghasilkan data deskriptif, kemudian data digali hingga mendapatkan hipotesis yang konsisten. Dalam hal ini peneliti mendeskripsikan bentuk-bentuk penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah peristiwa tutur berbahasa yang terjadi dalam iklan radio Purbalingga. Pengambilan subjek pada siaran radio pada bulan Maret 2014. Diperoleh subjek sebanyak 46 jenis iklan dan terdapat 85 peristiwa tutur yang menggunakan prinsip kesantunan.

Adapun objek dalam penelitian ini adalah bentuk penggunaan prinsip kesantunan pada iklan radio Purbalingga dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga.

C. Metode dan Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode penyediaan data yang digunakan adalah metode simak karena cara yang digunakan untuk memperoleh data dengan menyimak penggunaan bahasa lisan pada iklan radio Purbalingga. Metode simak memiliki

teknik dasar yang berwujud teknik sadap. Ketika peneliti menyimak sekaligus melakukan penyadapan terhadap penggunaan bahasa iklan radio Purbalingga. Teknik selanjutnya yang dilakukan adalah teknik SBLC (teknik simak bebas libat cakap) yaitu kegiatan menyadap yang dilakukan dengan tidak berpartisipasi ketika menyimak (Sudaryanto, 1988: 3-5).

Peneliti tidak terlibat dalam dialog karena hanya sebagai pemerhati dan mendengarkan apa yang dikatakan dalam iklan radio Purbalingga. Selanjutnya yang dilakukan peneliti adalah teknik rekam, ketika peneliti menyadap dan menyimak tuturan pada iklan radio Purbalingga sekaligus melaksanakan perekaman dengan *tape recorder* sebagai alat bantu.

Seluruh data yang sudah direkam kemudian ditranskrip dengan diketik komputer. Data yang sudah terkumpul kemudian diberi kode data sesuai dengan waktu perekaman dilakukan. Kode data sendiri terdiri dari no subjek, no data, tanggal pengambilan subjek, bulan pengambilan subjek dan tahun pengambilan subjek. Kemudian kartu data yang sudah diberi kode dikelompokkan ke dalam penggunaan atau penyimpanan maksim kesantunan yaitu, maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim permufakatan, dan maksim kesimpatian. Seluruh data yang sudah diberi kode kemudian disimpan dalam *flash disk*. Berikut disajikan contoh dari kartu data.

<p>Hari : Sabtu</p> <p>Tanggal : 1 Maret 2014</p> <p>Ket : penggunaan maksim permufakatan</p> <p>Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25 tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.</p> <p>Peristiwa tutur :</p> <p>Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?”</p> <p>Wanita B : “<i>Tahu dong. Nita Bag collection kan?</i>”</p> <p>Sumber : Iklan Princess Bag and Parfume</p> <p style="text-align: right;">Kode data : 0102010314</p>
<p>Indikator :</p> <p>Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “<i>Tahu dong. Nita Bag collection kan?</i>”. Dari jawaban temannya menunjukkan mengetahui tempat langganan koleksi tasnya. Hal ini menunjukkan adanya kecocokan apa yang dimaksud wanita A dengan lawan bicaranya.</p> <p>Jenis Tindak Tutur : Asertif</p>

Gambar II : **Kartu Data**

Ket :

01 : nomor subjek

02 : nomor data

01 : tanggal pengambilan subjek

03 : bulan pengambilan subjek

14 : tahun pengambilan subjek (2014)

D. Instrumen Penelitian

Instrumen utama dalam penelitian ini adalah *human instrument* yaitu manusia sebagai instrumen, dalam hal ini peneliti sendiri. Peneliti merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, penganalisis data, menarik kesimpulan dan menjadi pelapor hasil penelitiannya (Moleong, 1989: 121). Peneliti harus memahami teori-teori yang mendukung dalam penelitian yang berkaitan dengan masalah penelitian.

Disamping itu, peneliti juga menggunakan parameter penggunaan prinsip kesantunan berbahasa untuk mengklasifikasikan tuturan yang menggunakan prinsip kesantunan dan parameter jenis tindak tutur yang digunakan untuk mengelompokkan tuturan iklan radio Purbalingga sesuai dengan jenis tindak tuturnya. Jenis tindak tutur juga ditentukan oleh konteks yang melatarbelakanginya. Pada halaman berikut akan disajikan parameter yang dimaksud.

Peneliti juga menggunakan alat bantu berupa *tape recorder*, kartu data dan lembar analisis. *Tape recorder* digunakan untuk merekam peristiwa tutur iklan di radio Purbalingga, kartu data digunakan untuk mencatat dan lembar analisis digunakan untuk menganalisis data sesuai dengan parameter yang ada.

No	Prinsip Kesantunan	Indikator	Subindikator
1	Kebijaksanaan	(+) memaksimalkan keuntungan orang lain (-) meminimalkan kerugian orang lain	1. Berpusat pada orang lain. 2. Menggunakan kalimat tanya untuk perintah 3. Menawarkan sesuatu yang menguntungkan orang lain. 4. Memberikan informasi yang tidak merugikan orang lain. 5. Kurangilah ungkapan yang menyiratkan hal-hal yang merugikan orang lain.
2	Kedermawanan	(+) memaksimalkan kerugian diri sendiri (-) meminimalkan keuntungan diri sendiri.	1. Berpusat pada diri sendiri 2. Menyiratkan kerugian diri sendiri. 3. Memberi tawaran kepada orang lain seakan-akan orang yang menawarkan tidak rugi. 4. Memberikan bantuan sesuatu yang berupa tindakan diri. 5. Membantu dengan memberikan saran.
3	Penghargaan	(+) memaksimalkan pujian kepada orang lain (-) meminimalkan kecaman kepada orang lain	1. Memberikan penghargaan secara tulus, seperti mengagumi, memuji, menghormati, tidak mengejek dan tidak merendahkan. 2. Tidak mengatakan hal-hal yang tidak menyenangkan orang lain.
4	Kesederhanaan	(+) memaksimalkan kecaman diri sendiri (-) meminimalkan pujian diri sendiri	1. Tidak menunjukkan kelebihan dan kemampuan diri sendiri. 2. Menunjukkan kelemahan diri sendiri dan bersikap rendah diri dengan pujian yang diberikan. 3. Berusaha mengecam diri sendiri tetapi tidak dilebih-lebihkan.
5	Permufakatan	(+) memaksimalkan kesepakatan diri dan orang lain. (-) meminimalkan ketidaksepakatan diri dan orang lain.	1. Menghendaki diri dan orang lain sepakat, setuju atau cocok. 2. Tidak selamanya harus setuju, menunjukkan rasa tidak setuju disertai dengan alasan.
6	Kesimpatian	(+) memaksimalkan rasa simpati antara diri dan orang lain. (-) meminimalkan rasa antipati diri dan orang lain.	1. Ikut merasakan apa yang dirasakan orang lain. 2. Ucapan belasungkawa terhadap kesusahan orang lain. 3. Ucapan selamat terhadap suatu hal yang menyenangkan.

Gambar III : Parameter Penggunaan Prinsip Kesantunan

No	Jenis Tindak Tutar	Kriteria	Fungsi
1	Asertif	Bentuk tutur yang mengikat penutur pada kebenaran informasi yang disampaikan.	Mengeluh, menyatakan, mengakui, memberitahu, menunjukkan, melaporkan, mengemukakan pendapat
2	Direktif	Bentuk tutur yang bertujuan menghasilkan efek berupa tindakan lawan tutur.	Memesan, memerintah, memohon penjelasan, menuntut, menyarankan, mengajak, memaksa, menagih, melarang, meminta
3	Komisif	Bentuk tutur yang mengikat penutur pada suatu tindakan di masa depan.	Menjanjikan, menawarkan, bersumpah.
4	Ekspresif	Bentuk tutur yang bertujuan mengungkapkan sikap psikologis penutur.	Mengucapkan rasa terima kasih, mengucapkan selamat, memaafkan, mengampuni, menyalahkan, memuji.
5	Deklarasi	Bentuk tutur dengan maksud menciptakan hal baru.	Mengundurkan diri, memecat, membaptis, memberi nama, mengangkat, menjatuhkan hukuman.

Gambar IV : **Parameter Jenis Tindak Tutar**

E. Teknik Analisis Data

Sebelum menganalisis data, peneliti melakukan validasi dengan mengkonsultasikan data pada dosen pembimbing agar data yang dianalisis valid dan sesuai dengan masalah yang diteliti. Menurut Moleong (1989: 103) analisis data merupakan proses mengurutkan data, mengelompokkan data, memberi kode data dengan maksud untuk memahami maknanya sesuai dengan masalah dalam

penelitian. Dengan kata lain analisis data adalah proses menyusun data agar dapat ditafsirkan.

Proses analisis data dimulai dengan mendeskripsikan data yang diperoleh di lapangan. Data yang diperoleh melalui rekaman di transkrip. Proses selanjutnya adalah :

1. Reduksi data

Reduksi data dilakukan untuk memisahkan semua data sesuai dengan kesatuannya. Data disusun secara sistematis untuk mempermudah peneliti melakukan pengamatan dan memberi gambaran tentang hasil pengamatan. Selain itu, reduksi data dapat digunakan untuk memudahkan pemberian kode data sesuai dengan masalah yang dihadapi agar mudah mengenali data sesuai dengan kesatuannya.

2. Display data

Jumlah data yang tidak sedikit dapat menyulitkan peneliti dalam melihat gambaran dari keseluruhan dalam mengambil kesimpulan. Penyajian data dalam bentuk tabel dapat membantu peneliti dalam melihat keseluruhan data yang diperoleh.

3. Mengambil kesimpulan

Sejak awal peneliti berusaha mencari makna data yang dikumpulkan dan berusaha mencari kesimpulan. Kesimpulan awal masih bersifat kabur dan diragukan, akan tetapi setelah data terkumpul kesimpulan yang di dapat lebih nyata.

Dalam menganalisis data peneliti juga mempergunakan metode padan pragmatik. Yang dimaksud metode padan pragmatik sendiri adalah metode analisis data yang alat penentunya berada di luar bahasa. Untuk mendeskripsikan penggunaan prinsip kesantunan digunakan prinsip kesantunan pragmatik yang mengacu pada pendapat Leech (1993), sedangkan analisis jenis tindak tutur mengacu pada pendapat Searle.

F. Keabsahan Data

Moleong (2004: 173) menjelaskan dalam tehnik pemeriksaan atau keabsahan data didasarkan oleh empat kriteria yaitu, (1) derajat kepercayaan (*credibility*), (2) keteralihan (*transferability*), (3) kebergantungan (*dependability*), dan (4) kepastian (*confirmability*). Untuk mendapatkan keabsahan data dalam peneliti ini menggunakan teknik triangulasi.

Teknik triangulasi sendiri adalah tehnik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding data untuk mencapai derajat kepercayaan atas hasil-hasil penemuannya (Moleong, 2004: 178). Peneliti menggunakan tehnik triangulasi penyidik dalam mengecek data. Peneliti melakukan konsultasi dengan pihak yang memiliki pengetahuan linguistik yaitu dosen pembimbing. Kegiatan konsultasi dilakukan agar data yang di dapat tidak melenceng dari masalah yang dihadapi dan data yang diperoleh valid.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

Pada bagian IV A ini akan ditampilkan hasil penelitian yang kemudian akan dibahas pada bagian IV B. Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian, hasil penelitian berupa bentuk penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga.

Hasil penelitian menunjukkan prinsip kesantunan yang digunakan, meliputi: maksim kebijaksanaan, maksim kederawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian. Ternyata maksim yang banyak digunakan adalah maksim permufakatan. Hal ini menunjukkan penutur dan lawan tutur di dalam iklan berusaha memaksimalkan kesepakatannya, dalam hal ini kesepakatan tentang barang atau jasa yang ditawarkan, sedangkan maksim yang paling sedikit adalah maksim kesederhanaan. Hasil penelitian penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga ini didukung oleh data kuantitatif dan dapat dilihat pada tabel 1 pada halaman berikutnya.

Jenis tindak tutur yang ditemukan dalam iklan radio Purbalingga adalah asertif, direktif dan ekspresif. Jenis tindak tutur yang paling banyak ditemukan adalah direktif digunakan agar pendengar mengerjakan sesuatu yang dikehendaki penutur, seperti menyuruh menggunakan produk yang diiklankan. Hasil penelitian jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga didukung oleh data kuantitatif pada tabel 2 pada halaman berikutnya.

Tabel 1 : Tabel Penggunaan Prinsip Kesantunan Iklan Radio Purbalingga

No Subjek	Prinsip Kesantunan					
	A	B	C	D	E	F
01	1				1	
02	1		1			
03		1			1	
04		1			1	
05	2					
06	1				1	
07	1	1				
08		1				
09	1					
10	1					2
11	1				1	
12	1					
13	1	1			2	
14	1					1
15		1				
16		2				1
17		1	1			
18		2				1
19			1			
20			1	1		
21			1			
22			1	1		
23			1		1	
24			1	1		
25			1			
26			1			
27			1			
28			2	1	1	
29			1		1	
30			1		3	
31			1	1		
32			2		1	
33			1			
34					2	
35					1	
36					1	
37					2	1
38					1	
39					1	
40					1	
41					2	
42					1	
43						1
44						2
45						1
46						1
Σ	12	11	19	5	27	11
%	14,1%	12,9%	22,4%	5,9%	31,8%	12,9%

Keterangan :

A : Maksim Kebijaksanaan

B : Maksim Kedermawanan

C : Maksim Penghargaan

D : Maksim Kesederhanaan

E : Maksim Permufakatan

F : Maksim Kesimpatian

Tabel 1 menunjukkan hasil penelitian penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga. Subjek terkumpul sebanyak 46 jenis iklan dan terdapat 85 tuturan yang menggunakan prinsip kesantunan dengan persentase 100%. Prinsip kesantunan yang dimaksud meliputi: (A) maksim kebijaksanaan sebanyak 12 tuturan atau 14,1%; (B) maksim kedermawanan sebanyak 11 tuturan atau 12,9%; (C) maksim penghargaan sebanyak 19 tuturan atau 22,4%; (D) maksim kesederhanaan sebanyak 5 tuturan atau 5,9%; (E) maksim permufakatan sebanyak 27 tuturan atau 31,8%; dan (F) maksim kesimpatian sebanyak 11 tuturan atau 12,9%.

No subjek menunjukkan jumlah iklan yang terkumpul sebanyak 46 jenis iklan. No subjek 1 menunjukkan terdapat dua tuturan yang menggunakan prinsip kesantunan yaitu satu maksim kebijaksanaan (lampiran hlm 83 no 1 dengan kode data 0101010314) dan satu maksim permufakatan (lampiran hlm 100 no 1 dengan kode data 0102010314). Contoh lain adalah no subjek 13 menunjukkan terdapat empat tuturan yang menggunakan prinsip kesantunan yaitu satu maksim kebijaksanaan (lampiran hlm 86 no 11 kode data 1384050314), satu maksim kedermawanan (lampiran hlm 89 no 5 kode data 1323050314) dan dua maksim permufakatan (lampiran hlm 101 no 6 kode data 1324050314 dan no 7 kode data 1325050314) dan seterusnya sampai no subjek 46.

Prinsip kesantunan Leech (1993) dapat digunakan untuk mengkaji penggunaan bahasa dalam suatu masyarakat tertentu. Masyarakat yang dimaksud di sini adalah masyarakat Purbalingga. Kesantunan suatu masyarakat dapat dinilai dengan budaya yang dijunjungnya termasuk dengan meneliti bahasanya, karena bahasa sebagai alat identitas diri. Bahasa setiap daerah pasti berbeda karena mempunyai latar belakang sosial dan kebiasaan berbeda, sehingga bahasa menjadi beragam. Bahasa Jawa yang digunakan di Purbalingga tentu berbeda dengan bahasa Jawa yang digunakan di Yogyakarta.

Dengan adanya penelitian yang berhubungan dengan prinsip kesantunan, secara tidak langsung dapat menggambarkan budaya yang ada di dalam masyarakatnya. Secara tidak langsung dan tidak disadari pembuat iklan menggunakan prinsip kesantunan dalam proses pembuatan iklan karena mempertimbangkan aneka latar belakang situasi sosial dan budaya yang ada di dalam masyarakat.

Dalam membuat iklan, penyedia iklan tidak seenaknya sendiri menggunakan bahasa. Itulah sebabnya pembuat iklan tetap mengedepankan kesantunan dalam bahasanya, tetapi yang perlu diingat iklan merupakan suatu bentuk wacana yang dirancang sedemikian rupa agar layak diperdengarkan dan bertujuan menghasilkan efek terhadap pendengarnya. Ilustrasi kehidupan banyak digunakan dalam iklan radio Purbalingga sebagai strategi menawarkan produknya.

Tujuan awal iklan adalah menarik perhatian pendengar dengan apa yang ditawarkan di dalam iklan. Di dalam maksim kebijaksanaan salah satu kriterianya

adalah memberikan informasi kepada orang lain yang tentunya sangat menguntungkan. Hal ini sesuai dengan prinsip iklan yang bertujuan memberikan informasi dan membangkitkan rasa ingin tahu atau menarik perhatian pendengar dengan cara menekankan keuntungan bagi pendengarnya. Jika informasi sudah diterima oleh pendengar, secara tidak langsung dan tanpa disadari akan tumbuh minat membeli di dalam hati pendengar. Hal ini juga sesuai dengan kriteria maksim kebijaksanaan yang menggunakan strategi ketaklangsungan untuk menuntut adanya respons berupa tindakan yaitu tindakan membeli produk iklan.

Penggambaran ilustrasi kehidupan bertujuan menumbuhkan rasa simpati dengan apa yang terjadi. Sikap simpati dapat digambarkan dengan merasakan apa yang dialami. Sikap simpati dapat ditunjukkan dengan memberikan saran atau menawarkan sesuatu agar orang lain merasa senang. Hal ini sesuai dengan maksim kesimpatian dan maksim kedermawanan.

Di bagian depan sudah dijelaskan bahwa gaya dalam pelaksanaan pesan iklan salah satunya adalah bukti kesaksian dan bukti ilmiah. Bukti kesaksian yang digambarkan akan mendapatkan respons berupa pujian dan kesepakatan bahwa produk tersebut memang memiliki khasiat dan berguna bagi kehidupan sehingga sangat diperlukan. Hal ini sesuai dengan maksim penghargaan yang menginginkan memberikan pujian kepada orang lain dengan kesaksian yang diberikan.

Bukti kesaksian dimanfaatkan untuk menarik dan menakutkan pendengar agar membeli produk yang ditawarkan. Biasanya di dalam iklan ketika pujian

diberikan orang akan bersikap rendah diri dan menganggap apa yang dilakukan bukan apa-apa dengan menjelaskan bahwa dengan menggunakan produk yang ditawarkan akan berhasil. Itu sebabnya iklan menggunakan maksim kesederhanaan.

Prinsip kesantunan digunakan dalam iklan radio Purbalingga sebagai pengontrol penggunaan bahasa yang disesuaikan dengan konteks dan budaya yang ada di Purbalingga. Selain itu, digunakan dalam pemilihan bahasa yang sesuai dengan strategi dalam pemasaran produk yang ditawarkan sehingga pesan yang ingin disampaikan dapat diterima dengan baik dan tidak menyinggung perasaan pendengar.

Setiap tuturan yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga yang mematuhi prinsip kesantunan tentunya berbeda jenisnya, karena disesuaikan dengan konteks tuturan. Seperti jenis tuturan asertif yang mengikat penutur pada kebenaran informasi yang diberikan. Hal ini sesuai dengan prinsip iklan yaitu bukti kesaksian yang menandakan memberikan informasi sesuai dengan apa yang dirasakan. Berikut ini ditampilkan jenis tuturan iklan radio Purbalingga beserta data kuantitatif sebagai pendukung hasil penelitian.

Tabel 2 : Tabel Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga

No Subjek	Jenis Tindak Tutur				
	Asertif	Direktif	Komisif	Ekspresif	Deklarasi
01	2				
02		2			
03	1	1			
04		2			
05		2			
06	1	1			
07		2			
08		1			
09		1			
10	1			2	
11		2			
12		1			
13	4				
14		2			
15		1			
16		3			
17		1		1	
18		3			
19				1	
20	1			1	
21				1	
22	1	1			
23	3				
24	1			1	
25				1	
26				1	
27		1			
28	2	1		1	
29				2	
30	1	3			
31	1	1			
32		2		1	
33		1			
34	2				
35	1				
36		1			
37	1	2			
38	1				
39	1				
40	1				
41		1			
42	1				
43		1			
44		2			
45		1			
46		1			
Σ	27	44		14	0
%	31,7	51,8	0	16,5	0

Tabel 2 menunjukkan hasil penelitian jenis tindak tutur iklan radio Pubalingga. Jenis tindak tutur yang ditemukan meliputi: asertif sebanyak 27 atau 31,7%; direktif sebanyak 44 atau 51,8%; ekspresif sebanyak 14 atau 16,5%, dan jumlah seluruh tuturan sebanyak 85 dengan persentase 100%.

No subjek menunjukkan jumlah iklan yang terkumpul sebanyak 46 jenis iklan. No subjek 1 menunjukkan terdapat dua tuturan yang semuanya termasuk ke dalam jenis tindak tutur asertif (lampiran hlm 112 no 1 dengan kode data 0101010314 dan hlm 125 no 1 dengan kode data 0102010314). Contoh lain no subjek 28 menunjukkan terdapat empat tuturan, meliputi 2 tindak tutur asertif (lampiran hlm 123 no 4 kode data 2852100314 dan hlm 127 no 10 kode data 2853100314), 1 tindak tutur direktif (lampiran hlm 121 no 13 kode data 2851100314) dan 1 tindak tutur ekspresif (lampiran hlm 121 no 12 kode data 2850100314) dan seterusnya sampai no subjek 46.

Jenis tindak tutur yang paling banyak ditemukan adalah tindak tutur direktif. Tindak tutur direktif adalah tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya untuk membuat pengaruh agar si mitra tutur melakukan tindakan, misalnya memesan, menyuruh, mengajak, melarang, memohon penjelasan, meminta, menyarankan atau mengemis.

Sesuai dengan kajian teori, wacana iklan dipandang sebagai wacana persuasif dan wacana hortatori. Wacana persuasif dan wacana hortatori adalah wacana yang bertujuan mempengaruhi pendengar agar tertarik terhadap apa yang dikemukakan sehingga melakukan tindakan sesuai yang diharapkan.

Hal ini sesuai dengan tindak tutur direktif yang bertujuan menghasilkan efek tindakan mitra tutur sesuai yang dituturkan penutur. Hal inilah yang menyebabkan banyak tindak tutur direktif ditemukan dalam iklan. Pembuat iklan sebagai pengirim pesan hendak mengajak berkomunikasi pendengar dengan cara semenarik mungkin sehingga pendengar tertarik dengan produk yang ditawarkan.

Sesuai dengan hasil penelitian yang didukung data kuantitatif, menunjukkan bahwa prinsip kesantunan yang digunakan meliputi: maksim kebijaksanaan, maksim kedermwanan, maksim penghargaan, maksim kedermwanan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian. Jenis tindak tutur yang ditemukan adalah asertif, direktif dan ekspresif. Berikut ini ditampilkan tabel silang hasil penelitian penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga.

Tabel 3 : Tabel Silang Penggunaan Prinsip Kesantunan dan Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga

No	Prinsip Kesantunan	Jenis Tindak Tutur			Frekuensi
		Asertif	Direktif	Ekspresif	
1	Kebijaksanaan	4	8	-	12
2	Kedermwanan	1	10	-	11
3	Penghargaan	1	7	11	19
4	Kesederhanaan	5	-	-	5
5	Permufakatan	16	10	1	27
6	Kesimpatian	-	9	2	11
Σ		27	44	14	85

Tabel di atas menunjukkan penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga. Seluruh data terkumpul sebanyak 85. Penggunaan maksim kebijaksanaan sebanyak 12 tuturan yang terdiri dari asertif sebanyak 4 dan direktif sebanyak 8. Penggunaan maksim kedermwanan sebanyak 11 tuturan

yang terdiri dari 1 asertif dan 10 direktif. Penggunaan maksim penghargaan sebanyak 19 tuturan yang terdiri dari asertif 1, direktif 7 dan ekspresif 11. Penggunaan maksim kesederhanaan sebanyak 5 seluruhnya tindak tutur asertif. Penggunaan maksim permufakatan sebanyak 27 tuturan yang terdiri dari 16 asertif, 10 direktif dan 1 ekspresif. Penggunaan maksim kesimpatian sebanyak 11 tuturan yang terdiri dari direktif 9 dan ekspresif 2.

Jumlah seluruh jenis tindak tutur asertif sebanyak 27, direktif sebanyak 44 dan ekspresif sebanyak 14. Tindak tutur asertif terdapat dalam tuturan maksim kebijaksanaan, maksim kedermwanaan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan dan maksim permufakatan. Tindak tutur direktif terdapat dalam tuturan maksim kebijaksanaan, maksim kedermwanaan, maksim penghargaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian. Tindak tutur ekspresif terdapat dalam tuturan maksim penghargaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian.

B. Pembahasan

Pada bagian ini akan disajikan pembahasan hasil penelitian seperti yang sudah disajikan pada bagian IV A. Pada bagian IV A hasil penelitian hanya disajikan secara garis besarnya saja, pada bagian ini akan dibahas secara menyeluruh dengan disertai contoh pada masing-masing bahasan. Sesuai dengan hasil penelitian dan rumusan masalah, pembahasan ini terbagi menjadi dua bagian, meliputi: (1) penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga, dan (2) jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga.

1. Penggunaan Prinsip Kesantunan Iklan Radio Purbalingga

Tabel 1 pada bagian IV A tentang penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga menunjukkan bahwa berdasarkan hasil penelitian yang didukung data kuantitatif terdapat enam maksim yang digunakan dalam iklan radio Purbalingga. Maksim yang paling banyak digunakan adalah maksim permufakatan. Hal ini bisa dipahami karena pemasang iklan berusaha menyakinkan pendengar dengan setuju atau sepakat dengan apa yang ditawarkan. Berikut ini akan dibahas secara rinci penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga.

a. Maksim Kebijaksanaan

Di dalam maksim kebijaksanaan dijelaskan bahwa orang dapat dikatakan santun apabila memaksimalkan keuntungan orang lain dan meminimalkan kerugian orang lain. Ketika penutur berusaha menguntungkan pihak lain, lawan tutur akan merasa dihargai dan dihormati. Hal ini dilakukan untuk menjaga perasaan agar tidak dianggap kurang sopan. Agar lebih jelas tuturan di bawah ini dapat dicermati dan dipertimbangkan.

8. Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?”
 Wanita B : “Tahu dong. Nita Bag Collection kan?”
 Wanita A : “Nah *sekarang ini Nita Bag Collection berganti nama loh menjadi Princess bag and Parfume*. Selain menyediakan berbagai macam tas, sekarang menyediakan koleksi parfum loh.”

Sumber : Iklan Princess Bag and Parfume

(0101010314)

Konteks :

Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25 tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara

wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.

Dari tuturan (8) di atas terlihat bahwa penutur wanita A berusaha memaksimalkan keuntungan pihak wanita B. Hal ini sesuai dengan prinsip maksim kebijaksanaan yang mewajibkan penutur memaksimalkan keuntungan orang lain. Wanita A berusaha memaksimalkan keuntungan wanita B dengan cara memberikan informasi yang sangat berguna bagi wanita B.

Iklan Princess Bag and Perfume adalah salah satu iklan yang menggunakan gaya dalam pelaksanaan pesan dengan bukti kesaksian yaitu kesaksian bahwa wanita A mengetahui informasi terbaru toko koleksi tas langganan mereka sehingga memberitahu temannya agar tidak merasa kebingungan. Informasi yang diberikan sangat jelas.

b. Maksim Kedermawanan

Maksim kedermawanan seringkali disebut dengan maksim kemurahan hati. Maksim kedermawanan mewajibkan setiap peserta tutur memaksimalkan pengorbanan atau kerugian dirinya sendiri dan meminimalkan keuntungan diri sendiri. Tuturan berikut dapat dicermati dan dipertimbangkan untuk memperjelas maksim kedermawanan.

9. Wanita : “Kok ga muat. Mas tolong ambilkan yang no 30 dong.”

Pria : “*Yang ini yank?*”

Sumber : Iklan Hying 1

(1629060314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencari barang. Suara

si wanita terdengar lirih dan memelas agar si pria melakukan apa yang disuruhnya.

Tuturan yang disampaikan oleh pria di atas, menunjukkan bahwa ia berusaha memaksimalkan keuntungan wanita dengan memberikan sesuatu tindakan yaitu mengambil dan menunjukkan barang yang diminta oleh si wanita. Penggunaan maksim kedermawanan di tandai dengan “*Yang ini yank?*”. Tentunya hal yang dilakukan oleh pria membuat si wanita merasa senang dan dihargai sebagai pasangannya. Sesuai dengan maksim kedermawanan pria berusaha memaksimalkan kerugian dirinya sendiri.

Tuturan di bawah ini termasuk juga ke dalam penggunaan maksim kedermawanan.

10. Bapak 2 : “Hee rikane dimomongi koh nek diidek-idek nang bal ora dadi.”

‘Hee kamu dibilangin kalau diinjak-injak bola tidak jadi.’

Bapak 1 : “Emange rika arep gawe wedang jahe kon nandur jahe disit. Suwe temen gole ngenteni. *Kie yong sangu ikih gari cus langsung blek ora usah repot-repot.*”

‘Memangnya kamu mau minum jahe harus menanam jahe dahulu. Lama sekali menunggu. Ini saya bawa tinggal cus langsung jadi tidak usah repot-repot.’

Sumber : Iklan Wedang Jahe

(0714030314)

Konteks :

Percakapan antara dua bapak. Keduanya berada di sawah dan berniat menanam tanaman. Bapak 1 memberi nasehat kepada Bapak 1 yang bingung akan menanam apa di sawahnya. Nada suara Bapak 1 terdengar menyakinkan dan terdengar menyindir.

Tuturan Bapak 1 “*Kie yong sangu ikih gari cus langsung blek ora usah repot-repot.*” (‘Ini saya bawa tinggal cus langsung jadi tidak usah repot-repot.’) mengandung maksim kedermawanan karena Bapak 1 memaksimalkan

pengorbanan dirinya sendiri. Bapak 1 menjelaskan bahwa dia membawakan jahe juga untuk Bapak 2 sehingga Bapak 2 tidak usah repot-repot lagi menanam tanaman jahe di sawahnya. Selain itu, Bapak 1 memberikan saran kepada Bapak 2 agar tidak usah repot-repot menanam tanaman jahe jika ingin minum wedang jahe karena ada wedang jahe kemasan yang tidak merepotkan. Saran yang disampaikan menunjukkan Bapak 1 meminimalkan keuntungan dirinya.

c. Maksim Penghargaan

Di dalam maksim penghargaan, peserta tutur dapat dianggap santun apabila berusaha menghargai orang lain. Peserta tutur harus memaksimalkan pujian kepada orang lain dan meminimalkan cacian atau kerugian pada orang lain. Di dalam tuturan iklan radio Purbalingga, terdapat sejumlah tuturan yang termasuk dalam penggunaan maksim penghargaan, seperti tuturan di bawah ini.

11. Wanita : *“Ih kinclong temen hondane anyar ya?”*

‘Ih mengkilap sekali sepeda motor baru ya?’

Pria : *“Mestine. Endi jere sida tuku Honda?”*

‘Pastinya. Mana katanya jadi membeli sepeda motor?’

Sumber : Iklan Dealer resmi Sanjaya Motor

(0204010314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita berusia kira-kira 25 tahun kepada seorang pria kira-kira berusia 30 tahun. Ketika itu, si wanita sedang melihat sepeda motor temannya. Mereka sedang membahas Dealer resmi Sanjaya Motor karena si wanita berniat membeli sepeda motor baru seperti teman prianya.

Pemaksimalan pujian pada tuturan (11) di atas disampaikan oleh si wanita. Tuturan tersebut menunjukkan wanita menghargai dan menghormati apa yang dimiliki oleh si pria, walaupun dalam kenyataannya sepeda motor milik si pria

tidak mengkilap. Hal ini dilakukan agar si pria merasa senang dan merasa diberi penghargaan dengan cara mengagumi barang yang ia miliki. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa tuturan tersebut mematuhi maksim penghargaan. Tuturan (12) berikut ini juga termasuk ke dalam maksim penghargaan.

12. Istri : “Iki loh Pak obate.”

‘Ini loh Pak obatnya.’

Suami : “Wah jan enak tenan lan enteng rasane. *Bu ne ki jan bojokku sing puinter tenan.*”

‘Wah enak benar dan ringan rasanya. Ibu ini istriku yang pintar sekali.’

Sumber : Iklan Param Cap Scorpio

(2547090314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Pasangan suami istri ini masih sebaya usianya karena si istri tidak menggunakan bahasa karma. Istri menunjukkan obat dengan suara keras menunjukkan perintah, dan suami menunjukkan suara yang halus.

Tuturan suami pada tuturan (12) “*Bu ne ki jan bojokku sing puinter tenan.*” (‘Ibu ini istriku yang pintar sekali.’) mengandung maksim penghargaan. Hal ini terjadi karena Suami memaksimalkan pujian terhadap si Istri. Ketika ia merasa lebih baik berkat obat yang diberikan Istri ia memuji dan menghargai apa yang dilakukan si Istri. Ia tidak mengatakan hal yang membuat sakit hati istrinya, tetapi sebaliknya ia mengatakan hal yang menyenangkan istrinya.

Selain itu, lazimnya pujian demikian digunakan suami istri untuk menjaga hubungan agar tetap harmonis. Dengan saling memberi pujian pada pasangan dan memiliki rasa saling menghargai dapat membuat hubungan semakin hangat.

d. Maksim Kesederhanaan

Menurut maksim kesederhanaan, setiap peserta tutur hendaknya memaksimalkan cacian pada diri sendiri dan meminimalkan pujian pada diri sendiri. Orang dapat dikatakan santun jika tidak sombong dan mengunggulkan diri sendiri di hadapan orang lain. Berikut contoh tuturan yang mengandung maksim kesederhanaan.

13. Teman : “Pagi jeng. Duh Jeng Rita. Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?”

Jeng Rita : “*Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hying.*”

Sumber : Iklan Hying 2

(2241080314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.

Pujian yang disampaikan oleh teman Jeng Rita “*Sepertinya suami Jeng Rita lengket padhal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?*” ditanggapi dengan sikap rendah diri oleh Jeng Rita “*Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hying.*”. Jeng Rita berusaha rendah diri dengan menjelaskan tidak memiliki rahasia agar suaminya tetap lengket walaupun sudah lama menikah. Dengan demikian, Jeng Rita di anggap santun karena tidak bersikap sombong walaupun sudah diberi pujian oleh orang lain. Hal yang dilakukan oleh Jeng Rita justru sebaliknya menunjukkan kekurangan dirinya. Tuturan di bawah ini juga mengandung maksim kesederhanaan.

14. Nani : “Eh mbak Sri, tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?”
 ‘Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya mulus, apa rahasianya mba?’

Sri : “*Wong mbak kuwi kawit mbiyen nganggo Citra Beauty Lotion.* Kuwi lho lotion sing wanginge mewah tenan, lan ana pelembabe, supaya kulit tetep alus lembut alami.”
 ‘Orang mba itu daridulu pakai Citra Beauty Lotion. Itu lho lotion yang harumnya mewah benar, dan ada pelembabnya, supaya kulit tetap halus lembut alami.

Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion

(3161110314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita bernama Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.

Jawaban Sri “*Wong mbak kuwi kawit mbiyen nganggo Citra Beauty Lotion.*”(‘Orang mba itu daridulu pakai Citra Beauty Lotion.’) menunjukkan ia melaksanakan maksim kesederhanaan. Ia berusaha menjelaskan kepada Nani jika ia tidak memiliki rahasia untuk mendapatkan kecantikan dan kulit mulusnya. Ia menjelaskan bahwa ia hanya menggunakan Citra Beauty Lotion sejak dulu.

Selain itu, Sri berusaha tidak bersikap sombong kepada Nani karena sudah diberi pujian. Di dalam iklan, penjelasan yang diberikan oleh Sri termasuk ke dalam pembuktian produk yang ditawarkan. Hal ini disebabkan karena orang lain (Nani) melihat perubahan pada Sri berkat menggunakan Citra Beauty Lotion secara teratur.

e. Maksim Permufakatan

Maksim permufakatan atau biasa disebut dengan maksim kecocokan mewajibkan setiap peserta tutur memaksimalkan kecocokan antara diri sendiri dengan orang lain. Orang yang melaksanakan maksim permufakatan dianggap santun. Untuk memperjelas hal itu, tuturan (15) berikut ini dapat dicermati.

15. Perempuan A : “Mira, Mira, pegang deh, kulitku kok jadi kasar gini ya?”

Perempuan B : “*Iya, kayak kulit salak Vin !*”

Sumber : Iklan Vaseline Value

(3770130314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang perempuan sekitar usia 15 tahun kepada teman sebayanya. Keduanya sedang bersantai dan membahas kulit perempuan A yang kasar dan perempuan B membuktikan apa yang dikatakan perempuan A dengan memegangnya.

Tuturan yang disampaikan perempuan B “*Iya, kayak kulit salak Vin !*” terlihat jelas bahwa ia setuju dengan pendapat perempuan A yang mengatakan bahwa kulitnya kasar. Rasa setuju atau sepakat di tunjukkan dengan menyamakan kulit temannya yang kasar dengan kulit salak. Selain tuturan di atas, tuturan di bawah ini dapat mempertegas maksim permufakatan.

16. Perempuan B : “Bagi dong Vaseline Value dan Vitaminnya dong Mir.”

Perempuan A : “*Boleh.*”

Sumber : Iklan Vaseline Alue

(3771130314)

Konteks :

Dituturkan oleh perempuan B kepada temannya yang akrab sehingga bahasa yang digunakan terlihat santai. Ketika itu perempuan B sedang mencari hand body yang baik untuk kulit kasarnya. Suara perempuan B terdengar halus dan santai, sedangkan suara perempuan A santai.

Jika pada tuturan (15) perempuan B setuju dengan pendapat yang disampaikan lawan tuturnya yang mengatakan kulitnya kasar, pada tuturan (16) di atas perempuan A setuju akan memberikan apa yang diminta oleh temannya yang

ditandai dengan jawaban yang diberikan yaitu, “*Boleh*”. Jawaban tersebut sangat jelas jika ia setuju memberikan Vaseline Value dan Vitamin yang diminta oleh perempuan B.

f. Maksim Kesimpatian

Di dalam maksim kesimpatian, peserta tutur diharapkan memaksimalkan sikap simpati antara diri sendiri dengan orang lain, dan meminimalkan rasa antipati antara dirinya dengan orang lain. Berikut ini adalah contoh dari maksim kesimpatian yang terdapat di dalam iklan radio Purbalingga.

17. Istri : “Ibu ga mungkin bisa sembuh lagi.”

Suami : “*Ehhhh Bu. Istighfar Bu. Hidup matinya ditangan Tuhan. Kita tetap harus berusaha.*”

Sumber : Iklan Pengobatan Tradisional Bakti

(4480150314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Sang istri mengeluh karena penyakit yang diderita tak kunjung sembuh dan kambuh. Suara istri terdengar lemah dan suami terdengar keras memberi semangat kepada istrinya yang mulai putus asa.

Tuturan suami pada tuturan (17) di atas, sangat jelas bahwa ia memaksimalkan rasa simpatinya kepada istri yang mulai merasa putus asa dengan penyakit yang dideritanya. Suami berusaha menenangkan Istri agar tetap sabar dan tetap berusaha.

Tuturan semacam itu dapat ditemukan ketika seseorang memberi semangat orang lain yang sudah lama menderita sakit dan tidak kunjung sembuh. Hal ini dilakukan agar orang yang sakit tetap yakin dengan kesembuhan penyakitnya. Contoh berikut ini juga termasuk ke dalam maksim kesimpatian.

18. Wanita A : “Huh. Ambilin air anget dong sekalian obat yang ada pereda nyerinya. Ahh pokoknya obat apa saja.aahhh sakit.”
 Wanita B : “*Eh kan ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !*”
 Sumber : Iklan Mensana

(4683150314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Mereka sekitar berusia di atas 25 tahun. Keduanya sedang bersama dan wanita A sedang merasa sakit perutnya akibat datang bulan. Karena sakit yang dirasakan suara wanita A lirih, sedangkan suara wanita B agak keras karena memberi peringatan kepada temannya agar tidak sembarangan minum obat.

Tuturan (18) di atas termasuk ke dalam maksim kesimpatian dikarenakan, wanita B merasa simpati kepada temannya yang meminta obat pereda nyeri akibat datang bulan. Ia melarang temannya minum obat sembarangan karena berbahaya bagi kesehatannya sesuai dengan “*Eh kan ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !*”. Sesuai dengan prinsip maksim kesimpatian hendaknya ikut merasakan apa yang dirasakan oleh orang lain sehingga rasa antipati tidak muncul. Orang yang bersikap antipasti dianggap orang yang tidak tahu sopan santun di dalam masyarakat.

2. Jenis Tindak Tutur Iklan Radio Purbalingga

Sesuai dengan hasil penelitian pada bagian IV A menunjukkan bahwa, terdapat tiga jenis tindak tutur yang masing-masing memiliki fungsi sehingga komunikatif meliputi: asertif, direktif, dan ekspresif. Berikut ini akan dibahas secara rinci jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga yang dimaksud.

a. Asertif

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan jenis tindak tutur yang menyertai bentuk-bentuk penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga.

Tindak tutur asertif terdapat pada maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim kesederhanaan, dan maksim permufakatan.

Tindak tutur asertif atau representatif adalah tindak tutur yang mengikat penutur pada kebenaran informasi yang dituturkan. Termasuk dalam tuturan ini adalah mengeluh, memberitahu, mengakui, mengungkapkan, menunjukkan, mengemukakan pendapat. Berikut ini penjelasan lebih lanjut tindak tutur asertif yang menyertai penggunaan prinsip kesantunan iklan radio Purbalingga.

1) Asertif Mengeluh

Mengeluh adalah salah satu hal yang biasa dilakukan orang untuk mengutarakan perasaan tidak suka, tidak enak hati, atau kesusahan. Hal ini dilakukan dengan tujuan agar diberi saran atau bantuan untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Berikut ini contoh tuturan asertif mengeluh.

19. Wanita A : “Tes mbojo mesti lagi asik-asike.”

‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’

Wanita B : “*Asik opo to Mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madep mantep. Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.*”

‘Asik apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah, pokoknya saya susah benar.’

Sumber : Iklan Obat Kuat Purwoceng

(2445080314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya yang belum lama menikah. Keduanya terlihat akrab dan santai seperti sudah lama kenal. Terdengar keduanya masih berusia muda sekitar 25-30tahun.

Tuturan (19) di atas merupakan bentuk tuturan yang mematuhi maksim kesederhanaan dengan fungsi asertif mengeluh. Tuturan wanita B “*Asik opo to Mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madep mantep. Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.*”(‘Asik apa Mbak malah susah. Lah suamiku

kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah, pokoknya saya susah benar.’) termasuk tuturan asertif mengeluh. Ketika ia diberi pujian oleh wanita A, ia membalasnya dengan keluhan.

Hal ini dikarenakan ia merasa suaminya kurang memberi kepuasan kepadanya, padahal mereka masih pengantin baru. Pujian yang diberikan tidak sesuai dengan yang ia alami. Biasanya pengantin baru sedang asik-asiknya menikmati masa-masa indah, tetapi yang dialami oleh wanita B berbeda. Selain itu, keluhan yang dituturkan dapat diartikan sebagai permintaan saran agar temannya membantu mencari jalan keluar agar suaminya memberikan kepuasan.

2) Asertif Memberitahu

Sesuai dengan sebutannya, tuturan asertif memberitahu berarti digunakan untuk menyampaikan sesuatu yang berupa pernyataan kepada orang lain sehingga tanggapan yang diharapkan berupa perhatian. Memberitahu juga dapat dimaksudkan memberi informasi kepada orang lain agar orang lain mengetahui apa yang belum diketahuinya. Tuturan (20) berikut ini dapat dipertimbangkan untuk memahami asertif memberitahu.

20. Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?”

Wanita B : “Tahu dong. Nita Bag Collection kan?”

Wanita A : “Nah *sekarang ini Nita Bag Collection berganti nama loh menjadi Princess bag and Parfume*. Selain menyediakan berbagai macam tas, sekarang menyediakan koleksi parfum loh.”

Sumber : Iklan Princess Bag and Parfume

(0101010314)

Konteks :

Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25 tahun di siang hari di sebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganannya mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal

Tuturan di atas merupakan bentuk penggunaan maksim kebijaksanaan.

Tuturan yang disampaikan wanita A termasuk ke dalam asertif memberitahu, karena wanita A memberitahu informasi terbaru tentang perubahan nama toko koleksi tas langganannya. Informasi yang diberikan wanita A sangat berguna bagi wanita B.

Selain tuturan di atas, tuturan di bawah ini termasuk ke dalam asertif memberitahu.

21. Teman : “Pagi Jeng. Duh Jeng Rita. Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?”

Jeng Rita : “*Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hying.*”

Sumber : Iklan Hying 2

(2241080314)

Konteks :

Dituturkan oleh teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.

Tuturan (21) di atas merupakan bentuk penggunaan maksim kesederhanaan.

Tuturan teman Jeng Rita mengandung fungsi memohon penjelasan karena ia melihat Jeng Rita dan suaminya tetap lengkep padahal sudah lama menikah sehingga ia bertanya tentang rahasianya. Jawaban Jeng Rita “*Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hying.*” termasuk ke dalam asertif memberitahu, dikarenakan Jeng Rita memberitahu bahwa ia tidak memiliki rahasia agar

suaminya tetap lengket, tetapi cukup minum hyping. Jawaban tersebut sudah mewakili jawaban dari pertanyaan yang diajukan oleh teman Jeng Rita.

b. Direktif

Tindak tutur direktif adalah tindak tutur yang dimaksudkan agar lawan tutur melakukan tindakan sesuai dengan tuturan penutur. Tuturan-tuturan yang termasuk dalam tuturan direktif antara lain tuturan memaksa, mengajak, meminta, menyuruh, menyarankan, menagih, mendesak, melarang, memohon penjelasan, dan memberi aba-aba. Tuturan direktif adalah tuturan yang paling banyak ditemukan dalam penelitian ini sesuai dengan tujuan iklan.

Berdasarkan hasil penelitian, tindak tutur direktif terdapat pada maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim penghargaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatian. Berikut ini akan dibahas lebih lanjut tindak tutur direktif.

1) Direktif Menyuruh

Tindak tutur direktif menyuruh atau memerintah digunakan untuk memberikan perintah agar orang lain melakukan tindakan tertentu sesuai dengan yang diperintahkan oleh si penutur. Di dalam iklan radio Purbalingga banyak ditemukan direktif menyuruh, biasanya digunakan untuk menggunakan produk yang ditawarkan. Berikut ini tuturan direktif menyuruh yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga.

22. Istri : “Lho ana apa Pak ?”

‘Lho ada apa Pak?’

Suami : “Tanganku ora bisa kanggo nyekel gelas.”

‘Tangan saya tidak bisa untuk memegang gelas.’

Istri : “Yen ngono rematik penjenengan kambuh. *Iki ngunjuk obat wae ya Pak?*”

‘Kalau begitu rematik Bapak kambuh. Ini minum obat saja ya Pak?’

Sumber : Iklan Darial 1

(1833060314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami sedang menikmati minuman buatan istri tetapi tangan suami tidak dapat memegang gelas karena sakit rematiknya kambuh. Suara istri terdengar khawatir, sedangkan suara suami terdengar takut.

Tuturan (22) di atas merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim kedermawanan dengan jenis tindak tutur direktif menyuruh. Ketika Suami memberitahu bahwa ia tidak dapat memegang gelas, Istri dengan cepat menyuruh suaminya minum obat yang disiapkannya sesuai dengan tuturan “*Iki ngunjuk obat wae ya Pak?*”. Istri menyuruh suaminya minum obat agar sembuh dari sakit rematiknya yang tiba-tiba kambuh. Tuturan di bawah ini juga termasuk direktif menyuruh.

23. Majikan : “Kebakaran ini. Kebakaran.”

Inem : “Makanya nyah pakai kabel Kitani.”

Majikan : “Kabel Kitani ?”

Inem : “Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran. Mudeng ora nyah?”

Majikan : “*Malah ceramah. Udah beliin sana kabel Kitaninya!*”

Sumber : Iklan kabel Kitani

(0612020314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang majikan wanita kepada pembantunya bernama Inem. Terdengar majikan masih muda sekitar berusia 30tahun sedangkan Inem sudah berusia lebih dari 40tahun karena suaranya agak berat. Ketika itu rumah majikan sedang terjadi kebakaran sehingga suara majikan terdengar panik dank keras.

Tuturan (23) di atas merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim permufakatan dengan jenis tindak tutur direktif menyuruh. Tuturan Majikan pada tuturan di atas “*Malah ceramah. Udah beliin sana kabel Kitannya!*” sangat jelas jika Majikan menyuruh Inem membeli kabel Kitani yang disarankannya agar tidak lagi terjadi kebakaran di rumah majikannya. Tentunya saran yang diberikan Inem sangat menguntungkan Majikan. Suara majikan terdengar keras menandakan majikan menyuruh agar Inem cepat pergi membeli kabel Kitani.

2) Direktif Melarang

Di dalam komunikasi sehari-hari, sangat mudah menemukan tuturan larangan. Tuturan larangan digunakan agar lawan tutur tidak melakukan sesuatu yang dilarang oleh penutur. Larangan ini dapat berwujud gambar, tanda atau symbol.

Larangan yang dibuat bertujuan agar orang lain terhindar dari bahaya, apabila melanggar dapat menerima sanksi atau merugikan diri sendiri dan orang lain. Tuturan di bawah ini dapat dipertimbangkan untuk memperjelas tuturan direktif melarang.

24. Wanita A : “Huh. Ambilin air anget dong sekalian obat yang ada pereda nyerinya. Ahh pokoknya obat apa saja. aahhh sakit.”

Wanita B : “Eh kan *ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya!*”

Sumber : Iklan Mensana

(4683150314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Mereka sekitar berusia di atas 25 tahun. Keduanya sedang bersama dan wanita A sedang merasa sakit perutnya akibat datang bulan. Karena sakit yang dirasakan suara wanita A lirih, sedangkan suara wanita B agak keras karena memberi peringatan kepada temannya agar tidak sembarangan minum obat.

Tuturan (24) merupakan bentuk tuturan penggunaan prinsip kesantunan maksin kesimpatian. Tuturan wanita B “*Eh kan ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !*” merupakan tuturan direktif larangan. Wanita B menunjukkan rasa peduli dan simpatinya kepada wanita A dengan cara melarang temannya minum obat sembarangan, karena berbahaya bagi kesehatannya. Hendaknya minum obat sesuai dengan resep dokter dan tidak seenaknya sendiri. Hal ini dikarenakan kesehatan sangat mahal harganya, ketika salah atau sembarangan minum obat dapat berakibat fatal bagi kesehatan dan merugikan diri sendiri.

Untuk menghilangkan rasa nyeri ketika datang bulan dapat dihilangkan dengan istirahat yang cukup, makan buah dan kacang hijau atau minum jamu tradisional yang tidak memiliki efek samping dikemudian hari.

3) Direktif Menyarankan

Sesuai dengan namanya, asertif menyarankan bertujuan memberi saran kepada orang lain. Pemberian saran hendaknya sesuai dengan masalah yang dihadapi. Berikut ini contoh asertif menyarankan dalam iklan radio Purbalingga.

25. Wanita A : “Ah. .aduh perut begah. BAB gak lancar ni.”

Wanita B : “*Oh minum Laxing Tea. Cara alami lancarkan BAB dengan nikmat.*”

Sumber : Iklan Laxing Tea

(4582150314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Ketika itu mereka sedang beristirahat dari pekerjaannya. Wanita A mengeluh jika ia sangat sulit buang air besar. Suara wanita A terdengar memelas dan merintih sambil menunjukkan perut besarnya.

Tuturan (25) di atas merupakan bentuk penggunaan maksim kesimpatian dan termasuk ke dalam jenis tindak tutur asertif menyarankan. Sudah sewajarnya ketika orang lain mengeluh atau sedang kesusahan, hendaknya memberikan saran agar keluhan yang dirasakan dapat teratasi, seperti wanita A yang mengeluh kepada temannya bahwa ia merasa BABnya tidak lancar yang mengakibatkan perutnya begah, dan wanita B menyarankan agar minum Laxing Tea agar BABnya menjadi lancar kembali. Saran yang diberikan sesuai dengan masalah yang dihadapi sehingga sangat menguntungkan wanita A.

4) Direktif Mengajak

Direktif mengajak adalah tindak tutur yang bertujuan mengajak lawan tutur melakukan sesuatu sesuai apa yang diucapkan penutur. Berikut ini salah satu tuturan direktif mengajak yang terdapat dalam iklan radio Purbalingga.

26. Pria : “Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.”

‘Cepat saya antar ke toko Hidup Tekstil.’

Wanita : “*Ayuh mangkat.*”

‘Ayo berangkat.’

Sumber : Iklan Toko Kain Hidup Tekstil

(0408020314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 30 tahun kepada teman wanitanya yang jauh lebih muda. Si wanita sedang mencari toko kain dan perlengkapan jahit yang lengkap dan meminta bantuan kepada si pria. Nada suara si pria terdengar keras dan si wanita terdengar senang karena akan diantar menuju toko yang dimaksud.

Tuturan (26) merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim permufakatan dan termasuk ke dalam jenis tindak tutur direktif mengajak. Tuturan wanita “*Ayuh mangkat*” (‘Ayo berangkat’) sangat jelas bahwa ia mengajak mitra tuturnya pergi menuju toko Hidup Tekstil mencari perlengkapan

jahit dan kain yang diperlukan. Kata “Ayo” dapat digunakan untuk menandai tuturan direktif mengajak. Selain kata ayo, kata “mari” juga dapat digunakan untuk menandai direktif mengajak.

5) Direktif Memohon Penjelasan

Sesuai dengan namanya, direktif memohon penjelasan berarti memohon kepada pihak lain agar menjelaskan sesuatu yang belum ia ketahui atau belum dimengerti. Contoh di bawah ini termasuk ke dalam tuturan dengan fungsi direktif memohon penjelasan

27. Sri : “Nan, Nani.”
 ‘Nan, Nani.’
 Nani : “Eh mbak Sri, *tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?*”
 ‘Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya halus, apa rahasianya mba?’

Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion

(3160110314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang wanita bernama Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.

Tuturan (27) merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim penghargaan. Tuturan Nani “*tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?*” (‘tambah cantik saja kulitnya halus, apa rahasianya mba?’) menunjukkan ia memohon penjelasan kepada Sri tentang rahasia memiliki kulit mulus dan terlihat lebih cantik. Sebagai teman yang baik, hendaknya Sri memberi tahu rahasia yang ia miliki agar

temannya merasa puas dengan jawaban yang diberikan. Sebaliknya, jika Sri tidak memberikan penjelasan ia dapat disebut orang yang sombong karena tidak mau berbagi.

c. Ekspresif

Tindak tutur ekspresif adalah bentuk tindak tutur yang berfungsi untuk menyatakan atau menunjukkan sikap psikologi penutur terhadap suatu keadaan, misalnya berterima kasih, menyalahkan, meminta maaf, berbelasungkawa, dan memuji.

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan fungsi ekspresif yang menyertai penggunaan prinsip kesantunan maksim penghargaan, maksim permufakatan dan maksim kesimpatanan. Berikut ini akan dibahas lebih lanjut tindak tutur ekspresif.

1) Ekspresif Memuji

Sesuai dengan fungsinya tuturan ekspresif memuji bertujuan menyatakan pujian kepada orang lain. Lazimnya tuturan ini ditemukan ketika seseorang mengagumi sesuatu yang dimiliki atau yang dilakukan orang lain. Tuturan (28) pada contoh berikut dapat dipertimbangkan untuk memahami ekspresif memuji.

28. Bejo : *“Wah jan elok tenan parine penjenengan.”*

‘Wah jan bagus benar padi kamu.’

Mbah : *“We lho, lha parine wong sugih ilmu.”*

‘We lho, lha padinya orang kaya ilmu.’

Sumber : Iklan Pupuk Superfarm

(2648090314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang pria bernama Bejo sekitar usia 30tahun dengan seorang Mbah laki-laki berusia diatas 50tahun karena suaranya terdengar agak berat. Keduanya sedang berada ditepi sawah dan sedang melihat tanaman padi mereka.

Tuturan (28) merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim penghargaan dan termasuk ke dalam jenis tindak tutur ekspresif memuji. Tuturan Bejo “*Wah jan elok tenan parine penjenengan.*”(‘Wah jan bagus benar padi kamu.’) menunjukkan bahwa ia memuji padi yang dimiliki oleh si Mbah. Bejo menunjukkan rasa kagumnya melihat padi milik si Mbah yang bagus. Hal ini dilakukan agar si Mbah merasa senang dan merasa dihargai oleh orang lain dengan apa yang dimilikinya. Selain tuturan di atas, tuturan di bawah ini juga termasuk ekspresif memuji.

29. Anak perempuan : “Cihuy ! foto bintang film Mak.”

Emak : “Tapi bener lho, *fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus, lebih putih.*”

Sumber : Iklan Lulur Camalin

(2954100314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang anak perempuan remaja sekitar usia 15 tahun. Ketika itu ia menunjukkan hasil foto terberunya kepada emaknya. Emaknya masih berusia sekitar 40-45 tahun. Si emak mengagumi kecantikan yang dimiliki anak perempuannya

Tuturan (29) di atas merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim penghargaan dan termasuk ke dalam jenis tindak tutur ekspresif memuji. Ketika Anak perempuan menunjukkan foto kepada Emaknya, Emak melihat kulit anak perempuannya lebih putih dan mulus. Pujian yang diberikan Emak membuat anak perempuan lebih senang dan percaya diri dengan penampilannya sekarang.

2) Ekspresif Berterima Kasih

Ekspresif berterima kasih biasa diucapkan seseorang ketika diberikan sesuatu oleh orang lain, seperti mendapatkan bantuan, mendapatkan pujian dan lainnya. Tuturan di bawah ini dapat dipertimbangkan untuk memperjelas pernyataan ini.

30. Pria A : “Perusahaan memutuskan untuk memberikan promosi jabatan!”

Pria B : “*Alhamdulillah, terima kasih Pak.*”

Sumber : Iklan Mobil Kijang

(1018040314)

Konteks :

Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta tutur antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.

Tuturan pria B pada tuturan (30) merupakan bentuk penggunaan prinsip kesantunan maksim kesimpatian dan termasuk ke dalam jenis tindak tutur ekspresif berterima kasih. Pemberitahuan pria A tentang promosi jabatan yang diberikan oleh perusahaan untuk pria B ditanggapi baik dengan mengucapkan terima kasih kepada pria A sebagai atasannya di perusahaan tersebut. Hal ini menandakan pria B merasa senang dengan informasi yang diterimanya sehingga ia bersyukur dan senang sesuai dengan tuturan “*Alhamdulillah, terima kasih Pak*”.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur pada iklan radio Purbalingga, maka diperoleh simpulan sebagai berikut :

1. Subjek iklan terkumpul sebanyak 46 jenis iklan. Ditemukan data penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga sebanyak 85 tuturan, meliputi (1) maksim kebijaksanaan, (2) maksim kedermawanan, (3) maksim penghargaan, (4) maksim kesederhanaan, (5) maksim permufakatan dan (6) maksim kesimpatian.
2. Jenis tindak tutur yang ditemukan pada iklan radio Purbalingga, yaitu (1) tindak tutur asertif meliputi dua fungsi yaitu, asertif mengeluh, asertif memberitahu, (2) tindak tutur direktif meliputi lima fungsi yaitu, direktif menyuruh, direktif melarang, direktif menyarankan, direktif mengajak dan direktif memohon penjelasan (3) tindak tutur ekspresif meliputi dua fungsi, yaitu ekspresif memuji dan ekspresif berterima kasih.

B. Saran

Berdasarkan simpulan hasil penelitian penggunaan prinsip kesantunan dan jenis tindak tutur iklan radio Purbalingga, maka saran yang diperoleh sebagai berikut.

1. Kepada peneliti atau penulis khususnya dalam bidang bahasa, agar dalam melakukan penelitian secara menyeluruh, agar dapat dirasakan oleh pembaca dan peneliti pada khususnya.
2. Penelitian lebih lanjut terkait kesantunan berbahasa iklan radio masih perlu dilakukan dan dikembangkan, karena masih banyak yang belum terungkap melalui penelitian ini.
3. Penggunaan prinsip kesantunan dalam iklan radio Purbalingga merupakan suatu bentuk yang telah dirancang sedemikian rupa dan mengalami pengeditan agar layak diperdengarkan dan bertujuan menghasilkan efek secara alami kepada pendengar. Penelitian ini akan lebih berkembang apabila penelitian bentuk penyimpangan dilakukan.
4. Kepada para pembaca, penelitian singkat ini semoga dapat dijadikan bahan referensi tentang kesantunan dan sekaligus penambah wawasan tentang fenomena bahasa dalam masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaer, Abdul. 2010. *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta : Rineka Cipta.
- _____ dan Leonie Agustina. 2004. *Sosiolinguistik Perkenalan Awal*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Departemen Pendidikan Nasional. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia Pusat Bahasa*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Djajasudarma, Fatimah. 2012. *Wacana dan Pragmatik*. Bandung: PT Refika Aditama.
- Koentjaraningrat. 2009. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kridalaksana, Harimurti. 2008. *Kamus Linguistik*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Leech, Geoffrey. 1993. *Prinsip-prinsip Pragmatik* (terjemahan, M.D.D. Oka). Jakarta: UI-Press.
- Moleong, Lexy. 2004. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- _____. 1989. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung. PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyana. 2005. *Kajian Wacana : Teori, Metode dan Aplikasi Prinsip-Prinsip Analisis Wacana*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Nadar, F. X. 2009. *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Purwo, Bambang Kaswanti. 1990. *Pragmatik dan Pengajaran Bahasa*. Yogyakarta: Kanisius.
- Rahardi, Kunjana. 2009. *Sosiopragmatik*. Jakarta. Erlangga.
- _____. 2005. *Pragmatik; Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Rani, Abdul. dkk. 2006. *Analisis Wacana: Sebuah Kajian Bahasa dalam Pemakaian*. Malang: Bayumedia Publishing.

- Sudaryanto. 1988. *Metode Linguistik: Metode dan Aneka Teknik Pengumpulan Data*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Sudaryat, Yayat. 2009. *Makna dalam Wacana*. Bandung: Yrama Widya.
- Suwandi, Sarwiji. 2008. *Serbalinguistik (Mengupas Pelbagai Praktik Berbahasa)*. Cetakan 1. Surakarta: LPP UNS dan UNS Press.
- Suyanto, M. 2004. *Analisis dan Desain Aplikasi Multimedia untuk Pemasaran*. Yogyakarta: C.V ANDI OFFSET
- Tamburaka, Apriadi. 2013. *Literasi Media; Media Cerdas Bermedia Khalayak Media Massa*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Tarigan, Henry Guntur. 1986. *Pengajaran Pragmatik*. Bandung: Offset Angkasa.
- Verhaar, J. W. M. 2006. *Asas-asas Linguistik Umum*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Zamzani. 2007. *Kajian Sosiopragmatik*. Yogyakarta: Cipta Pustaka.

Lampiran 1 : Data Penggunaan Maksim Kebijakan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Indikator
1	0101010314	Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.	<p>Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?”</p> <p>Wanita B : “Tahu dong. Nita Bag Collection kan?”</p> <p>Wanita A : “Nah <i>sekarang ini Nita Bag Collection berganti nama loh menjadi Princess bag and Parfume</i>. Selain menyediakan berbagai macam tas, sekarang menyediakan koleksi parfum loh.”</p> <p>(Sumber : Iklan Princess Bag and Parfume)</p>	Peggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>sekarang ini Nita Bag Collection berganti nama loh menjadi Princess Bag and Parfume</i> ”. Wanita A memaksimalkan keuntungan temannya dengan memberikan informasi perubahan nama toko langganannya. Jika B datang ke toko langganannya tidak akan merasa bingung karena sudah diberitahu A. Informasi yang diberikan tidak merugikan Wanita B.
2	0203010314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 25tahun kepada seorang wanita berusia di bawah 25tahun. Ketika itu si pria memberi informasi dealer sepeeda motor yang prosesnya mudah agar si wanita tidak merasa kebingungan.	<p>Pria : “Panggonane salah kue. Mulane neng Sanjaya Motor bae. Mumpung ana program tuku honda DPne mung sejuta cicilane Rp 350.000. ‘Tempatnya salah itu. Makanya di Sanjaya Motor saja. Kebetulan ada program membeli sepeda motor DPnya hanya satu juta cicilannya Rp. 300.000.’</p> <p>Wanita : “Temenan kue?”</p> <p>‘Benar itu?’</p> <p>Pria : “<i>Iya mulane gagean mangkat prosese gampang tur cepet. Malah bisa entuk hadiah kesempatan dadi jutawan.</i>”</p> <p>‘Iya makanya cepet berangkat prosesnya mudah dan cepat. Bisa dapat hadiah berkesempatan menjadi jutawan.’</p> <p>(Sumber : Iklan Dealer resmi Sanjaya Motor)</p>	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>Iya mulane gagean mangkat prosese gampang tur cepet. Malah bisa entuk hadiah kesempatan dadi jutawan</i> ” (‘Iya makanya cepet berangkat prosesnya mudah dan cepat. Bisa dapat hadiah berkesempatan menjadi jutawan.’). Tuturan pria mengandung informasi yang menguntungkan pihak wanita. Hal ini dilakukan agar si wanita tidak lagi salah tempat ketika mencari dealer sepeda motor. Selain itu, menandakan si pria memberi perintah yang menguntungkan si wanita.
3	0509020314	Percakapan seorang OB bernama Toto kepada salah satu bos	Toto : “Saya bingung Bu. Nyari menu snack yang ibu perintahkan.”	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan tuturan bos wanita

		wanitanya di sebuah kantor. Toto merasa kebingungan dengan perintah bos wanitanya sehingga ia bicara dengan bosnya agar diberi saran. Suara Toto terdengar lirih karena merasa bersalah belum melakukan perintah bosnya.	Bos : “ <i>Ngurus gitu saja ndak becus. Ini sekarang telp ke 891402. Pesen aja paket snack special 200 dus ya.</i> ” (Sumber : Iklan Toko Kue Selena)	“ <i>Ngurus gitu saja ndak becus. Ini sekarang telp ke 891402</i> ”. Bos berusaha bersikap bijaksana dengan memberikan nomor telp toko kue yang lengkap agar OB tidak lagi kebingungan dan segera memesan snack sesuai dengan yang diperintahkan.
4	0510020314	Percakapan seorang OB bernama Toto kepada salah satu bos wanitanya di sebuah kantor. Toto merasa kebingungan dengan perintah bos wanitanya sehingga ia bicara dengan bosnya agar diberi saran. Suara Toto terdengar lirih karena merasa bersalah belum melakukan perintah bosnya.	Toto : “Itu no telp siapa Bu?” Bos : “891402 itu no telp tokonya kue Selena. Toko kue langganan keluarga besar saya. Sudah sana cepetan telp. <i>Toko kue Selena menyediakan beragam kue basah dengan cita rasa yang special enak dan aman tanpa bahan pengawet. Tersedia juga kue kering bahkan juga bermacam-macam parcel lebaran.</i> ” (Sumber : Iklan Toko Kue Selena)	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>Toko kue Selena menyediakan beragam kue basah dengan cita rasa yang special enak dan aman tanpa bahan pengawet. Tersedia juga kue kering bahkan juga bermacam-macam parcel lebaran.</i> ” Selain memberikan informasi nomor telp toko kue yang lengkap, Bos juga memberikan informasi toko kue Selena menyediakan banyak pilihan kue. Jelas informasi ini sangat menguntungkan Toto.
5	0611020314	Dituturkan oleh seorang majikan wanita kepada pembantunya bernama Inem. Terdengar majikan masih muda sekitar berusia 30tahun sedangkan Inem sudah berusia lebih dari 40tahun karena suaranya agak berat. Ketika itu rumah majikan sedang terjadi kebakaran sehingga suara majikan terdengar panik dan keras.	Majikan : “Kebakaran ini. Kebakaran.” Inem : “Makanya nyah pakai kabel kitani.” Majikan : “Kabel kitani ?” Inem : “ <i>Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran.</i> ” (Sumber : Iklan Kabel Kitani)	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran</i> ”. Inem berusaha memberikan informasi bahwa kabel kitani yang disarankannya sangat baik kualitasnya karena bersertifikat. Selain itu, diharapkan majikannya menggunakan kabel kitani agar tidak terjadi kebakaran akibat konsleting listrik lagi.
6	0717030314	Percakapan antara dua bapak. Keduanya berada di sawah dan	Bapak 1 : “Kae loh nang galengan kono !” ‘Itu loh di tepi sawah sana !’	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>Dijajal be urung</i> ”

		berniat menanam tanaman. Bapak 1 memberi nasehat kepada Bapak 1 yang bingung akan menanam apa di sawahnya. Nada suara Bapak 1 terdengar menyakinkan dan terdengar menyindir.	<p>Bapak 2 : “Ya ora dadi.” ‘Ya tidak jadi.’</p> <p>Bapak 1 : “<i>Dijajal be urung ngomong ora dadi.</i>” ‘Dicoba saja belum sudah bilang tidak bisa.’</p> <p>(Sumber : Iklan Wedang Jahe)</p>	<i>ngomong ora dadi.</i> ”(‘Dicoba saja belum sudah bilang tidak bisa’). Bapak 1 berusaha memberikan pendapat agar tanamannya ditanam di tepi sawah. Dengan begitu dapat membuktikan bahwa tanamannya dapat tumbuh atau tidak, karena jika belum mencoba belum dapat membuktikan. Selain itu, pendapat yang disampaikan Bapak 1 tidak merugikan Bapak 2.
7	0916030314	Tuturan seorang ibu sekitar usia 35-40tahun. Ia memberi informasi kepada oang lain agar tidak lagi khawatir jika anaknya panas karena sudah ada obat Minigrip.	<p>Monolog</p> <p>“Ibu-ibu rungkna iki. Thung...thung...thung...dhem. Adem wis panase, ya mudhun, wis gak per dhogdhog-dhogdhog omahe tanggane. Lha wis ana Minigrip, aman wis,”</p> <p>‘Ibu-ibu dengarkan ini. Thung...thung...thung...dhem. Dingin sudah panasnya, ya turun, sudah tidak perlu ketuk-ketuk rumah tetangga. Sekarang sudah ada Minigrip, sudah aman.’</p> <p>(Sumber : Iklan Minigrip)</p>	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan pemaksimalan informasi yang diberikan sang ibu kepada ibu lainnya. Sang ibu memberikan informasi agar tidak lagi khawatir ketika menghadapi anaknya sakit panas karena sudah ada obat turun panas Minigrip.
8	1017040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta tututr antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	<p>Pria A : “Perusahaan memutuskan untuk memberikan promosi jabatan.”</p> <p>Pria B : “Alhamdulillah, terima kasih Pak.”</p> <p>Pria A : “Dan sesuai dengan peraturan, <i>perusahaan juga memberikan bantuan kredit pembelian mobil.</i>”</p> <p>Pria B : “Terima kasih, terima kasih Pak.”</p> <p>(Sumber : Iklan Mobil Kijang)</p>	Penggunaan maksim kebijaksanaan di tandai dengan “ <i>perusahaan juga memberikan bantuan kredit pembelian mobil.</i> ” Atasan tersebut mewakili perusahaan berusaha memaksimalkan keuntungan bawahannya dengan memberi bantuan atau jaminan kredit pembelian mobil. Tentu saja hal ini sangat membantu menunjang kinerja karyawannya dalam bekerja. Selain itu, tawaran berupa bantuan pemberian kredit menandakan

				perusahaan memberikan keuntungan berupa keuntungan benda.
9	1120040314	Dituturkan oleh seorang pria adalah satu bidadari yang merasa kurang puas dengan kartu perdana yang dimilikinya. Ketika itu para bidadari sedang mandi dan salah satu bidadari sedang mengeluh kemudian si pria mendengar dan memberikan informasi untuk bidadari.	<p>Pria : “Kira-kira ada yang bikin puas gak ya?”</p> <p>Bidadari : “<i>Ada, ada. Buat bidadari cantik. Pake xl internet unlimited. Internet sepuasnya</i> mulai Rp. 2000 per hari bisa buat browsing, foto selfie, youtube, semuanya puassss....”</p> <p>(Sumber : Iklan Kartu Perdana XL)</p>	Tampak jelas pihak pria memaksimalkan keuntungan bidadari yang ditandai dengan “ <i>Ada, ada. Buat bidadari cantik. Pake xl internet unlimited. Internet sepuasnya.</i> ” Informasi yang diberikan pria sangat menguntungkan bidadari yang merasa kurang puas dengan kartu perdana yang digunakannya sekarang.
10	1222040314	Dituturkan oleh seorang suami kira-kira berusia 35 tahun kepada istrinya yang sebaya. Keduanya baru saja menempati rumah baru sehingga perlengkapan rumah masih belum sepenuhnya terisi. Suami meminta pendapat kepada istri tentang informasi toko mebel yang murah dan istri menyarankan agar ke toko mebel Margo Baru.	<p>Suami : “Sofa dan meja makan belum ada. Kira-kira nyari mebel yang pas, harga murah dan mutu berkualitas dimana ya?”</p> <p>Istri : “<i>Ke Margo murah baru aja Mas. Disana bisa dicicil loh.</i>”</p> <p>(Sumber : Iklan Toko Mebel Margo Baru)</p>	Penggunaan maksim kebijaksanaan ditandai dengan “ <i>Ke margo murah baru aja Mas. Disana bisa dicicil loh.</i> ” Tuturan tersebut sangat menguntungkan pihak suami karena informasi yang diberikan istrinya dapat membantu mencari toko mebel yang berkualitas untuk melengkapi perabotan rumahnya. Informasi yang diberikan tidak merugikan istri. Selain itu, tuturan istri secara tidak langsung menuntut adanya respons berupa tindakan agar suaminya pergi ke toko mebel Margo baru.
11	1384050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada istrinya.	<p>Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” ‘Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil sepeda motor Yamaha di sini.’</p> <p>Suami : “Ya betul sekali. Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie</p>	Pemaksimalan keuntungan bagi pihak istri tampak jelas pada tuturan suami, yaitu memberikan informasi letak dealer Lancar Langgeng dan memberikan informasi berbagai macam sepeda motor yang ditawarkan.

			<p>Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. Menyediakan dengan lengkap semua jenis sepeda motor Yamaha, Vega, Mio, Mio Shouls, Jupiter Z, Jupiter MX, dan jenis lain-lain. Bisa cask atau kredit dengan proses yang sangat cepat.”</p> <p>(Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)</p>	
12	1426050314	<p>Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya ketika bersantai di rumah. Istri mengharapkan rumahnya diperbaiki. Suara istri terdengar keras dan marah karena suami terus berjanji.</p>	<p>Istri : “Kabar-kabar terus !” Suami : “Kie pokoke jos. Temenan awake dewek kudu cepet-cepet menghubungi RJM bae. Segala bahan bangunan kue nang kana komplit lan regane kacek alias lewih murah timbang toko-toko bangunan liane. Tuku bahan bangunan nang Rejo Mulyo kue pada bae tuku nang gone wonge dewek. Kabeh barang angger nggawane kangelen gagen dijugna tekan umah.” ‘Ini pokoknya jos. Benar kita harus cepat-cepat menghubungi RJM saja. segala bahan bangunan itu di sana lengkap dan harganya selisih alias lebih murah daripada toko-toko bangunan lainnya. Membeli bahan bangunan di Rejo Mulyo itu sama saja membeli di orang sendiri. Semua barang kalau kesulitan membawanya akan diantar sampai rumah.’</p> <p>(Sumber : Iklan Toko Bangunan Rejo Mulyo)</p>	<p>Penggunaan maksim kebijaksanaan dilakukan oleh si Suami. Si Suami memberikan informasi secara rinci kepada istrinya yang ingin membeli bahan bangunan karena ingin memperbaiki rumah. Hal ini tentu sangat membahagiakan si Istri yang sudah tidak sabar rumahnya diperbaiki.</p>

Lampiran 2 : Data Penggunaan Maksim Kedermawanan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Indikator
1	0305010314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya ketika mereka sedang bersantai. Kedua suami istri ini berusia sekitar 35tahun. Keduanya sedang membahas toko perlengkapan sekolah yang lengkap untuk anaknya.	<p>Istri : “Golet sing murah Pak, kae nang toko Alas Indah. <i>Tak gawa bocaeh kon milih dewek</i> tas, sepatu, sandal lan aksesoris go bocah ya komplit.” ‘Mencari yang murah Pak, itu di toko Alas Indah. Tak bawa anaknya memilih sendiri tas, sepatu, sandal dan aksesoris untuk anak yang lengkap.’</p> <p>Suami : “Oh kaya kue bosanu anake kanca-kanca dewek tuku nang kana.” ‘Oh seperti itu jangan-jangan anak teman-teman kita membeli di sana.’ (Sumber : Iklan Toko Alas Indah)</p>	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan tuturan sang istri “ <i>Tak gawa bocaeh kon milih dewek</i> ”(‘Tak bawa anaknya memilih sendiri’). Istri berusaha menguntungkan pihak suami dengan cara menawarkan diri mengajak anak-anak pergi mencari perlengkapan sekolah yang diinginkan. Hal ini menandakan ia memaksimalkan kerugian dirinya dan memberikan sesuatu yang menghasilkan efek berupa tindakan diri, yaitu pergi menemani anaknya.
2	0407020314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 30tahun kepada teman wanitanya yang jauh lebih muda. Si wanita sedang mencari toko kain dan perlengkapan jahit yang lengkap dan meminta bantuan kepada si pria. Nada suara si pria terdengar keras dan si wanita terdengar senang karena akan diantar menuju toko yang dimaksud.	<p>Pria : “<i>Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.</i>” ‘Cepat saya antar ke toko Hidup Tekstil.’</p> <p>Wanita : “Ayuh mangkat.” ‘Ayo berangkat.’ (Sumber : Iklan Toko Kain Hidup Tekstil)</p>	Tampak jelas bahwa pria memaksimalkan keuntungan temannya yang ditandai dengan “ <i>Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.</i> ”(‘Cepat saya antar ke toko hidup Tekstil.’). Pria memaksimalkan keuntungan wanita dengan menawarkan diri mengantar pergi ke toko Hidup Tekstil bersamanya. Berarti pria memaksimalkan kerugian diri sendiri berupa tawaran yang menghasilkan efek berupa tindakan.
3	0714030314	Percakapan antara dua bapak. Keduanya berada di sawah dan berniat menanam tanaman. Bapak 1 memberi nasehat kepada Bapak 1 yang bingung akan menanam apa di sawahnya. Nada suara Bapak 1 terdengar menyakinkan dan terdengar menyindir.	<p>Bapak 2 : “Hee rikane dimomongi koh nek diidek-idek nang bal ora dadi.” ‘Hee kamu dibilangin kalau diinjak-injak bola tidak jadi.’</p> <p>Bapak 1 : “Emange rika arep gawe wedang jahe kon nandur jahe disit. Suwe temen gole ngenteni. <i>Kie yong sangu ikih gari cus langsung</i>”</p>	Tuturan Bapak 1 “ <i>Kie yong sangu ikih gari cus langsung blek ora usah repot-repot.</i> ”(‘Ini saya bawa tinggal cus langsung jadi tidak usah repot-repot.’) mengandung maksim kedermawanan karena Bapak 2 memaksimalkan pengorbanan dirinya. Bapak 2 menjelaskan bahwa dia

			<p><i>blek ora usah repot-repot.”</i> ‘Memangnya kamu mau minum jahe harus menanam jahe dahulu. Lama sekali menunggu. Ini saya bawa tinggal cus langsung jadi tidak usah repot-repot.’ (Sumber : Iklan Wedang Jahe)</p>	<p>membawakan jahe juga untuk Bapak 2 sehingga Bapak 2 tidak usah repot-repot lagi menanam tanaman jahe di sawahnya.</p>
4	0815030314	<p>Dituturkan oleh seorang laki-laki kepada temannya ketika mereka bersantai dan membahas acara radio yang sering di dengarnya. Stasiun radio tersebut akan mengadakan suatu acara untuk memeriahkan hari kemerdekaan.</p>	<p>Pria A : “Freedom spirit apaan tuch? Terus caranya gimana?” Pria B : “Acaranya FBS radio. <i>Caranya dengan upload foto yang mencerminkan foto kemerdekaan ke facebook.com-FBSFM.</i> Ya sudah aku contohin dulu sini.” (Sumber : Iklan Freedom Spirit FBS FM)</p>	<p>Penjelasan yang disampaikan oleh Pria B mengandung maksim kedermawanan. Hal ini terjadi karena ia memaksimalkan informasi acara freedom spirit yang dibuat oleh salah satu stasiun radio guna memeriahkan hari kemerdekaan. Selain itu, pria B berusaha memberikan contoh terlebih dahulu agar temannya tidak merasa kebingungan jika mengikuti acara tersebut. Berarti ia memaksimalkan kerugiannya dengan memberikan bantuan berupa tindakan.</p>
5	1323050314	<p>Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada istrinya.</p>	<p>Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” ‘Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil sepeda motor Yamaha di sini.’ Suami : “Ya betul sekali. Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. Menyediakan dengan lengkap semua jenis sepeda motor Yamaha, Vega, Mio, Mio Shouls, Jupiter Z, Jupiter MX, dan jenis</p>	<p>Penggunaan maksim kedermawanan ditunjukkan oleh pihak istri. Ia memberikan tawaran kepada suaminya bahwa ia akan memberi tahu teman kantornya agar mengambil sepeda motor di dealaer resmi Lancar Langgeng saja. Hal ini menandakan istri berusaha memberikan sesuatu yang menghasilkan efek berupa tindakan dirinya sendiri yaitu memberitahu kepada teman-temannya.</p>

			lain-lain. Bisa cash atau kredit dengan proses yang sangat cepat.” (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	
6	1528050314	Dituturkan oleh seorang suami di pagi hari kepada istrinya disebuah ruangan di rumahnya. Suami merasa malas ketika istri membangunkannya dan istri menyuruh agar suami minum strongpas enduro agar lebih bersemangat.	Suami : “Aku males Bu. ‘Saya malas Bu.’ Istri : “Wah. .wah. .wah kesed tenan to wong lanang kok koyo boyok yo. Loyo ndak ora nana tenagane. <i>Iki loh Pak ngombe Strongpas Enduro.</i> ” ‘Wah. .wah. .wah malas benar laki-laki kok seperti punggung ya. Lemas tidak ada tenaganya. Ini loh Pak, minum Strongpas Enduro’ (Sumber : Iklan Strongpas Enduro 1)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan “ <i>Iki loh Pak ngombe Strongpas Enduro.</i> ”(‘Ini loh Pak, minum Strongpas Enduro’). Istri memaksimalkan kerugian dirinya dengan cara menyiapkan obat untuk suaminya. Hal ini sangat dianjurkan dalam sebuah rumah tangga dan menandakan adanya kerjasama antar anggota keluarga.
7	1629060314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencari barang. Suara si wanita terdengar lirih dan memelas agar si pria melakukan apa yang disuruhnya.	Wanita : “Kok ga muat. Mas tolong ambilkan yang no 30 dong.” Pria : “ <i>Yang ini yank?</i> ” (Sumber : Iklan Hying 1)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan “ <i>Yang ini yank?</i> ”. Tuturan tersebut menandakan pria mengambilkan barang yang diinginkan wanita dengan menunjukkannya. Hal ini, menandakan ia memaksimalkan kerugian diri sendiri dan berusaha memberi keuntungan kepada wanita agar merasa senang.
8	1685060314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencoba barang. Wanita merasa kaget karena badannya terasa semakin gemuk. Si pria memberi saran agar minum hying.	Wanita : “Ahhh aku pengen langsing.” Pria : “ <i>Ingin langsing makanya minum hayping. Hayping bisa membuat tubuh lebih langsing, singset, dan kencang.</i> Tak hanya itu, hayping juga membuat wajah lebih bersih dan kulit lebih halus. Minum hayping dari sekarang dan rasakan khasiatnya.” (Sumber : Iklan Hying 1)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan jawaban yang diberikan pria. Tuturan tersebut menandakan ia meminimalkan keuntungan diri sendiri dengan memberi saran atau nasehat disertai dengan informasi.

9	1731060314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan sekitar berusia 6 tahun kepada mamanya. Tuturan terjadi dimalam hari ketika si anak akan pergi tidur dan merasa kamarnya bau tidak sedap sehingga meminta mamanya menghilangkan bau tidak sedapnya.	Anak Perempuan : “Iya Ma, tolong Ma, hilangkan bau tidak sedapnya!” Mama : “ <i>Tenang Mama punya antinya.</i> ” (Sumber : Iklan Beauty Fresh Pewangi ruangan)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan “ <i>Tenang Mama punya antinya.</i> ” Mama berusaha memaksimalkan kerugian diri dengan memberi bantuan berupa tindakan, yaitu menghilangkan bau tidak sedap di kamar anak perempuannya.
10	1833060314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami sedang menikmati minuman buatan istri tetapi tangan suami tidak dapat memegang gelas karena sakit rematiknya kambuh. Suara istri terdengar khawatir, sedangkan suara suami terdengar takut	Istri : “Lho ana apa Pak ?” ‘Lho ada apa Pak?’ Suami : “Tanganku ora bisa kanggo nyekel gelas.” ‘Tangan saya tidak bisa untuk memegang gelas.’ Istri : “Yen ngono rematik penjenengan kambuh. <i>Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?</i> ” ‘Kalau begitu rematik Bapak kambuh. Ini minum obat saja ya Pak?’ (Sumber : Iklan Darial 1)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan “ <i>Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?</i> ” (‘Ini minum obat saja ya Pak?’). Terlihat bahwa istri menyiapkan obat untuk suaminya ketika penyakit rematiknya kambuh. Istri berusaha membantu suaminya menyiapkan obat yang menandakan ia memaksimalkan kerugian diri.
11	1834060314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami merasa bosan dengan obat yang ia minum ketika rematiknya kambuh tidak ada yang cocok. Istri menyiapkan obat agar dicoba oleh suaminya.	Suami : “Wah bosan aku ngombe obat, ora nana sing cocok.” ‘Wah bosan saya minum obat, tidak ada yang cocok.’ Istri : “Wah, lho panjenengan durung pirsakaro obat sing iki. <i>Darial iki lho di unjuk dhisit.</i> ” ‘Wah, Bapak belum pernah obat yang ini. Darial ini lho di minum dulu.’ (Sumber : Iklan Darial 1)	Penggunaan maksim kedermawanan ditandai dengan “ <i>Darial iki lho di unjuk dhisit.</i> ” (Darial ini lho di minum dulu.’). Tuturan tersebut menandakan ia memaksimalkan kerugian diri dengan menawarkan obat darial dan memberikan bantuan berupa tindakan yaitu menyiapkan obat. Selain itu, ia juga meminimalkan keuntungan dengan memberi saran kepada suami karena suami merasa bosan dengan obat yang ia minum. Istri memberi saran agar suaminya minum obat yang ia siapkan dan membuktikan khasiatnya.

Lampiran 3 : **Data Penggunaan Maksim Penghargaan Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutar	Indiator
1	0204010314	Dituturkan oleh seorang wanita berusia kira-kira 25tahun kepada seorang pria kira-kira berusia 30tahun. Ketika itu, si wanita sedang melihat sepeda motor temannya. Mereka sedang membahas Dealer resmi Sanjaya Motor karena si wanita berniat membeli sepeda motor baru seperti teman prianya.	Wanita : <i>"Ih kinclong temen hondane anyar ya?"</i> 'Ih mengkilap sekali sepeda motor baru ya?' Pria : "Mestine. Endi jere sida tuku honda?" 'Pastinya. Mana katanya jadi membeli sepeda motor?' (Sumber : Iklan Dealer resmi Sanjaya Motor)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan <i>"Ih kinclong temen hondane anyar ya?"</i> (<i>"Ih mengkilap sekali sepeda motor baru ya?"</i>). Tuturan disampaikan kepada pria sekalipun sepeda motor miliknya tidak mengkilap, dengan begitu ia merasa bebas dan dihargai dengan apa yang dimilikinya. Tuturan tersebut menandakan wanita memaksimalkan keuntungan pria dengan memberi pujian dan penghargaan dengan mengagumi sepeda motornya.
2	1732110314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan sekitar berusia 6 tahun kepada mamanya. Tuturan terjadi dimalam hari ketika si anak akan pergi tidur dan merasa kamarnya bau tidak sedap sehingga meminta mamanya menghilangkan bau tidak sedapnya.	Anak perempuan : <i>"Iya Ma, tolong Ma, hilangkan bau tidak sedapnya."</i> Mama : <i>"Tenang mama punya antinya."</i> Anak perempuan : <i>"Wah wangi sekali Ma, adik pasti nyenyak saat tidur."</i> (Sumber :Iklan Beauty Fresh Pewangi ruangan)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan <i>"Wah wangi sekali Ma"</i> . Ia berusaha memaksimalkan rasa hormatnya kepada Mamanya yang telah menghilangkan bau tidak sedap dikamarnya, selain itu sebagai rasa menghargai kepada Mamanya.
3	1936070314	Percakapan seorang pria kira-kira berusia 25tahun dengan temannya yang usianya hampir sama. Keduanya sedang bersantai. Pria A sedang bermain gitar dan bernyanyi lagu Rhoma Irama.	Pria A : <i>"Begadang jangan begadang (bernyanyi)."</i> Pria B : <i>"Keren nemen ahh."</i> 'Bagus sekali ahh.' (Sumber : Toko Kresna Dewi)	Tuturan yang disampaikan oleh pria B <i>"Keren nemen ahh."</i> (<i>"Bagus sekali ahh."</i>) tersebut menunjukkan bahwa ia memaksimalkan pujian kepada pria A yang sedang bernyanyi. Walaupun mungkin suara yang dihasilkan tidak bagus, tetapi sebagai rasa menghargai antarteman wajib memberi pujian.
4	2037070314	Dituturkan oleh seorang istri kira-kira berusia 30tahun kepada suaminya. Ketika itu istri melihat	Istri : <i>"Wah staminane wes strong tenan saiki."</i> 'Wah tenaganya sudah strong	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan <i>"Wah staminane wes strong tenan saiki."</i> Pujian yang

		suaminya yang sudah semangat berkat minum srongpas enduro yang ia siapkan. Suara istri terdengar senang dan semangat.	benar sekarang.’ Suami : “Stamina strong wes kuat. Srongpas Endure herbal stamina.” ‘Tenaga sudah kuat. Srongpas Enduro herbal stamina.’ (Sumber : Iklan Srongpas Enduro 2)	disampaikan oleh istri bertujuan agar suami lebih bersemangat dalam bekerja dan menjaga perasaan suami. Tuturan tersebut menandakan istri menghargai suami.
5	2139070314	Dituturkan oleh seorang Bapak 1 kepada temannya sesama petani. Ketika itu Bapak 1 merasa bingung karena padi yang ditanam terancam gagal panen. Bapak 2 memberikan saran agar tanamannya bagus seperti miliknya.	Bapak 1 : “Lah yong arep panen kepriwe jan?” ‘Lah saya mau panen bagaimana?’ Bapak 2 : “Ora usah bingung kang, siki toli wis ana winih jagung anyar Pionir P21 Dahsyat.” ‘Tidak usah bingung Pak, sekarang sudah ada benih jagung baru Pionir P21 Dahsyat.’ Bapak 1: “Banenane si <i>nggone rika jagunge apik-apik, godonge royo-royo.</i> ” ‘Sepertinya punya kamu jagungya bagus-bagus, daunnya hijau-hijau.’ (Sumber : Iklan Pionir P21 Dahsyat)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>nggone rika jagunge apik-apik, godonge royo-royo.</i> ” (‘punya kamu jagungnya bagus-bagus, daunnya hijau-hijau.’) Bapak 1 memberi pujian kepada Bapak 2 karena tanaman jagungnya bagus dan daunnya hijau-hijau. Hal ini dilakukan agar Bapak 2 merasa senang karena tidak merasa sia-sia menggunakan pupuk Pionir P21 yang disarankannya.
6	2240080314	Dituturkan oleh teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.	Jeng Rita : “Pagi Jeng.” Teman : “Pagi Jeng. Duh Jeng Rita. <i>Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?</i> ” (Sumber : Iklan Hyping 2)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya</i> ” Pujian yang disampaikan teman Jeng Rita menandakan ia menghargai Jeng Rita dan suaminya yang masih terlihat harmonis walaupun sudah lama menikah. Ia berusaha meminimalkan kerugian Jeng Rita dengan tidak mengatakan hal yang membuat sakit hati.
7	2342080314	Dituturkan oleh seorang pria	Pria : “ <i>Mereka yang gendut sekarang</i>	Penggunaan maksim penghargaan

		kepada teman wanitanya. Ketika itu mereka sedang bersantai dan melihat wanita yang ia kenal terlihat lebih langsing dan cantik berkat minum hyping. Si pria mengagumi orang yang ia kenal itu dengan suara lembut dan memuji.	<p><i>langsing berkat minum hyping.</i>”</p> <p>Wanita : “I’m One..Aku sekarang singset, aku sekarang langsing, aku sekarang montok.”</p> <p>(Sumber : Iklan Hying 3)</p>	ditandai dengan “ <i>Mereka yang gendut sekarang langsing</i> ” Tuturan yang disampaikan oleh pria menandakan ia memuji teman wanitanya yang terlihat lebih langsing dan tidak sia-sia meminum obat hyping. Hal ini menandakan si pria menghargai apa yang dilakukan temannya untuk mendapatkan tubuh langsingnya.
8	2445080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya yang belum lama menikah. Keduanya terlihat akrab dan santai seperti sudah lama mengenal. Terdengar keduanya masih berusia 25-30tahun.	<p>Wanita A : “<i>Tes mbojo mesti lagi asik-asike.</i>”</p> <p>‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’</p> <p>Wanita B : “Asik opo to Mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madepmantep. Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.”</p> <p>‘Asik Apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah, pokoknya saya susah benar.’</p> <p>(Sumber : Iklan Obat Kuat Purwoceng)</p>	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Tes mbojo mesti lagi asik-asike.</i> ”(‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’). Pujian yang disampaikan oleh wanita A biasa dilakukan oleh seseorang untuk memuji keharmonisan pengantin baru, karena biasanya pengantin baru masih seperti orang berpacaran yang selalu terlihat romantis. Selain itu, ia mengatakan hal yang menyenangkan temannya dan tidak membuat sakit hati.
9	2547090314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Pasangan suami istri ini masih sebaya usianya karena si istri tidak menggunakan bahasa karma. Istri menunjukkan obat dengan suara keras menunjukkan perintah, dan suami menunjukkan suara yang halus.	<p>Istri : “<i>Iki loh Pak obate.</i>”</p> <p>‘Ini loh Pak obatnya.’</p> <p>Suami : “Wah jan enak tenan lan enteng rasane. <i>Bu ne ki jan bojokku sing puinter tenan.</i>”</p> <p>‘Wah enak benar dan ringan rasanya. <i>Ibu ini istriku yang pintar sekali.</i>’</p> <p>(Sumber : Iklan Param Cap Scorpio)</p>	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Bu ne ki jan bojokku sing puinter tenan.</i> ”(‘Ibu ini istriku yang pintar sekali.’) Tuturan pintar sekali tanda sang suami menghargai apa yang dilakukan oleh istri. Selain itu dapat digunakan agar hubungan tetap baik dan tetap harmonis walaupun sudah lama menikah.
10	2648090314	Dituturkan oleh seorang pria bernama Bejo sekitar berusia 30tahun dengan seorang mbah	<p>Bejo : “Wah jan elok tenan parine penjenengan.”</p> <p>‘Wah jan bagus benar padi kamu.’</p>	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>elok tenan parine penjenengan.</i> ” (‘Wah bagus benar padi

		laki-laki berusia diatas 50tahun karena suaranya terdengar agak berat. Keduanya sedang berada ditepi sawah dan sedang melihat tanaman padi mereka.	Mbah : “We lho, lha parine wong sugih ilmu.” ‘We lho, lha padinya orang kaya ilmu.’ (Sumber : Iklan Pupuk Superfarm)	kamu.’). Tuturan tersebut menandakan Bejo menghargai apa yang dilihatnya yaitu padi milik Mbah yang bagus dan pasti akan menghasilkan panen yang bagus pula.
11	2749090314	Dituturkan oleh seorang wanita ketika melihat wanita lain yang begitu cantik dan jelita ketika melewatinya.	Monolog Wanita : Dia cantik, jelita, kulit begitu halus, begitu lembut, begitu remaja. Siapakah yang selalu setia merawat kulitnya dengan Fresh Soft Sence.” (Sumber : Iklan Fresh Soft Sence)	Pemaksimalan pujian ditandai dengan “ <i>Dia cantik, jelita, kulit begitu halus, begitu lembut</i> ”. Pujian yang disampaikan oleh wanita tersebut menandakan ia menghargai orang lain dengan memuji apa yang dimilikinya seperti memiliki wajah cantik dan kulit lembut.
12	2850100314	Dituturkan oleh seorang wanita usianya sekita 30tahun kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B.	Wanita A : “ <i>Wah wangi amat bajunya, kayak orang gedongan aja.</i> ” Wanita B : “ <i>Heee hee ini wangi molto.</i> ” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan pujian pada tuturan wanita A, yakni “ <i>Wah wangi amat bajunya</i> ”. Wanita A tidak sungkan memberi pujian kepada temannya yang sangat harum ketika bersamanya.
13	2851100314	Dituturkan oleh seorang wanita usianya sekitar 30tahun kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B.	Wanita B :” <i>Heee hee ini wangi molto.</i> ” Wanita A : “ <i>Molto ?</i> ” Wanita B : “ <i>He eh.</i> ” Wanita A : “ <i>Wah berarti berduit dong sekarang.</i> ” Wanita B : “ <i>Sekarang dua ratus perak juga bisa dapat Molto.</i> ” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Wah berarti berduit dong sekarang.</i> ” Wanita A berusaha memaksimalkan pujian kepada temannya yang selalu harum berkat pewangi pakaian yang digunakan. Wanita A menganggap wanita B memiliki banyak uang karena selalu tampil wangi. Hal ini dilakukan agar wanita B merasa dihargai.
14	2954100314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan remaja sekitar usia 15tahun. Ketika itu ia menunjukkan hasil foto terberunya kepada emaknya. Emaknya masih berusia sekitar 40-45tahun. Si emak mengagumi	Anak Perempuan : “ <i>Cihuy ! foto bintang film Mak.</i> ” Emak : “ <i>Tapi bener lho, fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus,</i>	Pemberitahuan yang disampaikan oleh anak perempuan kepada Emak ditanggapi dengan pujian. Pemaksimalan pujian yang disampaikan oleh Emak ditandai dengan “ <i>fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus, lebih putih.</i> ”

		kecantikan yang dimiliki anak perempuannya.	<i>lebih putih.”</i> (Sumber : Iklan Lulur Camalin)	menandakan rasa saling menghargai antar keluarga. Pujian tersebut menandakan sebagai seorang Emak wajib memuji apa yang ditunjukkan oleh si anak, agar si anak lebih senang dan merasa dekat dengan keluarga.
15	3056100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Wanita : “ <i>Wah kamu keren, pakai kacamata jadi tambah keren. Pinjam dimana tuh?</i> ” Pria : “ <i>Tentu saja keren, karena aku pakai kacamata dunia optik.</i> ” (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Wah kamu keren, pakai kacamata jadi tambah keren.</i> ”. Wanita berusaha memuji pria yang sedang mencoba kacamata barunya, walaupun tidak menggunakan kacamata pria sudah keren, terlebih lagi menggunakan kacamata lebih terlihat keren.
16	3160110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.	Sri : “ <i>Nan, Nani.</i> ” ‘ <i>Nan, Nani.</i> ’ Nani : “ <i>Eh mbak Sri, tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?</i> ” ‘ <i>Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya halus, apa rahasianya mba?</i> ’ (Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?</i> ” (‘tambah cantik saja kulitnya halus, apa rahasianya mba?’). Dengan memuji teman menandakan rasa saling menghargai dan menghormati sehingga hubungan pertemanan semakin akrab dan dekat. Nani berusaha menghargai Sri dengan apa yang ia miliki yaitu kulit mulus.
17	3262110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	Ganti : “ <i>Hai Catty.</i> ” Catty : “ <i>Eh Ganti?</i> ” Ganti : “ <i>Aduh, aduh, bahagianya jadi first lady. Di rumah seanggun ini. Begitu indah, begitu menawan.</i> ” (Sumber : Iklan Cat Catilak)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan “ <i>Di rumah seanggun ini. Begitu indah, begitu menawan.</i> ”. Ganti berusaha memuji rumah milik Catty yang begitu menawan dengan warna-warna cat yang sesuai dan sangat menarik. Pemilihan warna yang sesuai akan menimbulkan rasa senang orang yang melihat dan berkunjung.

18	3263110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	Ganti : <i>“Seleramu begitu menawan kau gunakan cat tembok merek apa sih?”</i> Catty : <i>“Catilak.”</i> (Sumber : Iklan Cat Catilak)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan <i>“Seleramu begitu menawan, kau gunakan cat tembok merek apa sih?”</i> . Ganti begitu mengagumi selera Catty dalam memadukan warna cat di dalam rumahnya, sehingga rumah Catty sangat terlihat menarik dan indah. Pujian wajib diberikan ketika kita mengagumi sesuatu yang dimiliki orang lain sebagai pertanda rasa menghargai.
19	3365110314	Dituturkan oleh seorang wanita yang memberikan informasi kepada pendengar yang merasa lesu dan lemah karena penurunan daya tahan tubuh. Selain memberikan informasi ia juga memberitahu bahwa obat darial dapat dibeli di apotek dan toko obat.	Monolog <i>“Tepatlah pilihan anda kalau minum Darial sekarang juga yang menjadikan tubuh anda kuat dan selalu bergairah. Obat Darial menjaga tahan tubuh anda. Obat Darial bisa dibeli di apotek-apotek dan toko-toko obat.”</i> (Sumber : Iklan Darial 2)	Penggunaan maksim penghargaan ditandai dengan <i>“Tepatlah pilihan anda kalau minum Darial”</i> . Ketika menunjukkan rasa menghargai dengan orang lain dapat ditunjukkan dengan memuji apa yang dimiliki atau apa yang dilakukan. Memuji ketepatan mengkonsumsi obat Darial adalah salah satu cara menghargai orang lain.

Lampiran 4 : Data Penggunaan Maksim Kesederhanaan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutar	Indikator
1	2038070314	Dituturkan oleh seorang istri kira-kira berusia 30 tahun kepada suaminya. Ketika itu istri melihat suaminya yang lemas ketika akan mengangkat barang dan istrinya merasa ragu jika suaminya dapat mengangkatnya. Suara istri terdengar keras, sedangkan suara suami terdengar lemas dan tidak bersemangat.	Istri : “Kuat ora to sampeyan ki?” ‘Kuat tidak kamu ini?’ Suami : “ <i>Aduh ora kuat aku.</i> ” ‘Aduh tidak kuat saya.’ (Sumber : Iklan Srongpas Enduro 2)	Penggunaan maksim kesederhanaan ditandai dengan “ <i>Aduh ora kuat aku</i> ”(Aduh tidak kuat saya). Suami berusaha menunjukkan kelemahan dirinya di depan istrinya agar tidak dianggap sombong.
2	2241080314	Dituturkan oleh teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.	Teman : “Pagi Jeng. Duh Jeng Rita. Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?” Jeng Rita : “ <i>Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hyping.</i> ” (Sumber : Iklan Hyping 2)	Penggunaan maksim kesederhanaan ditandai dengan “ <i>Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hyping.</i> ”. Jeng Rita menjelaskan bahwa tidak memiliki rahasia agar suami tetap lengket cukup minum Hyping. Hal ini dilakukan agar Jeng Rita tidak dianggap sombong. Selain itu, ia meminimalkan kelebihannya dengan tidak memamerkan kelebihan hubungan harmonis dengan suaminya.
3	2446080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya yang belum lama menikah. Keduanya terlihat akrab dan santai seperti sudah lama kenal. Terdengar keduanya masih berusia muda sekitar 25-30 tahun.	Wanita A : “Tes mbojo mesti lagi asik-asike.” ‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’ Wanita B : “ <i>Asik opo to mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madep mantep.</i> ” Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.” ‘Asik apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah,	Penggunaan maksim kesederhanaan ditandai dengan “ <i>Asik opo to mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madep mantep.</i> ” (‘Asik apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap.’). Wanita B tidak menunjukkan sikap sombong kepada temannya, justru ia mengeluh kepada temannya karena kesal dengan suami yang kurang memuaskan walaupun masih pengantin baru.

			pokoknya saya susah benar.’ (Sumber : Iklan Obat Kuat Purwoceng)	
4	2852100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B. Wanita A memuji bahwa wanita A pasti memiliki banyak uang sehingga bau harumnya sangat awet dan sedap dihirup.	Wanita A : “Wah berarti berduit dong sekarang?” Wanita B : “ <i>Sekarang dua ratus perak juga bisa dapat Molto.</i> ” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Penggunaan maksim kesederhanaan ditandai dengan “ <i>Sekarang dua ratus perak juga bisa dapat Molto.</i> ”. Wanita B berusaha menjelaskan bahwa tidak harus memiliki banyak uang jika ingin menggunakan Molto, karena dengan bermodal dua ratus perak sudah mendapatkan keharuman pakaian seperti dirinya. Wanita B menunjukkan ia tidak sombong dengan pengetahuan yang ia miliki justru ia memberikan informasi kepada temannya.
5	3161110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.	Nani : “Eh mbak Sri, tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?” ‘Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya mulus, apa rahasianya mba?’ Sri : “ <i>Wong mbak kuwi kawit mbiyen nganggo Citra Beauty Lotion.</i> Kuwi lho lotion sing wangine mewah tenan, lan ana pelembabe, supaya kulit tetep alus lembut alami.” ‘Orang mba itu daridulu pakai Citra Beauty Lotion. Itu lho lotion yang harumnya mewah benar, dan ada pelembabnya, supaya kulit tetap halus lembut alami.’ (Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion)	Penggunaan maksim kesederhanaan ditandai dengan “ <i>Wong mbak kuwi kawit mbiyen nganggo Citra Beauty Lotion</i> ” (Orang mbak itu daridulu pakai Citra Beauty Lotion). Sri berusaha rendah hati ketika dipuji oleh Nani karena kecantikan dan kulitnya yang halus. Sri berusaha menjelaskan bahwa tidak memiliki rahasia untuk mendapatkan kulit yang halus dan lembut cukup dengan teratur menggunakan hand body saja.

Lampiran 5 : Data Penggunaan Maksim Permufakatan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Indikator
1	0102010314	Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25 tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.	Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?” Wanita B : “ <i>Tahu dong. Nita Bag Collection kan?</i> ” (Sumber : Iklan Princess Bag and Perfume)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Tahu dong. Nita Bag Collection kan?</i> ”. Dari jawaban ini menunjukkan adanya kecocokan apa yang dimaksud wanita A dengan lawan bicaranya. Jawaban tersebut menandakan adanya kesamaan informasi yang mereka ketahui sehingga keduanya sama-sama memaksimalkan kecocokannya.
2	0306010314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya ketika mereka sedang bersantai. Kedua suami istri ini berusia sekitar 35 tahun. Keduanya sedang membahas toko perlengkapan sekolah yang lengkap untuk anaknya.	Suami : “Oh kaya kue bosanu anake kanca-kanca dewek tuku nang kana.” ‘Oh sepertinya anak teman-teman kita beli disana.’ Istri : “ <i>Ya mestine</i> wes akeh sing mbuktikna Alas Indah kueh barange apik-apik regane murah-murah maning.” ‘Ya pastinya sudah banyak yang membuktikan Alas Indah itu barangnya bagus-bagus harganya murah-murah.’ (Sumber : Iklan Toko Alas Indah)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Ya mestine</i> ”(‘Ya pastinya’). Istri menyetujui pendapat yang disampaikan oleh suaminya. Suami mengatakan bahwa teman-temannya membelikan perlengkapan sekolah anak-anaknya di toko Alas Indah.
3	0408020314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 30 tahun kepada teman wanitanya yang jauh lebih muda. Si wanita sedang mencari toko kain dan perlengkapan jahit yang lengkap dan meminta bantuan kepada si pria. Nada suara si pria terdengar keras dan	Pria : “Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.” ‘Cepat saya antar ke toko Hidup Tekstil.’ Wanita : “ <i>Ayuh mangkat.</i> ” ‘Ayo berangkat.’ (Sumber : Iklan Toko Hidup Tekstil)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban Wanita yaitu: “ <i>Ayuh mangkat.</i> ”(‘Ayo berangkat.’). Sangat jelas bahwa Wanita setuju apabila ia diantar ke toko Hidup Tekstil untuk mencari perlengkapan jahit dan kain. Selain itu, tuturan tersebut menandakan ia

		si wanita terdengar senang karena akan diantar menuju toko yang dimaksud.		mengajak pria agar segera berangkat ke toko Hidup Tekstil.
4	0612020314	Dituturkan oleh seorang majikan wanita kepada pembantunya bernama Inem. Terdengar majikan masih muda sekitar berusia 30tahun sedangkan Inem sudah berusia lebih dari 40tahun karena suaranya agak berat. Ketika itu rumah majikan sedang terjadi kebakaran sehingga suara majikan terdengar panik dank keras.	Majikan : “Kebakaran ini. Kebakaran.” Inem : “Makanya nyah pakai kabel Kitani.” Majikan : “Kabel Kitani ?” Inem : “Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran. Mudeng ora nyah?” Majikan : “ <i>Malah ceramah. Udah beliin sana kabel Kitaninya!</i> ” (Sumber : Iklan kabel Kitani)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Malah ceramah. Udah beliin sana kabel Kitaninya!</i> ”. Tuturan majikan menandakan ia setuju dengan apa yang disarankan Inem, dan menyuruh Inem membelikan apa yang disarankannya, yaitu menggunakan kabel kitani.
5	1121040314	Dituturkan oleh seorang pria kepada alah satu bidadari yang merasa kurang puas dengan kartu perdana yang dimilikinya. Ketika itu para bidadari sedang mandi dan salah satu bidadari sedang mengeluh kemudian si pria mendengar dan memberikan informasi untuk bidadari.	Pria : “Gampang. Beli kartu perdana xl dan aktifkan paketnya di *123*400# ingat *123*400#. Buruan!” Bidadari : “ <i>Kita beli paketnya terus internetan deh di kayangan.</i> ” (Sumber : Iklan Kartu Perdana XL)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Kita beli paketnya terus internetan deh di kayangan.</i> ”. Bidadari menyetujui dan mau menerima pendapat pria dengan mengajak temannya membeli kartu perdana yang disarankan pria tersebut.
6	1324050314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami menunjukkan bahwa dealer Lancar Langgeng sudah di depan mata mereka.	Suami : “Waduh Bu Lancar Langgeng kie.” Istri : “ <i>Wah iya!</i> ” (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Wah iya!</i> ”. Jawaban Istri menandakan kesepakatannya terhadap pernyataan suami yang menunjukkan dealer yang dicarinya. Suami menunjukkan dealer yang ada di hadapannya.
7	1325050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada	Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” ‘Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban suami yaitu “ <i>Ya betul sekali.</i> ” Suami menyetujui pendapat istri yang akan memberitahu teman-temannya agar membeli sepeda motor di Delaer Lancar Langgeng

		istrinya.	sepeda motor Yamaha di sini.’ Suami : “ <i>Ya betul sekali</i> . Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	yang menempati gedung baru yang megah.
8	2343080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama membahas obat pelangsing yang mereka gunakan. Usia keduanya sekitar 30-35tahun. Mereka membuktikan bahwa obat pelangsingnya sangat berguna sehingga digunakan secara teratur.	Wanita 1 : “I’m one.... Aku sekarang singset, aku sekarang langsing, aku sekarang montok.” Wanita 2 : “ <i>Betul</i> , akupun juga minum hyping.” (Sumber : Iklan Hying 3)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban wanita 2 yaitu “ <i>Betul</i> ”. Jawaban yang disampaikan wanita 2 menandakan kecocokan antara keduanya. Wanita 2 setuju dengan pendapat temanya yang mengatakan bahwa ia sekarang singset, langsing dan montok berkat minum hyping.
9	2344080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama membahas obat pelangsing yang mereka gunakan. Usia keduanya sekitar 30-35tahun. Mereka membuktikan bahwa obat pelangsingnya sangat berguna sehingga digunakan secara teratur.	Wanita 2 : “Betul, aku pun juga minum hyping.” Wanita 1 : “ <i>Iya, dikau minum obat Hying, saya pun minum Hying</i> ” (Sumber : Iklan Hying 3)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai “ <i>Iya, dikau minum obat Hying, saya pun minum Hying</i> ”. Wanita 1 berusaha memaksimalkan kesepakatannya dengan wanita 2 dengan sama-sama menggunakan obat pelangsing hyping.
10	2853100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A memberitahu bahwa ia akan menggunakan molto setiap hari agar pakaiannya wangi seperti wanita B.	Wanita A : “Asik bisa pakai molto tiap hari!” Wanita B : “ <i>Iya</i> .” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Iya</i> ”. Jawaban tersebut sangat jelas mewakili rasa setuju wanita B dengan pendapat wanita A, yaitu akan menggunakan pewangi molto setiap hari.
11	2955100314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan remaja sekitar usia	Anak Perempuan : “Cihuy ! foto bintang film Mak.”	Emak memaksimalkan kecocokannya dengan pendapat anak perempuannya

		15tahun. Ketika itu ia menunjukkan hasil foto terberunya kepada emaknya. Emaknya masih berusia sekitar 40-45tahun. Si emak mengagumi kecantikan yang dimiliki anak perempuannya	Emak : <i>“Tapi bener lho, fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus, lebih putih.”</i> (Sumber : IklanLulur Camalin)	yang berujar jika ia seperti bintang film. Emak menyetujui pendapatnya disertai dengan alasan karena bintang film kebanyakan memiliki wajah cantik dan kulitnya putih.
12	30571010314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Wanita : “Wah kamu keren pakai kacamata jadi tambah keren. Pinjam dimana tuh?” Pria : <i>“Tentu saja keren, karena aku pake kacamata dunia optik, lihat ini framenya?”</i> (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan <i>“Tentu saja keren”</i> Pihak pria memaksimalkan kesesuaiannya dengan pendapat wanita yang mengatakan dirinya terlihat keren ditambah menggunakan kacamata lebih terlihat keren.
13	3058100314	Dituturkan oleh seorang pria kepada teman wanitanya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Pria : “Tentu saja keren, karena aku pake kacamata dunia optik, lihat ini framenya ?” Wanita : <i>“Iya lensa dan framenya bagus banget. Kamu beli dimana tadi ? Dunia Optik kalau itu si aku udah tahu. Dunia Optik ada di Purbalinggga dan Purwokerto.”</i> (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Pemaksimalan permufakatan ditandai dengan <i>“Iya lensa dan framenya bagus banget”</i> . Jawaban <i>iya</i> sudah mewakili rasa setujunya dengan pendapat pria yang mengatakan kacamatanya keren. Pendapat Wanita menguatkan apa yang disampaikan oleh si Pria.
14	3059100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Wanita : “Iya lensa dan framenya bagus banget. Kamu beli dimana tadi ? Dunia Optik kalo itu si aku udah tahu. Dunia Optik ada di Purbalinggga dan Purwokerto.” Pria : <i>“Bukan hanya di Purwokerto dan Purbalingga saja, ada juga di Bobotsari, Ajibarang bahkan di Kebumen juga ada loh.”</i> (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Rasa setuju tidak selamanya ditunjukkan dengan kata <i>iya</i> . Kecocokan pendapat yang ditunjukkan oleh pria ditandai dengan <i>“Bukan hanya di Purwokerto dan Purbalingga saja”</i> . Dari jawaban tersebut pria menyetujui pendapat wanita tetapi disertai dengan alasan dan informasi lainnya yang menguntungkan pihak wanita.
15	3264110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya	Ganti : “Ah kalau begitu semua sudut dan ruangan di rumahku akan ku beri	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban Catty yaitu,

		bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35 tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	sentuhan warna-warna indah Catilak.” Catty : “ <i>Iya</i> , kenapa tidak !” (Sumber : Iklan Cat Catilak)	“ <i>Iya</i> ”. Catty menyetujui pendapat temannya yang akan menggunakan cat Catilak untuk rumahnya.
16	3466120314	Dituturkan oleh seorang pria kepada temannya. Ketika itu mereka berada di sebuah kantor. Mereka sedang berbincang-bincang membahas obat sakit kepala yang manjur digunakan.	Pria A : “Setiap kali saya sibuk bekerja. Pusing kepala susah. Mengganggu sekali sakit kepala saya minum poldan mix.” Pria B : “Saya pernah kerjaan menumpuk kepala Migran. <i>Saya juga selalu minum Poldan Mix.</i> ” (Sumber : Iklan Poldan Mix)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Saya juga selalu minum Poldan Mix.</i> ” Pria B memaksimalkan kecocokan dengan pria A karena sama-sama minum obat sakit kepala yang sama yaitu poldan Mix.
17	3467120314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang sedang sakit kepala. Usia keduanya sekitar 30-35 tahun. Istri mencoba menyiapkan obat sakit kepala untuk suaminya.	Istri : “Ojo ngenthengke Pak ne, Poldan durung kok coba. Poldan obat sakit kepala.” ‘Jangan meringankan Pak, Poldan belum di coba. Poldan obat sakit kepala.’ Suami : “Woalah <i>Poldan memang mandi tenan!</i> ” ‘Woalah Poldan memang manjur benar!’ (Sumber : Iklan Poldan)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Poldan memang mandi tenan!</i> ” (‘Poldan memang manjur benar’). Tuturan suami menandakan pendapat yang disampaikan oleh istrinya memang benar dan sudah membuktikannya dengan minum obat yang diberikan istrinya.
18	3568120314	Percakapan anak perempuan sekitar usia 7-12 tahun kepada seorang laki-laki sekitar usia 20 tahun. Anak perempuan berlaku santun dengan memanggil mas kepada laki-laki, begitupun laki-laki juga memanggil anak perempuan dhik. Keduanya berada di sebuah warung. Ketika itu anak perempuan sedang	Anak perempuan : “Baygon wonten sing plastikan to Mas?” ‘Baygon ada yang menggunakan plastik ya Mas?’ Laki-laki : “ <i>Wonten Dhik</i> , enggal kok menika, namine Baygon kemasan isi ulang.” ‘Ada Dik, baru kok,	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Wonten dhik</i> ” (‘Ada dhik’). Jawaban tersebut menandakan penjaga warung memaksimalkan atau membenarkan apa yang ditanyakan oleh si anak.

		mencari obat pembasmi nyamuk.	namanya Baygon kemasan isi ulang.’ (Sumber : Iklan Baygon Kemasan Isi Ulang)	
19	3669120314	Percakapan antara tiga wanita yang sedang berkumpul bersama. Mereka adalah teman sebaya sekitar usia 20-30 tahun sehingga bahasa yang digunakan terdengar santai. Ketika itu wanita A berpamitan kepada kedua temannya karena ada perlu lain.	Wanita A : “Sorry, aku ada perlu lain.” Wanita B : “Iya, iya !” Wanita C : “Pergi deh.” Wanita B : “Nggak enak ya, dekat-dekat dia?” Wanita C : “ <i>Iya, keringetnya bau.</i> ” (Sumber : Iklan Harum Sari)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Iya, keringetnya bau.</i> ”. Tuturan wanita C menunjukkan bahwa ia menyetujui pendapat wanita B yang mengatakan jika dekat-dekat wanita A merasa tidak nyaman. Pihak C menyetujui pendapat B disertai dengan alasan yang semakin menyakinkan bahwa memang benar apa yang dikatakan wanita B, jika berdekatan dengan wanita A tidak enak karena keringatnya bau tidak sedap.
20	3770130314	Dituturkan oleh seorang perempuan sekitar usia 15 tahun kepada teman sebayanya. Keduanya sedang bersantai dan membahas kulit perempuan A yang kasar dan perempuan B membuktikan apa yang dikatakan perempuan A dengan memegangnya.	Perempuan A : “Mira, Mira, pegang deh, kulitku kok jadi kasar gini ya ?” Perempuan B : “ <i>Iya, kayak kulit salak Vin !</i> ” (Sumber : Iklan Vaseline Value)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Iya, kayak kulit salak</i> ”. Tuturan tersebut menandakan ia setuju dengan apa yang dikatakan perempuan A jika kulitnya kasar, dan perempuan B menggambarkan kasar kulit temannya dengan kulit salak.
21	3771130314	Dituturkan oleh perempuan B sekitar usia 15 tahun kepada teman sebayanya yang akrab sehingga menggunakan bahasa yang santai. Ketika itu perempuan B sedang mencari hand body yang baik untuk kulit kasarnya. Suara perempuan B terdengar halus dan santai, sedangkan suara perempuan A santai.	Perempuan B : “Bagi dong Vaseline Alue dan Vitaminnya dong Mir.” Perempuan A : “ <i>Boleh.</i> ” (Sumber : Iklan Vaseline Alue)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban perempuan A “ <i>Boleh.</i> ”. Jawaban tersebut menandakan perempuan A memperbolehkan perempuan B meminta apa yang ia minta, dan akan memberikannya.
22	3873130314	Dituturkan oleh seorang pria	Pria A: “Larutan Penyegar Cap Kaki Tiga	Penggunaan maksim permufakatan

		kepada temannya. Usia keduanya sekitar 30-35tahun. Pria A sedang menjelaskan bahwa larutan penyegar yang ia gunakan sangat menjur mengobati panas dalam.	mengobati panas dalam, langsung ke sumber penyebab.” Pria B : “ <i>Benar.</i> ” (Sumber : Iklan Larutan Penyegar Cap Kaki Tiga)	ditandai dengan “ <i>Benar.</i> ” Tuturan tersebut sangat jelas bahwa pria B menyetujui apa yang katakana pria A, yaitu tentang pendapatnya bahwa Larutan Peyegar Cap Kaki Tiga langsung dan ampuh mengobati panas dalam.
23	3974130314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar 35tahun kepada wanita sekitar usia 30tahun. Keduanya sedang memperbincangkan obat khusus pria yang diminum oleh pria dan suami dari si wanita.	Pria : “Sabun dina aku ya ngombe Srongpas Ginseng.” ‘Setiap hari saya juga minum Srongpas Ginseng.’ Wanita : “ <i>Bener, Mas !</i> Bojoku, sabun dina ya ngombe Srongpas Ginseng.” ‘Benar, Mas ! Suamiku, setiap hari minum Srongpas Ginseng.’ (Sumber : Iklan Srongpas Ginseng)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan “ <i>Bener, Mas</i> ”. Wanita membenarkan pendapat pria yang mengatakan bahwa ia meminum Srongpas Ginseng. Dengan meminum obat Srongpas Ginseng suaminya lebih bertenaga dan semangat dalam bekerja.
24	4075140314	Percakapan antara dua wanita sebaya sekitar usia 30tahun. Keduanya sedang reuni dengan teman sekolahnya dan membahas teman lamanya yang dahulu memiliki rambut tidak terawat sekarang terlihat berbeda.	Wanita A : “Eh, Yan, Yan, ingat Brenda nggak?” Wanita B : “Si rambut ketombe?” Wanita A : “ <i>Iya.</i> ” (Sumber : Iklan Shampo Dimension)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban wanita A yaitu, “ <i>Iya</i> ”. Tuturan tersebut menandakan bahwa ia sependapat dengan apa yang dimaksud oleh wanita B tentang teman lamanya yang dijuluki si rambut ketombe.
25	4176140314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 40-45tahun kepada temannya yang berusia 35-40tahun. Keduanya sedang berada di laboratorim dan meneliti keunggulan detergen yang disarankan. Suara keduanya terdengar semangat dan akrab.	Pria A : “So Klien Higienis dengan TCC dan Irgasan membersihkan kotoran hingga ke serat kain dan sekaligus membasmi dan mencegah kuman datang lagi.” Pria B : “ <i>Betul Kang.</i> Lihat perbedaan detergen lain dengan So Klien Higienis.” (Sumber : Iklan So Klien Higienis)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan jawaban pria B “ <i>Betul Kang.</i> ” Ia setuju dengan apa yang dikatakan oleh pria A. selain itu, pria B berusaha menunjukkan perbedaan detergen yang sedang mereka bahas dengan detergen lain.
26	4177140314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 40-45tahun kepada temannya yang berusia 35-40tahun. Keduanya sedang berada	Pria A : “Cucian So Klien Higienis terlindung dari kuman.” Pria B : “ <i>So Klien Higienis mencuci bersih semua pakaian melindungi dari</i>	Penggunaan maksim permufakatan ditandai “ <i>So Klien Higienis mencuci bersih semua pakaian melindungi dari kuman</i> ” Pendapat tersebut sama

		di laboratorim dan meneliti keunggulan detergen yang disarankan. Suara keduanya terdengar semangat dan akrab.	<i>kuman</i> dan fresh lebih lama. Sangat baik untuk pakaian bayi.” (Sumber : Iklan So Klien Higienis)	dengan yang diutarakan oleh pria A sehingga pembicaraan antara keduanya menghasilkan satu pendapat yang sama.
27	4278140314	Dituturkan oleh seorang penyiar laki-laki berusia sekitar 40-45 tahun kepada seorang peserta pria berusia sekitar 35 tahun. Mereka sedang berada di sebuah ruangan dalam sebuah acara kuis. Keduanya terdengar semangat dan tegang menanti pertanyaan dan jawaban yang diberikan. Begitu pula penonton sangat ramai.	Penyiar : “Pertannyaannya minyak rool on apakah yang pertama dan terbaik di Indonesia?” Peserta : “Safe Care Pak. Kami yakin Safe Care?” Penyiar : “ <i>Benar!</i> ” (Sumber : Iklan Safe Care)	Penggunaan maksim permufakatan ditandai dengan kata “ <i>Benar!</i> ”. Penyiar kuis membenarkan jawaban salah satu peserta kuis. Dengan begitu menunjukkan adanya kecocokan antara keduanya.

Lampiran 6 : **Data Penggunaan Maksim Kesimpatian Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Indikator
1	1018040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta ttut antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	Pria A : “Perusahaan memutuskan untuk memberikan promosi jabatan!” Pria B : “ <i>Alhamdulillah, terima kasih Pak.</i> ” (Sumber : Iklan Mobil Kijang)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Alhamdulillah, terima kasih Pak.</i> ” Pria B menunjukkan rasa simpatinya dan bersyukur karena diberi promosi jabatan oleh perusahaan yang disampaikan oleh pria A.
2	1019040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta ttut antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	Pria A : “Dan sesuai dengan peraturan, perusahaan juga memberikan bantuan kredit pembelian mobil.” Pria B : “ <i>Terima kasih, terima kasih Pak.</i> ” (Sumber : Iklan Mobil Kijang)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Terima kasih, terima kasih Pak.</i> ” Pria B mengucapkan rasa terima kasihnya kepada pria A, karena perusahaan memberi bantuan kredit pembelian mobil. Bantuan yang diberikan sangat membantu pria B dalam memaksimalkan kinerja dalam bekerja di perusahaannya.
3	1427050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya ketika bersantai di rumah. Istri mengharapkan rumahnya diperbaiki. Suara istri terdengar keras dan marah karena suami terus berjanji.	Istri : “Bapake kapan si awake dewek duwe umah kaya nggone Bu Ani tanggane dewek?” ‘Bapak kapan kita memiliki rumah seperti Bu Ani tetangga kita?’ Suami : “ <i>Sabar Bu.</i> Aja khawatir. Bapak tembe olih kabar kanca lawas ikih.” ‘Sabar Bu. Jangan khawatir. Bapak baru saja dapat kabar dari teman lama. (Sumber : Iklan Bahan Bangunan Rejo Mulyo)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Sabar Bu.</i> ” Tuturan tersebut menandaka Bapak mengingatkan agar istrinya sabar ketika menginginkan sesuatu karena pasti ada jalannya. Si suami merasa simpati kepada istrinya yang menginginkan rumah seperti tetangganya.
4	1630060314	Dituturkan oleh seorang wanita	Wanita : “Ahhh aku pengen langsing.”	Penggunaan maksim kesimpatian

		kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencoba barang. Wanita merasa kaget karena badannya terasa semakin gemuk. Si pria memberi saran agar minum hyping.	Pria : “ <i>Ingin langsing makanya minum hayping. Hayping bisa membuat tubuh lebih langsing, singset, dan kencang.</i> Tak hanya itu, hayping juga membuat wajah lebih bersih dan kulit lebih halus. Minum hayping dari sekarang dan rasakan khasiatnya.” (Sumber : Iklan Hying 1)	ditunjukkan pria dengan memberi pendapat agar si wanita meminum obat pelangsing Hying. Perhatian yang diberikan menandakan si pria peduli dengan penampilan teman wanitanya yang merasa semakin gemuk.
5	1835060314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami sedang menikmati minuman buatan istri tetapi tangan suami tidak dapat memegang gelas karena sakit rematiknya kambuh. Suara istri terdengar khawatir, sedangkan suara suami terdengar takut	Istri : “Lho ana apa Pak ?” ‘Lho ada apa Pak ?’ Suami : “Tanganku ora bisa kanggo nyekel gelas.” ‘Tangan saya tidak bisa untuk memegang gelas.’ Istri : “ <i>Yen ngono rematik penjenengan kambuh. Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?</i> ” ‘Kalau begitu rematik kamu kambuh. Ini minum obat saja ya Pak?’ (Sumber : Iklan Darial 1)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Yen ngono rematik penjenengan kambuh. Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?</i> ” (‘Kalau begitu rematik kamu kambuh. Ini minum obat saja ya Pak ?’). Ketika melihat istri sakit hendaknya membantunya menyembuhkannya seperti memberi perhatian dan memberikannya obat. Hal ini menunjukkan rasa simpati kita terhadap orang lain.
6	3772130314	Dituturkan oleh seorang perempuan sekitar usia 15tahun kepada teman sebayanya. Keduanya sedang bersantai dan membahas kulit perempuan A yang kasar dan perempuan B membuktikan apa yang dikatakan perempuan A dengan memegangnya.	Perempuan A : “Mira, mira, pegang deh, kulitku kok jadi kasar gini ya ?” Perempuan B : “Iya, kayak kulit salak Vin !” Perempuan A : “Ah Mira, gimana dong ?” Perempuan B : “Gampang Vin, <i>kamu pakai Vaseline Alue dan vitamin</i> deh !” (Sumber : Iklan Vaseline Alue)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>kamu pakai Vaseline Alue dan vitamin</i> ”. Perempuan B merasa iba dengan perempuan A karena merasa kurang percaya diri dengan kulit kasarnya. Ia menyarankan agar perempuan A menggunakan Vaseline Alue agar kulitnya menjadi halus dan lembut.
7	4379150314	Dituturkan oleh seorang ibu sekitar berusia 25-30tahun kepada anak laki-laknya yang berusia sekitar 5-10tahun. Mereka sedang berada di kamar si anak karena	Ibu : “Kamu flu ?” Anak : “He’e hacing...” Ibu : “Ehm, <i>anakku betul-betul flu, cepat-cepat minum procold</i> , sakit kepala procold, hidung tersumbat procold,	Penggunaan maksim kesimpatian ditunjukkan oleh Ibu dengan menyuruh anaknya minum obat agar cepat sembuh dari sakitnya. Perhatian yang diberikan oleh seorang ibu

		ibunya mendengar jika anaknya bersin tak henti-henti karena flu yang dideritanya.	deman ya procold. Procold mengatasi semua gejala flu.” (Sumber : Iklan Procold)	sangat penting bagi anaknya terlebih lagi jika jauh.
8	4480150314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Sang istri mengeluh karena penyakit yang diderita tak kunjung sembuh dan kambuh. Suara istri terdengar lemah dan suami terdengar keras memberi semangat kepada istrinya yang mulai putus asa.	Istri : “Ibu ga mungkin bisa sembuh lagi.” Suami : “ <i>Ehhhh Bu. Istighfar Bu. Hidup matinya ditangan Tuhan. Kita tetap harus berusaha.</i> ” (Sumber : Iklan Pengobatan Tradisional Bakti)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan mengingatkan istri agar tetap mengingat Tuhan, bahwa kematian hanya di tangan Tuhan. Jadi ketika sedang sakit hendaknya terus berusaha dan memohon pertolongan kepada Tuhan.
9	4481150314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Sang istri mengeluh karena penyakit yang diderita tak kunjung sembuh dan kambuh. Suara istri terdengar lemah dan suami terdengar keras memberi semangat kepada istrinya yang mulai putus asa.	Istri : “Kita kurang usaha apa lagi. Ibu sudah berobat kemana-mana tapi tumor kandungan dan kanker ibu rasanya semakin parah sudah dioperasi kumat lagi kumat lagi.” Bapak : “ <i>Sabar Bu. Kita kan belum mencoba pengobatan Bakti.</i> ” (Sumber : Iklan Pengobatan Tradisional Bakti)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Sabar Bu.</i> ” Ketika orang lain sedang mendapat kesulitan hendaknya kita menunjukkan kepedulian kita dengan memberi dorongan agar tetap semangat dan sabar menghadapi penyakitnya.
10	4582150314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Ketika ia mereka sedang beristirahat dari pekerjaannya. Wanita A mengeluh jika ia sangat sulit buang air besar. Suara wanita A terdengar memelas dan merintih sambil menunjukkan perut besarnya.	Wanita A : “Ah. .aduh perut begah. BAB gak lancar ni.” Wanita B : “ <i>Oh minum Laxing Tea. Cara alami lancarkan BAB dengan nikmat.</i> ” (Sumber : Iklan Laxing Tea)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>Oh minum Laxing Tea. Cara alami lancarkan BAB dengan nikmat.</i> ” Si B memberikan perhatian kepada temannya yang sedang sakit dan memberi saran agar minum Laxing Tea.
11	4683150314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Mereka sekitar berusia di atas 25tahun. Keduanya sedang bersama dan wanita A sedang merasa sakit perutnya akibat datang bulan. Karena sakit yang dirasakan suara	Wanita A : “Huh. Ambilin air anget dong sekalian obat yang ada pereda nyerinya. Ahh pokoknya obat apa saja.aahhh sakit.” Wanita B : “ <i>Eh kan ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !</i> ” (Sumber : Iklan Mensana)	Penggunaan maksim kesimpatian ditandai dengan “ <i>ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !</i> ”. Cewek 2 menunjukkan rasa simpatinya dengan mengingatkan cewek 1 jangan sembarangan minum obat karena berbahaya.

		wanita A liris, sedangkan suara wanita B agak keras karena memberi peringatan kepada temannya agar tidak sembarangan minum obat.		
--	--	--	--	--

Lampiran 7 : Data Jenis Tindak Tutur Maksim Kebijaksanaan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	0101010314	Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.	Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?” Wanita B : “Tahu dong. Nita Bag Collection kan?” Wanita A : “Nah <i>sekarang ini Nita Bag Collection berganti nama loh menjadi Princess bag and Parfume</i> . Selain menyediakan berbagai macam tas, sekarang menyediakan koleksi parfum loh.” (Sumber : Iklan Princess Bag and Parfume)	Asertif
2	0203010314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 25tahun kepada seorang wanita berusia di bawah 25tahun. Ketika itu si pria memberi informasi dealer sepeda motor yang prosesnya mudah agar si wanita tidak merasa kebingungan.	Pria : “Panggonane salah kue. Mulane neng Sanjaya Motor bae. Mumpung ana program tuku honda DPne mung sejuta cicilane Rp 350.000 kredit tok.” “Tempatnya salah itu. Makanya di Sanjaya Motor saja. Kebetulan ada program membeli sepeda motor DPnya hanya satu juta cicilannya Rp. 300.000.” Wanita : “Temenan kue?” “Benar itu?” Pria : “ <i>Iya mulane gagean mangkat prosese gampang tur cepet. Malah bisa entuk hadiah kesempatan dadi jutawan.</i> ” “Iya makanya cepet berangkat prosesnya mudah dan cepet. Bisa dapat hadiah berkesempatan menjadi jutawan.” (Sumber : Iklan Dealer resmi Sanjaya Motor)	Direktif
3	0509020314	Percakapan seorang OB bernama Toto kepada salah satu bos wanitanya di sebuah kantor. Toto merasa kebingungan dengan perintah bos wanitanya sehingga ia bicara dengan bosnya agar diberi saran. Suara Toto terdengar lirih karena merasa bersalah belum	Toto : “Saya bingung Bu. Nyari menu snack yang ibu perintahkan.” Bos : “ <i>Ngurus gitu saja ndak becus. Ini sekarang telp ke 891402. Pesen aja paket snack special 200 dus ya.</i> ” (Sumber : Iklan Toko Kue Selena)	Direktif

		melakukan perintah bosnya.		
4	0510020314	Percakapan seorang OB bernama Toto kepada salah satu bos wanitanya di sebuah kantor. Toto merasa kebingungan dengan perintah bos wanitanya sehingga ia bicara dengan bosnya agar diberi saran. Suara Toto terdengar lirih karena merasa bersalah belum melakukan perintah bosnya.	Toto : “Itu no telp siapa Bu?” Bos : “891402 itu no telp tokonya kue Selena. Toko kue langganan keluarga besar saya. Sudah sana cepetan telp. <i>Toko kue Selena menyediakan beragam kue basah dengan cita rasa yang special enak dan aman tanpa bahan pengawet. Tersedia juga kue kering bahkan juga bermacam-macam parcel lebaran.</i> ” (Sumber : Iklan Toko Kue Selena)	Direktif
5	0611020314	Dituturkan oleh seorang majikan wanita kepada pembantunya bernama Inem. Terdengar majikan masih muda sekitar berusia 30 tahun sedangkan Inem sudah berusia lebih dari 40 tahun karena suaranya agak berat. Ketika itu rumah majikan sedang terjadi kebakaran sehingga suara majikan terdengar panik dan keras.	Majikan : “Kebakaran ini. Kebakaran.” Inem : “Makanya nyah pakai kabel kitani.” Majikan : “Kabel kitani ?” Inem : “ <i>Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran.</i> ” (Sumber : Iklan Kabel Kitani)	Asertif
6	0717030314	Percakapan antara dua bapak. Keduanya berada di sawah dan berniat menanam tanaman. Bapak 1 memberi nasehat kepada Bapak 1 yang bingung akan menanam apa di sawahnya. Nada suara Bapak 1 terdengar menyakinkan dan terdengar menyindir.	Bapak 1 : “Kae loh nang galengan kono !” ‘Itu loh di tepi sawah sana !’ Bapak 2 : “Ya ora dadi.” ‘Ya tidak jadi.’ Bapak 1 : “ <i>Dijajal be urung ngomong ora dadi.</i> ” ‘Dicoba saja belum sudah bilang tidak bisa.’ (Sumber : Iklan Wedang Jahe)	Direktif
7	0916030314	Tuturan seorang ibu sekitar usia 35-40 tahun. Ia memberi informasi kepada orang lain agar tidak lagi khawatir jika anaknya panas karena sudah ada obat Minigrip.	Monolog “Ibu-ibu rungokna iki. Thung...thung...thung...dhem. Adem wis panase, ya mudhun, wis gak per dhogdhog-dhogdhog omahe tanggane. Lha wis ana Minigrip, aman wis,” ‘Ibu-ibu dengarkan ini. Thung...thung...thung...dhem. Dingin sudah panasnya, ya turun, sudah tidak perlu ketuk-ketuk rumah tetangga. Sekarang sudah ada Minigrip, sudah aman.’ (Sumber : Iklan Minigrip)	Direktif

8	1017040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta ttut antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	Pria A : “Perusahaan memutuskan untuk memberikan promosi jabatan.” Pria B : “Alhamdulillah, terima kasih Pak.” Pria A : “Dan sesuai dengan peraturan, <i>perusahaan juga memberikan bantuan kredit pembelian mobil.</i> ” Pria B : “Terima kasih, terima kasih Pak.” (Sumber : Iklan Mobil Kijang)	Asertif
9	1120040314	Dituturkan oleh seorang pria kepada alah satu bidadari yang merasa kurang puas dengan kartu perdana yang dimilikinya. Ketika itu para bidadari sedang mandi dan salah satu bidadari sedang mengeluh kemudian si pria mendengar dan memberikan informasi untuk bidadari.	Pria : “Kira-kira ada yang bikin puas gak ya?” Bidadari : “ <i>Ada, ada. Buat bidadari cantik. Pake xl internet unlimited. Internet sepuasnya mulai Rp. 2000 per hari bisa buat browsing, foto selfie, youtube, semuanya puasss....</i> ” (Sumber : Iklan Kartu Perdana XL)	Direktif
10	1222040314	Dituturkan oleh seorang suami kira-kira berusia 35 tahun kepada istrinya yang sebaya. Keduanya baru saja menempati rumah baru sehingga perlengkapan rumah masih belum sepenuhnya terisi. Suami meminta pendapat kepada istri tentang informasi toko mebel yang murah dan istri menyarankan agar ke toko mebel Margo Baru.	Suami : “Sofa dan meja makan belum ada. Kira-kira nyari mebel yang pas, harga murah dan mutu berkualitas dimana ya?” Istri : “ <i>Ke Margo murah baru aja Mas. Disana bisa dicicil loh.</i> ” (Sumber : Iklan Toko Mebel Margo Baru)	Direktif
11	1384050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada istrinya.	Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” ‘Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil sepeda motor Yamaha di sini.’ Suami : “Ya betul sekali. Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. Menyediakan dengan lengkap semua jenis sepeda motor	Asertif

			<p>Yamaha, Vega, Mio, Mio Shouls, Jupiter Z, Jupiter MX, dan jenis lain-lain. Bisa cash atau kredit dengan proses yang sangat cepat.”</p> <p>(Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)</p>	
12	1426050314	<p>Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya ketika bersantai di rumah. Istri mengharapkan rumahnya diperbaiki. Suara istri terdengar keras dan marah karena suami terus berjanji.</p>	<p>Istri : “Kabar-kabar terus !”</p> <p>Suami : “Kie pokoke jos. Temenan awake dewek kudu cepet-cepet menghubungi RJM bae. Segala bahan bangunan kue nang kana komplit lan regane kacek alias lewih murah timbang toko-toko bangunan liane. Tuku bahan bangunan nang Rejo Mulyo kue pada bae tuku nang gone wonge dewek. Kabeh barang angger nggawane kangelen gagen dijugna tekan umah.”</p> <p>‘Ini pokoknya jos. Benar kita harus cepat-cepat menghubungi RJM saja. segala bahan bangunan itu di sana lengkap dan harganya selisih alias lebih murah daripada toko-toko bangunan lainnya. Membeli bahan bangunan di Rejo Mulyo itu sama saja membeli di orang sendiri. Semua barang kalau kesulitan membawanya akan diantar sampai rumah.’</p> <p>(Sumber : Iklan Toko Bangunan Rejo Mulyo)</p>	Direktif

Lampiran 8 : **Data Jenis Tindak Tutur Maksim Kedermawanan Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	0305010314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya ketika mereka sedang bersantai. Kedua suami istri ini berusia sekitar 35tahun. Keduanya sedang membahas toko perlengkapan sekolah yang lengkap untuk anaknya.	Istri : “Golet sing murah Pak, kae nang toko Alas Indah. <i>Tak gawa bocaeh kon milih dewek</i> tas, sepatu, sandal lan aksesoris go bocah ya komplit.” ‘Mencari yang murah Pak, itu di toko Alas Indah. Tak bawa anaknya memilih sendiri tas, sepatu, sandal dan aksesoris untuk anak yang lengkap.’ Suami : “Oh kaya kue bosanu anake kanca-kanca dewek tuku nang kana.” ‘Oh seperti itu jangan-jangan anak teman-teman kita membeli di sana.’ (Sumber : Iklan Toko Alas Indah)	Direktif
2	0407020314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 30tahun kepada teman wanitanya yang jauh lebih muda. Si wanita sedang mencari toko kain dan perlengkapan jahit yang lengkap dan meminta bantuan kepada si pria. Nada suara si pria terdengar keras dan si wanita terdengar senang karena akan diantar menuju toko yang dimaksud.	Pria : “ <i>Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.</i> ” ‘Cepat saya antar ke toko Hidup Tekstil.’ Wanita : “Ayuh mangkat.” ‘Ayo berangkat.’ (Sumber : Iklan Toko Kain Hidup Tekstil)	Direktif
3	0714030314	Percakapan antara dua bapak. Keduanya berada di sawah dan berniat menanam tanaman. Bapak 1 memberi nasehat kepada Bapak 1 yang bingung akan menanam apa di sawahnya. Nada suara Bapak 1 terdengar menyakinkan dan terdengar menyindir.	Bapak 2 : “Hee rikane dimomongi koh nek diidek-idek nang bal ora dadi.” ‘Hee kamu dibilangin kalau diinjak-injak bola tidak jadi.’ Bapak 1 : “Emange rika arep gawe wedang jahe kon nandur jahe disit. Suwe temen gole ngenteni. <i>Kie yong sangu ikih gari cus langsung blek ora usah repot-repot.</i> ” ‘Memangnya kamu mau minum jahe harus menanam jahe dahulu. Lama sekali menunggunya. Ini saya bawa tinggal cus langsung jadi tidak usah repot-repot.’ (Sumber : Iklan Wedang Jahe)	Direktif

4	0815030314	Dituturkan oleh seorang laki-laki kepada temannya ketika mereka bersantai dan membahas acara radio yang sering di dengarnya. Stasiun radio tersebut akan mengadakan suatu acara untuk memeriahkan hari kemerdekaan.	Pria A : “Freedom spirit apaan tuch? Terus caranya gimana?” Pria B : “Acaranya FBS radio. <i>Caranya dengan upload foto yang mencerminkan foto kemerdekaan ke facebook.com-FBSFM</i> . Ya sudah aku contohin dulu sini.” (Sumber : Iklan Freedom Spirit FBS FM)	Direktif
5	1323050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada istrinya.	Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” ‘Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil sepeda motor Yamaha di sini.’ Suami : “Ya betul sekali. Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. Menyediakan dengan lengkap semua jenis sepeda motor Yamaha, Vega, Mio, Mio Shouls, Jupiter Z, Jupiter MX, dan jenis lain-lain. Bisa cask atau kredit dengan proses yang sangat cepat.” (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	Asertif
6	1528050314	Dituturkan oleh seorang suami di pagi hari kepada istrinya disebuah ruangan di rumahnya. Suami merasa malas ketika istri membangunkannya dan istri menyuruh agar suami minum srongpas enduro agar lebih bersemangat.	Suami : “Aku males Bu. ‘Saya malas Bu.’ Istri : “Wah. .wah. .wah kesed tenan to wong lanang kok koyo boyok yo. Loyo ndak ora nana tenagane. <i>Iki loh Pak ngombe Srongpas Enduro</i> .” ‘Wah. . wah. .wah malas benar laki-laki kok seperti punggung ya. Lemas tidak ada tenaganya. Ini loh Pak, minum Srongpas Enduro’ (Sumber : Iklan Srongpas Enduro 1)	Direktif
7	1629060314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencari barang. Suara si wanita terdengar lirih dan memelas agar si pria melakukan apa yang disuruhnya.	Wanita : “Kok ga muat. Mas tolong ambilkan yang no 30 dong.” Pria : “ <i>Yang ini yank?</i> ” (Sumber : Iklan Hying 1)	Direktif
8	1685060314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada	Wanita : “Ahhh aku pengen langsing.”	Direktif

		teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencoba barang. Wanita merasa kaget karena badannya terasa semakin gemuk. Si pria memberi saran agar minum hyping.	Pria : <i>“Ingin langsing makanya minum hayping. Hayping bisa membuat tubuh lebih langsing, singset, dan kencang.</i> Tak hanya itu, hayping juga membuat wajah lebih bersih dan kulit lebih halus. Minum hayping dari sekarang dan rasakan khasiatnya.” (Sumber : Iklan Hying 1)	
9	1731060314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan sekitar berusia 6 tahun kepada mamanya. Tuturan terjadi dimalam hari ketika si anak akan pergi tidur dan merasa kamarnya bau tidak sedap sehingga meminta mamanya menghilangkan bau tidak sedapnya.	Anak Perempuan : <i>“Iya Ma, tolong Ma, hilangkan bau tidak sedapnya!”</i> Mama : <i>“Tenang Mama punya antinya.”</i> (Sumber : Iklan Beauty Fresh Pewangi ruangan)	Direktif
10	1833060314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami sedang menikmati minuman buatan istri tetapi tangan suami tidak dapat memegang gelas karena sakit rematiknya kambuh. Suara istri terdengar khawatir, sedangkan suara suami terdengar takut.	Istri : <i>“Lho ana apa Pak ?”</i> <i>‘Lho ada apa Pak?’</i> Suami : <i>“Tanganku ora bisa kanggo nyekel gelas.”</i> <i>‘Tangan saya tidak bisa untuk memegang gelas.’</i> Istri : <i>“Yen ngono rematik penjenengankambuh. Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?”</i> <i>‘Kalau begitu rematik Bapak kambuh. Ini minum obat saja ya Pak?’</i> (Sumber : Iklan Darial 1)	Direktif
11	1834060314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami merasa bosan dengan obat yang ia minum ketika rematiknya kambuh tidak ada yang cocok. Istri menyiapkan obat agar dicoba oleh suaminya.	Suami : <i>“Wah bosen aku ngombe obat, ora nana sing cocok.”</i> <i>‘Wah bosan saya minum obat, tidak ada yang cocok.’</i> Istri : <i>“Wah, lho panjenengan durung pirsu karo obat sing iki. Darial iki lho di unjuk dhisit.”</i> <i>‘Wah, Bapak belum pernah obat yang ini. Darial ini lho di minum dulu.’</i> (Sumber : Iklan Darial 1)	Direktif

Lampiran 9 : Data Jenis Tindak Tutur Maksim Penghargaan Iklan Radio Purbalingga

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	0204010314	Dituturkan oleh seorang wanita berusia kira-kira 25tahun kepada seorang pria kira-kira berusia 30tahun. Ketika itu, si wanita sedang melihat sepeda motor temannya. Mereka sedang membahas Dealer resmi Sanjaya Motor karena si wanita berniat membeli sepeda motor baru seperti teman prianya.	Wanita : <i>"Ih kinclong temen hondane anyar ya?"</i> 'lh mengkilap sekali sepeda motor baru ya?' Pria : <i>"Mestine. Endi jere sida tuku honda?"</i> 'Pastinya. Mana katanya jadi membeli sepeda motor?' (Sumber : Iklan Dealer resmi Sanjaya Motor)	Direktif
2	1732110314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan sekitar berusia 6 tahun kepada mamanya. Tuturan terjadi dimalam hari ketika si anak akan pergi tidur dan merasa kamarnya bau tidak sedap sehingga meminta mamanya menghilangkan bau tidak sedapnya.	Anak Perempuan : <i>"Iya Ma, tolong Ma, hilangkan bau tidak sedapnya."</i> Mama : <i>"Tenang mama punya antinya."</i> Anak Perempuan : <i>"Wah wangi sekali Ma, adik pasti nyenyak saat tidur."</i> (Sumber :Iklan Beauty Fresh Pewangi ruangan)	Ekspresif
3	1936070314	Percakapan seorang pria kira-kira berusia 25tahun dengan temannya yang usianya hampir sama. Keduanya sedang bersantai. Pria A sedang bermain gitar dan bernyanyi lagu Rhoma Irama.	Pria A : <i>"Begadang jangan begadang (bernyanyi)."</i> Pria B : <i>"Keren nemen ahh."</i> 'Bagus sekali ahh.' (Sumber : Toko Kresna Dewi)	Ekspresif
4	2037070314	Dituturkan oleh seorang istri kira-kira berusia 30tahun kepada suaminya. Ketika itu istri melihat suaminya yang sudah semangat berkat minum srongpas enduro yang ia siapkan. Suara istri terdengar senang dan semangat.	Istri : <i>"Wah staminane wes strong tenan saiki."</i> 'Wah tenaganya sudah strong benar sekarang.' Suami : <i>"Stamina strong wes kuat. Srongpas Endure herbal stamina."</i> 'Tenaga sudah kuat. Srongpas Enduro herbal stamina.' (Sumber : Iklan Srongpas Enduro 2)	Ekspresif
5	2139070314	Dituturkan oleh seorang Bapak 1 kepada temannya sesama petani. Ketika itu Bapak 1 merasa bingung karena padi yang ditanam terancam gagal panen. Bapak 2 memberikan saran agar tanamannya bagus seperti miliknya.	Bapak 1 : <i>"Lah yong arep panen kepriwe jan?"</i> 'Lah saya mau panen bagaimana?' Bapak 2: <i>"Ora usah bingung kang, siki toli wis ana winih jagung anyar Pionir P21 Dahsyat."</i> 'Tidak usah bingung Pak, sekarang sudah ada benih jagung baru Pionir P21 Dahsyat.'	Ekspresif

			Bapak 1: “Banenane si <i>nggone rika jagunge apik-apik, godonge royo-royo.</i> ” ‘Sepertinya punya kamu jagungya bagus-bagus, daunnya hijau-hijau.’ (Sumber : Iklan Pionir P21 Dahsyat)	
6	2240080314	Dituturkan oleh teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.	Jeng Rita : “Pagi Jeng.” Teman : “Pagi Jeng. Duh Jeng Rita. <i>Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?</i> ” (Sumber : Iklan Hying 2)	Direktif
7	2342080314	Dituturkan oleh seorang pria kepada teman wanitanya. Ketika itu mereka sedang bersantai dan melihat wanita yang ia kenal terlihat lebih langsing dan cantik berkat minum hyping. Si pria mengagumi orang yang ia kenal itu dengan suara lembut dan memuji.	Pria : “ <i>Mereka yang gendut sekarang langsing berkat minum hyping.</i> ” Wanita : “I’m One..Aku sekarang singset, aku sekarang langsing, aku sekarang montok.” (Sumber : Iklan Hying 3)	Asertif
8	2445080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya yang belum lama menikah. Keduanya terlihat akrab dan santai seperti sudah lama mengenal. Terdengar keduanya masih berusia 25-30tahun.	Wanita A : “ <i>Tes mbojo mesti lagi asik-asike.</i> ” ‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’ Wanita B : “Asik opo to Mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madepmantep. Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.” ‘Asik Apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah, pokoknya saya susah benar.’ (Sumber : Iklan Obat Kuat Purwoceng)	Ekspresif
9	2547090314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Pasangan suami istri ini masih sebaya usianya karena si istri tidak menggunakan bahasa karma. Istri menunjukkan obat dengan suara keras menunjukkan perintah, dan suami menunjukkan suara yang halus.	Istri : “Iki loh Pak obate.” ‘Ini loh Pak obatnya.’ Suami : “Wah jan enak tenan lan enteng rasane. <i>Bu ne ki jan bojokku sing puinter tenan.</i> ” ‘Wah enak benar dan ringan rasanya. <i>Ibu ini istriku yang pintar sekali.</i> ’ (Sumber : Iklan Param Cap Scorpio)	Ekspresif
10	2648090314	Dituturkan oleh seorang pria bernama	Bejo : “Wah jan elok tenan <i>parine penjenengan.</i> ”	Ekspresif

		Bejo sekitar usia 30tahun dengan seorang Mbah laki-laki berusia diatas 50tahun karena suaranya terdengar agak berat. Keduanya sedang berada ditepi sawah dan sedang melihat tanaman padi mereka.	‘Wah jan bagus benar padi kamu.’ Mbah : “We lho, lha parine wong sugih ilmu.” ‘We lho, lha padinya orang kaya ilmu.’ (Sumber : Iklan Pupuk Superfarm)	
11	2749090314	Dituturkan oleh seorang wanita ketika melihat wanita lain yang begitu cantik dan jelita ketika melewatinya.	Monolog Wanita : Dia cantik, jelita, kulit begitu halus, begitu lembut, begitu remaja. Siapakah yang selalu setia merawat kulitnya dengan Fresh Soft Sence.” (Sumber : Iklan Fresh Soft Sence)	Direktif
12	2850100314	Dituturkan oleh seorang wanita usianya sekita 30tahun kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B.	Wanita A : “ <i>Wah wangi amat bajunya</i> , kayak orang gedongan aja.” Wanita B : “Heee hee ini wangi molto.” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Ekspresif
13	2851100314	Dituturkan oleh seorang wanita usianya sekita 30tahun kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B.	Wanita B : “Heee hee ini wangi molto.” Wanita A : “Molto ?” Wanita B : “He eh.” Wanita A : “ <i>Wah berarti berduit dong sekarang.</i> ” Wanita B : “Sekarang dua ratus perak juga bisa dapat Molto.” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Direktif
14	2954100314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan remaja sekitar usia 15tahun. Ketika itu ia menunjukkan hasil foto terberunya kepada emaknya. Emaknya masih berusia sekitar 40-45tahun. Si emak mengagumi kecantikan yang dimiliki anak perempuannya	Anak Perempuan : “Cihuy ! foto bintang film Mak.” Emak : “Tapi bener lho, <i>fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus, lebih putih.</i> ” (Sumber : Iklan Lulur Camalin)	Ekspresif
15	3056100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Wanita : “ <i>Wah kamu keren, pakai kacamata jadi tambah keren.</i> Pinjam dimana tuh?” Pria : “Tentu saja keren, karena aku pakai kacamata dunia optik.” (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Direktif
16	3160110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama	Sri : “Nan, Nani.”	Direktif

		Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.	<p>‘Nan, Nani.’</p> <p>Nani : “Eh mbak Sri, <i>tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?</i>”</p> <p>‘Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya halus, apa rahasianya mba?’</p> <p>(Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion)</p>	
17	3262110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	<p>Ganti : “Hai Catty.”</p> <p>Catty : “Eh Ganti?”</p> <p>Ganti : “Aduh, aduh, bahagianya jadi first lady. <i>Di rumah seanggun ini. Begitu indah, begitu menawan.</i>”</p> <p>(Sumber : Iklan Cat Catilak)</p>	Ekspresif
18	3263110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	<p>Ganti : “<i>Seleramu begitu menawan kau gunakan cat tembok merek apa sih?</i>”</p> <p>Catty : “Catilak.”</p> <p>(Sumber : Iklan Cat Catilak)</p>	Direktif
19	3365110314	Dituturkan oleh seorang wanita yang memberikan informasi kepada pendengar yang merasa lesu dan lemah karena penurunan daya tahan tubuh. Selain memberikan informasi ia juga memberitahu bahwa obat darial dapat dibeli di apotek dan toko obat.	<p>Monolog</p> <p>“<i>Tepatlah pilihan anda kalau minum Darial</i> sekarang juga yang menjadikan tubuh anda kuat dan selalu bergairah. Obat Darial menjaga tahan tubuh anda. Obat Darial bisa dibeli di apotek-apotek dan toko-toko obat.”</p> <p>(Sumber : Iklan Darial 2)</p>	Direktif

Lampiran 10 : **Data Jenis Tindak Tutur Maksim Kesederhanaan Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	2038070314	Dituturkan oleh seorang istri kira-kira berusia 30tahun kepada suaminya. Ketika itu istri melihat suaminya yang lemas ketika akan mengangkat barang dan istrinya merasa ragu jika suaminya dapat mengangkatnya. Suara istri terdengar keras, sedangkan suara suami terdengar lemas dan tidak bersemangat.	Istri : “Kuat ora to sampeyan ki?” ‘Kuat tidak kamu ini?’ Suami : “ <i>Aduh ora kuat aku.</i> ” ‘Aduh tidak kuat saya.’ (Sumber : Iklan Srongpas Enduro 2)	Asertif
2	2241080314	Dituturkan oleh teman Jeng Rita kepada Jeng Rita. Ketika itu teman Jeng Rita melihat Jeng Rita dan suaminya sangat harmonis walaupun sudah lama menikah. Percakapan ini terjadi di pagi hari ketika Jeng Rita mengantar suaminya berangkat kerja.	Teman : “Pagi Jeng. Duh Jeng Rita. Sepertinya suami Jeng Rita lengket padahal kan sudah lama nikah ya. Apa si rahasianya?” Jeng Rita : “ <i>Ga pake rahasia Jeng. Cukup minum Hying.</i> ” (Sumber : Iklan Hying 2)	Asertif
3	2446080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya yang belum lama menikah. Keduanya terlihat akrab dan santai seperti sudah lama kenal. Terdengar keduanya masih berusia muda sekitar 25-30tahun.	Wanita A : “Tes mbojo mesti lagi asik-asike.” ‘Setelah menikah pasti sedang asik-asiknya.’ Wanita B : “ <i>Asik opo to mbak yu susah je. Lah wong bojoku kurang madep mantep.</i> Sing tambah lemes lah, lungkrah lah, pokokmen aku susah tenan ki.” ‘Asik apa Mbak malah susah. Lah suamiku kurang mantap. Yang lemas, yang kesal lah, pokoknya saya susah benar.’ (Sumber : Iklan Obat Kuat Purwoceng)	Asertif
4	2852100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Ketika itu mereka sedang bersama dan bersantai wanita A mencium bau harum yang berasal dari pakaian wanita B. Wanita A memuji bahwa wanita A pasti memiliki banyak uang sehingga bau harumnya sangat awet dan sedap dihirup.	Wanita A : “Wah berarti berduit dong sekarang?” Wanita B : “ <i>Sekarang dua ratus perak juga bisa dapat Molto.</i> ” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Asertif

5	3161110314	<p>Dituturkan oleh seorang wanita bernama Nani kepada Sri ketika mereka berpapasan dan sudah lama tidak bertemu. Usia Sri lebih tua daripada Nani sehingga Nani memanggilnya mbak Sri. Keduanya terlihat akrab walaupun sudah lama tidak bertemu. Nani memberi pujian kepada mbak Sri yang memiliki wajah cantik dan kulit halus dan berharap diberi rahasianya.</p>	<p>Nani : “Eh mbak Sri, tambah ayu wae kulite mulus, apa wadine mbak?” ‘Eh mba Sri, tambah cantik saja kulitnya mulus, apa rahasianya mba?’</p> <p>Sri : “<i>Wong mbak kuwi kawit mbiyen nganggo Citra Beauty Lotion</i>. Kuwi lho lotion sing wangine mewah tenan, lan ana pelembabe, supaya kulit tetep alus lembut alami.” ‘Orang mba itu daridulu pakai Citra Beauty Lotion. Itu lho lotion yang harumnya mewah benar, dan ada pelembabnya, supaya kulit tetap halus lembut alami.’</p> <p>(Sumber : Iklan Citra Beauty Lotion)</p>	Asertif
---	------------	--	---	---------

Lampiran 11 : **Data Jenis Tindak Tutur Maksim Permufakatan Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	0102010314	Percakapan antara dua wanita sekitar berusia 25tahun disiang hari disebuah kamar kos. Wanita A memberikan informasi tentang perubahan nama toko tas langganan mereka berdua, agar wanita B tidak merasa kebingungan jika mencari toko koleksi langganannya. Nada bicara wanita A terdengar ceria dan santai. Keduanya terdengar akrab dan sudah lama saling mengenal.	Wanita A : “Ehh Nin, tahu kan tempat langganan ku buat koleksi tas?” Wanita B : “ <i>Tahu dong. Nita Bag Collection kan?</i> ” (Sumber : Iklan Princess Bag and Perfume)	Asertif
2	0306010314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya ketika mereka sedang bersantai. Kedua suami istri ini berusia sekitar 35tahun. Keduanya sedang membahas toko perlengkapan sekolah yang lengkap untuk anaknya.	Suami : “Oh kaya kue bosanu anake kanca-kanca dewek tuku nang kana.” ‘Oh sepertinya anak teman-teman kita beli disana.’ Istri : “ <i>Ya mestine</i> wes akeh sing mbuktikna Alas Indah kueh barange apik-apik regane murah-murah maning.” ‘Ya pastinya sudah banyak yang membuktikan Alas Indah itu barangnya bagus-bagus harganya murah-murah.’ (Sumber : Iklan Toko Alas Indah)	Asertif
3	0408020314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 30tahun kepada teman wanitanya yang jauh lebih muda. Si wanita sedang mencari toko kain dan perlengkapan jahit yang lengkap dan meminta bantuan kepada si pria. Nada suara si pria terdengar keras dan si wanita terdengar senang karena akan diantar menuju toko yang dimaksud.	Pria : “Gagian tak anter ning toko Hidup Tekstil.” ‘Cepat saya antar ke toko Hidup Tekstil.’ Wanita : “ <i>Ayuh mangkat.</i> ” ‘Ayo berangkat.’ (Sumber : Iklan Toko Hidup Tekstil)	Direktif
4	0612020314	Dituturkan oleh seorang majikan wanita kepada pembantunya bernama Inem. Terdengar majikan masih muda sekitar	Majikan : “Kebakaran ini. Kebakaran.” Inem : “Makanya nyah pakai kabel Kitani.” Majikan : “Kabel Kitani ?”	Direktif

		berusia 30 tahun sedangkan Inem sudah berusia lebih dari 40 tahun karena suaranya agak berat. Ketika itu rumah majikan sedang terjadi kebakaran sehingga suara majikan terdengar panik dan keras.	Inem : “Kabelnya awet kualitasnya bersertifikat PLN LSMI jadi terjamin aman dan mencegah kebakaran. Mudeng ora nyah?” Majikan : “ <i>Malah ceramah. Udah beliin sana kabel Kitaninya!</i> ” (Sumber : Iklan kabel Kitani)	
5	1121040314	Dituturkan oleh seorang pria kepada alah satu bidadari yang merasa kurang puas dengan kartu perdana yang dimilikinya. Ketika itu para bidadari sedang mandi dan salah satu bidadari sedang mengeluh kemudian si pria mendengar dan memberikan informasi untuk bidadari.	Pria : “Gampang. Beli kartu perdana xl dan aktifkan paketnya di *123*400# ingat *123*400#. Buruan!” Bidadari : “ <i>Kita beli paketnya terus internetan deh di kayangan.</i> ” (Sumber : Iklan Kartu Perdana XL)	Direktif
6	1324050314	Dituturkan oleh seorang suami kepada istrinya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami menunjukkan bahwa dealer Lancar Langgeng sudah di depan mata mereka.	Suami : “Waduh Bu Lancar Langgeng kie.” Istri : “ <i>Wah iya!</i> ” (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	Asertif
7	1325050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang berada ditepi jalan ketika bersama-sama mencari dealer sepeda motor yang lengkap. Suami memberikan informasi secara lengkap kepada istrinya.	Istri : “Kebeneran ngesuk kanca-kanca kantor pada tak kabari sisan kon njikot pit motor Yamaha nang kene.” “Kebetulan besok teman-teman kantor saya beritahu sekalian ambil sepeda motor Yamaha di sini.” Suami : “ <i>Ya betul sekali.</i> Dealer resmi Lancar Langgeng sekarang di Purbalingga lebih tepatnya di depan pabrik mie Brobot Purbalingga menempati gedung baru yang megah. (Sumber : Iklan Dealer resmi Lancar Langgeng)	Asertif
8	2343080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama membahas obat pelangsing yang mereka gunakan. Usia keduanya sekitar 30-35 tahun. Mereka membuktikan bahwa obat pelangsingnya sangat berguna sehingga digunakan secara teratur.	Wanita 1 : “I’m one.... Aku sekarang singset, aku sekarang langsing, aku sekarang montok.” Wanita 2 : “ <i>Betul</i> , akupun juga minum hyping.” (Sumber : Iklan Hying 3)	Asertif

9	2344080314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama membahas obat pelangsing yang mereka gunakan. Usia keduanya sekitar 30-35tahun. Mereka membuktikan bahwa obat pelangsingnya sangat berguna sehingga digunakan secara teratur.	Wanita 2 : “Betul, aku pun juga minum hyping.” Wanita 1 : “ <i>Iya, dikau minum obat Hying, saya pun minum Hying</i> ” (Sumber : Iklan Hying 3)	Asertif
10	2853100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya ketika mereka sedang bersama dan bersantai. Wanita A memberitahu bahwa ia akan menggunakan molto setiap hari agar pakaiannya wangi seperti wanita B.	Wanita A : “Asik bisa pakai molto tiap hari !” Wanita B : “ <i>Iya.</i> ” (Sumber : Iklan Pewangi Pakaian Molto)	Asertif
11	2955100314	Dituturkan oleh seorang anak perempuan remaja sekitar usia 15tahun. Ketika itu ia menunjukkan hasil foto terberunya kepada emaknya. Emaknya masih berusia sekitar 40-45tahun. Si emak mengagumi kecantikan yang dimiliki anak perempuannya	Anak Perempuan : “Cihuy ! foto bintang film Mak.” Emak : “ <i>Tapi bener lho, fotomu lebih cantik daripada foto tahun lalu. Kulitmu kelihatan lebih mulus, lebih putih.</i> ” (Sumber : IklanLulur Camalin)	Ekspresif
12	30571010314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Wanita : “Wah kamu keren pakai kacamata jadi tambah keren. Pinjam dimana tuh?” Pria : “ <i>Tentu saja keren, karena aku pake kacamata dunia optik, lihat ini framenya?</i> ” (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Direktif
13	3058100314	Dituturkan oleh seorang pria kepada teman wanitanya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Pria : “Tentu saja keren, karena aku pake kacamata dunia optik, lihat ini framenya ?” Wanita : “ <i>Iya lensa dan framenya bagus banget. Kamu beli dimana tadi ? Dunia Optik kalau itu si aku udah tahu. Dunia Optik ada di Purbalingga dan Purwokerto.</i> ” (Sumber : Iklan Dunia Optik)	Direktif
14	3059100314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya sekitar berusia 25-28tahun. Keduanya terlihat akrab	Wanita : “ <i>Iya lensa dan framenya bagus banget. Kamu beli dimana tadi ? Dunia Optik kalo itu si aku udah tahu. Dunia Optik ada di Purbalingga dan Purwokerto.</i> ”	Asertif

		dari gaya bicara mereka. Ketika itu si wanita melihat si pria sedang mencoba kacamata yang baru dibelinya.	Pria : <i>"Bukan hanya di Purwokerto dan Purbalingga saja, ada juga di Bobotsari, Ajibarang bahkan di Kebumen juga ada loh."</i> (Sumber : Iklan Dunia Optik)	
15	3264110314	Dituturkan oleh seorang wanita bernama Ganti kepada temannya bernama Catty. Keduanya adalah teman yang sudah lama kenal dan berusia sekitar 30-35 tahun. Ketika itu Ganti sedang berkunjung ke rumah Catty dan melihat rumahnya begitu indah dan cat temboknya begitu menarik.	Ganti : <i>"Ah kalau begitu semua sudut dan ruangan di rumahku akan ku beri sentuhan warna-warna indah Catilak."</i> Catty : <i>"Iya, kenapa tidak !"</i> (Sumber : Iklan Cat Catilak)	Direktif
16	3466120314	Dituturkan oleh seorang pria kepada temannya. Ketika itu mereka berada disebuah kantor. Mereka sedang berbincang-bincang membahas obat sakit kepala yang manjur digunakan.	Pria A : <i>"Setiap kali saya sibuk bekerja. Pusing kepala susah. Mengganggu sekali sakit kepala saya minum poldan mix."</i> Pria B : <i>"Saya pernah kerjaan menumpuk kepalaku Migran. Saya juga selalu minum Poldan Mix."</i> (Sumber : Iklan Poldan Mix)	Asertif
17	3467120314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya yang sedang sakit kepala. Usia keduanya sekitar 30-35 tahun. Istri mencoba menyiapkan obat sakit kepala untuk suaminya.	Istri : <i>"Ojo ngenthengke Pak ne, Poldan durung kok coba. Poldan obat sakit kepala."</i> <i>'Jangan meringankan Pak, Poldan belum di coba. Poldan obat sakit kepala.'</i> Suami : <i>"Woalah Poldan memang mandi tenan!"</i> <i>'Woalah Poldan memang manjur benar!'</i> (Sumber : Iklan Poldan)	Asertif
18	3568120314	Percakapan anak perempuan sekitar usia 7-12 tahun kepada seorang laki-laki sekitar usia 20 tahun. Anak perempuan berlaku santun dengan memanggil mas kepada laki-laki, begitupun laki-laki juga memanggil anak perempuan dhik. Keduanya berada disebuah warung. Ketika itu anak perempuan sedang mencari obat pembasmi nyamuk.	Anak perempuan : <i>"Baygon wonten sing plastikan to Mas?"</i> <i>'Baygon ada yang menggunakan plastik ya Mas?'</i> Laki-laki : <i>"Wonten Dhik, enggal kok menika, namine Baygon kemasan isi ulang."</i> <i>'Ada Dik, baru kok, namanya Baygon kemasan isi ulang.'</i> (Sumber : Iklan Baygon Kemasan Isi Ulang)	Asertif
19	3669120314	Percakapan antara tiga wanita yang sedang berkumpul bersama. Mereka	Wanita A : <i>"Sory, aku ada perlu lain."</i> Wanita B : <i>"Iya, iya !"</i>	Direktif

		adalah teman sebaya sekitar usia 20-30tahun sehingga bahasa yang digunakan terdengar santai. Ketika itu wanita A berpamitan kepada kedua temannya karena ada perlu lain.	Wanita C : “Pergi deh.” Wanita B : “Nggak enak ya, dekat-dekat dia?” Wanita C : “ <i>Iya, keringetnya bau.</i> ” (Sumber : Iklan Harum Sari)	
20	3770130314	Dituturkan oleh seorang perempuan sekitar usia 15tahun kepada teman sebayanya. Keduanya sedang bersantai dan membahas kulit perempuan A yang kasar dan perempuan B membuktikan apa yang dikatakan perempuan A dengan memegangnya.	Perempuan A : “Mira, Mira, pegang deh, kulitku kok jadi kasar gini ya ?” Perempuan B : “ <i>Iya, kayak kulit salak Vin !</i> ” (Sumber : Iklan Vaseline Value)	Asertif
21	3771130314	Dituturkan oleh perempuan B sekitar usia 15tahun kepada teman sebayanya yang akrab sehingga menggunakan bahasa yang santai. Ketika itu perempuan B sedang mencari hand body yang baik untuk kulit kasarnya. Suara perempuan B terdengar halus dan santai, sedangkan suara perempuan A santai.	Perempuan B : “Bagi dong Vaseline Alue dan Vitaminnya dong Mir.” Perempuan A : “ <i>Boleh.</i> ” (Sumber : Iklan Vaseline Alue)	Direktif
22	3873130314	Dituturkan oleh seorang pria kepada temannya. Usia keduanya sekitar 30-35tahun. Pria A sedang menjelaskan bahwa larutan penyegar yang ia gunakan sangat menjur mengobati panas dalam.	Pria A : “Larutan Penyegar Cap Kaki Tiga mengobati panas dalam, langsung ke sumber penyebab.” Pria B : “ <i>Benar.</i> ” (Sumber : Iklan Larutan Penyegar Cap Kaki Tiga)	Asertif
23	3974130314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar 35tahun kepada wanita sekitar usia 30tahun. Keduanya sedang memperbincangkan obat khusus pria yang diminum oleh pria dan suami dari si wanita.	Pria : “Sabden dina aku ya ngombe Srongpas Ginseng.” ‘Setiap hari saya juga minum Srongpas Ginseng.’ Wanita : “ <i>Bener, Mas ! Bojoku, sabden dina ya ngombe Srongpas Ginseng.</i> ” ‘Benar, Mas ! Suamiku, setiap hari minum Srongpas Ginseng.’ (Sumber : Iklan Srongpas Ginseng)	Asertif
24	4075140314	Percakapan antara dua wanita sebaya sekitar usia 30tahun. Keduanya sedang reuni dengan teman sekolahnya dan membahas teman lamanya yang dahulu	Wanita A : “Eh, Yan, Yan, ingat Brenda nggak?” Wanita B : “Si rambut ketombe?” Wanita A : “ <i>Iya.</i> ” (Sumber : Iklan Shampo Dimension)	Asertif

		memiliki rambut tidak terawat sekarang terlihat berbeda.		
25	4176140314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 40-45 tahun kepada temannya yang berusia 35-40 tahun. Keduanya sedang berada di laboratorium dan meneliti keunggulan detergen yang disarankan. Suara keduanya terdengar semangat dan akrab.	Pria A : “So Klien Higienis dengan TCC dan Irgasan membersihkan kotoran hingga ke serat kain dan sekaligus membasmi dan mencegah kuman datang lagi.” Pria B : “ <i>Betul Kang</i> . Lihat perbedaan detergen lain dengan So Klien Higienis.” (Sumber : Iklan So Klien Higienis)	Direktif
26	4177140314	Dituturkan oleh seorang pria sekitar berusia 40-45 tahun kepada temannya yang berusia 35-40 tahun. Keduanya sedang berada di laboratorium dan meneliti keunggulan detergen yang disarankan. Suara keduanya terdengar semangat dan akrab.	Pria A : “Cucian So Klien Higienis terlindung dari kuman.” Pria B : “ <i>So Klien Higienis mencuci bersih semua pakaian melindungi dari kuman</i> dan fresh lebih lama. Sangat baik untuk pakaian bayi.” (Sumber : Iklan So Klien Higienis)	Direktif
27	4278140314	Dituturkan oleh seorang penyiar laki-laki berusia sekitar 40-45 tahun kepada seorang peserta pria berusia sekitar 35 tahun. Mereka sedang berada di sebuah ruangan dalam sebuah acara kuis. Keduanya terdengar semangat dan tegang menanti pertanyaan dan jawaban yang diberikan. Begitu pula penonton sangat ramai.	Penyiar : “Pertanyaannya minyak rool on apakah yang pertama dan terbaik di Indonesia?” Peserta : “Safe Care Pak. Kami yakin Safe Care?” Penyiar : “ <i>Benar!</i> ” (Sumber : Iklan Safe Care)	Asertif

Lampiran 12 : **Data Jenis Tindak Tutur Maksim Kesimpatian Iklan Radio Purbalingga**

No	Kode Data	Konteks	Peristiwa Tutur	Jenis Tindak Tutur
1	1018040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta ttut antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	Pria A : “Perusahaan memutuskan untuk memberikan promosi jabatan!” Pria B : “ <i>Alhamdulillah, terima kasih Pak.</i> ” (Sumber : Iklan Mobil Kijang)	Ekspresif
2	1019040314	Dituturkan oleh seorang pria yang memiliki jabatan sebagai atasan sebuah perusahaan kepada bawahannya yang mendapatkan promosi jabatan. Peserta ttut antara dua pria disebuah ruangan kantor. Suara pria A begitu tegas dan yakin, sedangkan pria B suaranya terdengar senang dan bersyukur.	Pria A : “Dan sesuai dengan peraturan, perusahaan juga memberikan bantuan kredit pembelian mobil.” Pria B : “ <i>Terima kasih, terima kasih Pak.</i> ” (Sumber : Iklan Mobil Kijang)	Ekspresif
3	1427050314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya ketika bersantai di rumah. Istri mengharapkan rumahnya diperbaiki. Suara istri terdengar keras dan marah karena suami terus berjanji.	Istri : “Bapake kapan si awake dewek duwe umah kaya nggone Bu Ani tanggane dewek?” ‘Bapak kapan kita memiliki rumah seperti Bu Ani tetangga kita?’ Suami : “ <i>Sabar Bu.</i> Aja khawatir. Bapak tembe olih kabar kanca lawas ikih.” ‘Sabar Bu. Jangan khawatir. Bapak baru saja dapat kabar dari teman lama. (Sumber : Iklan Bahan Bangunan Rejo Mulyo)	Direktif
4	1630060314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada teman prianya. Keduanya berada disebuah toko khusus wanita dan si wanita sedang mencoba barang. Wanita merasa kaget karena badannya terasa semakin gemuk. Si pria memberi saran agar minum hyping.	Wanita : “Ahhh aku pengen langsing.” Pria : “ <i>Ingin langsing makanya minum hayping. Hayping bisa membuat tubuh lebih langsing, singset, dan kencang.</i> Tak hanya itu, hayping juga membuat wajah lebih bersih dan kulit lebih halus. Minum hayping dari sekarang dan rasakan khasiatnya.” (Sumber : Iklan Hying 1)	Direktif

5	1835060314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Ketika itu mereka sedang bersantai di sore hari dan suami sedang menikmati minuman buatan istri tetapi tangan suami tidak dapat memegang gelas karena sakit rematiknya kambuh. Suara istri terdengar khawatir, sedangkan suara suami terdengar takut	Istri : “Lho ana apa Pak ?” ‘Lho ada apa Pak ?’ Suami : “Tanganku ora bisa kanggo nyekel gelas.” ‘Tangan saya tidak bisa untuk memegang gelas.’ Istri : “ <i>Yen ngono rematik penjenengan kambuh. Iki ngunjuk obat wae ya Pak ?</i> ” ‘Kalau begitu rematik kamu kambuh. Ini minum obat saja ya Pak?’ (Sumber : Iklan Darial 1)	Direktif
6	3772130314	Dituturkan oleh seorang perempuan sekitar usia 15tahun kepada teman sebayanya. Keduanya sedang bersantai dan membahas kulit perempuan A yang kasar dan perempuan B membuktikan apa yang dikatakan perempuan A dengan memegangnya.	Perempuan A : “Mira, mira, pegang deh, kulitku kok jadi kasar gini ya ?” Perempuan B : “Iya, kayak kulit salak Vin !” Perempuan A : “Ah Mira, gimana dong ?” Perempuan B : “Gampang Vin, <i>kamu pakai Vaseline Alue dan vitamin deh !</i> ” (Sumber : Iklan Vaseline Alue)	Direktif
7	4379150314	Dituturkan oleh seorang ibu sekitar berusia 25-30tahun kepada anak laki-lakinya yang berusia sekitar 5-10tahun. Mereka sedang berada di kamar si anak karena ibunya mendengar jika anaknya bersin tak henti-henti karena flu yang dideritanya.	Ibu : “Kamu flu ?” Anak : “He’e hacing...” Ibu : “Ehm, <i>anakku betul-betul flu, cepat-cepat minum procold</i> , sakit kepala procold, hidung tersumbat procold, demam ya procold. Procold mengatasi semua gejala flu.” (Sumber : Iklan Procold)	Direktif
8	4480150314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Sang istri mengeluh karena penyakit yang diderita tak kunjung sembuh dan kambuh. Suara istri terdengar lemah dan suami terdengar keras memberi semangat kepada istrinya yang mulai putus asa.	Istri : “Ibu ga mungkin bisa sembuh lagi.” Suami : “ <i>Ehhhh Bu. Istighfar Bu. Hidup matinya ditangan Tuhan. Kita tetap harus berusaha.</i> ” (Sumber : Iklan Pengobatan Tradisional Bakti)	Direktif
9	4481150314	Dituturkan oleh seorang istri kepada suaminya. Sang istri mengeluh karena penyakit yang diderita tak kunjung sembuh dan kambuh. Suara istri terdengar lemah dan suami terdengar keras memberi semangat kepada istrinya	Istri : “Kita kurang usaha apa lagi. Ibu sudah berobat kemana-mana tapi tumor kandungan dan kanker ibu rasanya semakin parah sudah dioperasi kumat lagi kumat lagi.” Bapak : “ <i>Sabar Bu. Kita kan belum mencoba pengobatan Bakti.</i> ”	Direktif

		yang mulai putus asa.	(Sumber : Iklan Pengobatan Tradisional Bakti)	
10	4582150314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Ketika itu mereka sedang beristirahat dari pekerjaannya. Wanita A mengeluh jika ia sangat sulit buang air besar. Suara wanita A terdengar memelas dan merintih sambil menunjukkan perut besarnya.	Wanita A : “Ah. .aduh perut begah. BAB gak lancar ni.” Wanita B : “ <i>Oh minum Laxing Tea. Cara alami lancarkan BAB dengan nikmat.</i> ” (Sumber : Iklan Laxing Tea)	Direktif
11	4683150314	Dituturkan oleh seorang wanita kepada temannya. Mereka sekitar berusia di atas 25tahun. Keduanya sedang bersama dan wanita A sedang merasa sakit perutnya akibat datang bulan. Karena sakit yang dirasakan suara wanita A lirih, sedangkan suara wanita B agak keras karena memberi peringatan kepada temannya agar tidak sembarangan minum obat.	Wanita A : “Huh. Ambilin air anget dong sekalian obat yang ada pereda nyerinya. Ahh pokoknya obat apa saja.aahhh sakit.” Wanita B : “Eh kan <i>ga boleh sembarangan kalau minum obat. Bahaya !</i> ” (Sumber : Iklan Mensana)	Direktif