

**THE IMPLEMENTATION OF POLITENESS PRINCIPLES IN THE
JAVANESE REQUESTS PERFORMED BY DAWEAN RESTAURANT
EMPLOYEES, THEIR EMPLOYERS, AND CUSTOMERS IN KUDUS**



By

Sebastian Hanszel Goei

20.J1.0018

ENGLISH STUDY PROGRAM

FACULTY OF LANGUAGE AND ARTS

SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY

SEMARANG

2024

**THE IMPLEMENTATION OF POLITENESS PRINCIPLES IN THE
JAVANESE REQUESTS PERFORMED BY DAWEAN RESTAURANT
EMPLOYEES, THEIR EMPLOYERS, AND CUSTOMERS IN KUDUS**

**A Thesis Presented as a Partial Fullfillment for the Requirements for the
Degree of *Sarjana Sastra* in the English Study Program**



SOEGIJAPRANATA CATHOLIC UNIVERSITY

SEMARANG

2024

ABSTRACT

In everyday conversations, the speech act of request is the most frequent speech act that the speaker employs. Considering that request is a speech act that has the effect of being imposed upon others; people must use politeness strategies appropriately. This study investigates what kind of politeness strategies used by the employer, employees, and customers of the Dawean Restaurant when they produce requests and the factors which influence their choice of strategies. Respondents in this study were 20 people consisting of employers and employees of the restaurant. Data was collected by recording the natural conversation among the respondents, and the author took two months to collect data. The data were analyzed using the CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Pattern) by Blum-Kulka and Olshtain. The results of this study show that the request strategies used by the respondents are bald on record, negative politeness, and off record. In addition, the respondents' choice of strategy is strongly influenced by three factors, namely age, social status, and the closeness between the speaker and the hearer. In addition, from Brown and Levinson's level of politeness principles, the author can conclude that Javanese people tend to be straightforward regarding requests. Still, if they want to show friendliness and avoid offensive requests, they use off-record instead of positive politeness.



ABSTRAK

Dalam percakapan sehari-hari, tindak tutur permintaan merupakan tindak tutur yang paling sering digunakan oleh penutur. Mengingat bahwa permintaan adalah tindak tutur yang memiliki efek dipaksakan kepada orang lain; orang harus menggunakan strategi yang tepat saat menggunakannya. Penelitian ini menyelidiki strategi kesantunan yang digunakan oleh pemilik, karyawan, dan pelanggan Rumah Makan Dawean saat menggunakan permintaan serta faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan strategi tersebut. Responden dalam penelitian ini berjumlah 20 orang yang terdiri dari pemilik, karyawan, dan pelanggan rumah makan. Pengumpulan data dilakukan dengan cara merekam percakapan yang terjadi dan penulis membutuhkan waktu selama 2 bulan untuk mengumpulkan data. Data dianalisis dengan menggunakan CCSARP (Cross-Cultural Speech Act Realization Pattern) oleh Blum-Kulka dan Olshtain. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa strategi yang digunakan responden adalah *bad on record*, *negative politeness*, dan *off record*. Terlebih lagi, pemilihan strategi oleh para responden sangat dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu usia, status sosial, dan kedekatan antara pembicara dan pendengar. Selain itu, dari tingkatan prinsip kesantunan Brown dan Levinson, penulis dapat menyimpulkan bahwa orang Jawa cenderung berterus terang dalam hal permintaan. Namun, jika mereka ingin menunjukkan keramahan dan menghindari permintaan yang menyinggung, mereka cenderung menggunakan permintaan tidak langsung dan bukan kesantunan positif.

