

**SPEECH ACT OF REQUEST AS FOUND IN THREE VIDEOS OF *LEARN  
AMERICAN ENGLISH CONVERSATION-FUNNY TV SHOW* ON  
YOUTUBE**

**A Thesis**

*Submitted in Partial Fulfillment to the Requirements  
for the Degree of Sarjana Humaniora*



**BY:**

**YOLA MARISKA**

**1410731029**

**Supervisors:**

- 1. Dr. Ike Revita, M.Hum**
- 2. Dhiant Asri, S.S., M.Hum**

**ENGLISH DEPARTMENT - FACULTY OF HUMANITIES**

**ANDALAS UNIVERSITY**

**PADANG**

**2018**

## ABSTRAK

Penelitian dalam skripsi ini membahas tentang bentuk-bentuk tuturan permintaan dan faktor-faktor yang mempengaruhi penutur mengujarkannya. Data penelitian ini diambil dari tuturan permintaan dalam percakapan antara para karakter yang terlibat pada tiga video komedi *Learn American English Conversation-Funny TV Show* di YouTube. Video edukasi ini ditayangkan pada bulan Juni, September, dan November 2017.

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode observasi. Data diunduh dari YouTube, kemudian didengarkan dan dilihat. Data ditranskrip untuk selanjutnya dianalisis. Data dianalisis dengan menggunakan metode padan pragmatik untuk merumuskan bentuk tuturan permintaan dan faktor-faktor yang mempengaruhi tuturan tersebut. Penelitian ini mengacu kepada teori yang dirumuskan oleh Yule (1996) dan Thomas (1995).

Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel dan narasi. Berdasarkan teori Yule (1996), ada tiga bentuk tuturan permintaan yaitu bentuk deklaratif, interogatif, dan imperatif. Tindak tutur deklaratif merupakan bentuk tuturan permintaan berupa pernyataan. Tindak tutur deklaratif merupakan bentuk tuturan permintaan berupa pertanyaan, sedangkan bentuk imperatif merupakan bentuk permintaan berupa perintah. Tindak tutur yang paling dominan digunakan adalah bentuk interogatif karena merupakan bentuk tuturan permintaan yang paling sopan. Berdasarkan teori Thomas (1995), ada empat faktor yang mempengaruhi seseorang dalam mengujarkan tuturan permintaan yaitu *power*, *social distance*, *size of imposition*, and *right and obligation*. Faktor *power* digunakan ketika seseorang memiliki peran yang lebih berpengaruh atau memiliki kedudukan lebih tinggi dari orang lain. Faktor *social distance* digunakan ketika seseorang memiliki hubungan tertentu baik itu dari segi umur, jabatan, status, atau seseorang mengenal orang lain dengan baik. Faktor *size of imposition* digunakan ketika seseorang meminta sesuatu yang sangat dia inginkan tuturan yang diujarkannya diujarkan dengan bentuk yang paling baik. Faktor *right and obligation* digunakan ketika seseorang mengujarkan permintaan dengan maksud untuk meminta orang lain agar paham antara hak dan kewajiban mereka masing-masing. Faktor yang paling dominan mempengaruhi karakter dalam penggunaan tindak tutur permintaan adalah *power*. Hal ini dikarenakan konteks di dalam tiga video tersebut menampilkan sebuah perusahaan yang terdiri dari seorang atasan, beberapa orang bawahan dan beberapa orang pelanggan. Tuturan permintaan dalam bentuk interogatif lebih sering dituturkan oleh atasan kepada bawahannya sehingga secara tidak langsung memperlihatkan faktor *power* yang muncul paling dominan.

Kata kunci: *tindak tutur, tuturan permintaan, konteks*