

Abstract

This research aims to analyse request strategies in the movie *Yours, Mine & Ours* (2005). In particular, it attempts to identify and classify request strategies used by the main characters in the movie using the theory of request strategies proposed by Blum-Kulka and Olshtain (1984). This research also analyses the differences of request strategies influenced by speaker's and hearer's age which are divided into four age groups: adult, teenager, pre-teen, and children. The data used in this research are all utterances containing requests made by the main characters in the movie. In *Yours, Mine & Ours*, the requests occur in the family domain and informal situations. The results show that the strategy that is most used by all age groups is Mood Derivable, which belongs to Direct Strategy. It also shows that adult is the age group that uses Direct Strategy the most and uses more types of strategy than the other age groups. Furthermore, the research also found that all age groups prefer to use Mood Derivable when the hearer is from the same and younger age group. Meanwhile, when the hearer is from older age group, the speaker prefers to use Reference to Preparatory Conditions.

Keywords: request, request strategy, age group, speaker's and hearer's age.

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi permintaan dalam film *Yours, Mine & Ours* (2005). Secara khusus, penelitian ini mencoba untuk mengidentifikasi dan mengklasifikasi strategi permintaan yang digunakan pemain utama dalam film menggunakan teori strategi permintaan oleh Blum-Kulka dan Olshtain (1984). Penelitian ini juga menganalisis perbedaan penggunaan strategi permintaan yang dipengaruhi oleh usia penutur dan pendengar yang dibagi menjadi empat kelompok usia: dewasa, remaja, anak-anak menuju remaja, dan anak-anak. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh tuturan yang memuat strategi permintaan yang dibuat oleh karakter utama dalam film. Dalam *Yours, Mine & Ours*, ucapan permintaan muncul dalam lingkup keluarga dan situasi informal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tipe strategi yang paling sering digunakan oleh seluruh kelompok usia adalah *Mood Derivable* yang merupakan *Direct Strategy*. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa kelompok usia dewasa adalah kelompok usia yang paling sering menggunakan *Direct Strategy* dan menggunakan lebih banyak jenis strategi permintaan dibandingkan kelompok usia lainnya. Lebih lanjut, penelitian ini juga menemukan bahwa seluruh kelompok usia cenderung menggunakan *Mood Derivable* ketika pendengar dari kelompok usia yang sama atau lebih muda. Sementara itu, ketika pendengar dari kelompok usia yang lebih tua, penutur cenderung menggunakan *Reference to Preparatory Conditions*.

Kata kunci: permintaan, strategi permintaan, kelompok usia, usia penutur dan pendengar.