

Abstract

This research aims to analyze the request strategies used in an American TV Series entitled *Full House* season 7 episodes 1-12. The main characters are family members from three different age groups (adult, teenager, and children). The requests analyzed are made in family domain and informal situations. This research explains the difference in the choice of request strategies used by the three age groups. Blum-Kulka and Olshtain's (1984) theory on request directness level is used to classify the requests. Relative power and social distance are also used to see how they influence the characters to make requests. The result shows that mood derivable is the most frequent strategy used by all age groups. Specifically, direct request is highly used by the adult age groups. On the other hand, indirect request is mostly used by the younger age groups. The result also shows that all age group tend to use direct strategy when the social distance is negative. However, when the social distance is positive, the choice of strategy depends on the authority of the speaker (P).

Keywords: Request Strategies, Social Distance, Relative Power, Age Groups

Intisari

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi permintaan yang digunakan dalam serial TV Amerika *Full House* season 7 episode 1-12. Tokoh dalam serial TV ini adalah anggota keluarga dari tiga kelompok usia (dewasa, remaja, dan anak). Permintaan yang dianalisis dibuat dalam situasi informal dalam keluarga. Penelitian ini berupaya untuk menjelaskan perbedaan strategi permintaan yang digunakan oleh tiga kelompok usia tersebut. Teori Blum-Kulka dan Olshtain (1984) digunakan untuk mengklasifikasi permintaan. Jarak dan wewenang juga digunakan untuk melihat bagaimana dua variabel tersebut mempengaruhi para tokoh dalam membuat permintaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa mood derivable adalah strategi permintaan yang paling sering digunakan oleh seluruh kelompok usia. Secara spesifik, kelompok usia dewasa paling sering menggunakan strategi permintaan langsung, sementara strategi permintaan tidak langsung paling banyak digunakan oleh kelompok usia yang lebih muda. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa seluruh kelompok usia cenderung menggunakan strategi permintaan langsung jika jarak bernilai negatif. Akan tetapi, ketiks jarak bernilai positif, strategi yang digunakan bergantung pada wewenang pembicara (P).

Kata kunci: Strategi Permintaan, Jarak, Wewenang, Kelompok Usia