

## ABSTRACT

**Sari, Nahdyah. Registration Number: 8176101115. Politeness Strategies of Bargaining Media Credit in Tanjung Morawa. A Thesis. English Applied Linguistics Study Program, State University of Medan. 2019.**

This research deals with politeness strategies which found in bargaining process by female buyers in media credit. The objectives of this study were: (1) to investigate the politeness strategies used by women in bargaining, (2) to describe how the politeness strategies are realized in bargaining and (3) to explain the reasons of politeness strategies realized by social status by the women in bargaining. The research design of this study was descriptive qualitative research where the researcher explained the result of this research by describing data gained. There were 706 utterances from the conversation between the seller and buyers from the different social status, the researcher found 30 politeness strategies. It divided into four types of politeness strategies which found in bargaining process and two strategies are as new findings found based on the data of the utterances by the female buyers. Four strategies namely, bald on record (7,4%), positive politeness(70,3%), negative politeness(19%) and off record(4%). Two strategies as new finding namely over and menace strategies. The ways of politeness strategies realized by female buyers in bargaining process conveyed direct and indirectly. The most way which found in bargaining process was direct. The reasons of politeness strategies used by female buyers in bargaining process were suitable with the theory of Brown and Levinson. The reasons of using bald on record by female buyers were to make the information from the seller clearly and get fast service. The reasons of using politeness strategy by female buyers in bargaining process were to minimize the social distance and build up familiarity. The reasons of using negative politeness by female buyers were to pay respect and deference to listener and to maintain social distance. The reason of using off record by female buyers in bargaining process were to avoid responsibility of doing FTA.

## ABSTRAK

**Sari, Nahdyah. Registration Number : 8176111015. Politeness Strategies of Bargaining Media Credit in Tanjung Morawa. A Thesis. English Applied Linguistic Study Program, State University of Medan. 2020.**

Penelitian ini berkaitan dengan strategi kesopanan yang ditemukan dalam proses tawar menawar oleh pembeli wanita di media credit. Tujuan dari ini adalah: (1) untuk menyelidiki strategi kesopanan yang digunakan wanita dalam tawar menawar, (2) untuk menggambarkan realisasi strategi kesopanan dalam tawar menawar, (3) untuk menjelaskan alasan dari strategi kesopanan di realisasikan dalam status social oleh wanita dalam tawar menawar. Desain penelitian dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif dimana peneliti menjelaskan hasil penelitian dengan menggambarkan data yang diperoleh. Ada 706 ujaran dalam percakapan antara penjual dan pembeli dari status social yang berbeda, peneliti menemukan 30 strategi kesopanan. Strategi kesopanan ini dibagi menjadi empat tipe strategi kesopanan yang ditemukan dalam proses tawar menawar dan dua strategi lagi sebagai penemuan baru yang ditemukan berdasarkan data dari ujaran ujaran para pembeli wanita. Empat strategi itu adalah, bald on record (7.4%), positive politeness (70.3%), negative politeness (19%) dan off record (4%). Dua strategi sebagai penemuan baru adalah strategi over dan menace. Cara dalam merealisasikan strategi kesopanan oleh para pembeli wanita dalam proses tawar menawar adalah dengan cara langsung dan tidak langsung. Cara yang paling sering dilakukan dalam proses tawar menawar adalah secara langsung. Alasan alasan strategi kesopanan digunsaakan oleh parah pembeli wanita dalam proses tawar menawar sesuai dengan teori brown and levinson. Alasan penggunaan bald on record oleh pembeli wanita adalah untuk membuat informasi dari penjual secara jelas dan untuk mendapatkan respon yang cepat. Alasan penggunaan positive politeness oleh pembeli wanita dalam proses tawar menawar adalah untuk mengurangi jarak social dan untuk membangun rasa kekeluargaan. Alasan penggunaan negative politeness oleh para pembeli wanita adalah untuk memberikan respek kepada para pendengar. Alasan penggunaan off record oleh para pembeli wanita dalam proses tawar menawar adalah untuk menghindari rasa tanggung jawab dalam melakukan FTA.

Kata kunci: Politeness strategy, female, bargaining