

BENTUK, STRATEGI PENGGUNAAN, DAN KESANTUNAN TINDAK TUTUR MENOLAK DALAM INTERAKSI ANTARMAHASISWA PRODI SASTRA PRANCIS FBS UNNES

oleh

Wahyudi Joko Santoso, Diah Vitri Widayanti, Dwi Astuti

Fakultas Bahasa dan Seni UNNES

ABSTRACT

The problems that were examined: (1) how the realization of speech act of *refuser* in French by the research subjects are used? (2) what strategies are used by research subjects in *refuser* to their partners? and (3) how the politeness levels are used in the Speech Act of *refuser* by Semester VI Students?

Data obtained by "fishing" techniques, "fishing" the respondents using a questionnaire. The data were analyzed using equivalent analytical methods subtypes with a pragmatic "tool partners of the respondents" (the little brother, their lover, their rector, and their parking worker) and the power of mental sort (referential) owned by the researcher.

The results showed that (1) of the realization of the speech act *refuser*, the respondents preferred the "declarative" mode to reject the partners than the other modes, both single mode and dual mode, (2) from the point of strategy used to "reject" partner respondents, most respondents tended to reject "indirectly" because it allows both participants involved in feel "face saving", and (3) of the level politeness in the use of strategies, respondents tend to use the level politeness "very polite" and "polite" to others (lovers, rectors, and parking worker) and tend to "not polite" to the little brother/sister.

Keywords: pragmatic, speech act, realization, strategy, levels of politeness

PENDAHULUAN

Latar Belakang Permasalahan

Semua pihak yang terlibat dalam proses penyiapan dan pelaksanaan kegiatan belajar mengajar bahasa, seperti para bahasawan, perancang kurikulum, dan guru bahasa, sepakat bahwa unsur-unsur budaya masyarakat pemakai bahasa harus menjadi bagian integral dari materi pengajaran bahasa, apabila memang KBM bahasa ingin berhasil. Namun demikian, kesepakatan pandangan seperti itu tidak dapat serta merta diwujudkan dalam sebuah program KBM bahasa yang ideal, mengingat mereka sering kali berbeda pendapat mengenai unsur-unsur budaya masyarakat yang mana (saja) yang akan ikut diajarkan kepada para mahasiswa. Lebih dari itu, perbedaan dan perdebatan yang mereka munculkan justru terfokus pada unsur-unsur budaya yang sifatnya ekstrinsik, yakni pada unsur

yang tidak terlibat langsung dan bukan merupakan jati diri hakiki bahasa itu sendiri, seperti adat istiadat, tarian, nyanyian, pakaian adat, makanan, bahkan tempat-tempat wisata.

Sementara itu, unsur-unsur yang lebih intrinsik yang justru secara langsung terkait dengan masalah kepastian dan kesesuaian bertindak tutur (*the proper conduct of language use*) sering kali terlupakan. Terasuk ke dalam unsur-unsur intrinsik itu, tentunya di samping unsur-unsur gramatikal, adalah cara merealisasikan pertuturan, yang tentu saja menjadi sesuatu yang inheren dengan gagasan bahwa berbahasa adalah bertutur. Penelitian ini akan mengungkapkan bagaimana penutur bahasa Indonesia, yakni mahasiswa (khususnya mahasiswa Prodi Sastra Prancis yang sedang mengambil mata kuliah Pragmatik tahun akademik 2008/2009), Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Semarang

merealisasikan pertuturan “menolak” yang sering kali gaya bertuturnya yang khas itu disalahartikan oleh penutur nonbahasa Indonesia.

Tindak tutur sebagai suatu konsep dalam linguistik, pertama kali diperkenalkan oleh Austin tahun 1965, seorang guru besar di Universitas Harvard dalam kumpulan makalahnya yang dibukukan oleh JO Urmson (1965) dengan judul “How To Do Things with Words.” Teori ini baru berkembang dan dikenal dalam dunia linguistik setelah Searle (1969) menerbitkan bukunya dengan judul *Speech Acts and Essay in the Philosophy of Language*.

Tindak tutur merupakan analisis pragmatik, yaitu cabang ilmu bahasa yang mengkaji bahasa dari aspek penggunaannya. Leech (1983:5-6) menyatakan bahwa pragmatik mempelajari maksud ujaran (yaitu untuk apa ujaran itu dilakukan); menanyakan apa yang seseorang maksudkan dengan suatu tindak tutur; dan mengaitkan makna dengan siapa berbicara kepada siapa, di mana, bilamana, bagaimana. Tindak tutur merupakan entitas yang bersifat sentral di dalam pragmatik dan juga merupakan dasar bagi analisis topik-topik lain di bidang ini seperti praanggapan, perikutan, implikatur percakapan, prinsip kerjasama dan prinsip kesantunan.

Rumusan Permasalahan

Berdasarkan uraian pada Pendahuluan di atas, maka masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut. (1) Bagaimanakah bentuk-bentuk tindak tutur menolak dalam bahasa Prancis yang dilakukan oleh subyek penelitian? (2) Strategi apa saja yang digunakan oleh subyek penelitian dalam menolak mitra tutur? (3) Bagaimanakah tingkat kesantunan tindak tutur menolak yang dilakukan oleh subyek penelitian terhadap mitra tuturnya?

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian dapat disampaikan sebagai berikut. (1) Mengetahui bentuk-bentuk tindak tutur menolak dalam bahasa Prancis. (2) Mengeksplorasi strategi yang digunakan oleh subyek penelitian dalam menolak mitra tutur. (3) Mengeksplorasi kesantunan dalam menolak mitra tutur.

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini setidaknya dapat dipilah menjadi dua bagian, yakni manfaat teoretis dan praktis. Secara teoretis, penelitian ini bermanfaat untuk: (1) menemukan bentuk-bentuk tuturan menolak (*refuser*) dalam bahasa Prancis oleh subyek penelitian (pembelajar bahasa dan budaya Prancis); (2) menemukan strategi yang digunakan oleh subyek penelitian dalam menolak mitra tutur; dan (3) mengeksplorasi kesantunan dalam menolak mitra tutur

Adapun secara praktis penelitian ini diharapkan dapat: (1) memperkaya khasanah kepustakaan di Indonesia di bidang kajian analisis pragmatik yang masih tergolong langka di Indonesia dan (2) memberikan wawasan dan inspirasi kepada pembelajar bahasa dan budaya Prancis dalam merancang penelitian di bidang linguistik, khususnya pragmatik.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Refuser ‘Menolak’

Dalam <http://www.ddictionnaire.sensagent.com/interdiction/forums/fr-fr/> dinyatakan bahwa *refuser* (V) memiliki makna (1) *ne pas recevoir à un examen* ‘tidak diterima dalam suatu ujian’, (2) *ne pas laisser rentrer une, des personnes* ‘tidak mengizinkan seseorang, beberapa orang pulang ke rumah,’ (3) *ne pas admettre dans un groupe* ‘ditolak dalam suatu kelompok’, (4) *ne pas accepter* ‘tidak

diterima', et (5) *ne pas accorder une chose demandée* 'tidak disetujui permintaan yang dimintanya'.

Dalam le Littré (1880) (dalam **Error! Hyperlink reference not valid.**) dinyatakan bahwa *refuser* berarti (1) *Ne pas accepter ce qui est offert, présenté. Refuser une offre. Il a refusé de se servir de mon bras.* 'Tidak diterima apa yang ditawarkan, dipresentasikan. Menolak tawaran. 'la menolak (menggunakan) bantuanku', misalnya *La paix que vous avez tant de fois refusée* (FLÉCH. Turenne.) 'Kedamaian yang sering kali Anda tolak' dan (2) *Ne pas consentir à ce qui est demandé, ordonné. Il a refusé son consentement. Refuser obéissance.* 'Tidak diterima yang dimintanya, diperintahkannya. 'la menolak kesepakatannya'. Menolak kepatuhan', misalnya *M. de Lamoignon refusa-t-il à quelqu'un la liberté de lui dire les choses nécessaires?* (FLÉCH. Lamoignon.) 'M de Lamoignon menolakkah membebaskan seseorang dengan menyatakan hal-hal yang penting?'

Realisasi Pertuturan Menolak

Kajian tentang pertuturan "menolak" masih sedikit sekali dilakukan (Aziz, 1996, 2000), sekalipun dari sudut pandang sociolinguistik (Beebe dkk, 1990 dalam Aziz, 2000), dan lebih-lebih dari sudut pandang komunikasi antarbahasa. Hal ini merupakan bidang kajian yang menarik. Secara intrinsik, pertuturan menolak berpotensi mengancam muka mitra tutur, sehingga tidak jarang penutur menggunakan berbagai cara (tidak langsung) dalam merealisasikannya, sehingga kadang-kadang memerlukan negosiasi yang cukup panjang.

Dari sejumlah kajian mengenai realisasi pertuturan menolak yang telah dilakukan sejauh ini, beberapa di antaranya dapat disebutkan di sini. Misalnya, Beebe dan Takahashi (1989) melakukan studi untuk mengungkap realisasi pertuturan menolak yang dilakukan oleh penutur bahasa Jepang yang sedang belajar bahasa Inggris

sebagai bahasa asing dengan pembanding orang Amerika. Banyak orang yang percaya bahwa orang Jepang adalah penutur bahasa yang memiliki ciri khas, misalnya seringkali mengungkapkan maaf dalam berbagai kesempatan, tidak bisa berbicara lugas, tak pernah mau mengkritik orang lain, lebih baik menghindarkan diri dari pertentangan, dan tidak mau mengatakan sesuatu yang mereka tak akan mau mendengarnya. Sementara itu, orang Amerika dipercaya sebagai penutur yang selalu lugas dan langsung ketika membuat penolakan. Hasil studi mereka menunjukkan bahwa keyakinan kebanyakan orang tentang penutur bahasa Jepang tadi tidak selalu dapat dibuktikan, karena ternyata orang Jepang dapat berbicara dan menolak secara lugas dan langsung seperti halnya orang Amerika. Hal ini terutama mereka lakukan terhadap mitra tutur yang status sosialnya relatif lebih rendah daripada penutur. Akan tetapi, studi itu menunjukkan bahwa semakin mahir orang Jepang tadi dalam berbahasa Inggris, strategi penolakan yang mereka tunjukkan akan semakin tak langsung.

Sementara itu, dalam studi lainnya, Beebe, Takahashi, dan Ullis-Weltz (1990) menemukan hal yang hampir mirip dengan temuan di atas. Tidak seperti orang Amerika, orang Jepang sering kali tidak menggunakan ungkapan maaf atau penyesalan, misalnya ketika mereka menolak sebuah undangan dari seorang mitra tutur. Selain itu, ketika membuat penolakan, orang Jepang lebih memperhatikan status mitra tutur daripada memperhatikan unsur keakraban, yang justru lebih diperhatikan oleh orang Amerika. Demikian pula studi yang dilakukan oleh Ito (1989), yang menunjukkan adanya perbedaan realisasi pertuturan menolak yang dilakukan oleh orang-orang Jepang bila dibandingkan dengan orang Amerika. Dengan menggunakan pola pikir yang dikembangkan oleh Brown dan Levinson (1987),

Ito menemukan bahwa orang Jepang lebih suka menggunakan kesantunan negatif dengan strategi yang samar-samar menunjukkan penolakan, sementara orang Amerika lebih suka dengan cara langsung mengatakan *tidak* dengan kesantunan positif. Cara-cara yang sama yang dilakukan oleh orang-orang Jepang tersebut, juga ditunjukkan dalam hasil studi yang dilakukan oleh peneliti lain, seperti Tickle, Izuno, dan Epson (1991), Kinjo (1987), Ikoma dan Shimura (1994) (semuanya dalam Aziz, 2000).

Strategi samar-samar dalam membuat penolakan juga ditunjukkan oleh orang Thailand (Deephuegton, 1992). Dalam kajiannya, Deephuegton menemukan bahwa orang Thailand cenderung menggunakan cara yang sangat konvensional dalam menolak, yaitu kesantunan negatif, kesantunan positif, dan strategi samar-samar. Kesantunan positif ditunjukkan dengan cara menunda atau menghindari jawaban langsung dan melembutkan ungkapan. Sementara itu, kesantunan negatif diwujudkan dalam bentuk pemakaian ungkapan yang tidak menunjukkan komitmen, balik bertanya, dan sebagainya. Menurut Deephuegton, kenyataan tersebut menunjukkan bahwa orang Thailand merupakan pemakai bahasa yang tidak mau konfrontatif ketika membuat penolakan, sebab mereka mau tetap menjaga keharmonisan dan menghindari konflik personal.

Orang Sunda juga termasuk kelompok pemakai bahasa yang senantiasa menggunakan strategi samar-samar dalam membuat penolakan (Aziz 1996, 2001). Dengan pilihan kata yang diikat oleh aturan *undak-usuk basa (speech levels)*, orang Sunda lebih memilih kesantunan negatif daripada kesantunan positif ketika dihadapkan kepada sebuah situasi yang akan memaksanya membuat penolakan. Seperti halnya masyarakat Thailand di atas, masyarakat Sunda adalah masyarakat yang sangat mempertimbangkan

keharmonisan tatanan masyarakat dan hubungan antarpribadi, sehingga prinsip *heurin ku letah* 'lidah menjadi kelu' ketika harus membuat penolakan secara langsung sangat nampak dalam setiap realisasi pertuturan menolak yang mereka buat.

Sering terdengar klaim yang dibuat oleh bukan penutur asli bahasa Indonesia bahwa ketika mereka berkomunikasi dengan orang Indonesia, apalagi ketika membuat penolakan, mereka sulit memahami pertuturan yang dibuat oleh orang Indonesia. Hal itu terjadi karena penutur bahasa Indonesia sering tidak jelas mengungkapkan penolakannya, berbelit-belit, banyak memakai kata-kata bersayap, dan bahkan sering tidak konsisten. Anggapan tersebut, dalam banyak hal dan sampai derajat tertentu, sering mengakibatkan salah terima, baik pada pihak penutur maupun mitra tuturnya. Akibatnya, transaksi komunikasi di antara mereka kadang-kadang berlangsung tidak wajar.

Hasil penelitian yang dilakukan penulis (Aziz, 2000) terhadap 163 responden di wilayah Jabotabek, Bandung, dan Tasikmalaya dengan menggunakan angket isian wacana (DCT), wawancara, dan pengamatan langsung menunjukkan bahwa dari sejumlah strategi yang dipakai oleh orang Indonesia ketika membuat penolakan, mereka cenderung untuk menggunakan strategi yang samar-samar disertai dengan berbagai ungkapan pelembut dan permohonan maaf atas ketakbisaan mengabaikan permohonan mitra tuturnya. Strategi lain yang juga cenderung dipakai oleh para responden adalah mengambangkan jawaban, sehingga menunjukkan keragu-raguan penutur untuk menerimanya. Di samping itu, ada juga kelompok responden yang nampaknya lebih memilih memberikan alternatif lain kepada mitra tuturnya agar permintaannya tersebut dapat tetap dikabulkan. Namun demikian, hal itu tidak berarti bahwa penutur bahasa Indonesia tidak bisa membuat penolakan secara

lugas dan langsung, sebab pada kenyataannya mereka juga memilih strategi tersebut, terutama ketika berhadapan dengan mitra tutur yang lebih muda, yang status sosialnya lebih rendah, dan yang memiliki tingkat keakraban tinggi, seperti teman sejawat, misalnya.

Satu hal lain yang perlu dicatat dari hasil penelitian penulis ini adalah bahwa di samping pernyataan menolak untuk mengabaikan permintaan mitra tuturnya, para responden juga ternyata memberikan jawaban lain dalam angket yang diterimanya, yakni membuat pernyataan yang intinya mengabaikan permintaan mitra tuturnya. Strategi ini mereka tunjukkan terutama apabila tingkat resiko yang akan diterima oleh dirinya atau mitra tuturnya apabila permintaan tersebut ditolak terlalu tinggi. Selain itu, faktor perbedaan usia, yakni apabila mitra tuturnya (jauh) lebih tua dari penutur, maka penutur cenderung membuat pernyataan menerima.

Prinsip Kesantunan dalam Masyarakat Indonesia

Goffman (1967) mengisyaratkan bahwa kesantunan berbahasa secara khusus ditujukan pada *pemeliharaan wajah oleh setiap orang yang terlibat dalam sebuah transaksi komunikasi*, sehingga tak ada seorang pun yang merasa wajahnya tercoreng. Gagasan Goffman ini kemudian mempengaruhi pemikiran yang dikembangkan oleh Brown dan Levinson (1978, 1987) yang menyatakan bahwa untuk melakukan transaksi komunikasi yang santun, setiap orang harus memperhatikan *dua jenis keinginan dan dua jenis muka yang dimiliki oleh setiap orang yang terlibat dalam transaksi dimaksud*, yaitu *keinginan positif dan keinginan negatif*, sebagai realisasi dari kepemilikan wajah positif dan wajah negatif. Oleh karena itu, ada sejumlah strategi yang harus diperhatikan agar kedua wajah dan keinginan tersebut tidak terganggu.

Sementara itu, Grice (1975) mengemukakan bahwa kesantunan berbahasa akan terpenuhi apabila setiap orang mampu mentaati sejumlah maksim yang terkandung dalam Prinsip Komunikasi. Maksim-maksim itu adalah maksim kualitas, maksim kuantitas, maksim relevansi, dan maksim cara. Sekalipun disadari bahwa dalam setiap transaksi komunikasi pasti akan terjadi pelanggaran terhadap maksim-maksim itu, Grice berkeyakinan bahwa pelanggaran tersebut cenderung membawa kepada ketidakharmonisan komunikasi. Pemikiran Grice tersebut mempengaruhi Leech (1983) yang kemudian merinci dan mengembangkan gagasannya sendiri tentang prinsip-prinsip kesantunan dalam berbahasa secara lebih jelas.

Pendalaman terhadap data yang dimiliki menunjukkan bahwa prinsip kesantunan berbahasa masyarakat Indonesia, yang penulis sebut dengan *Prinsip Saling Tenggang Rasa* 'The Principle of Mutual Consideration' (PMC) yang dapat dirumuskan sebagai berikut.

- (1) *Terhadap mitra tutur Anda, gunakanlah bahasa yang Anda sendiri pasti akan senang mendengarnya apabila bahasa itu digunakan orang lain kepada Anda; dan sebaliknya,*
- (2) *Terhadap mitra tutur Anda, janganlah menggunakan bahasa yang Anda sendiri pasti tidak akan menyukainya apabila bahasa tersebut digunakan orang lain kepada Anda.*

Tekanan yang lebih berat dalam merealisasikan prinsip kesantunan ini tentu saja pada bagian pertama, sebab, secara sepintas pun, kita dapat memahami bahwa hal tersebut merupakan inti dari kesantunan berbahasa. Dalam hal ini, setiap penutur diminta untuk menghindarkan diri dari ekspresi yang tidak akan menyenangkan mitra tuturnya, misalnya dengan cara tidak memaksa (Lakoff, 1973), meminimalkan kerugian pada mitra tutur (Leech, 1983), dan tidak melakukan sesuatu yang dapat mengancam

apalagi menghilangkan wajah mitra tutur (Brown dan Levinson, 1987). Menurut Leech, posisi kesantunan seperti itu “illustrates the more general law that negative politeness (avoidance of discord) is a more weighty consideration than positive politeness (seeking concord)” (1983: 113). Akan tetapi diyakini bahwa realisasi dari prinsip ini dalam transaksi komunikasi akan sangat beragam dan khas secara individual, dalam arti hal itu akan tergantung pada pemahaman seseorang terhadap prinsip-prinsip tersebut.

Prinsip Saling Tenggang Rasa menuntut penutur dan mitra tutur untuk mentaati dan bertindak dalam kerangka norma kepatutan; artinya setiap orang akan menempatkan diri dalam posisinya masing-masing secara benar [bandingkan dengan prinsip *empan papan* dalam bahasa Jawa seperti dikemukakan oleh Kartomihardjo (1982) yang menurutnya bisa juga dibandingkan dengan prinsip SPEAKING dari Hymes (1972).

Prinsip Saling Tenggang Rasa beroperasi melalui sejumlah nilai dan sub-prinsip, yaitu:

- (1) *Prinsip daya luka dan daya sanjung*: artinya, sebuah ekspresi bahasa memiliki potensi bahwa ia akan mampu membuat seseorang merasa terlukai atau tersanjung dibahagiakan. Oleh karenanya, berhati-hatilah dalam menggunakannya.
- (2) *Prinsip berbagi rasa*: artinya, mitra tutur kita memiliki perasaan sebagaimana layaknya kita sendiri. Oleh karenanya, ketika bertutur menggunakan ekspresi bahasa, pertimbangkanlah perasaan mitra tutur itu sebagaimana layaknya kita mempertimbangkan perasaan kita sendiri.
- (3) *Prinsip kesan pertama*: artinya, penilaian mitra tutur kita terhadap tingkat kesantunan berbahasa kita pada dasarnya ditentukan oleh kesan pertama yang dia dapatkan tentang perilaku berbahasa kita ketika dia

berkomunikasi dengan kita untuk pertama kalinya. Oleh karena itu, tunjukkanlah bahwa kita punya niat baik untuk bekerja sama dan berkomunikasi dengannya.

- (4) *Prinsip keberlanjutan*: artinya, keberlanjutan hubungan kita dengan mitra tutur pada masa yang akan datang, pada dasarnya ditentukan oleh cara kita bertransaksi melalui komunikasi pada saat ini. Oleh karenanya, upayakan agar kita bisa membangun rasa saling percaya.

Operasionalisasi dari Prinsip Saling Tenggang Rasa (PMC), persamaan dan perbedaannya dengan prinsip-prinsip kesantunan lainnya di antaranya dapat digambarkan sebagai berikut (lihat Aziz 2000 untuk paparan lebih lengkap mengenai hal ini). Eksploitasi terhadap salah satu maksim dari Grice umumnya mengakibatkan kesan tidak kooperatif, demikian pula eksploitasi terhadap PMC. Namun demikian, apabila seorang penutur yang menggunakan strategi tak langsung dan berbelit ketika membuat penolakan dapat dikatakan telah mengeksploitasi maksim kuantitas dari Grice. Hal itu belum tentu bisa dikatakan bahwa yang bersangkutan telah melanggar PMC. Sebaliknya, penutur tersebut bahkan dapat dikatakan telah memperhatikan *prinsip daya luka dan daya sanjung*, di samping tentunya *prinsip berbagi rasa*. Hal itu karena ketika bertutur, penutur tahu persis bahwa penolakan yang lugas dan langsung, misalnya terhadap permintaan yang sangat mendesak, justru akan membahayakan hubungannya dengan mitra tuturnya. Penutur nampaknya ingin mengantisipasi jang-jangan hal tersebut kelak di kemudian hari terjadi menimpa dirinya sendiri. Lebih dari itu, sebuah penolakan tak langsung yang diikuti oleh *redressive expressions* akan memberikan kesan positif tentang penuturnya. Kesan itu muncul karena penutur telah menaati dan memperhatikan *prinsip kesan pertama* dari PMC.

Seperti halnya prinsip kooperatif dari Grice yang memandang pertuturan yang bertentangan dengan kenyataan telah melanggar maksim kualitas, PMC bahkan memandang kontribusi pertuturan seperti itu telah melanggar paling tidak tiga prinsip, kalau tidak mau dikatakan semua prinsip telah dilanggar. Pada awalnya mungkin seorang mitra tutur akan mempercayai apa yang diungkapkan oleh penutur, dan akan menangkap kesan bahwa penutur kooperatif (*prinsip kesan pertama*). Akan tetapi, ketika mitra tutur tadi menyadari bahwa dia telah dibohongi, dia pasti akan merasa tersinggung, yang tentu saja akibatnya sangat fatal, yakni dia tidak akan lagi mempercayai penutur tadi. Dalam hal ini, *prinsip keberlanjutan* telah dinodai. Ketika menyampaikan pertuturan palsu, penutur sebenarnya telah mengabaikan prinsip pertama dari PMC, yaitu *prinsip daya loka* dari pertuturannya, yang tentu saja dia juga sudah mengabaikan perasaan yang dimiliki oleh mitra tuturnya, yang pasti saja akan merasa disakiti. Ini artinya, *prinsip berbagi rasa* telah diabaikan oleh penutur tadi.

METODE PENELITIAN

Metode Penyediaan Data

Metode penyediaan data yang digunakan adalah metode simak, yakni menyimak penggunaan tindak tutur *refuser* oleh subyek penelitian—responden terhadap permintaan seseorang (mitra tutur responden) dalam berbagai situasi tuturan. Adapun teknik dasar dalam rangka penyediaan data dilakukan dengan teknik pancing, yakni memancing responden dengan alat yang berupa daftar pertanyaan (kuesioner) yang telah disiapkan oleh tim peneliti. Daftar pertanyaan tersebut diberikan kepada responden untuk dijawab dengan menolak (*refuser*) dengan atau tanpa alasan penolakan. Selanjutnya, teknik lanjutan yang digunakan adalah teknik catat, yakni mencatat data yang telah didapat. Kemudian dilanjutkan dengan klasifikasi data yang

didasarkan pada persamaan tipenya (kelangsungan “menolak” dan “strategi” yang digunakan responden).

Metode Analisis Data

Untuk menjawab permasalahan yang sudah dirumuskan tersebut, digunakan metode analisis padan (pemadanan) subjenis pragmatik dengan alat penentu “mitra tutur responden” (adik kandung, rektor, kekasih, dan tukang parkir) dan dengan daya pilah yang bersifat mental (referensial), dan dengan daya pilah pragmatis yang dimiliki oleh peneliti.

Untuk menjelaskan bentuk-bentuk tuturan *refuser*, strateginya yang digunakan untuk *menolak* ‘refuser’, dan kesantunan ‘la politesse’ digunakan teknik dasar yang berupa pilah unsur penentu, yakni memilah-milah unsur-unsur yang menentukan “strategi” dan “kesantunan” yang digunakan responden terhadap mitra tuturnya. Dengan teknik ini, misalnya, (1) dilihat dari modusnya, sebuah tuturan dapat dipilah-pilah menjadi kalimat deklaratif, interogatif, imperatif, dan ekslamatif, (2) dilihat dari strateginya, tuturan dapat dipilah menjadi beberapa, misalnya tuturan langsung, tidak langsung, tersurat, tidak tersurat, dsb., dan (3) dilihat dari kesantunannya, tuturan dapat disampaikan dengan, misalnya sangat sopan, sopan, kurang sopan, dsb.

Teknik Penyajian Hasil Analisis Data

Sudaryanto (1993) membedakan metode penyajian hasil analisis data menjadi dua, yaitu metode formal dan informal. Metode penyajian formal adalah penyajian hasil analisis dengan tanda dan lambang yang dalam penerapannya dilakukan dengan bagan-bagan dan tabel-tabel. Adapun metode penyajian informal adalah metode penyajian dengan kata-kata biasa (*natural language*) walaupun dengan terminologi yang sifatnya teknis. Penjabaran dan penggunaan

kedua metode tersebut disebutnya dengan teknik penyajian hasil analisis data (formal dan informal)

PEMBAHASAN

Realisasi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Adik Kandung

Realisasi modus-modus yang digunakan responden terhadap mitra tuturnya tersebut akan dibahas satu per satu di bawah ini. Berdasarkan hasil analisis data diperoleh 8 tipe, yakni 4 tipe dengan modus tunggal (modus deklaratif, interogatif, imperatif, dan eksklamatif) dan 4 tipe dengan modus ganda. Dari keempat modus tunggal tersebut, modus deklaratif paling banyak digunakan oleh responden, yakni mencapai 54,17 % atau 13 responden. Selanjutnya, modus interogatif, modus imperatif, dan modus eksklamatif, masing-masing hanya mencapai 1 responden atau (4,17%). Dengan demikian, ada kecenderungan bahwa responden lebih memilih realisasi tuturan dengan modus deklaratif saja (modus tunggal) dibandingkan dengan modus yang lain ketika mereka « menolak » permintaan adik kandung mereka (yang lebih muda), yakni mencapai 54, 17 %.

Di samping itu juga, ditemukan 4 realisasi tuturan responden dengan modus ganda, maksudnya responden tidak hanya menggunakan salah satu sari keempat modus di atas, namun mengkombinasikan (menggabungkan) dengan 2 atau lebih modus yang lain. Modus ganda tersebut dapat dikelompokkan menjadi empat, yakni (1) gabungan antara modus deklaratif dan imperatif yang mencapai 4,17% atau 1 responden, (2) gabungan antara modus imperatif dan deklaratif yang mencapai 12,50% atau 3 responden, (3) gabungan antara modus eksklamatif dan deklaratif yang mencapai 8,33% atau 2 responden, dan (4) gabungan antara modus deklaratif, imperatif, dan deklaratif yang mencapai 8,33% atau 2 responden.

Realisasi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Kekasih

Dari hasil analisis diperoleh 6 tipe, yakni 2 tipe dengan modus tunggal (modus deklaratif dan interogatif) dan 4 tipe dengan modus ganda. Dari keenam modus tersebut, modus deklaratif paling banyak digunakan oleh responden, yakni mencapai 62,50% atau 15 responden. Selanjutnya, modus interogatif hanya digunakan oleh 1 responden atau 4,17%. Dengan demikian, tampak jelas bahwa kecenderungan responden dalam « menolak » mitra tutur (kekasih) adalah realisasi tuturan dengan modus deklaratif (modus tunggal) dibandingkan dengan modus yang lain lebih disukai responden, yakni mencapai 62,50 %.

Selanjutnya, ke-4 realisasi tuturan « menolak » dengan modus ganda dapat dirinci sebagai berikut : (1) gabungan antara modus deklaratif dan interogatif yang mencapai 4,17% atau 1 responden, (2) gabungan antara modus imperatif dan deklaratif yang mencapai 16,17% atau 4 responden, (3) gabungan antara modus eksklamatif dan deklaratif yang mencapai 8,33% atau 2 responden, dan (4) gabungan antara modus imperatif, deklaratif, dan interogatif yang mencapai 4,17 % atau 1 responden.

Realisasi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Rektor

Dari hasil analisis diperoleh 5 tipe, yakni 4 tipe dengan modus tunggal (modus deklaratif, interogatif, imperatif, dan eksklamatif) dan 1 tipe dengan modus ganda. Dari keenam modus tersebut, modus deklaratif juga paling banyak digunakan oleh responden, yakni mencapai 75,00% atau 18 responden. Selanjutnya, modus interogatif hanya digunakan oleh 3 responden atau 12,50%. Dengan demikian, tampak jelas bahwa responden lebih memilih modus deklaratif (modus tunggal) dalam « menolak » mitra tutur mereka

(rektor) dibandingkan dengan modus yang lain, yakni mencapai 75,00 %.

Selanjutnya, kedua realisasi tuturan responden dengan modus ganda dapat disampaikan sebagai berikut: (1) gabungan antara modus deklaratif dan imperatif yang hanya mencapai 4,17% atau 1 responden dan (2) gabungan antara modus imperatif dan deklaratif yang hanya mencapai 4,17 % atau 1 responden.

Realisasi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Tukang Parkir

Dari peristiwa tutur yang terjadi antara Tukang Parkir Fakultas dan responden diperoleh 5 tipe, yakni 4 tipe dengan modus tunggal (modus deklaratif, interogatif, imperatif, dan eksklamatif) dan 1 tipe dengan modus ganda, yakni modus imperatif dan deklaratif. Dari keenam modus tersebut, modus deklaratif juga paling banyak digunakan oleh responden, yakni mencapai 12 responden (50,00%). Selanjutnya, modus interogatif, imperatif, dan eksklamatif masing-masing hanya mencapai 1 responden atau 4,17%. Dari hasil analisis data tersebut, tampak jelas bahwa responden juga lebih memilih modus deklaratif (modus tunggal) dalam « menolak » mitra tutur mereka (tukang parkir) dibandingkan dengan modus yang lain, yakni mencapai 50,00 %.

Selanjutnya, realisasi tuturan responden dengan modus ganda ditemukan 1 tipe, yaitu gabungan antara modus imperatif dan deklaratif yang mencapai 29,1 % atau 9 responden.

Strategi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Adik Kandung

Strategi tindak tutur “menolak” yang terjadi antara adik kandung responden dan responden diperoleh 16 jenis strategi “menolak” dari 24 responden. Ke-16 strategi tersebut adalah (1) responden memberikan alasan penolakan dan langsung menolak, (2) responden memberikan alasan

penolakan dengan menyandarkan kepada pihak ketiga, (3) responden meyakinkan mitra tutur bahwa yang bersangkutan bisa mengerjakan PR-nya sendiri, (4) responden memberikan alasan penolakan, (5) responden menyanggupi dan memberikan alasan penolakan, (6) responden langsung menolak dan meminta balik mitra tutur untuk mencoba mengerjakan PR-nya sendiri, (7) responden mengingatkan bahwa itu PR-mu (penutur), (8) responden menyatakan penyesalan dan memberikan alasan penolakan, (9) responden bertanya kepada mitra tutur, (10) responden menyuruh mitra tutur untuk menunggu pekerjaannya selesai, (11), responden memberikan alasan penolakan dan meminta balik mitra kepada mitra tutur untuk berusaha, (12) responden meminta maaf dan langsung menolak, (13) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, (14) responden memberikan seruan dan memberikan alasan penolakan, (15) responden memberikan alasan dan meminta mitra tutur utk melakukan sendiri dan bersedia membantu jika pekerjaannya sudah selesai, dan (16) responden memberikan pujian, meminta maaf, dan memberikan penolakan.

Dari ke-16 strategi yang digunakan responden di atas tampak bahwa strategi yang digunakan dapat diurutkan sebagai berikut: (1) menolak tak langsung dengan janji mau memenuhi permintaan mitra tutur (4 responden), (2) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan (3 esponden), (3) tak langsung sambil memberikan alasan penolakan (2 responden), (4) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan (2 responden), dan (5) memberikan seruan dan memberikan alasan penolakan (2 responden).

Selanjutnya, strategi yang lain masing-masing hanya dipilih oleh 1 responden, yakni strategi (1) memberikan alasan penolakan dengan menyandarkan kepada pihak ketiga, (2) responden meyakinkan mitra tutur bahwa yang

bersangkutan bisa mengerjakan PR-nya sendiri, (3) responden langsung menolak dan meminta balik mitra tutur untuk mencoba mengerjakan PR-nya sendiri, (4) responden mengingatkan bahwa itu PR-mu (penutur), (5) responden menyatakan penyesalan dan memberikan alasan penolakan, (6) responden bertanya kepada mitra tutur, (7) responden menyuruh mitra tutur untuk menunggu pekerjaannya selesai, (8) responden memberikan alasan penolakan dan meminta balik mitra kepada mitra tutur untuk berusaha, (9) responden meminta maaf dan langsung menolak, (10) responden memberikan alasan dan meminta mitra tutur untuk melakukan sendiri dan bersedia membantu jika pekerjaannya sudah selesai, dan (11) responden memberikan pujian, meminta maaf, dan memberikan penolakan.

Hasil analisis kesantunan yang didasarkan pada teori kesantunan Brown dan Levinson (kesantunan tindak tutur pada prinsipnya adalah penyelamatan dua keinginan dan dua wajah setiap peserta tutur yang terlibat) dapat disampaikan bahwa strategi “tidak santun” paling banyak dipilih responden untuk menolak permintaan adik kandung (yang lebih muda), yakni mencapai 29,17% atau 7 responden. Strategi berikutnya yang dipilih adalah strategi “santun” yang mencapai 25% atau 6 responden. Selanjutnya disusul strategi “sangat santun” dan “kurang santun” yang masing-masing mencapai 20,83% atau 5 responden. Adapun strategi “sangat tidak santun” dihindari responden, alias 0%.

Strategi Tindak Tutur “Menolak” Responden terhadap Kekasih

Strategi tindak tutur “menolak” yang terjadi antara kekasih responden dan responden diperoleh 16 jenis strategi “menolak” dari 24 responden. Ke-16 strategi tersebut adalah (1) responden memberikan alasan penolakan dan bersedia memenuhi pemintaannya sesudah kuliahnya

selesai, (2) responden langsung menolak dan memberikan alasan penolakan, (3) menyadarkan mitra tutur dengan sebutan ‘cintaku’ dan memberikan alasan penolakan, (4) responden menyatakan persyaratan kewaktuan dan memberikan alasan penolakan, (5) responden menyarankan mitra tutur dan memberikan alasan penolakan, (6) responden menyatakan ungkapan kesenangan dan memberikan alasan penolakan, (7) responden memberikan alasan penolakan dan memberikan solusi, (8) responden menyatakan persyaratan waktu dan memberikan alasan penolakan, (9) responden langsung menolak dan memberikan alasan penolakan dengan sebutan ‘sayangku’, (10) responden menyatakan kesanggupan dan langsung menolak, (11), bertanya kepada mitra tutur, (12) responden memberikan alasan penolakan, dan menanyakan kepada mitra tutur apakah bersedia menunggu mitra tutur hingga kuliahnya selesai, (13) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, (14) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, serta menanyakan kemungkinannya untuk dapat memenuhi permintaan mitra tuturnya, (15) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, dan (16) responden menyatakan seruan “sayang sekali” dan memberikan alasan penolakan.

Dari ke-16 strategi yang digunakan responden di atas tampak bahwa strategi yang digunakan dapat diurutkan sebagai berikut: (1) menyatakan ungkapan kesenangan dan memberikan alasan penolakan (5 responden), (2) memberikan alasan penolakan dan bersedia memenuhi pemintaannya sesudah kuliahnya selesai (2 responden), (3) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan (2 responden), dan (4) meminta maaf dengan “mesra” dan memberikan alasan penolakan (2 responden).

Selanjutnya, strategi yang lain masing-masing hanya dipilih oleh 1 responden, yakni strategi (1)

menyadarkan mitra tutur dengan sebutan 'cintaku' dan memberikan alasan penolakan, (2) menyatakan persyaratan kewaktuan dan memberikan alasan penolakan, (3) menyarankan mitra tutur dan memberikan alasan penolakan, (4) memberikan alasan penolakan dan memberikan solusi, (5) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan dengan sebutan 'sayangku', (6) menyatakan kesanggupan dan langsung menolak, (7) bertanya kepada mitra tutur, (8) memberikan alasan penolakan, dan menanyakan kepada mitra tutur apakah bersedia menunggu mitra tutur hingga kuliahnya selesai, (9) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, (10) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, serta menanyakan kemungkinannya untuk dapat memenuhi permintaan mitra tuturnya, (11) meminta maaf, menyatakan alasan penolakan serta menanyakan kemungkinannya untuk dapat memenuhi permintaan mitra tutur, (12) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan, dan (13) menyatakan seruan "sayang sekali" dan memberikan alasan penolakan.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa strategi "sangat santun" paling banyak dipilih responden untuk menolak permintaan kekasihnya, yakni mencapai 41,67 % atau 10 responden. Strategi berikutnya yang cenderung dipilih adalah strategi "santun" dan "tidak santun" yang masing-masing mencapai 20,83 % atau 5 responden. Setelah itu disusul dengan strategi "cukup santun" dan "kurang santun" yang masing-masing mencapai 8,33 % atau 2 responden. Adapun strategi "sangat tidak santun" tidak dipilih oleh responden, alias 0%.

Strategi Tindak Tutur "Menolak" Responden terhadap Rektor

Strategi tindak tutur "menolak" yang terjadi antara rektor responden dan responden diperoleh 12 jenis strategi "menolak" dari 24 responden. Ke-12

strategi tersebut adalah (1) responden menyatakan kesenangannya jika mitra tutur (rektor) menghindari kenaikan SPP dengan bentuk *forme polie-j'aimerais*, (2) responden memberikan alasan penolakan dengan persyaratan, (3) responden memberikan alasan penolakan dan menyandarkan alasan pada pihak ketiga, (4) responden mempertanyakan keabsahan permintaan rektor, (5) responden menyatakan penyesalannya dan menilai negatif terhadap kebijakan rektor, (6) responden langsung menolak, (7) responden menyatakan penyesalannya dan ketidaktengertiaannya, (8) responden langsung menolak dan memberikan alasan penolakan, (9) responden menilai negatif keputusan rektor dan menuntut untuk mendiskusikannya lagi, (10) responden menilai negatif keputusan rektor sambil memberikan alasan penolakan, (11), responden meminta rektor untuk memikirkan kembali keputusannya secara tidak langsung (dengan bentuk *subjonctif*), dan (12) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan.

Dari ke-12 strategi yang digunakan responden di atas tampak bahwa strategi yang digunakan dapat diurutkan sebagai berikut: (1) memberikan alasan penolakan dan menyandarkan alasan pada pihak ketiga (5 responden), (2) mempertanyakan keabsahan permintaan rektor (4 responden), (3) memberikan alasan penolakan dengan persyaratan (3 responden), (4) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan (2 responden), dan (5) menilai negatif keputusan rektor dan menuntut untuk mendiskusikannya lagi (2 responden).

Selanjutnya, strategi yang lain masing-masing hanya dipilih oleh 1 responden, yakni strategi (1) menyatakan kesenangannya jika mitra tutur (rektor) menghindari kenaikan SPP dengan bentuk *forme polie-j'aimerais*, (2) menyatakan penyesalannya dan menilai negatif kebijakan rektor, (3) langsung menolak, (4) menyatakan

penyesalannya dan ketidakmengertiannya, (5) menilai negatif keputusan rektor sambil memberikan alasan penolakan, (6) meminta rektor untuk memikirkan kembali keputusannya secara tidak langsung (dengan bentuk *subjonctif*), (7) memberikan alasan dan meminta maaf, dan (8) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa strategi "santun" paling banyak dipilih responden untuk menolak permintaan rektor, yakni mencapai 54,17 % atau 13 responden. Strategi berikutnya yang cenderung dipilih adalah strategi "sangat santun" yang mencapai 29,67 % atau 7 responden. Setelah itu, disusul dengan strategi "kurang santun" yang masing mencapai 8,33 % atau 2 responden. Sementara itu, strategi "tidak santun" dan "sangat tidak santun" masing-masing mencapai 4,17 % atau masing-masing 1 responden. Tidak seorang pun memilih strategi "cukup santun" (0,00 %).

Strategi Tindak Tutur "Menolak" Responden terhadap Tukang Parkir

Strategi tindak tutur "menolak" yang terjadi antara tukang parkir fakultas responden dan responden diperoleh 9 jenis strategi "menolak" dari 24 responden. Ke-9 strategi tersebut adalah (1) responden memberikan alasan penolakan dan janji akan kembali setelah kuliah, (2) responden menolak dengan mengiyakan, (3) responden menyatakan memarkir motor itu tugas mitra tutur, (4) responden memberikan alasan penolakan, (5) menolak dengan mengiyakan dan memberikan alasan penolakan, (6) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan, (7) responden menyatakan penyesalannya dan memberikan alasan penolakan, (8) responden menyatakan penyesalannya, dan (9) responden meminta maaf dan memberikan alasan penolakan.

Dari ke-9 strategi yang digunakan responden di atas tampak bahwa strategi yang digunakan

dapat diurutkan sebagai berikut: (1) meminta maaf dan memberikan alasan penolakan (9 responden), (2) balik meminta kepada mitra tutur (4 responden), (3) memberikan alasan penolakan (4 responden), dan (4) langsung menolak dan memberikan alasan penolakan (2 responden).

Selanjutnya, strategi yang lain masing-masing hanya dipilih oleh 1 responden, yakni strategi (1) memberikan alasan penolakan dan janji akan kembali setelah kuliah, (2) menolak dengan mengiyakan, (3) menolak dengan mengiyakan dan memberikan alasan penolakan, (4) menyatakan penyesalannya dan memberikan alasan penolakan, dan (5) menyatakan penyesalannya.

Dengan demikian, dapat diidentifikasi bahwa strategi "sangat santun" dan "santun" paling banyak dipilih responden untuk menolak permintaan tukang parkir, yakni mencapai 25,00 % atau 6 responden. Strategi berikutnya yang cenderung dipilih adalah strategi "kurang santun", "tidak santun", dan "sangat tidak santun" yang masing-masing mencapai 16,67 % atau 4 responden. Adapun strategi "cukup santun" tidak dipilih oleh responden, alias 0,00 %.

SIMPULAN

Pertama, dari segi realisasi tindak tutur "menolak" atau *refuser*, responden lebih suka menggunakan modus tunggal, yakni modus deklaratif, baik ketika mereka menolak permintaan adik kandung, kekasih, rektor, maupun tukang parkir. Selanjutnya, diikuti dengan modus ganda, yakni imperatif-deklaratif untuk menolak mitra tutur mereka (adik kandung, kekasih, dan tukang parkir), tetapi tidak untuk menolak rektor (digunakan modus tunggal interogatif).

Kedua, dilihat dari sudut strategi yang digunakan (1) terhadap adik kandung, responden cenderung menolak tak langsung dengan janji mau memenuhi permintaan mitra tutur, yakni mencapai 16,67 % (4 responden), (2) terhadap kekasih

mereka, responden cenderung menolak tak langsung dengan menyatakan ungkapan kesenangan dan memberikan alasan penolakan, yakni mencapai 20,83 % (5 responden), (3) terhadap rektor mereka, responden cenderung menolak tak langsung dengan memberikan alasan penolakan dan menyandarkan alasan pada pihak ketiga, yakni mencapai 20,83 % (5 responden), dan (4) terhadap tukang parkir, responden cenderung menolak tak langsung dengan meminta maaf dan memberikan alasan penolakan mereka, yakni mencapai 37,50 % (9 responden). Dari sini, dapat disimpulkan bahwa responden yang sebagian besar orang Jawa cenderung menolak secara “tidak langsung” karena hal ini memungkinkan kedua belah pihak merasa “terjaga” muka mereka (*face saving*).

Ketiga, dilihat dari sisi tingkat kesantunan dalam «menolak» atau *refuser* terhadap mitra tutur: (1) adik kandung, strategi “tidak santun” paling banyak dipilih responden, yakni mencapai 29,17% atau 7 responden, (2) kekasih responden, strategi “sangat santun” paling banyak dipilih responden untuk menolak permintaan kekasihnya, yakni mencapai 41,67 % atau 10 responden, (3) rektor responden, strategi “santun” paling banyak dipilih responden, yakni mencapai 54,17 % atau 13 responden, dan (4) tukang parkir, strategi “sangat santun” dan “santun” paling banyak dipilih responden, yakni mencapai 25,00 % atau 6 responden. Adapun strategi “sangat tidak santun” dihindari oleh responden, alias 0 %, baik terhadap adik kandung maupun kekasih. Namun, terhadap rektor, responden menghindari strategi “cukup santun” (0,00 %) dan terhadap tukang parkir, responden menghindari strategi “cukup santun”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa responden cenderung menggunakan tingkat

kesantunan yang “sangat santun” dan “santun” terhadap orang lain (kekasih, rektor, dan tukang parkir) dan cenderung “tidak santun” terhadap adik kandung responden.

DAFTAR PUSTAKA

- Austin, J.L. 1968. *How to Do Things with Words*. United States of America: Havard University Press.
- Aziz, Aminudin E. 2000. “Aspek-aspek Budaya yang Terlupakan dalam Praktek Pengajaran Bahasa Asing”. Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Brown, P. dan S. Levinson. 1978. “Universals in Language Usage: Politeness Phenomena” dalam *Questions and Politeness: Strategies in Social Interaction*. Ester N Goody: Cambridge University Press.
- Finegan, E. 2004. *Language: Its Structure and Use*. Thomson Wadsworth: Unites States of America.
- Jaszcolt, K.M. 2002. *Semantics and Pragmatics*. Longman: Great Britain.
- Leech, G.N. 1983. *Principles of Pragmatics*. New York: Longman.
- Searle, J. R. 1976. “A Classification of Illocutionary Acts” dalam *Language in Society* 5. Great Britain: University of California. Hlm. 1.
- Sudaryanto. 1993. *Metode dan Aneka Teknik Analisis Bahasa*. Yogyakarta: Duta Wacana University Press.
- <http://www.ddictionnare.sensagent.com/interdiction/forums/fr-fr/>