

**STRATEGI BERTUTUR MENOLAK DAN STRATEGI KESANTUNAN
DALAM PERISTIWA TUTUR *MARHATA SINAMOT* (NEGOSIASI
MAHAR) PADA PERNIKAHAN ADAT BATAK TOBA**

UJIAN TERTUTUP DISERTASI

Disusun untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Gelar Doktor

Program Studi Linguistik



Oleh:

LASTRI WAHYUNI MANURUNG

T131708002

**PROGRAM DOKTOR ILMU LINGUISTIK
FAKULTAS ILMU BUDAYA
UNIVERSITAS SEBELAS MARET
SURAKARTA
2021**

PERNYATAAN KEASLIAN DAN PERSYARATAN PUBLIKASI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa:

1. Disertasi yang berjudul: ***“Strategi Bertutur Menolak dan Strategi Kesantunan dalam Persitiwa Tutur Marhata Sinamot (Negosiasi Mahar) pada Pernikahan Adat Batak Toba”*** ini adalah karya penelitian saya sendiri dan tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik serta tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis dengan acuan yang disebutkan sumbernya, baik dalam naskah karangan dan daftar pustaka. Apabila ternyata di dalam naskah disertasi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur plagiasi, maka saya bersedia menerima sanksi, baik disertasi beserta gelar doktor saya dibatalkan serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.
2. Publikasi sebagian atau keseluruhan isi disertasi pada jurnal forum ilmiah harus menyertakan tim promotor sebagai *author* dan Pascasarjana UNS sebagai institusinya. Apabila saya melakukan pelanggaran dari ketentuan publikasi ini, maka saya bersedia mendapatkan sanksi akademik yang berlaku.

Surakarta, September 2021
Mahasiswa,

Lastri Wahyuni Manurung
NIM T131708002

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah Yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang. Berkat rahmat, dan pertolonganNya yang telah memungkinkan penulis untuk dapat menyelesaikan penulisan disertasi ini dengan lancar. Disertasi ini mengkaji strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan juru bicara dalam peristiwa tutur *marhata sinamot* pada pernikahan adat Batak Toba. Disertasi ini ditulis dalam rangka memenuhi sebagian persyaratan untuk mencapai gelar doktor pada Program Studi Linguistik (minat utama pragmatik) di Universitas Sebelas Maret, Surakarta. Penulis menyadari penulisan disertasi ini tidak mungkin berjalan lancar tanpa dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada pihak-pihak berikut:

1. Kementerian Ristek dan Pendidikan Perguruan Tinggi yang telah memberikan Beasiswa Pendidikan Pascasarjana Dalam Negeri (BPPDN) untuk menyelesaikan studi doktoral sampai akhirnya disertasi ini dapat diselesaikan dengan baik.
2. Prof. Dr. Jamal Wiwoho, S.H., M. Hum., selaku Rektor Universitas Sebelas Maret Surakarta yang telah berkenan mempercayakan penulis untuk menempuh studi di Universitas Sebelas Maret, hingga penulis dapat menyelesaikan studi ini dengan tepat waktu.
3. Dr. Haposan Siallagan, S.H., M.H., selaku rektor universitas HKBP Nommensen yang telah memberikan dukungan pada penulis untuk melanjutkan studi program S-3 di Universitas Sebelas Maret.
4. Prof. Dr. Sutarno, M.Sc., Ph.D., selaku Dekan Sekolah Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta beserta jajarannya yang telah memfasilitasi perolehan bantuan studi dan telah mengantarkan penulis menuju penyelesaian studi S3.
5. Prof. Dr. Wardo, M. Hum., selaku Dekan Fakultas Ilmu Budaya Universitas Sebelas Maret Surakarta atas motivasi dan masukan kepada penulis melalui ujian yang telah dilakukan dalam rangka penyelesaian disertasi ini.
6. Prof. Drs. M.R. Nababan, M.Ed., M.A., Ph.D., selaku Kepala Program Studi S3 Linguistik, Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret atas kesempatan studi, bantuan dan semangat yang diberikan selama proses perkuliahan serta terhadap pelaksanaan disertasi ini. Beliau banyak membantu, mengajari dan mengarahkan penulis sejak awal memasuki perkuliahan program doktor hingga penyelesaian studi. Tanpa bantuan beliau, studi doktor ini mungkin tidak akan pernah tercapai.

7. Prof. Dr. Sumarlam, M.S., selaku Promotor yang telah memberikan banyak bimbingan kepada penulis dari sejak awal pengerjaan disertasi sampai akhirnya disertasi ini dapat dirampungkan. Selama proses bimbingan beliau mampu menjadikan diri sebagai promotor sekaligus seperti bapak sendiri yang dengan kesabaran dan ketekunan mampu mengarahkan penulis secara baik. Apa yang penulis belum ketahui dan pahami terkait banyak hal dalam penulisan disertasi, diajarkan dan dituntun oleh beliau. Beliau juga selalu memberikan motivasi kepada penulis pada saat penulis menemukan kesulitan dalam proses penyelesaian disertasi.
8. Dr. Dwi Purnanto, M. Hum., (Alm), selaku Kopromotor yang telah menyumbangkan pemikiran beliau yang telah mewarnai naskah disertasi ini. Selama pembimbingan terasa sekali beliau menularkan ilmu pengetahuan dengan baik, sabar dan tidak pernah mempersulit penulis. Penulis merasa sangat kehilangan atas kepergian beliau ke pangkuan Tuhan yang maha kuasa persis di masa-masa akhir penulisan disertasi ini. Jasa dan kenangan yang diberikan selama proses penyelesaian disertasi ini akan selalu diingat dan dihargai oleh penulis.
9. Dr. Sri Marmanto, M. Hum selaku Kopromotor II yang sudah dengan sabar menuliskan masukan dan saran secara detail untuk membantu penulis dalam menata kembali gagasan yang dituangkan dalam disertasi ini. Sungguh keberhasilan penulis dalam menyelesaikan disertasi ini sangat dipengaruhi oleh kesungguhan beliau dalam mengajari penulis. Sentuhan ide, saran, dan bimbingan beliau mengisi hampir di setiap halaman disertasi ini.
10. Prof. Dr. Djatmika, M.A.; Prof. Dr. H. D. Edi Subroto.; Prof. Dr. Wakil Abdullah, M. Hum.; Prof. Dr. Joko Nurkamto, M.Pd.; Prof. Dr. Sumarlam, M.S.; Prof. Riyadi Santosa, M.Ed., Ph.D.; Dr. Osman Arif, M.Pd.; Dr. Dwi Purnanto, M. Hum.; Dr. Sri Marmanto, M. Hum.; dan Prof. Dr. Tri Wiratno, M.A yang telah memberikan wawasan substansi keilmuan pragmatik dan pengetahuan selama proses pendalaman teori kepada angkatan 2017 di Program Doktor Studi Linguistik Universitas Sebelas Maret.
11. Dr. Miftah Nugroho, S.S., M. Hum selaku penguji pakar dalam yang telah mencurahkan banyak pengetahuan tentang ilmu pragmatik. Beliau bukan hanya berperan sebagai penguji, namun lebih dari itu, pada prakteknya beliau ikut membimbing penulis. Peranan beliau sangat besar terhadap penyelesaian disertasi ini. Semangat dan keramahan beliau membuat penulis tidak sungkan untuk menanyakan banyak hal yang akhirnya dapat membuka pemahaman penulis tentang bagaimana menghasilkan disertasi yang baik.

12. Prof. Dr. Robert Sibarani, M.S., selaku pakar luar yang telah memberikan kritik, saran dan masukan yang berharga demi kesempurnaan disertasi ini. Beliau tidak keberatan untuk memberikan waktu dan ide ketika penulis bertanya banyak hal terkait substansi keilmuan dalam penulisan disertasi ini.
13. Bapak T. Manurung, Ama.Pd dan Herlina Siallagan, S. Pd., yaitu kedua orang tua penulis yang sangat penulis cintai. Doa dan pengorbanan beliau tidak akan pernah dapat terbalas. Teladan yang mereka tunjukkan telah membuat penulis mampu melewati banyak hal dengan berani, termasuk ketika penulis memutuskan untuk melanjutkan perkuliahan ke jenjang S-3.
14. Roy Manurung & kakak ipar Devi Simbolon, Monrad Manurung & kakak ipar Meri Christina Siahaan, Paulo Arif Manurung, Herti Manurung, sebagai keluarga penulis yang selalu mendoakan sampai penulis mampu melewati masa-masa perjuangan dalam penyelesaian studi. Mereka menjadi orang-orang pertama yang akan selalu paling cepat memberikan pertolongan dan dorongan bagi penulis dalam masa pengerjaan disertasi ini. Terkhusus untuk adik penulis, Herti Manurung yang selalu sabar menemani dan mendukung segala kebutuhan penulis kapanpun. Tanpanya, penulis tidak akan dapat menyelesaikan disertasi ini. Dalam disertasi ini, tersirat doa dan pengorbanan darinya.
15. Christina Natalina Saragi, Hujafa Hi Muhammad, Sri Sugiharti, sahabat penulis saat susah dan senang. Momen perjuangan pada saat dinyatakan tidak lolos beasiswa, sampai akhirnya dapat berhasil lolos, mempererat persahabatan mereka dengan penulis. Mereka adalah sahabat terbaik penulis yang sama-sama berjuang dalam setiap proses studi di Universitas Sebelas Maret.
16. Dany Ardhan, yang selalu dengan sabar mengajari dan menjawab ketidaktahuan penulis tentang banyak hal. Alip Sugianto, Ilham, Rahmawati Sukmaningrum, Rindang Widiningrum, Deta Maria Sri Dartta, dan Rini Yuliana, sebagai teman seangkatan 2017 di Universitas Sebelas Maret yang selalu saling memberikan semangat dan saling membantu dalam penyelesaian studi penulis.
17. Mba Ari, Mba Uswatun, ibu Vivin, dan pak Beghe, yang selalu bersedia membantu penulis setiap waktu dalam hal administrasi dan berkas-berkas selama penyelesaian disertasi ini. Jasa mereka tidak akan pernah penulis lupakan, sebab berkat lelah dan kerja sama mereka telah membantu melancarkan penyelesaian disertasi ini.
18. Billy Sidabutar, sebagai paman penulis yang telah banyak berjasa sejak dulu. Pertolongan beliau di masa lampau yang membuat penulis mampu melewati banyak hal sampai penulis dapat menempuh studi di Universitas Sebelas Maret.

Penulis menyadari disertasi ini masih belum sempurna dan masih mempunyai celah-celah yang perlu diperbaiki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak. Akhirnya, penulis berharap karya kecil ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Surakarta, September 2021

Penulis

ABSTRAK

Lastris Wahyuni Manurung. T131708002. Strategi Bertutur Menolak dan Strategi Kesantunan dalam Peristiwa Tutur *Marhata Sinamot* (Negosiasi Mahar) pada Pernikahan Adat Batak Toba. Promotor: Prof. Dr. Sumarlam, M.S., Ko-promotor: Dr. Dwi Purnanto, M. Hum., Ko-promotor: Dr. Sri Marmanto, M. Hum. Disertasi, Program Studi S3 Linguistik, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

Tindak tutur menolak adalah tindakan bertutur yang dapat mengancam muka mitra tutur, karena tindakan menolak tersebut tidak sesuai dengan apa yang diharapkan oleh mitra tutur, dan biasanya akan disampaikan dengan strategi yang tidak langsung. Kegiatan *marhata sinamot* adalah salah satu tahapan terpenting dalam upacara pernikahan orang Batak yang membahas tentang mahar dan persiapan untuk puncak pernikahan. Disebut penting karena jika negosiasi dalam *marhata sinamot* tidak menemukan kesepakatan, puncak pernikahan akan batal. Pentingnya *sinamot* terhadap berlangsung atau tidaknya sebuah pesta pernikahan membuat juru bicara harus berstrategi ketika melakukan negosiasi terlebih pada saat melakukan penolakan.

Penelitian ini dilakukan untuk (1) Menemukan dan menjelaskan strategi bertutur menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot*. (2) Menemukan dan menjelaskan strategi kesantunan dalam menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot* (3) Menjelaskan pola dari strategi bertutur menolak yang digunakan oleh penutur dan mitra tutur dalam kegiatan *marhata sinamot* tersebut. (4) Memberikan alasan tentang mengapa penutur dan mitra tutur menggunakan strategi bertutur tertentu dalam dalam kegiatan *marhata sinamot*.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan sosiopragmatik. Lokasi pengambilan data adalah di kecamatan Sidamanik yang letaknya ada di kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Kecamatan Sidamanik memiliki beberapa desa kelurahan yang merupakan lokasi pengambilan data pada penelitian ini. Adapun desa atau kelurahan yang menjadi lokasi pengambilan data tersebut adalah di Bah Butong, Kebun Sayur, Sarimatondang, Sidamanik dan Sinaman. Jumlah juru bicara yang terlibat dalam diskusi yang telah direkam adalah sebanyak 55 orang. Strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan yang terdapat pada tuturan menolak dalam kegiatan *marhata sinamot* adalah objek dari penelitian ini. Data dari penelitian ini adalah dialog dalam Bahasa Batak Toba yang diucapkan oleh juru bicara yang mengandung tindak tutur menolak dan strategi kesantunan

pada saat menolak ketika juru bicara sedang bernegosiasi. Data ini bersumber dari kegiatan *marhata sinamot* yang dilakukan oleh juru bicara dari rombongan pihak mempelai laki-laki dan perempuan. Dalam menganalisis tuturan menolak, penulis membaginya ke dalam tuturan pembuka, tuturan pendukung dan tuturan inti atau utama. Bagian-bagian ini disebut dengan sekuens tuturan menolak.

Strategi bertutur menolak dengan menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan* dan meminta empati adalah strategi yang paling dominan digunakan oleh juru bicara. Strategi kesantunan positif dengan menggunakan penanda identitas kelompok, menghindari pertentangan, dan meminimalisir paksaan, adalah strategi kesantunan yang dominan digunakan pada saat menolak. Pola sekuens menolak yang paling banyak digunakan oleh juru bicara adalah dengan satu atau lebih tuturan pembuka, disertai satu atau lebih tuturan pendukung, diakhiri dengan tuturan inti. Semakin besar bobot negosiasi, semakin panjang sekuens penolakan dan sebaliknya. Konteks, peristiwa tutur, dan prinsip *dalihan na tolu* pada budaya Batak Toba berpengaruh terhadap penggunaan strategi bertutur dan kesantunan pada kegiatan *marhata sinamot*. Cara bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara digunakan untuk tujuan menghindari konflik dan mengurangi daya sengat dari penolakan. Sifat alamiah dari sebuah negosiasi adalah pihak yang terlibat dalam negosiasi harus menghindari hal-hal yang dapat merugikan bagi semua pihak. Oleh karena itu, negosiasi harus dilakukan secara santun; tidak menekan pihak lain; berpatokan pada prinsip saling menguntungkan. *Sinamot* erat kaitannya dengan harga diri dari seorang perempuan, hal ini menyebabkan juru bicara menggunakan strategi bertutur menolak dengan strategi menolak dan kesantunan dengan sekuens penolakan yang panjang.

Kata Kunci: *Dalihan na tolu, marhata sinamot*, pragmatik, sosiopragmatik, strategi tindak tutur menolak, strategi kesantunan.

ABSTRACT

Manurung, Lastri Wahyuni. T131708002. Refusal and Politeness Strategies in Marhata Sinamot (Bride Price Negotiation) in Batak Toba's Customary Prewedding Ceremony. Supervisor: Prof. Dr. Sumarlam, M.S., Co-Supervisor I: Dr. Dwi Purnanto, M. Hum., Co-Supervisor II: Dr. Sri Marmanto, M. Hum. Dissertation, Doctorate Degree Program in Linguistics, the Faculty of Cultural Sciences, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.

Refusal speech act is a face-threatening act to a listener/requestor/inviter, because it contradicts his or her expectations, and is often realized through indirect strategies. Marhata sinamot is one of the most important stages in the Batakese wedding ceremony that discusses bride price and preparation for the peak of the wedding ceremony. If the negotiation is not successful, the wedding will be canceled. The importance of sinamot on whether or not a wedding can take place makes spokespersons have to be careful when making refusals. This research is conducted to (1) identify and explain the refusal speech act strategies used by participants in marhata sinamot, (2) identify and explain the politeness strategies on refusal speech act used by participants in marhata sinamot, (3) explain the pattern of the strategies used by the participants in marhata sinamot, and (4) investigate factors of why interlocutors use specific speech strategies in marhata sinamot.

The research employed a qualitative descriptive study with sociopragmatics approach. It was conducted in Sidamanik Sub-district, Simalungun Regency, North Sumatera. Sidamanik Sub-district has several villages as the locations for the data collection. The villages are Bah Butong, Kebun Sayur, Sarimatondang, Sidamanik, and Sinaman. The number of spokespersons included in this research were 55. The refusal and politeness strategies contained in the utterances of this event were the objects of this research. The data of this research were the dialogues containing refusals and politeness strategies in Batak Toba language spoken by the spokespersons in marhata sinamot. In analyzing the utterance units, the writer divided them as alerter, supporting moves, and head act categorization. These parts are the speech sequence of the refusals.

The dominant refusal strategies used by the spokespersons include stating excuses, reasons, and explanations, or stating request for empathy, and the positive politeness strategies incorporated are group identity markers, avoiding disagreement, and minimizing the imposition. The sequence pattern of the refusal uses one or more alerter, one or more supporting move, and ending with head act. The heavier the negotiation weight, the longer the sequence pattern will be and vice versa. The context, the speech events, and the principles of dalihan na tolu inherent in the Batak Toba culture influence the use of refusal and politeness strategies in marhata sinamot. The refusal and politeness strategies used by the spokesperson is

to avoid conflict and to reduce the pressure affected by the refusal. The nature of a negotiation has affected the spokesperson's way of refusing. A negotiation is a process finding good for participants who negotiate. Participant must avoid things that can be detrimental (merugikan). Therefore, negotiations must be carried out in a polite manner; no pressure for participants; considering the principle of mutual benefit. In addition, the strategy is tied to the content/meaning of sinamot. Since Sinamot is related to a woman's prestige, it makes spokesperson refuse with longer refusal sequence.

Keywords: *Dalihan na tolu, marhata sinamot, pragmatics, politeness strategies refusal strategies, sociopragmatics.*

DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN DISERTASI	ii
HALAMAN PENGESAHAN UJIAN TERTUTUP	iii
PERNYATAAN KEASLIAN PUBLIKASI	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR FIGUR	xviii
DAFTAR DIAGRAM	xix
DAFTAR SINGKATAN DAN LAMBANG	xx
DAFTAR ISTILAH	xxii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	12
1.3 Tujuan Penelitian	12
1.4 Manfaat Penelitian	12
1.5 Definisi Operasional	14
BAB II LANDASAN TEORI, KAJIAN PUSTAKA, DAN KERANGKA PIKIR	18
2.1 Landasan Teori	18
2.1.1 Pragmatik, Pragmalinguistik, dan Sosiopragmatik	18
2.1.2 Situasi Tutur	21
2.1.2.1 Konteks	21
2.1.3 Peristiwa Tutur	23
2.1.4 Teori Tindak Tutur	24
2.1.4.1 Jenis-Jenis Tindak Tutur	26
2.1.4.2 Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung	27
2.1.5 Tindak Tutur Menolak	30
2.1.5.1 Strategi Tindak Tutur Menolak	31
2.1.5.2 Bagian-Bagian Menolak	35
2.1.5.3 Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak	37
2.1.5.4 Menolak dan Ancaman terhadap Muka Penerima Penolakan ..	40
2.1.5.5 Pola Strategi Bertutur	41
2.1.6 Teori Kesantunan Berbahasa	43
2.1.7 Budaya Batak Toba	48
2.1.7.1 Berkomunikasi menurut Prinsip <i>Dalihan Na Tolu</i>	48
2.1.8 Pernikahan dalam Budaya Batak Toba	51
2.1.9 <i>Marhata Sinamot</i>	53

2.1.9.1	Negosiasi Mahar	55
2.1.9.2	Negosiasi <i>Panandaion</i> dan <i>Parpunguan</i>	55
2.1.9.3	Negosiasi <i>Jambar</i>	56
2.1.9.4	Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i>	58
2.1.9.5	Negosiasi <i>Marsibuhai</i> dan <i>Tingkir Tangga</i>	58
2.2	Kajian Pustaka	59
2.2.1	Penelitian Terdahulu Terkait Strategi Bertutur Menolak.....	59
2.2.2	Penelitian Terdahulu Terkait Strategi Kesantunan dalam Tindak Tutur Menolak.....	64
2.2.3	Posisi Penelitian Ini dalam Kaitannya dengan Penelitian Terdahulu	66
2.3	Kerangka Pikir	69
BAB III METODE PENELITIAN.....		71
3.1	Desain Penelitian	71
3.2	Lokasi Penelitian.....	71
3.3	Data dan Sumber Data	72
3.4	Metode Pengumpulan Data	76
3.5	Metode Pengujian Keabsahan Data	78
3.6	Metode Analisis Data.....	78
3.7	Langkah-Langkah Penelitian.....	80
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....		90
4.1	Hasil Penelitian.....	90
4.1.1	Strategi Menolak dalam Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	91
4.1.1.1	Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah Mahar	92
4.1.1.1.1	Menolak dengan Strategi Langsung ‘tidak’ + Pernyataan Harga +Mengkritik Mt+Pernyataan Opini Positif	94
4.1.1.1.2	Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan penjelasan + Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan	99
4.1.1.1.3	Menolak dengan Meminta Empati	102
4.1.1.1.4	Menolak dengan Pernyataan Filosofi + Meminta Empati	106
4.1.1.1.5	Menolak dengan Mengkritik Permintaan atau Pernyataan Penutur + Pernyataan Ikut Berempati	110
4.1.1.1.6	Menolak dengan Menyatakan Saran atau Alternatif + Pura-pura Lupa Harga Tawar.....	114
4.1.1.1.7	Strategi Menolak dengan Menyatakan Pernyataan Filosofi + Menyatakan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan	118
4.1.1.1.8	Menolak dengan Memberi Alasan + Meminta Empati + Pengulangan (<i>Repetition</i>) dan Menunda (<i>Postponement</i>) ..	121
4.1.1.1.9	Menolak dengan Strategi Menyatakan Prinsip + Filosofi + Meminta Empati.....	125
4.1.1.1.10	Menolak dengan Menyatakan Harga Baru	127

4.1.1.1.11 Menolak dengan Pernyataan Opini yang Positif dilanjutkan dengan Pernyataan Harga Baru	131
4.1.1.1.12 Menolak dengan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan	133
4.1.1.1.13 Menolak dengan Membuat Pernyataan Harga + Penerimaan yang Berfungsi Penolakan.....	135
4.1.1.1.14 Menolak dengan Memberikan Saran dan Alternatif + Dalih, Alasan dan Penjelasan.....	136
4.1.1.1.15 Menolak dengan Permintaan Empati (<i>Request for Empathy</i>).....	139
4.1.1.1.16 Menolak dengan Pernyataan yang kurang pasti/tidak spesifik + Kritik + Berkelakar	142
4.1.1.1.17 Menolak dengan Meminta Empati+Pernyataan Harga Baru+ Strategi Penundaan	145
4.1.1.1.18 Menolak dengan Dalih, Alasan, Penjelasan + Mengkritik Mitra Tujur.....	149
4.1.1.2 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah <i>Parpunguan</i> dan <i>Panandaion</i>	151
4.1.1.2.1 Menolak dengan Langsung ‘Tidak’	153
4.1.1.2.2 Menolak dengan Pengulangan (<i>Repetition</i>) + Alternatif + langsung ‘tidak’.....	155
4.1.1.2.3 Menolak dengan Menyatakan pengulangan dan Kombinasi antara pernyataan konsekuensi negatif dan Strategi Pernyataan Alternatif.....	157
4.1.1.2.4 Menolak dengan Memberikan Dalih, Alasan, Penjelasan dan Strategi Menyatakan Konsekuensi Negatif.....	158
4.1.1.2.5 Menolak dengan Memberikan Saran atau Alternatif + Alasan + Pernyataan Penyesalan.....	161
4.1.1.2.6 Menolak dengan Ketidakinginan/ketidakmampuan + Langsung ‘tidak’ + Pernyataan Prinsip + Pernyataan Alternatif.....	165
4.1.1.3 Strategi Menolak dalam Negosiasi <i>Jambar</i>	171
4.1.1.3.1 Menolak dengan Strategi Langsung Menyatakan Ketidaksetujuan.....	172
4.1.1.3.2 Menolak dengan pernyataan ketidaksetujuan + Strategi Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan + Meminta Empati.....	174
4.1.1.3.3 Menolak dengan Pernyataan Maaf/Penyesalan.....	178
4.1.1.3.4 Menolak dengan Pernyataan Prinsip + Pernyataan Konsekuensi Negatif + Pernyataan Prinsip	179
4.1.1.3.5 Menolak dengan Menyatakan Konsekuensi Negatif + Dalih, Alasan dan Penjelasan + Menyatakan Prinsip.....	184
4.1.1.3.6 Menolak dengan memberikan Kritik + Alasan dan Penjelasan + Alasan dan Penjelasan	194

4.1.1.4 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i>	201
4.1.1.4.1 Menolak dengan Pernyataan Filosofi	202
4.1.1.4.2 Menolak dengan Pernyataan Alternatif + Melimpahkan pada Pihak ke Tiga	205
4.1.1.5 Strategi Menolak pada Negosiasi Marsibuhai dan Tingkir Tangga.....	210
4.1.1.6 Strategi Bertutur Menolak Baru yang belum ditemukan pada Penelitian Sebelumnya.....	224
4.1.2 Strategi Kesantunan dalam Menolak pada Kegiatan <i>Marhata</i> <i>Sinamot</i>	227
4.1.2.1 Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah Mahar.....	227
4.1.2.1.1 Strategi Kesantunan Langsung pada saat Menolak dengan Menyatakan Langsung ‘tidak’	229
4.1.2.1.2 Strategi Kesantunan Menyatakan Janji pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati	232
4.1.2.1.3 Kombinasi Strategi Kesantunan Positif dan Negatif dalam Penolakan dengan Strategi Pernyataan Maaf	236
4.1.2.1.4 Strategi Kesantunan dengan Menunjukkan Pesimisme pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati	239
4.1.2.1.5 Strategi Kesantunan Memberikan Penghormatan pada saat Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan, Penjelasan...	241
4.1.2.1.6 Strategi Kesantunan dengan Berkelakar pada saat Menolak dengan Meminta Empati	242
4.1.2.1.7 Strategi Kesantunan Menggunakan Pertanyaan pada saat Menolak dengan Strategi Memberikan Saran atau Alternatif	243
4.1.2.1.8 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Pernyataan Harga.....	244
4.1.2.1.9 Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan	246
4.1.2.1.10 kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan	248
4.1.2.1.11 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Menyatakan Ketidakinginan	250
4.1.2.1.12 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Berkelakar	251
4.1.2.1.13 Kombinasi Tiga Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Pernyataan Opini yang Positif	253
4.1.2.1.14 Kombinasi Tiga Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Pernyataan Filosofi.....	254

4.1.2.1.15	Kombinasi Empat Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan saran atau Alternatif	257
4.1.2.2	Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah <i>Parpunguan</i> dan <i>Panandaion</i>	259
4.1.2.2.1	Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Langsung ‘tidak’	261
4.1.2.2.2	Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Saran dan Alternatif.....	263
4.1.2.2.3	Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok pada saat Menolak dengan Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan	265
4.1.2.2.4	Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Kombinasi antara Pernyataan Konsekuensi Negatif serta Strategi Pernyataan Saran dan Alternatif	266
4.1.2.2.5	Strategi Kesantunan dengan Menghindari Ketidaksetujuan pada saat Menolak dengan Strategi Saran atau Alternatif.....	267
4.1.2.2.6	Strategi Kesantunan dengan Permohonan Maaf pada saat Menolak dengan Ketidakinginan/ketidakmampuan....	268
4.1.2.3	Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Jambar</i>	269
4.1.2.3.1	Kombinasi Strategi Kesantunan dengan Pagar dan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok pada saat Menolak Langsung dengan Ketidaksetujuan.....	271
4.1.2.3.2	Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Pernyataan Prinsip.....	273
4.1.2.3.3	Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan	276
4.1.2.3.4	Strategi Kesantunan Menghindari Pertentangan pada saat Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan	278
4.1.2.3.5	Kombinasi Dua Strategi Kesantunan dalam Menolak dengan Strategi menyatakan Konsekuensi Negatif.....	279
4.1.2.3.6	Kombinasi Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati	281
4.1.2.4	Strategi Kesantunan <i>dalam</i> Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i>	283
4.1.2.4.1	Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan, dan Penjelasan	285

4.1.2.4.2	Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Penerimaan yang Berfungsi untuk penolakan	286
4.1.2.4.3	Dua Strategi Kesantunan Mengusahakan Persetujuan pada saat Menolak dengan Pernyataan Filosofi.....	287
4.1.2.4.4	Strategi Kesantunan Positif Menghindari Pertentangan dalam Menolak dengan Strategi Saran dan Alternatif	288
4.1.2.4.5	Strategi kesantunan Negatif dengan Memberikan Penghormatan dalam Menolak dengan Strategi Melimpahkan pada Pihak Ketiga	290
4.1.2.5	Strategi Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Marsibuhai</i> dan <i>Tingkir Tangga</i>	291
4.1.2.5.1	Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan.....	293
4.1.2.5.2	Strategi Kesantunan Langsung dalam Menolak dengan Strategi Langsung ‘Tidak’	294
4.1.2.5.3	Strategi Kesantunan Langsung dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan	296
4.1.2.5.4	Kombinasi Dua Strategi Strategi Kesantunan dalam Menolak dengan Kombinasi Strategi Melimpahkan pada Pihak Ketiga serta Strategi Saran dan Alternatif	298
4.1.3	Pola Strategi Tindak Tutur Menolak pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	308
4.1.3.1	Menolak dengan Unit TI	310
4.1.3.2	Menolak dengan Rangkaian Unit TI + TD.....	312
4.1.3.3	Menolak dengan Rangkaian Unit TI + TD + TI.....	315
4.1.3.4	Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB + TI$	317
4.1.3.5	Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TD + TI$	319
4.1.3.6	Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$	324
4.1.3.7	Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB + TI + \geq TD$	327
4.1.4	Alasan Mengapa Strategi Bertutur dan Strategi Kesantunan tertentu muncul secara dominan Pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	338
4.2	Pembahasan Temuan Penelitian	348
4.2.1	Pembahasan Strategi Bertutur Menolak yang digunakan oleh Juru Bicara pada kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	349
4.2.1.1	Strategi Menolak yang terdapat pada Negosiasi Jumlah Mahar.....	355
4.2.1.2	Strategi Menolak yang terdapat pada Negosiasi Jumlah <i>Parpunguan</i> dan <i>Panandaion</i>	359

4.2.1.3 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi <i>Jambar</i>	362
4.2.1.4 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi <i>Ulos</i>	364
4.2.1.5 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi <i>Marsibuhai dan Tingkir Tangga</i>	365
4.2.2 Strategi kesantunan dalam Tindak Tutur Menolak.....	368
4.2.2.1 Realisasi Strategi Kesantunan pada Penolakan dalam Negosiasi	376
4.2.3 Pembahasan Pola Strategi Bertutur Menolak masyarakat Batak Toba pada kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	386
4.2.3.1 Perbandingan Penggunaan Struktur Menolak pada Semua Peristiwa Negosiasi	389
4.2.3.2 Fungsi TB dan TD pada (Rangkaian) Sekuens Tuturan Menolak.....	396
4.2.3.2 Realisasi Pola Tindak Tutur Menolak berdasarkan Penanda Lingual	399
4.2.4 Pembahasan Mengapa Strategi Bertutur dan Strategi Kesantunan tertentu muncul secara dominan Pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	403
BAB V SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN	419
A. Simpulan.....	419
B. Implikasi	423
C. Saran.....	424
DAFTAR PUSTAKA	427
LAMPIRAN	437
1. Transkripsi Rekaman Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	437
2. Informan Penelitian	644

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung.....	28
Tabel 2.2 Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak	39
Tabel 2.3 Perbedaan Konsep Muka Positif dan Negatif	44
Tabel 3.1 Tahapan dan Isi Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	73
Tabel 3.2 Rincian Informan Penelitian	75
Tabel 3.3 Penutur, Fungsi/Peranan Penutur dalam Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	76
Tabel 3.4 Daftar Informan Penelitian	82
Tabel 3.5 Analisis Domain.....	85
Tabel 3.6 Analisis Taksonomi.....	86
Tabel 3.7 Analisis Komponensial.....	89
Tabel 4.1 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah Mahar pada kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	93
Tabel 4.2 Strategi Menolak dalam Negosiasi <i>Parpunguan dan Panandaion</i> pada kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	151
Tabel 4.3 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah <i>Jambar</i> pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	171
Tabel 4.4 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i> pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	201
Tabel 4.5 Strategi Menolak dalam Negosiasi <i>Marsibuhai dan Tingkir Tangga</i>	212
Tabel 4.6 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah Mahar.....	228
Tabel 4.7 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Panandaion dan Parpunguan</i>	259
Tabel 4.8 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Jambar</i>	270
Tabel 4.9 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Ulos</i>	284
Tabel 4.10 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi <i>Marsibuhai dan Tingkir Tangga</i>	291
Tabel 4.11 Total Rekapitulasi Strategi Bertutur Menolak serta Strategi Kesantunan yang digunakan pada Saat Menolak	301
Tabel 4.12 Rangkaian Unit Penolakan pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	308
Tabel 4.13 Perbandingan Rangkaian Penolakan pada Peristiwa Negosiasi.....	390

DAFTAR FIGUR

Figur 2.1 Posisi/kedudukan Seseorang dalam Sistem Kekerabatan <i>Dalihan Na Tolu</i>	50
Figur 2.2 Kerangka Pikir Penelitian	69
Figur 4.1 Strategi menolak Juru Bicara pada Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	367
Figur 4.2 Cara Berkomunikasi dalam Sistem Kekerabatan <i>Dalihan Na Tolu</i>	375
Figur 4.3 Ilustrasi Lengkungan Tindak Tutur Tidak Langsung	394
Figur 4.4 Contoh Lengkungan Tindak Tutur Tidak Langsung	395
Figur 4.5 Tuturan Pendukung dipengaruhi oleh Topik Negosiasi	393

DAFTAR DIAGRAM

Diagram 4.1 Frekuensi Penggunaan unsur TI pada Negosiasi Mahar.....	309
Diagram 4.2 Frekuensi Penggunaan unit TI + TD dalam Negosiasi Mahar..	313
Diagram 4.3 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB + TI$ dalam Negosiasi Mahar.....	317
Diagram 4.4 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TD + TI$ dalam Negosiasi Mahar.....	320
Diagram 4.5 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ dalam Negosiasi Mahar	324
Diagram 4.6 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ dalam Negosiasi Mahar	327
Diagram 4.7 Penggunaan Strategi Menolak, Situasi Penolakan, Rangkaian Unit Penolakan, serta Kesantunan dalam Penolakan.....	336

DAFTAR SINGKATAN DAN LAMBANG

Singkatan

- BoR : *Bald-on-Record* (Strategi kesantunan langsung).
d1, d2, d3...dst. : dialog 1, dialog 2, dialog 3...dst.
JBL : Juru bicara yang mewakili keluarga calon mempelai laki-laki.
JBP : Juru bicara yang mewakili keluarga calon mempelai perempuan.
Mt : Mitra tutur.
NJ : *Negosiasi Jambor*
NJM : *Negosiasi Jumlah Mahar*
NMTT : *Negosiasi Marsibuhai dan Tingkir Tangga*
NPP : *Negosiasi Panjouon dan Panandaion*
NU : *Negosiasi Ulos*
OfR : *Off-Record* (Strategi kesantunan tidak langsung).
PKL : Penatua Kampung pihak Laki-Laki.
PKP : Penatua Kampung pihak Perempuan.
Pn : Penutur.
SSL : Saudara Semarga Laki-Laki. Juru bicara yang mewakili kerabat/teman semarga dari keluarga calon mempelai laki-laki yang disebut *pamarai*.
SSP : Saudara Semarga Perempuan. (Juru bicara yang mewakili kerabat/teman semarga dari keluarga calon mempelai perempuan yang disebut *pamarai*.)
TB : Tindak tutur pembuka.
TD : Tindak tutur pendukung.
TI : Tindak tutur inti.
TP : (*Tulang* pihak Perempuan) Juru bicara mewakili saudara laki-laki dari ibu mempelai perempuan.

Lambang

- // : memotong pembicaraan pada saat lawan bicara belum selesai berbicara atau berbicara hampir bersamaan.
+ : Strategi Kesantunan Positif.
- : Strategi Kesantunan negatif.
≥ 1 : Lebih dari atau sama dengan 1.
[] : Beberapa strategi kesantunan sekaligus digunakan dalam satu penolakan.
1+ : Memberi perhatian pada lawan tutur dengan memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, kebutuhan dan barang-barang lawan tutur,
2+ : Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt,
3+ : Mengintensifkan perhatian Mt dengan pendramatisiran peristiwa atau fakta,
4+ : Menggunakan penanda identitas kelompok (bentuk sapaan, dialek, jargon atau slang),
5+ : Mencari persetujuan dengan topik yang umum atau mengulang sebagian /seluruh ujaran,

- 6+ : Menghindari ketidaksetujuan dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu (*pseudo-agreement*), menipu untuk kebaikan (*white-lies*),
- 7+ : Menunjukkan hal-hal yang dianggap mempunyai kesamaan melalui basa-basi (*small talk*) dan presuposisi,
- 8+ : Menggunakan lelucon/kelakar,
- 9+ : Menyatakan paham akan keinginan Mt,
- 10+ : Memberikan tawaran atau janji,
- 11+ : Menunjukkan keoptimisan,
- 12+ : Melibatkan Pn dan Mt dalam aktivitas,
- 13+ : Memberikan pertanyaan atau meminta alasan
- 14+ : Menyatakan hubungan secara timbal balik (resiprokal).

DAFTAR ISTILAH

No	Istilah	Dibaca	Artinya	Ket
1	Boru	/boru/	Anak perempuan. Atau perempuan yang semarga dengan calon mempelai perempuan.	Contoh: mempelai laki-laki bermarga Gultom. Mempelai perempuan bermarga Sihombing. Semua perempuan yang bermarga Sihombing, atau semua laki-laki yang menikah dengan marga sihombing disebut <i>boru</i> .
2	Dengke mulak	/ dekke mulak /	Harfiah: Ikan yang dikembalikan Kegiatan: Ikan mas yang diberikan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki. Tujuannya adalah sebagai 'barter' karena pihak laki-laki telah memberikan daging babi dan pihak perempuan memberikan ikan mas.	Untuk memulai acara adat, pihak laki-laki harus memberikan daging yang disebut <i>tudu-tudu ni sipanganon</i> kepada kedua mempelai. Adapun yang diberikan adalah: kepala utuh, leher (tanggalan), rusuk melingkar (somba-somba), pangkal paha (soit), punggung dengan ekor (upasira), hati dan jantung ditempatkan dalam baskom/ember besar dan disampaikan dengan bahasa adat (<i>umpasa</i>) yang intinya menunjukkan kerendahan hati. Sebagai balasannya, pihak perempuan harus mengembalikan ikan kepada pihak laki-laki.
3	Hula-hula	/ hula-hula/	Keluarga dari pihak istri	
4	Jambar	/ jambar/	Potongan daging babi yang dibagikan pada orang-orang penting dan orang tertentu yang terlibat dalam kegiatan pesta puncak pernikahan. Potongan daging dibagikan kepada kedua belah pihak sebagai simbol penghormatan.	<i>Ulu siamun</i> : bagian kepala kanan. Biasanya untuk ditinggalkan di rumah atau dapat juga diberikan kepada <i>pamarai</i> . <i>Ulu hambirang</i> : bagian kepala kiri diberikan untuk <i>boru</i> Aliang: leher. Dipotong-potong untuk dibagikan kepada kedua belah pihak. <i>Ihur-ihur</i> : bagian punggung sampai ekor. Diberikan kepada <i>tulang</i> <i>Soit</i> : paha (ada empat) biasanya dibagikan kepada teman semarga dan <i>pariban</i> .

				<p><i>Ate-ate</i>: bagian hati. Dipotong-potong untuk diedarkan kepada kedua belah pihak.</p> <p>Somba-somba: rusuk. Diberikan kepada <i>hula-hula</i> dan <i>tulang</i>.</p> <p>Osang-osang: bagian dagu.</p> <p>Diberikan juga kepada <i>hula-hula</i> (biasanya tidak dibelah).</p>
5	Mangigil	/mangigil/	Membantu melakukan tawar-menawar atau membantu untuk menaikkan/menurunkan permintaan	
6	Marhata	/marhata/	Diskusi, negosiasi	
7	Marsibuhai	/marsibuhai/	Kegiatan awal yang dilakukan untuk menyambut kedatangan pihak laki-laki di rumah pihak perempuan. Diikuti dengan sarapan pagi bersama, lalu ditutup dengan penjemputan mempelai perempuan dengan melakukan beberapa hal seperti bersalam-salaman, penyematan bunga; sebagai simbol penyambutan dan sekaligus untuk bersama-sama berangkat ke gereja.	
8	Marpudun Saut	/marpudun saut/	Diskusi persiapan pesta puncak pernikahan.	
9	Masisisean	/masisisean/	Berdiskusi, saling menyapa, saling bertanya.	
10	Opat suhi	/opat suhi/	Empat sudut. Sering disebut juga dengan <i>suhi ni ampang na opat</i> yang merupakan unsur adat kekerabatan dalam pesta perkawinan	<p>*<i>opat suhi</i> (empat sudut; 1. <i>Suhut Sihabolonan</i>. → Yang akan melaksanakan hajatan.</p> <p>2. <i>Namarhahamaranggi</i>. → Kakak beradik kandung dari yang akan melaksanakan hajatan.</p> <p>3. <i>Saboltok</i>. → Kakak beradik dari</p>

			adat Batak yang terdiri dari sudut <i>suhut, hula-hula, dongan sahuta, dan boru</i>	tingkat bapak atau kakek yang akan melaksanakan hajatan. 4. <i>Boru</i> . →Marga yang mengambil pihak perempuan dari yang akan melaksanakan hajatan Boru.
11	Ompung	/Oppung/	Kakek. Tidak hanya digunakan kepada kakek yang sebenarnya, namun juga sebutan untuk menghormati lawan tutur.	<i>Ompung doli</i> : kakek <i>Ompung boru</i> : Nenek
12	Pamarai	/pamara-i/	Paman (adik atau kakak laki-laki dari ayah)	
13	Pariban	/pariban/	Putri dari paman. Sapaan antara perempuan kakak-adik yang telah menikah, sapaan anak perempuan kepada anak laki-laki dari saudara perempuan ayah, sapaan anak laki-laki kepada anak perempuan saudara laki-laki ibu.	Contoh: jika seorang laki-laki mempunyai ibu bermarga Simanjuntak, laki-laki tersebut menyebut semua perempuan bermarga Simanjuntak dengan sebutan <i>pariban</i> . Laki-laki Batak disarankan untuk menikah dengan <i>pariban</i> -nya.
14	<i>Partording ni na marhata sinamot</i>	/partording ni na marhata sinamot	Kegiatan pembukaan (saling menyapa) untuk memulai negosiasi.	
15	<i>Saboltok</i>	/saboltok/	Kakak beradik dari tingkat bapak atau kakek yang akan melaksanakan hajatan.	Kakak beradik berjenis kelamin laki-laki
16	<i>Sidapot solup</i>	/sidapot solup/	Orang pendatang harus mengikuti aturan yang berlaku di daerah tersebut.	
17	<i>Sinamot</i>	/ sinamot /	Mahar	
18	<i>Suhut</i>	/ suhut/	Keluarga inti yang mengadakan pesta pernikahan	
19	<i>Tingkir tangga</i>	/tikkir tangga/	Kunjungan balasan dari orang tua	Jika <i>marsibuhai</i> adalah kegiatan pembuka dan paling awal ketika

			<p>pengantin wanita bersama kerabat terdekatnya, ke rumah menantunya/besannya, beberapa waktu setelah <i>singkop</i> (tuntas), secara umum untuk melihat keadaan sosial, ekonomi dan spritual putri dan menantunya setelah menikah.</p>	<p>memulai sebuah pesta puncak pernikahan, <i>tingkir tangga</i> adalah kegiatan penutup dan paling akhir. Seharusnya <i>tingkir tangga</i> dilakukan di hari yang berbeda setelah pesta puncak pernikahan dilangsungkan, namun untuk menghemat waktu, <i>tingkir tangga</i> dilakukan di hari yang sama pada akhir acara pesta puncak pernikahan.</p>
20	<i>Tintin marangkup</i>	/tittin marakkup/	<p>Tintin=cincin. Marangkup=beserta, bercampur. Artinya: Uang yang diberikan oleh keluarga pengantin perempuan dan pengantin pria kepada paman dari pengantin pria</p>	<p>Keluarga dari pengantin pria harus memberikan sejumlah uang kepada adik laki-laki dari ibu pengantin pria (<i>tulang</i>). Uang yang diberikan tersebut merupakan simbol ucapan terima kasih kepada <i>tulang</i> atas peran <i>tulang</i> tersebut yang sungguh penting sejak pengantin laki-laki lahir, dan sampai berumah tangga. Keluarga pihak perempuan juga ikut memberikan uang kepada <i>tulang</i> tersebut sebagai tanda terima kasih dan tanda ikut peduli selaku orang yang merupakan pendatang baru di keluarga laki-laki. Biasanya, uang yang diberikan pihak perempuan tersebut jumlahnya sukarela (tidak ditentukan besarnya, tidak dipatokkan besarnya). Namun, pada tempat tertentu, besarnya uang tersebut bisa didiskusikan, dan ditentukan besarnya.</p>
21	<i>Tudu-Tudu Sipanganon</i>	/tudu tudu sipanganon/	<p>Kegiatan menyantap berupa daging khas Batak Toba sebagai simbol bahwa tahapan negosiasi (tawar-menawar) akan dibuka</p>	
22	<i>Tulang</i>	/tulang/	<p>Saudara laki-laki dari ibu</p>	<p><i>*bona tulang</i>: saudara laki-laki dari perempuan yang melahirkan ibu</p>

				<i>*bona ni ari</i> : saudara laki-laki dari perempuan yang melahirkan kakek
23	<i>ulaon unjuk</i>	/ulaon unjuk/	Acara puncak pernikahan	
24	<i>Ulos</i>	/ulos/	Kain atau selendang khas Batak Toba	
25	<i>Umpasa</i>	/uppasa/	Pantun	

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Masyarakat Batak Toba menempatkan proses dan tahapan pernikahan sebagai suatu ritual yang sakral dan penuh makna. Dalam kegiatan pernikahan, masyarakat Batak Toba harus mengikuti dan memenuhi tahapan yang banyak dan panjang. Salah satu dari tahapan pernikahan tersebut adalah kegiatan *marhata sinamot* (negosiasi/tawar-menawar mahar). *Marhata sinamot* sebagai salah satu tahapan yang penting dalam proses pernikahan adat Batak Toba, merupakan sebuah penghormatan yang diberikan oleh pihak keluarga laki-laki kepada keluarga perempuan. *Sinamot* merupakan sebuah tanda bahwa perempuan yang akan dinikahinya akan *dipasangap* (diakui dan direstui ataupun dipercayakan) oleh laki-laki yang akan menikahinya. Sahnya suatu perkawinan dalam kehidupan masyarakat Batak Toba didahului dengan pemberian uang *jujur (sinamot)*.

Sinamot (harga) merupakan salah satu syarat paling penting yang harus dipenuhi agar pesta puncak pernikahan dapat dilaksanakan (Simanjuntak, 2009, p. 102). Pemberian mahar adalah wajib dan mutlak hukumnya. Tidak ada mahar, berarti tidak ada pernikahan. Mahar wanita Batak Toba dikenal sangat mahal terlebih lagi bila wanita tersebut memiliki pendidikan yang tinggi, mempunyai pekerjaan yang mumpuni, serta berasal dari keluarga terpandang (Simanjuntak, 2009; Manik, 2011). Sebuah rencana perkawinan dapat dibatalkan apabila negosiasi jumlah *sinamot* (harga) tidak mencapai kata sepakat. Bukan hanya karena ketidaksepakatan antara kedua orang tua mempelai saja namun kerabat atau keluarga lainnya juga ikut mempengaruhi. Batalnya suatu rencana perkawinan tidak selalu datang dari orang tua atau saudara kandung gadis, tetapi oleh kerabat dekat lainnya seperti pihak *tulang*, alasannya karena kedudukan *tulang* merupakan personifikasi dari raja. Karena itu, *tulang* merasa berhak menuntut upah yang disebut *upa tulang*. Itulah faktor yang menjadi salah satu penyebab batalnya perkawinan yaitu jika upah *tulang* tidak sepadan dengan yang diminta. Rismawati (2011, p. 706) menyatakan bahwa

biasanya untuk menaikkan gengsi pihak perempuan, keluarga dekat dari pihak perempuan juga harus ikut bernegosiasi. Si bapak dari perempuan (calon pengantin) akan berkecil hati jika keluarga dekat tidak ikut *mangigil* (negosiasi menambah mahar) karena dianggap harga putrinya murah. Orang-orang juga akan menganggap keluarga calon menantunya adalah orang yang miskin sehingga tidak sanggup membayar adat. “Uang *jujur (sinamot)* juga menjadi syarat sahnya suatu perkawinan karena jika uang *jujur (sinamot)* tidak dibayarkan sebagian atau seluruhnya, dapat mengakibatkan terjadinya kawin lari. Jika suatu hari terjadi perceraian, istri tidak berhak mendapat apa-apa karena perkawinan mereka tidak sah menurut adat masyarakat Batak Toba” (Manurung, 2016, p. 5).

Batalnya pernikahan bisa diantisipasi dengan merundingkan mahar. Dalam proses negosiasi akan terjadi tarik ulur besaran mahar dimana pihak perempuan akan minta bayaran yang tinggi sedangkan pihak laki berusaha menekan agar biaya pengeluarannya rendah. Proses perundingan ini disebut dengan kegiatan *marhata sinamot*. Pada tahap ini, tuturan dari masing-masing juru bicara menjadi sangat penting untuk dapat membujuk menaikkan atau juga menurunkan harga yang diajukan oleh masing-masing pihak. Keberhasilan sebuah negosiasi jumlah mahar seorang perempuan bergantung pada strategi berbicara dari juru bicara. Pengolahan tuturan yang digunakan untuk menolak permintaan atau saran pada saat melakukan tawar-menawar harga akan menentukan keberhasilan negosiasi. Juru bicara juga harus mampu berstrategi agar konflik dapat dihindari dan kesepakatan harga dapat diperoleh. Agar negosiasi berujung pada kesepakatan, juru bicara harus berusaha untuk menggunakan strategi-strategi bertutur yang tepat sehingga masing-masing pihak tidak tersinggung dan tidak merasa dirugikan. Sebab, tujuan dilakukannya negosiasi adalah untuk menemukan jalan tengah yang sama-sama terbaik untuk kedua belah pihak. Paradigma cara bertutur yang langsung dan blak-blak-an yang melekat pada cara bertutur orang Batak Toba (jika dibandingkan dengan orang Jawa, misalnya), membuat penelitian ini menarik, sebab ketika mahar dinegosiasikan, cara bertutur yang seperti itu mungkin tidak akan efektif digunakan dalam menemukan kesepakatan. Oleh karena itu, sangatlah penting untuk menemukan strategi bertutur

yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak, dan strategi kesantunan apa yang digunakan pada saat menolak. Ini sekaligus menjadi alasan mengapa tuturan-tuturan yang ada dalam kegiatan ini menjadi unik untuk diteliti.

Penolakan adalah pengingkaran ilokusi terhadap penerimaan. Penolakan juga merupakan tindakan tutur yang dapat mengancam muka dari pendengar/pemohon/orang yang mengundang karena itu bertentangan dengan harapannya. Nadar (2009) menyatakan bahwa strategi menolak dapat disampaikan dengan strategi bertutur langsung maupun tidak langsung. Ketika penolakan disampaikan secara tidak langsung atau ketika sebuah tuturan tertentu dimaksudkan untuk sebuah penolakan, pada poin inilah penelitian ini menjadi menarik untuk diteliti dari segi pragmatik. Sebab pragmatik adalah ilmu linguistik yang mempelajari tentang apa yang dimaksudkan seorang penutur pada tuturannya. Untuk menghindari terancamnya muka penutur, dan konflik yang ditimbulkan akibat ancaman muka tersebut, Levinson (2000) berpandangan bahwa strategi kesantunan dapat berfungsi sebagai alat yang berguna untuk menghindari konflik-konflik yang tidak penting antara penutur dan mitra tutur dalam rangka menciptakan komunikasi yang berhasil dengan pilihan-pilihan kata atau frasa ataupun variasi linguistik lainnya untuk menyampaikan ide atau maksud dalam konteks tertentu.

Contoh kegiatan *marhata sinamot* berikut ini akan menunjukkan strategi yang digunakan oleh juru bicara pada saat menyatakan permintaan mahar sebesar 60 juta. Atas permintaan mahar yang besar tersebut, juru bicara pihak laki-laki juga harus berstrategi pada saat menolak mahar tersebut. Penolakan terhadap jumlah 60 juta tersebut harus disampaikan dengan strategi yang tepat agar tidak menimbulkan ketersinggungan bagi keluarga pihak perempuan.

Berikut ini adalah contoh pada saat juru bicara pihak perempuan menyampaikan permintaan mahar sebesar 60 juta rupiah.

- (1a) JBP¹: “*Molo hubereng hami nangkin di haroromuna, bagak bagak senyum senyum manis sude, berarti on ‘jago do on’ inna rohangku. Pasahat amangboru² ma 60 juta (01).*”
 (aku sudah memperhatikan sejak awal kedatangan kalian, cantik dan rupawan semua, senyumnya pun manis, ‘berarti mereka pasti orang yang hebat’ begitu dalam hatiku. Berikanlah pada kami mahar sejumlah 60 juta, *amangboru*)
- (1b) JBL³: “*60 juta, anggo na mora i nian dang sadia i tulang⁴ (02).*”
 (60 juta, memang tidak seberapa kalau kami adalah orang kaya, *tulang*).

Pada tuturan (1a) JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) telah mengajukan permintaan mahar sebesar 60 juta rupiah. JBP menyampaikannya dengan menggunakan strategi kesantunan membesar-besarkan perhatian kepada keluarga pihak laki-laki. JBP menyatakan bahwa pihak laki-laki adalah orang yang hebat, senyumnya manis, dan wajahnya rupawan. Hal ini akan membuat pihak laki-laki merasa senang karena telah diberikan perhatian oleh pihak perempuan. Strategi kesantunan ini merupakan upaya dari pihak perempuan untuk menghindari terjadinya ketersinggungan karena pihak perempuan sudah mengajukan mahar yang cukup tinggi. Pada tuturan (1b) JBL melakukan penolakan terhadap permintaan mahar sebesar 60 juta tersebut dengan menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung. Penolakan yang tidak langsung tersebut disampaikan melalui bentuk pengandaian (ditandai dengan adanya kata ‘*anggo*’/‘*kalau*’). Kata ‘*kalau*’ menunjukkan sesuatu yang tidak sesuai dengan kondisi nyata. Kalimat ‘*kalau saja kami orang kaya*’ menandakan sesuatu yang tidak sesuai dengan kondisi nyata dari JBL. Premis tersebut dapat menjelaskan bahwa menurut juru bicara pihak laki-laki, hanya orang kaya yang dapat membayar uang sebesar 60 juta. Tuturan tersebut secara implisit menunjukkan bahwa pihak laki-laki pada kenyataannya bukanlah orang kaya sehingga mereka tidak dapat menyanggupi permintaan mahar sebesar 60 juta tersebut. Oleh karena itu, secara tidak langsung tuturan juru bicara pihak laki-laki tersebut dimaksudkan untuk menolak permintaan mahar sebesar 60

1 Juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan

2 *amangboru*: Sebutan oleh pihak perempuan ditujukan kepada orang tua pihak laki-laki

3 Juru bicara yang mewakili pihak laki-laki

4 Sebutan pihak laki-laki kepada orang tua pihak perempuan

juta. Pada saat melakukan penolakan, juru bicara juga menggunakan strategi kesantunan dengan penanda identitas kelompok, yakni *tulang*. Seseorang yang dipanggil dengan sebutan *tulang* adalah orang yang dihormati. Hal ini menunjukkan bahwa JBL berusaha menolak permintaan pihak perempuan dengan strategi menolak tidak langsung yang disertai dengan adanya bentuk penghormatan. Inilah strategi yang digunakan oleh juru bicara agar komunikasi dapat berjalan dengan baik sehingga kesepakatan mahar dapat diusahakan keberhasilannya.

Negosiasi (1a) dan (1b) kemudian dilanjutkan dengan pernyataan dari pihak perempuan bahwa pihak laki-laki memang orang yang kaya. Sebelumnya JBL telah mengatakan pengandaian *kalau saja mereka orang yang kaya, pasti dapat memenuhi permintaan pihak perempuan*. Tuturan (1c) dan (1d) berikut ini menunjukkan bagaimana kelanjutan dari negosiasi terkait permintaan mahar sebesar 60 juta tersebut.

(1c) JBP: *mamora do amangboru (03)*. (*Amangboru* memanglah orang kaya.)

(1d) JBL: *Mamora do hami anggo di hata, mamora do di angka pomparan (04)*. *Alai nidokni na tua tua 'dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia, dang sundat inna uhum nang pambahenan nami so sadia' (05)*. *Tung so sadia pe i di angka somba di uhum i na pinangido ni tulang i 60 juta tulang mauliate ma di Tuhanta, dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta (06)*. *Nunga huhali dua on tulang alai huorui sada nol na mauliate ma tulang (07)*.

(kami memang orang kaya, yang kaya dalam perkataan, kaya karena banyak keturunan/keluarga. Tetapi kata orang tua dulu 'adat tetap akan dapat berjalan walaupun uang tidak seberapa'. Oleh karena itu, walaupun telah dimintakan harga sebesar 60 juta, terima kasih kepada Tuhan, tetapi kami tetap hanya dapat memberikan sebesar 12 juta. Memang sudah kukalikan dua, tapi ku hilangkan nol nya). *Pudung*=bunga petai. *Palia*=petai

Tuturan (1c) diklasifikasikan sebagai jenis tindak tutur asertif sub tindak tutur *menyatakan* yang disampaikan oleh juru bicara pihak perempuan untuk menegaskan bahwa pihak laki-laki memang orang yang kaya. Pernyataan itu ditolak oleh juru bicara pihak laki-laki. Tindak tutur asertif sub tindak tutur

memberi tahu pada tuturan (1d) digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki untuk menunjukkan ketidaksetujuan mereka atas pernyataan dari pihak perempuan tersebut. Strategi bertutur yang digunakan oleh JBL dalam menunjukkan ketidaksetujuannya dapat dijelaskan seperti berikut ini. Awalnya JBL terlebih dahulu menyatakan setuju bahwa pihak keluarga laki-laki memang orang kaya, berikutnya diikuti dengan penjelasan kekayaan menurut perspektif JBL. Jika umumnya kekayaan diasosiasikan dari jumlah uang, kekayaan yang dimaksud JBL berbeda dengan itu. JBL menyatakan bahwa kekayaan mereka adalah dalam hal perkataan dan jumlah keturunan, bukan kaya dalam hal jumlah uang. Kekayaan dalam perkataan dan jumlah keturunan tidak dapat membuat seseorang mampu membayar uang sebanyak 60 juta. Strategi bertutur seperti ini disebut dengan strategi penerimaan yang berfungsi untuk menolak (*agreement for refusal*), artinya JBL seolah-olah setuju/menerima pernyataan *orang kaya* tadi, namun maksud sebenarnya adalah untuk memberitahukan bahwa mereka bukan orang kaya. Tuturan inti yaitu tuturan menolak dituturkan sebanyak dua kali.

Tuturan (04) dimaksudkan untuk menolak pernyataan dari JBP dan tuturan (06) dimaksudkan untuk menolak permintaan jumlah mahar sebesar 60 juta. Tuturan (05) dan (07) adalah tuturan pendukung yang berfungsi untuk melunakkan penolakan dan menunjukkan kesantunan pada saat menolak. Tuturan pendukung dapat berfungsi sebagai upaya untuk meminimalisir adanya ketersinggungan dari pihak yang telah ditolak. Pada akhir tuturan terlihat bahwa juru bicara pihak laki-laki berkelakar dengan mengatakan bahwa JBL telah menduakalikan jumlah 60 juta tersebut menjadi 120 juta, akan tetapi nol-nya telah dihilangkan (120 juta menjadi 12 juta). Pihak laki-laki hanya dapat membayar mahar sebesar 12 juta dan tidak mampu memenuhi mahar sebesar 60 juta. Dapat disimpulkan bahwa tuturan-tuturan yang disampaikan oleh JBL menunjukkan gambaran seolah-olah pihak laki-laki menerima pernyataan pihak perempuan, padahal nyatanya tidak (04), juga seolah-olah pihak laki-laki telah memberikan lebih banyak dari harga yang diminta oleh pihak perempuan, namun ternyata juga tidak (07). Strategi bertutur ini digunakan oleh juru bicara sebagai upaya untuk melunakkan penolakannya kepada mitra tutur. Apabila juru bicara menolak secara langsung “kami tidak akan

membayar 60 juta”, JBL akan dianggap kasar dan dianggap tidak menghargai pihak perempuan sehingga kemungkinan pihak perempuan akan merasa tersinggung. Ketika salah satu pihak tersinggung, negosiasi mungkin tidak akan berjalan dengan baik.

Dapat disimpulkan bahwa strategi bertutur menolak juru bicara memang dapat menentukan apakah sebuah negosiasi dapat berhasil atau tidak. Oleh karena itu, seorang juru bicara harus pintar berstrategi pada saat menolak. Pada tuturan (1d) juru bicara pihak laki-laki menolak dengan menggunakan tuturan pendukung berupa strategi kesantunan berkelakar (strategi kesantunan positif poin 8 oleh Brown & Levinson, 1987). Bukan hanya itu, JBL juga menggunakan strategi kesantunan dengan menggunakan identitas kelompok, yakni *tulang*, untuk menunjukkan rasa hormat pada keluarga pihak perempuan. Dari contoh di atas dapat disimpulkan bahwa, strategi bertutur dan strategi kesantunan dalam menolak yang digunakan oleh juru bicara dapat memberi pengaruh dalam membantu menjaga keberlangsungan komunikasi ketika negosiasi sedang berlangsung.

Dalam kegiatan *marhata sinamot*, topik-topik yang dinegosiasikan bukan hanya menyangkut mahar saja. Hal-hal lain yang mendukung terselenggaranya pesta puncak pernikahan (*ulaon unjuk*) juga ikut didiskusikan. Misalnya, jumlah *parpunguan* yang perlu disiapkan, jumlah *ulos* (kain selendang khas Batak Toba), dll, yang kemudian diikuti dengan *marpudun saut*⁵, dimana hasil negosiasi diumumkan persis setelah negosiasi berakhir. Oleh karena itu, penolakan dan strategi kesantunan dalam menolak diambil bukan hanya pada saat negosiasi atau tawar-menawar mahar saja, namun juga pada saat tawar-menawar jumlah *ulos*, daging, *panandaion* dan *parpunguan* serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, sebagaimana negosiasi ini juga diikutsertakan dalam tahapan *marhata sinamot*.

Negosiasi mahar dan negosiasi terkait persiapan pesta puncak pernikahan dulunya dilakukan pada hari yang terpisah, namun saat ini sudah dilakukan di hari yang sama dengan alasan untuk mengefektifkan waktu. Hal ini disebabkan karena orang-orang memiliki kesibukan masing-masing sehingga sulit untuk dikumpulkan

⁵ Mengikat janji

jika rangkaian pernikahan dilakukan di hari yang berbeda (Naibaho & Putri, 2016). Hal seperti ini bukan hanya terjadi di perkotaan, di kampung juga. Pernah satu kali pada saat sedang melakukan penelitian, dijumpai satu kasus dimana kegiatan *marhata sinamot* tetap dilangsungkan namun tidak lagi dijalankan sebagaimana mestinya. Pihak laki-laki yang tinggal di Bandung mengirim perwakilannya untuk datang dan mengumumkan mahar yang sudah mereka sepakati via telepon. Artinya, proses tawar-menawar dan negosiasi yang semestinya dilakukan pada tahapan *marhata sinamot* sudah dilakukan oleh juru bicara melalui telepon. Para penatua kampung dan *tulang* dari pihak perempuan yang hadir pada acara itu melakukan protes karena cara seperti itu dianggap tidak menghargai adat. Pihak *tulang* dan saudara semarga yang sudah datang ke acara itu juga merasa tidak dihargai. Hal seperti ini memang di satu sisi bisa mempermudah karena dapat menghemat waktu dan biaya. Akan tetapi jika hal tersebut dibiarkan terjadi dan berulang, dikhawatirkan makna dan kesakralan tahapan *marhata sinamot* itu akan bergeser. Selain itu, akan sulit untuk menemukan regenerasi masyarakat yang memahami prinsip adat Batak secara mendalam.

Penelitian yang berkaitan tentang budaya Batak Toba sudah banyak dilakukan. Ada yang membahas tentang tradisi *umpasa* (pantun) suku Batak Toba dalam upacara pernikahan oleh Sitanggang (1996). Penelitiannya difokuskan untuk menemukan struktur *umpasa* yang berlatar pernikahan dengan cara menganalisis setiap unsur yang membangun struktur *umpasa* itu. Hasil analisisnya menunjukkan gambaran hubungan antarunsur yang memungkinkan terciptanya kesatuan setiap *umpasa*. Penelitian tersebut belum membahas tentang strategi bertutur penutur Batak Toba pada saat melakukan negosiasi. Sebelumnya sudah ada beberapa penelitian yang membahas tentang kegiatan *marhata Sinamot*, namun belum membahas strategi bertutur dan strategi kesantunan. Seperti penelitian oleh Manik (2011), Delima (2014), Naibaho & Putri (2016) yang membahas tentang makna, fungsi dan pola tradisi *sinamot* dalam pernikahan adat Batak tetapi belum membahas strategi bertutur. Penelitian tentang *marhata* dalam tradisi pernikahan adat Batak Toba juga pernah dilakukan oleh Napitupulu (2014) yang menggunakan kajian pragmatik dalam pembahasannya. Penelitian tersebut fokus pada materi

tentang giliran berbicara (*turn-taking*) yaitu konsep-konsep giliran berbicara. Purba & Pasaribu (2017) telah meneliti tentang maksim kesantunan dalam kegiatan *marhata sinamot*. Mereka menyatakan bahwa penutur banyak menggunakan ucapan terima kasih sebagai bentuk kesantunan dan penghormatan masing-masing penutur. Sinurat (2018) melakukan penelitian yang berjudul *Marhata Sinamot Translational Text: Toba Batak-English Semantic Features Analysis of Modality*. Pada penelitiannya tentang *marhata sinamot*, Sinurat tidak membahas tuturan dari substansi tindak tutur yang merupakan kajian dari segi pragmatik namun membahas sistem modaliti dalam tuturan yang ada pada kegiatan *marhata sinamot*. Selain dari segi fungsi, pola, *modality* (kata kerja bantu), kegiatan *marhata sinamot* juga dapat menyumbang data yang sangat cocok untuk dikaji dari segi pragmatiknya. Isi dari tuturan yang terdapat pada kegiatan tersebut banyak mengandung jenis-jenis tindak tutur dan strategi kesantunan sehingga dapat memperluas lagi ranah kajian penelitian yang bersumber dari kegiatan *marhata sinamot*.

Chojimah (2015) juga melakukan penelitian tentang kesantunan dalam tindak tutur penolakan oleh para mahasiswa yang ada di Institut Islamik Tulungagung, Jawa Timur. Chojimah memaparkan tentang strategi-strategi kesantunan yang digunakan oleh mahasiswa untuk menolak tawaran, undangan, dan saran dari penutur lain (yang terikat pada perbedaan sosial status, jarak dan *power*). Chojimah menemukan bahwa mahasiswa di Institut Islamik Tulungagung menggunakan strategi tidak langsung dalam menolak dan menemukan adanya pengaruh budaya Jawa yang kuat yang menyebabkan munculnya pilihan penggunaan strategi tidak langsung tersebut. Dalam komunikasi di kampus, faktor budaya mengambil peranan yang kuat juga dalam tuturan antara mahasiswa dan dosen. Maka dari itu, penelitian tentang domain budaya pada kegiatan *marhata sinamot* ini perlu dilakukan karena ingin melihat secara langsung bagaimana budaya itu berpengaruh terhadap tuturan seseorang.

Penelitian lainnya yang berkaitan dengan strategi kesantunan dalam bertutur menolak juga dilakukan oleh Hamidreza dan Ehsan (2014) yang berjudul *Politeness Strategies in Conversation Exchange: The Case of Council for Dispute Settlement in Iran*, yang berfokus pada strategi kesantunan yang digunakan oleh Dewan

Penyelesaian Sengketa di Iran. Pada saat para dewan sedang berkomunikasi dengan klien yang sedang bersengketa terkait dengan masalah-masalah sosial, Hamidreza & Ehsan (2014) mendeteksi strategi kesantunan apa yang muncul dan menemukan bahwa berdasarkan teori (Brown dan Levinson, 1987), para dewan menggunakan strategi kesantunan yang antara lain adalah *avoid disagreement* (menghindari ketidaksetujuan), *notice and attend to hearer* (peka dan perhatian pada keinginan mitra tutur), dan ‘menghindari ketidak setujuan’ adalah strategi yang paling dominan digunakan oleh dewan (*council*) ketika terjadi interaksi percakapan dengan klien. Penelitian Hamidreza & Ehsan (2014) ini tidak fokus pada menemukan pembahasan tentang hubungan antara pengaruh budaya terhadap penggunaan strategi kesantunannya dalam interaksi percakapan yang terjadi antara dewan dan klien yang bersengketa. Penelitian akan dilakukan oleh penulis saat ini bertujuan untuk menemukan strategi tindak tutur menolak yang digunakan oleh juru bicara, serta melihat strategi kesantunan apa yang digunakan pada saat menolak. Berikutnya, akan menganalisis tentang mengapa strategi bertutur tertentu muncul secara dominan dan mengapa menggunakan strategi kesantunan tertentu untuk mengungkapkan tuturan-tuturan menolak yang muncul secara dominan dalam diskusi tawar-menawar mahar.

Beebe, Takahashi, & Uliss-Weltz (1990), Yamagashira (2001), Muhammed (2012), Chojimah (2015), Chunli (2016), Rodiah, Rukmini, & Mujiyanto (2019), Waluyani (2017), Miolo, Emzir, & Supriadi (2018), Azwan (2018), juga telah melakukan penelitian tentang tindak tutur menolak dalam berbagai domain, namun belum dalam domain kegiatan kebudayaan. Azwan (2018) menemukan bahwa, masyarakat Ambon, dalam menolak permintaan, menggunakan alasan, janji dan humor (bagian dari strategi kesantunan positif). Strategi kesantunan menolak ini digunakan untuk interlocutor yang jaraknya dekat. Masyarakat Ambon yang ada di Namlea juga menggunakan permintaan maaf, pernyataan hormat dan ungkapan tidak langsung (strategi kesantunan negatif), pada saat menolak sebuah permintaan. Yamagashira (2001) juga meneliti tentang *pragmatic transfer in Japanese ESL refusal*. Yamagashira (2001) melakukan penelitian tentang tindak tutur *refusal* atau penolakan pada orang-orang Jepang yang kuliah di beberapa universitas di

Amerika, seperti yang pernah dilakukan oleh Beebe, Takahashi, & Uliss-Weltz (1990), untuk mengetahui apakah *pragmatics transfer* muncul dalam penolakan tersebut. Chunli (2016), melakukan penelitian tentang tindak tutur menolak dan menemukan bahwa mayoritas penutur menggunakan strategi bertutur menolak yang tidak langsung oleh karena adanya kekuasaan sosial (*social power*), jarak sosial (*social distance*), budaya (*culture*), agama (*religion*) dan kebangsaan (*nationality*). Miolo et al., (2018) menemukan sebanyak 12 strategi menolak dan 6 strategi menerima, pada penelitian yang dilakukan kepada mahasiswa di Universitas Kuningan di Jawa Barat.

Walaupun penelitian terdahulu telah membahas tentang tindak tutur menolak serta strategi kesantunan dalam menolak, tetapi penelitian yang dilakukan oleh penulis kali ini berbeda dengan penelitian terdahulu. Perbedaan itu adalah pada perbedaan sumber data yang akan menjadi bahan penelitian dan fokus pembahasan atau analisisnya diperoleh dari domain kebudayaan yaitu dalam kegiatan *marhata sinamot* (mendiskusikan/menegosiasikan mahar) yang ada di Sidamanik. Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa penelitian ini dilakukan untuk melihat, mengklasifikasikan dan menemukan strategi bertutur apa saja yang muncul ketika komunikasi terjadi dalam prosesi *marhata sinamot*. Lebih tepatnya, strategi bertutur apa yang digunakan oleh penutur kepada mitra tutur pada saat menolak, serta strategi kesantunannya dalam negosiasi persiapan pernikahan adat Batak Toba. Selain itu, penelitian ini juga dilakukan untuk menemukan alasan mengapa strategi bertutur tertentu muncul secara dominan dalam kegiatan *marhata sinamot* ini. Tujuan lainnya adalah untuk menemukan pola tuturan para juru bicara ketika menyampaikan tuturan menolak. Permasalahan dan tujuan dari penelitian ini diformulasikan lebih rinci pada poin rumusan masalah dan tujuan penelitian berikut ini:

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apa sajakah strategi bertutur menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot*?
2. Apa sajakah strategi kesantunan dalam tuturan menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot*?
3. Bagaimana pola strategi bertutur menolak yang digunakan oleh peserta tutur dalam kegiatan *marhata sinamot*?
4. Mengapa peserta tutur secara dominan menggunakan strategi bertutur dan kesantunan tertentu dalam kegiatan *marhata sinamot*?

1.3 Tujuan Penelitian

Seperti yang telah diterangkan pada bagian latar belakang, berkaitan dengan penelitian terdahulu, penelitian ini ditujukan untuk dapat:

1. Menemukan dan menjelaskan strategi bertutur menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot*.
2. Menemukan dan menjelaskan strategi kesantunan dalam tuturan menolak yang digunakan oleh peserta tutur pada kegiatan *marhata sinamot*.
3. Menjelaskan pola dari strategi bertutur menolak yang digunakan oleh penutur dan mitra tutur dalam kegiatan *marhata sinamot*.
4. Memberikan alasan tentang mengapa penutur dan mitra tutur secara dominan menggunakan strategi bertutur tertentu dalam dalam kegiatan *marhata sinamot*. Memberikan alasan keterkaitan nilai-nilai sosial budaya masyarakat Batak Toba dengan perilaku kesantunan berbahasa. Bagaimana budaya dapat mempengaruhi Bahasa yang dipakai oleh juru bicara.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan teoritis maupun praktis bagi berbagai pihak. Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran secara umum tentang berbagai realisasi tuturan menolak

yang digunakan oleh peserta tutur (contoh dengan memberi tahu, menyatakan, menginformasikan, dll), untuk dapat memberikan kontribusi pada perkembangan kajian pragmatik. Temuan penelitian ini juga dapat memberikan kontribusi pada kajian pragmatik karena penelitian ini membuktikan adanya pengaruh faktor budaya yang dimiliki oleh sebuah komunitas peserta tutur terhadap pemilihan strategi bertutur seseorang, terlebih dengan cara bertutur masyarakat Batak Toba. Selain itu, penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam kajian pragmatik karena strategi bertutur (secara khusus strategi bertutur menolak), dapat disampaikan dengan strategi yang beragam, sebab akan ditemukan strategi bertutur yang baru sebagai tambahan dari strategi bertutur menolak yang sudah ada, sehingga menambah referensi pilihan strategi menolak.

Manfaat praktisnya adalah bahwa penelitian ini juga diharapkan dapat bermanfaat bagi dosen, mahasiswa ataupun peneliti linguistik pragmatik yang ingin memahami atau mengkaji tindak tutur dalam masyarakat di tempat lain yang berbeda latar belakang dan norma-norma sosiokulturalnya. Bagi masyarakat yang non-Batak, penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu sarana untuk memperkenalkan keunikan budaya Batak Toba secara lebih luas lagi baik di Indonesia maupun di luar negeri terkhusus pada strategi menolak dan strategi kesantunan dalam melakukan sebuah negosiasi. Selain itu, juga untuk menginformasikan kepada masyarakat Batak Toba itu sendiri, yaitu mereka yang mungkin sudah lama tinggal di perantauan dan kurang memahami konsep kegiatan pernikahan Batak Toba secara detail terkhusus kegiatan *marhata sinamot* yang dibahas pada penelitian ini. Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kemampuan berstrategi orang Batak Toba dalam melakukan negosiasi terkhusus strategi menolak pada situasi formal.

Negosiasi yang terdapat pada penelitian ini (berkaitan dengan jumlah mahar, *parpunguan* dan *panandaion*, jumlah *ulos*, *jambar*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*) umumnya semua dapat mencapai kesepakatan. Hanya ada satu negosiasi yang belum berhasil yakni pada saat negosiasi mengenai harga *parpunguan*. Pada saat negosiasi ini dilakukan, juru bicara menggunakan strategi kesantunan langsung dan bukan dengan strategi kesantunan positif maupun negatif.

Untuk meminimalisir daya sngat penolakan, seorang negosiator sebenarnya boleh memilih melakukan penolakan dengan menggunakan strategi kesantunan langsung. Namun untuk lebih amannya, agar daya sngat penolakan semakin dapat diminimalisir, seorang negosiator sebaiknya dapat menambahkan tuturan pendukung berupa strategi kesantunan positif maupun negatif, sebelum atau setelah tuturan inti.

1.5 Definisi Operasional

1. Pragmatik adalah bidang ilmu linguistik yang membahas tentang apa yang dimaksudkan oleh penutur (penulis) tentang sesuatu dari apa yang dituturkan berdasarkan konteks yang mempengaruhi tuturan ketika tuturan itu disampaikan.
2. Pragmalinguistik adalah bagian dari telaah pragmatik yang mempertimbangkan pada sumber-sumber khusus yang disediakan suatu bahasa untuk menyampaikan ilokusi tertentu.
3. Sosiopragmatik adalah bagian dari pragmatik yang mengaitkan bahasa dengan pengguna bahasanya berdasarkan konteks tempat dan waktu dalam aspek sosial dan budaya tertentu. Sosiopragmatik adalah telaah mengenai kondisi-kondisi 'setempat' atau kondisi-kondisi 'lokal' yang lebih khusus mengenai penggunaan bahasa. Sosiopragmatik merupakan tapal batas sosiologis dan pragmatik.
4. Tindak tutur menolak artinya adalah tindakan bertutur yang mana penutur mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya. Tindak tutur menolak terjadi ketika pembicara secara langsung atau tidak langsung mengatakan 'tidak' terhadap sebuah permintaan dan saran dari lawan bicaranya.
5. Strategi bertutur menolak adalah tindak komunikasi yang disampaikan dengan tujuan khusus yaitu *menolak*, atau cara khusus untuk menolak, baik dengan langsung maupun tidak langsung.
6. Strategi bertutur menolak langsung adalah cara langsung yang digunakan untuk menolak seperti secara performatif menyatakan 'saya menolak', dengan

mengatakan ‘tidak’, ‘saya tidak mampu’, ‘saya tidak ingin’, atau menunjukkan ketidakinginan/ketidaksetujuan/ketidakmampuan terhadap permintaan atau saran lawan bicaranya.

7. Strategi bertutur menolak tidak langsung cara menolak yang direalisasikan dengan tuturan tertentu yang dimaksudkan untuk menolak. Penutur tidak menggunakan tuturan langsung seperti ‘tidak’, ‘saya tidak mampu’, ‘saya tidak ingin’, dan ‘saya menolak’, namun penutur menggunakan tuturan tertentu yang dimaksudkan untuk menolak.
8. Strategi menolak dengan *dalih, alasan, dan penjelasan* adalah strategi yang digunakan penutur untuk menjelaskan alasan atau penyebab spesifik mengapa tidak bisa memenuhi keinginan mitra tutur. Strategi ini juga berisi tentang penjelasan (keterangan) oleh salah satu pihak terkait bagaimana seharusnya suatu hal dilakukan yang berbeda dari apa yang dijelaskan oleh pihak lain. Penjelasan itu ditujukan menunjukkan adanya penolakan terhadap permintaan atau saran dari lawan bicara. Strategi ini digunakan penutur untuk menjelaskan alasan atau penyebab spesifik mengapa tidak bisa memenuhi keinginan mitra tutur. Contoh: “bagian *osang* diberikan kepada pihak *tulang* dalam keadaan dibelah bukan utuh” **osang: bagian rahang dari daging babi*. Tuturan ini berisi penjelasan cara pembagian *osang*. Penjelasan tersebut dimaksudkan untuk menolak *osang* yang dibelah.
9. Strategi menolak dengan pernyataan filosofi adalah strategi menolak yang tidak langsung yang direalisasikan dengan cara menuturkan sesuatu menurut keyakinan berpikir yang mempunyai makna tertentu yang diyakini dan dijadikan acuan berpikir oleh penutur. Tuturan pernyataan filosofis tersebut dimaksudkan untuk menolak permintaan atau saran dari mitra tutur. Contoh: “seperti kaki meja jumlahnya empat, kalau tiga maka berdirinya tidak akan seimbang”, “kami percaya angka genap, bukan yang ganjil”.
10. Strategi bertutur menolak dengan pernyataan prinsip adalah strategi bertutur menolak yang tidak langsung dimana penutur menyatakan pedoman atau aturan yang diyakini dan dilakukan penutur dengan maksud untuk menolak keinginan

mitra tutur Contoh: “Saya pasti akan melakukan sesuatu sesuai dengan aturan yang berlaku”.

11. Strategi menolak dengan meminta empati adalah strategi dari penutur untuk menolak permintaan, saran atau pendapat dari mitra tutur yang direalisasikan dengan membujuk atau memohon dengan harapan mitra tutur mampu memahami perasaan dan pikiran dari penutur.
12. Formula semantik menolak adalah struktur semantik yang telah memperoleh daya ilokusi yang direpresentasikan untuk menolak.
13. Tuturan Inti (*head act*) atau TI adalah tuturan yang merealisasikan tindak tutur menolak. Tuturan inti adalah bagian esensial *menolak* dan merupakan inti *menolak*. Bagian tuturan inti merupakan unit utama yang merealisasikan tindak tutur *impositif* menolak. Bagian tuturan pendukung (TD) adalah unit tuturan yang tidak merealisasikan tindak tutur impositif dan bukan bagian dari tuturan inti (atau berada di luar tuturan inti). Pada umumnya, unit ini berfungsi untuk melunakkan atau menguatkan daya tekan/beban ilokusi yang dinyatakan dalam unit TI. Tuturan pendukung dapat muncul sebelum atau sesudah tuturan inti, dan jumlahnya bisa lebih dari satu tuturan. Sementara itu, Tuturan Pembuka (TB) adalah bagian tuturan yang mendahului unit TI yang berfungsi sebagai yang dapat menarik perhatian seorang mitra tutur dalam suatu peristiwa komunikasi. Di samping itu, TB juga memiliki fungsi sosial tertentu di antara peserta tutur. Unit TB dapat berupa *sapaan*, *nama diri*, *pujian*, atau ungkapan-ungkapan penarik perhatian lainnya seperti ucapan terima kasih.
14. Masyarakat budaya Batak Toba. Yang dimaksud masyarakat budaya Batak Toba masyarakat dengan latar belakang Batak Toba pada umumnya. Masyarakat budaya Batak Toba di Kecamatan Sidamanik adalah masyarakat dengan budaya Batak Toba yang tinggal di desa Bah Butong, Kebun Sayur, Sarimatondang, Sidamanik dan Sinaman. Mayoritas masyarakatnya adalah petani dan sebagian adalah pedagang serta pegawai Negeri Sipil (PNS). Masyarakat Batak Toba di desa atau kelurahan ini menggunakan bahasa Batak Toba dalam semua kegiatan resmi dan formal termasuk dalam kegiatan pernikahan.

15. *Marhata sinamot* adalah kegiatan tawar-menawar yang dilakukan sebelum tahapan puncak pernikahan adat Batak Toba. Kegiatan ini berisi negosiasi tentang jumlah mahar, dan negosiasi lain terkait persiapan pesta puncak pernikahan yang disebut *parpudun saut*. Negosiasi yang terdapat dalam kegiatan *marhata sinamot* adalah negosiasi terhadap jumlah mahar, jumlah *parpunguan*, jumlah *ulos*, *jamnar* serta *tingkir tangga* dan *marsibuhai*.
16. *Dalihan na tolu* adalah sistem kekerabatan Batak yang berfungsi sebagai tata kelakuan untuk mengatur, mengendalikan dan memberi arah kepada kelakuan dan perbuatan orang Batak Toba. Disebut *tolu* (tiga) karena mencakup tiga keseimbangan berperilaku, antara lain: *somba marhula-hula* (sikap sembah/hormat kepada keluarga pihak istri, *manat mardongan tubu* (sikap berhati-hati dan saling menjaga persaudaraan dan persahabatan antar saudara semarga), *elek marboru* (membujuk, merangkul, mengayomi wanita).
17. Pola adalah bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap yang mengandung ciri yang tetap. pola dalam strategi bertutur adalah proses penyampaian informasi, gagasan, emosi dan lain-lain melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata dengan bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap serta mengandung ciri yang tetap yang tersusun secara berulang dalam aturan tertentu sehingga dapat diperkirakan kelanjutannya.

BAB II

LANDASAN TEORI, KAJIAN PUSTAKA, DAN KERANGKA PIKIR

2.1 Landasan Teori

Bagian kajian teori ini akan menyetengahkan informasi bahwa penelitian ini cenderung termasuk dalam kajian sosiopragmatik. Selain itu, bagian kajian teori ini juga mendeskripsikan teori-teori tentang pragmatik yang meliputi definisi pragmatik, jenis-jenis tindak tutur, strategi tindak tutur dan strategi kesantunan.

2.1.1 Pragmatik, Pragmalinguistik, dan Sosiopragmatik

Pragmatik adalah bidang linguistik yang mengkaji penggunaan bahasa untuk berkomunikasi, yang mempunyai dua sisi, yaitu (a) pragmalinguistik dan (b) sosiopragmatik. Perbedaan antara pragmalinguistik dan sosiopragmatik terletak pada perbedaan fokus pendekatan metodologis dalam analisis pragmatis. Pragmalinguistik biasanya menyangkut studi sumber yang dimiliki atau tersedia dari bahasa tertentu untuk menyampaikan makna pragmatis (ilokusi dan interpersonal), sedangkan sosiopragmatik mengaitkan makna pragmatis dengan penilaian jarak sosial antar peserta tutur, aturan sosial dan norma-norma bahasa yang dimiliki peserta tutur (*language community's social rules*), praktik wacana, dan perilaku atau kebiasaan yang berterima antar penutur (Marmaridou, 2011, p. 77)

Sebuah bahasa bisa menyediakan sumber linguistik yang khas yang membuat berbeda dengan sumber-sumber linguistik dalam bahasa lainnya. Misalnya dalam bahasa Inggris menggunakan *modifier* sintaksis yang berupa bentuk *past tense* untuk mengekspresikan kesantunan. Leech (2014) menambahkan bahwa pragmalinguistik berorientasi pada realisasi kesantunan linguistik yang berbeda dari konteks (*context-free*). Pragmalinguistik mengkaji bagaimana kesantunan itu dimanifestasikan secara linguistik. Kesantunan *request*, misalnya,

dalam bahasa Inggris bisa diekspresikan dengan menggunakan pertanyaan, modal *can/could*.

Leech (2014) menyatakan bahwa sosiopragmatik berorientasi pada kesantunan sosial atau kesantunan kultural yang sensitif terhadap konteks. Sosiopragmatik mempertimbangkan berbagai skala nilai yang membuat derajat kesantunan tertentu tampak tepat dan normal dalam latar sosial tertentu. Menurut Leech, terdapat tiga skala nilai yang penting, yaitu (a) skala *horizontal distance (social distance)* antara penutur dan mitra tutur, (b) skala *vertical distance (power)* antara penutur dan mitra tutur, dan (c) *weightness of transaction (rank of imposition)*. Ketiga skala ini memberikan pengaruh terhadap derajat kesantunan. Variasi seperti faktor umur, gender, kelas sosial, dan lokasi (*public/unpublic*) juga berpotensi berpengaruh terhadap kesantunan. Jadi, sosiopragmatik tidak banyak mengkaji sumber-sumber bahasa yang digunakan untuk mengekspresikan kesantunan, tetapi lebih banyak berbicara mengenai skala nilai yang menyebabkan sebuah budaya menetapkan transaksi tertentu secara sosial lebih penting daripada yang lain.

Penelitian ini cenderung akan mengarah pada ranah sosiopragmatik karena kajian ini didasarkan oleh kondisi sosial tertentu dari masyarakat Batak Toba yang berkaitan pada nilai-nilai dan norma-norma budaya Batak Toba. Walaupun demikian, kajian pragmatik tentulah tidak dapat terpisahkan dengan kajian pragmalinguistik. Karena keduanya merupakan aspek dari pragmatik yang pasti ada dalam kajian pragmatik; satu aspek menilai mengenai bahasanya dan aspek yang lain mengenai masyarakatnya. Sehingga jelaslah kedua sisi pragmatik ini saling berkoneksi satu sama lain. Contoh pada tuturan '*Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate*' (senanglah kiranya hatimu, ya *tulang*, itulah permohonan kami, sejumlah dua ratus ribu'). Tuturan ini disampaikan pada saat pihak laki-laki hendak menolak permintaan keluarga pihak perempuan dan hanya sanggup membayar sebanyak dua ratus ribu. Dari perspektif analisis pragmalinguistiknya, terdapat penggunaan bahasa yang negosiatif dan bernada membujuk untuk menghindari paksaan terhadap mitra tutur. Penanda lingual *tulang* digunakan oleh pihak laki-laki untuk menyebut pihak perempuan untuk

menunjukkan kesantunan. Dari perspektif sosiopragmatik menunjukkan bentuk penghormatan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan dipengaruhi oleh kedudukan mereka dalam prinsip *dalihan na tolu* pada aturan budaya Batak Toba. Keluarga pihak perempuan berkedudukan lebih tinggi dibanding keluarga pihak laki-laki, sehingga ini menciptakan jarak antara penutur. Penyebutan *tulang* yang ditujukan kepada pihak perempuan, juga dipengaruhi aturan norma berkomunikasi yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba. Konteks yang terikat dengan budaya para peserta tutur disebut kajian sosiopragmatik. Sosiopragmatik merupakan sisi lain dari pragmatik yang mengkaji aspek-aspek pragmatik yang dikaitkan dengan atau berdasarkan pada kebudayaan tertentu dan masyarakat bahasa tertentu antara sosiologi dan pragmatik (Marmaridou, 2011, p. 79).

Menurut Levinson (1997), pragmatik didefinisikan sebagai berikut: (1) Pragmatik ialah kajian dari hubungan antara bahasa dan konteks yang mendasari penjelasan pengertian bahasa. Di sini, 'pengertian/pemahaman bahasa' merujuk kepada fakta bahwa untuk mengerti suatu ungkapan/ujaran bahasa diperlukan juga pengetahuan di luar makna kata dan hubungan tata bahasanya, yakni hubungannya dengan konteks pemakaiannya. Levinson (1983) mendefinisikan pragmatik sebagai studi perihal ilmu bahasa yang mempelajari tentang guna bahasa dengan relasi-relasi antara bahasa dengan konteks tuturannya. Menurut Cummings (1995), peserta tutur tidak akan mendapatkan definisi pragmatik yang lengkap bila konteksnya tidak disebutkan.

Sejalan namun lebih rinci dengan pendapat Levinson tersebut, Yule (1996, p. 3) telah menyatakan ada empat definisi pragmatik, yaitu (1) bidang yang mengkaji makna/tujuan dari penutur, (2) bidang yang mengkaji makna menurut konteksnya; (3) bidang yang berisikan kajian tentang makna yang diujarkan, mengkaji makna yang dikomunikasikan atau terkomunikasikan oleh penutur, dan (4) bidang yang mengkaji bentuk ekspresi menurut jarak sosial yang membatasi partisipan yang terlibat dalam percakapan tertentu. Definisi ini hampir mencakup semua aspek tentang pragmatik, karena memang benar bahwa pragmatik tidak

pernah terlepas dari maksud penutur, konteks percakapan, dan jarak sosial antara penutur dan mitra tutur.

Kesimpulannya, pragmatik adalah bidang ilmu linguistik yang membahas tentang apa yang dimaksudkan oleh penutur (penulis) tentang sesuatu dari apa yang dituturkan (dituliskan) berdasarkan konteks yang mempengaruhi tuturan ketika tuturan (tulisan) itu disampaikan. Pragmalinguistik adalah bagian dari telaah pragmatik dengan mempertimbangkan pada sumber-sumber khusus yang disediakan suatu bahasa untuk menyampaikan ilokusi tertentu. Sosiopragmatik adalah bagian dari pragmatik yang mengaitkan bahasa dengan pengguna bahasanya berdasarkan konteks tempat dan waktu dalam aspek sosial dan budaya tertentu.

2.1.2 Situasi tutur

Menurut Leech (2014), situasi tutur dapat diperinci menjadi lima aspek, yaitu (1) peserta tutur, (2) konteks tuturan, (3) tujuan tuturan, (4) tuturan sebagai bentuk tindakan, dan (5) tuturan sebagai bentuk tindak verbal. Situasi tutur adalah situasi yang melahirkan tuturan. Pernyataan ini sejalan dengan pandangan bahwa tuturan merupakan akibat, sedangkan situasi tutur merupakan sebabnya. Dalam komunikasi tidak ada tuturan tanpa situasi tutur. Maksud tuturan yang sebenarnya hanya dapat diidentifikasi melalui situasi tutur yang mendukungnya. Pemahaman terhadap maksud tuturan tanpa memperhitungkan situasi tuturan kurang dapat membawa hasil yang memadai.

2.1.2.1 Konteks

Konteks, dalam pragmatik, berperan secara menyeluruh dan penting. Pragmatik tidak mungkin dapat terlepas dari konteks. Konteks, di dalam Pragmatik, adalah hal-hal linguistik maupun nonlinguistik baik berupa benda-benda yang terdapat di tempat pertuturan dan latar belakang pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan mitra tutur yang memungkinkan mitra tutur untuk memaknai arti tuturan sehingga keduanya dapat saling mengerti. Konteks didefinisikan sebagai aspek-aspek yang berkaitan dengan lingkungan fisik dan

sosial sebuah tuturan yang membantu mitra tutur menafsirkan atau menginterpretasi maksud tuturan penutur. Levinson (1983, p. 5) menyatakan bahwa konteks dipahami sebagai yang mencakup identitas dari peserta tutur, parameter waktu dan tempat dari peristiwa tutur, begitu juga dengan (perlu memperhatikan) keyakinan, pengetahuan dan maksud dari peserta tutur dalam peristiwa tutur tersebut dan tidak ada lagi selain itu. Alan (2012, p. 114) juga menyatakan pendapat yang mirip dengan yang dikemukakan oleh Levinson tersebut, bahwa konteks meliputi rangkaian parameter yang setidaknya memiliki situasi, penutur, waktu dan lokasi terjadinya sebuah tuturan.

Makna sebuah ujaran diinterpretasikan melalui sebuah ujaran dengan memperhatikan konteks, sebab konteks yang akan menentukan makna sebuah ujaran berdasarkan situasi. Secara teknis, Rustono (1996, p. 20) menyatakan bahwa konteks adalah sesuatu yang menjadi sarana penjas suatu maksud. Sarana itu meliputi dua macam, yang pertama berupa bagian ekspresi yang dapat mendukung kejelasan maksud dan yang kedua berupa situasi yang berhubungan dengan suatu kejadian. Konteks yang berupa bagian ekspresi yang dapat mendukung kejelasan maksud itu disebut ko-teks. Sementara itu, konteks yang berupa situasi yang berhubungan dengan suatu kejadian lazim disebut konteks.

Cutting (2002) menyatakan bahwa konteks merupakan ‘dunia fisik dan sosial serta asumsi-asumsi pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh penutur dan mitra tutur’. Selanjutnya secara rinci konteks dikategorikan menjadi konteks situasi, konteks pengetahuan latar, dan konteks *co-textual*. Konteks situasi adalah keadaan fisik yang muncul bersamaan dengan terjadinya suatu interaksi ketika percakapan berlangsung (*at the moment of speaking*). Konteks pengetahuan latar (*background knowledge context*) dirincikan lagi menjadi (a) pengetahuan umum budaya (*cultural background knowledge*) dan (b) pengetahuan interpersonal (*interpersonal knowledge*). Yang pertama mengacu pada pengetahuan tentang segala sesuatu yang ada dalam kehidupan secara umum yang dimiliki dan disimpan dalam alarm pikiran anggota suatu kelompok masyarakat. Sementara itu, pengetahuan interpersonal adalah pengetahuan yang diperoleh melalui interaksi verbal terdahulu atau kegiatan

dan pengalaman bersama yang telah ditempuh para peserta tutur, termasuk hal-hal yang bersifat khusus dan pribadi yang melekat pada diri mereka masing-masing. Kategori konteks yang terakhir adalah *co-textual*, yakni konteks yang ada pada teks itu sendiri yang lazim disebut konteks verbal.

2.1.3 Peristiwa Tutur

Peristiwa tutur menurut Yule (1996:56), adalah aktivitas yang mana peserta tutur berinteraksi melalui bahasa dengan cara-cara tertentu yang bertujuan untuk mencapai maksud tertentu. Contoh tuturan “*I don’t really like this*” yang peristiwa tuturnya adalah mengeluh (*complaining*), sekalipun tetap juga termasuk tuturan-tuturan lain yang juga mendukung tuturan inti. Dalam beberapa kasus tuturan, seperti *request* tentulah tidak hanya dibangun atau diucapkan hanya dengan satu tuturan saja yang tiba-tiba langsung diucapkan. *Requesting* sebenarnya terjadi atas rentetan peristiwa peristiwa tutur, seperti yang diilustrasikan berikut ini:

<i>Him: Oh Mary, I’m glad you are here.</i>	<i>Him: I don’t know. I’m useless with</i>
<i>Her: what’s up?</i>	<i>computers.</i>
<i>Him: I can’t get my computer to work.</i>	<i>Her: what kind is it?</i>
<i>Her: is it broken?</i>	<i>Him: It’s a Mac. Do you use them?</i>
<i>Him: I don’t think so.</i>	<i>Her: yeah</i>
<i>Her: what’s it doing?</i>	<i>Him: Do you have a minute?</i>
	<i>Her: sure</i>
	<i>Him: oh, great.</i>

Interaksi di atas menunjukkan adanya sebuah peristiwa tutur *request* yang dibangun oleh beberapa tuturan lain dan bahkan tidak terlihat secara langsung tuturan inti namun setelah adanya tuturan sebelumnya yang membangun komunikasi di atas tuturan “*do you have a minute*” dijadikan sebagai acuan adanya permohonan tersebut. Adanya respon “*sure*” menandakan bahwa *her* tersebut bukan hanya sekedar bertujuan untuk memberi tahu bahwa dia punya waktu namun mempunyai keinginan untuk membantu menyanggupi permohonan dari *him*. Ilustrasi yang dipaparkan oleh Yule tersebut menunjukkan bahwa peristiwa tutur adalah rangkaian tuturan yang satu dan berikutnya yang bertujuan untuk mencapai tujuan atau maksud yang diinginkan oleh penutur.

2.1.4 Teori Tindak Tutur

Tindak tutur adalah tindakan yang dituturkan. Seperti yang dinyatakan oleh Austin (1962) bahwa ketika seseorang sedang berbicara, orang tersebut sesungguhnya tidak hanya menginformasikan sesuatu, tetapi juga melakukan sesuatu (*to say something is to do something*). Sejalan dengan itu, Mey (2001, p. 95) menyatakan bahwa tindak tutur adalah tindakan verbal yang terjadi melalui kata-kata. Mengucapkan tindak tutur berarti melakukan sesuatu dengan kata-kata (*uttering a speech act means doing something with words*). Dalam hal-hal tertentu, tuturan diperhitungkan sebagai sebuah pelaksanaan tindakan (*actions*). Tindak lokusi, ilokusi dan perlokusi. Misalnya, dalam berujar ‘anjing galak ada di kebun’, penutur bisa sedang melakukan tindak ilokusi dalam bentuk memperingatkan seseorang agar tidak masuk ke dalam kebun, karena di dalam kebun ada anjing galak. Dalam hal ini, peringatan merupakan daya ilokusi ujaran itu. Akhirnya, mitra tutur mungkin juga melakukan beberapa tindak perlokusi: apa yang dihasilkan atau dicapai dengan mengatakan sesuatu). Jika dengan ujaran ‘Anjing galak ada di kebun’ berhasil menghalangi pendengar/mitra tutur untuk masuk ke dalam kebun, maka, melalui ujaran ini, mitra tutur telah melakukan suatu tindak perlokusi. Dari contoh di atas, dapat disimpulkan bahwa lokusi adalah mengatakan sesuatu (*the act of saying something*), ilokusi adalah melakukan sesuatu dengan mengatakan sesuatu (*the act of doing something*), dan perlokusi adalah mempengaruhi sesuatu dengan mengatakan sesuatu (*the act of affecting something*).

Searle (1979) menyatakan bahwa dalam praktiknya terdapat tiga macam tindak tutur antara lain: (1) tindak lokusioner, (2) tindak ilokusioner, (3) tindak perlokusi. Tindak lokusioner adalah tindak bertutur dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung oleh kata, frasa, dan kalimat itu. Kalimat ini dapat disebut sebagai *the act of saying something*. Tindak ilokusioner adalah tindak melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu pula. Tindak tutur ini dapat dikatakan sebagai *the act of doing something*. Tindakan perlokusi adalah tindak menumbuh pengaruh (*effect*) kepada mitra tutur. Tindak tutur ini disebut dengan *the act of affecting someone*.

Secara garis besar, para ahli mempunyai klasifikasi yang hampir sama tentang jenis-jenis tindak tutur. Ada jenis tindak tutur yang sama maksudnya, namun menggunakan istilah berbeda. Seperti penggunaan istilah asertif oleh Searle (1979), dan istilah representatif oleh Yule (1996), untuk menunjukkan ekspresi kepercayaan dan keyakinan penutur yang tercakup dalam tindak tutur *asserting*, *claiming*, *concluding*, *reporting*, dan *stating*. Teori tindak tutur Austin (1962) merupakan teori tindak tutur yang berdasarkan pembicara, dimana fokus perhatiannya adalah pada bagaimana penutur mewujudkan maksud (*intention*) dalam berbicara; sebaliknya, Searle (1979) melihat tindak tutur berdasarkan pendengar, yaitu bagaimana pendengar merespons ujaran tersebut, yaitu bagaimana ia memprediksi tujuan penggunaan penutur menggunakan ujaran tertentu (Wardhaugh & Fuller, 2015). Dalam membuat janji (*promise-making*), misalnya, ada lima aturan (*rules*) yang mengaturnya, yaitu *propositional content rule*, bahwa kata-kata tersebut harus memprediksi *future action* penutur, *preparatory rules* sebagai aturan kedua dan ketiga mengisyaratkan bahwa baik orang yang berjanji dan diberi janji harus menginginkan janji tersebut ditepati; selain itu orang yang berjanji harus percaya bahwa dia bisa melakukan hal yang dijanjikan. Aturan keempat, *sincerity rule*, mengharuskan pembuat janji berniat melakukan janji tersebut. Aturan kelima, *essential rule* menyatakan bahwa dengan pengucapan kata-kata tersebut berarti orang yang berjanji wajib/harus melakukan tindakan yang dijanjikannya.

Memang benar tindak ilokusi adalah tentang benar salah atau tepat tidak tepat. Memang juga benar bahwa tindak ilokusi terikat pada apakah tepat atau layak seseorang mengatakan ilokusi tertentu pada orang lain. Akan tetapi, tentu saja ada ilokusi lain yang tidak bisa diukur benar-salahnya dan tidak selalu terikat pada layak atau tidak layak. Hal ini yang membuat Searle (1979) mengemukakan klasifikasi yang berbeda dengan Austin (1962) tersebut. Walaupun begitu, cukup jelas bahwa dasar pemikiran Searle ini bertolak dari konsep ilokusi dan penanda ilokusi yang dikemukakan oleh Austin seperti intonasi, tanda baca maupun dengan verbal performatif. Perlu dipahami bahwa tidak semua tuturan mempunyai verba

performatif, ini yang membuat lahirnya konsep tentang adanya tuturan dengan daya pragmatik. Searle (1979) mengemukakan beberapa jenis tindak tutur (dijadikan landasan berpikir juga oleh Yule (1996) dalam klasifikasi tindak tutur) yang antara lain meliputi: (1) Asertif, (2) Komisif, (3) Direktif, (4) Deklaratif, dan (5) Ekspresif.

2.1.4.1 Jenis-Jenis Tindak Tutur

Menurut Searle & Vanderveken (1985), tindak tutur dibagi menjadi lima kelompok:

1. Asertif

Tuturan yang mengikat penuturnya akan kebenaran atas apa yang diujarkan. Misalnya: *asserting* (menegaskan), *claiming* (menuntut), *concluding* (menyimpulkan), *reporting* (melaporkan) dan *stating* (menyatakan), *assure* (memastikan), *rebut* (menerima), *remind* (mengingat), *predict* (menebak), dll.

2. Komisif

Tindak tutur yang mengikat penuturnya untuk melaksanakan yang disebutkan di dalam tuturannya. Misalnya: *offers* (menawarkan), *pledges* (ikrar), dan *promises* (berjanji), *refusals* (penolakan) dan *threats* (ancaman), *vow* (sumpah), *bet* (berhutang), *guarantee* (menjamin), *bid* (menawarkan), *warrant* (menjamin), dll.

3. Direktif

Tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya agar mitra tutur melakukan atau tidak melakukan apa yang disebutkan di dalam tuturan. Misalnya: *advice* (memberi nasihat), *commands* (menyuruh), *orders* (memesan), *questions* (bertanya) dan *requests* (bermohon), *forbid* (melarang), *pray* (berdoa), *suggest* (menyarankan), *permit* (mengijinkan), dll.

4. Deklaratif

Tindak tutur yang dimaksudkan untuk menciptakan (status, keadaan dsb) yang baru. Misalnya: menyatakan perang, menikah, memecat.

5. Ekspresif

Tindak tutur yang dimaksudkan penuturnya agar ujarannya diartikan sebagai evaluasi tentang hal yang disebutkan dalam tuturan itu. Misalnya: berterima kasih, mengucapkan selamat, meminta maaf, memberi pujian, dll.

2.1.4.2 Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung

Beberapa ahli membedakan tindak tutur langsung dan tidak langsung berdasarkan penggunaan dasar bentuk sintaksis (*syntactic form*) atau tipe kalimat (*sentence form*) atau modus kalimat. Beberapa ahli lain menggunakan dasar makna untuk menentukan tindak tutur langsung dan tidak langsung. Beberapa ahli yang termasuk pada kelompok pertama adalah Yule (1996, p. 54); Wijana (1996, p. 30); dan Huang (2007, p. 110). Mereka berpendapat bahwa tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur langsung apabila terdapat kesesuaian langsung antara jenis kalimat dan ilokusinya. Di sisi lain, jika tidak ada hubungan langsung antara jenis kalimat dan kekuatan ilokusi, kita dihadapkan dengan tindak tutur tidak langsung. Parker (1986, p. 17), (Wijana, 1996, p. 30) menyatakan bahwa sebuah tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur langsung apabila terdapat kesesuaian antara bentuk sintaksisnya atau tipe kalimatnya atau modus kalimat dengan daya ilokusinya (*illocutionary force*). Selanjutnya, sebuah tindak tutur dapat dikatakan sebagai tindak tutur tidak langsung apabila tidak terdapat kesesuaian antara bentuk sintaksisnya (atau tipe kalimatnya atau modus kalimatnya) dengan daya ilokusinya (*illocutionary force*). Dari tabel 2.1, contoh tuturan yang langsung dan tidak langsung dapat dilihat perbedaannya.

Tabel 2.1 Tindak Tutur Langsung dan Tidak Langsung

Tujuan Tutaran	Tindak Tutur	
	Langsung (Modus dan tujuan sama)	Tidak Langsung (Modus tertentu untuk tujuan yang berbeda)
Memerintah	<u>Bentuk Tutaran: Perintah</u> Contoh: “Ambilkan jaket saya!” Bentuk tuturan: imperative. Tujuan: menyuruh. Seseorang secara langsung menyuruh untuk mengambil jaket tanpa berbelit-belit.	<u>Bentuk tuturan: bertanya.</u> Contoh: “apakah kamu melihat jaket ku? Kata Majikan kepada asisten rumah tangga.
Mengancam	<u>Bentuk Tutaran: Mengancam</u> Contoh: “Awas kalau kau makan kuenya”	<u>Bentuk Tutaran: Perintah</u> Contoh: “Habiskan saja kuenya”

Kissine (2013) menyatakan bahwa setiap kali isi dari tuturan berkaitan dengan bentuk lokusnya, maka ini disebut sebagai tindak tutur langsung (atau literal), atau apabila modus lokusi yang membentuk sesuai dengan tujuan tindak ilokusi, hal ini juga mengarah pada tindak tutur yang langsung. Misalnya, penutur bermaksud melakukan perintah kepada mitra tutur, tetapi diungkapkan melalui bentuk kalimat deklaratif, atau diungkapkan melalui bentuk kalimat interogatif. Contoh tuturan “*Hit me, and I’ll hit you back*” adalah tindak tutur direktif langsung, yang mood imperatifnya dibangun untuk tujuan memerintah mitra tutur.

Searle (1979), Brown & Levinson, dan Thomas (1995) termasuk pada kelompok pakar yang ke dua yang melihat strategi tindak tutur bukan dari segi sintaksisnya, akan tetapi dari segi maknanya. Mereka mengemukakan bahwa tindak tutur langsung terjadi jika makna yang diekspresikan sesuai atau sama dengan makna yang diimplikasikan. Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa tindak tutur langsung adalah tindak tutur yang dikemukakan secara transparan, jelas, terusterang, dan tidak ambigu. Tindak tutur langsung, yang ditentukan atas dasar makna, dapat dijelaskan melalui contoh berikut ini:

- (1a) Suaramu indah sekali.
- (1b) Mengapa kamu datang terlambat?
- (1c) Pakai saja laptopku!

Makna linguistik dari tuturan (1a) adalah memuji, makna linguistik dari tuturan (1b) adalah bertanya, dan makna linguistik dari tuturan (1c) adalah memerintah. Jika penutur memang betul-betul bermaksud memuji pada (1a), bermaksud menanyakan alasan pada (1b), dan bermaksud menyuruh pada (1c), hal itu berarti maksud penutur (*speaker's meaning*) sama dengan *linguistic meaning/sentence meaning*nya. Untuk itu, tuturan (1a), (1b), (1c) tersebut dapat ditentukan sebagai tindak tutur langsung.

Searle (1979) berpandangan bahwa dalam tindak tutur tidak langsung, penutur tidak menyampaikan maksudnya melalui makna linguistik. Tindak tutur tidak langsung memiliki dua daya ilokusi, yaitu *secondary illocutionary act* dan *primary illocutionary act* (literal dan tidak literal). Tindak tutur tidak langsung terjadi manakala makna yang diekspresikan tidak sama dengan makna yang diimplikasikan. Pandangan kelompok pakar yang ke dua mengenai tindak tutur tidak langsung dapat diperjelas melalui contoh (2) berikut ini:

- (2a) Kamu kalau menyapu bersih sekali ya (bermaksud memberitahu bahwa lantai masih kotor)
- (2b) Tolong menjeritnya dikeraskan lagi, biar tetangga dengar sekalian. (Bermaksud mengurangi volume suara)
- (2c) Ini sudah jam berapa ya? (Bermaksud menyuruh pulang)

Penutur dalam tuturan (2a) bertujuan untuk memberi tahu bahwa sebenarnya lantai masih tetap kotor walaupun sudah disapu. Namun penutur tidak secara langsung memberi tahu hal tersebut. Tuturan inilah yang menurut Searle kemudian dikategorikan ke dalam strategi bertutur yang tidak langsung. Namun menurut Huang (2014), tuturan (2a) ini tergolong ke dalam strategi bertutur langsung, karena kalimat berita memang berfungsi untuk memberi tahu. Demikian juga halnya pada kalimat (2b) yang sebenarnya bertujuan untuk melarang mitra tutur menjerit karena menjadi sangat berisik. Namun hal ini tidak secara langsung dituturkan oleh penutur dan malah menyuruh untuk mengeraskan suaranya. Tuturan (2b) akan dideterminasikan ke dalam bentuk strategi yang berbeda jika dianalisis dengan mengacu pada teori Huang, Parker dan Wijana (yang mendefinisikan strategi bertutur berdasarkan sintaksisnya). Tentu saja tuturan (2b) ini adalah

tuturan langsung karena untuk tujuan melarang, digunakan kalimat yang berbentuk perintah. Namun, Searle (1987) menyatakan bahwa tindak tutur tidak langsung adalah tindak ilokusi yang dilakukan secara tidak langsung ‘dengan cara menuturkan yang berbeda’ dengan maksudnya, dan di mana penutur berkomunikasi dengan mitra tutur lebih daripada yang sebenarnya dia katakan dengan cara mengandalkan pengetahuan mereka bersama kesimpulan-kesimpulan rasional yang ditangkap pendengar (Searle, 1979, pp. 60-61). Dari contoh ini tampak jelas bahwa para pakar memiliki pengertian yang sangat berbeda antara tindak tutur langsung dan tidak langsung. Searle menyatakan bahwa semua tindak tutur langsung bersifat literal dan tindak tutur tidak langsung bersifat tidak literal.

2.1.5 Tindak Tutur Menolak

Dalam taksonomi tindak tutur yang diberikan beberapa linguist, tindak tutur penolakan termasuk dalam tindak tutur ilokusi komisif, yaitu tindak tutur yang membuat penutur sedikit banyak terikat oleh suatu tindakan di masa depan. Tindak tutur penolakan adalah tindak tutur yang menyatakan menolak atas suatu hal. Secara harfiah menolak artinya tidak menerima, (memberi, meluluskan, mengabulkan), atau tidak membenarkan (pendapat dan sebagainya). Kalimat penolakan merupakan kalimat yang menunjukkan tidak setuju, kurang setuju, kurang sependapat, atau membantah dalam suatu hal.

Penolakan adalah pengingkaran ilokusi terhadap penerimaan. Searle & Vanderveken (1985, p. 195) menyatakan bahwa sama seperti seseorang dapat menerima penawaran atau permintaan, maka seseorang pun dapat menolak penawaran atau permintaan. Penolakan adalah tindakan bertutur yang mana penutur mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya (Ren & Woodfield, 2016, p. 69). Tindak tutur menolak terjadi ketika pembicara secara langsung atau tidak langsung mengatakan ‘tidak’ terhadap sebuah permintaan, saran atau undangan (Tanck, 2002, p. 2).

Tuturan penolakan mengandung pesan yang ingin dikomunikasikan oleh penutur kepada lawan tutur bahwa penutur tidak mampu mengikuti atau tidak dapat menyetujui kehendak, perintah, tawaran, permintaan, usulan, ajakan, atau

keinginan lawan tutur. 'Menolak' adalah tindak tutur yang dapat mengancam muka positif mitra tuturnya karena menolak berarti bahwa seseorang tidak dapat memenuhi atau tidak menerima keinginan pihak lain. Dengan demikian, karena secara mendasar penolakan bersifat menentang atau bertentangan dengan keinginan lawan tutur, penyusunannya tentulah menggunakan strategi kesopanan tertentu. Mungkin penyusunan ungkapan yang bersangkutan paut dengan strategi kesopanan berbahasa itu menjadi penyebab mengapa penolakan dalam berbagai bahasa, termasuk bahasa Inggris dan Indonesia tidak selalu tegas dan jelas mengungkapkan penolakan (Nadar, 2005, p. 4).

2.1.5.1 Strategi Bertutur Menolak

Strategi bertutur adalah cara bertutur yang dipilih oleh penutur setelah penutur mempertimbangkan berbagai faktor situasi tutur. Strategi bertutur menolak adalah cara bertutur yang dipilih oleh penutur untuk mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya. Sebuah tindak tutur menolak dapat diungkapkan dengan lebih dari satu strategi bertutur. Untuk menolak, penutur dapat mengungkapkannya dengan menggunakan strategi langsung dan tidak langsung. Tuturan penolakan mengandung pesan atau tujuan oleh penutur kepada mitra tutur bahwa penutur tidak mampu mengikuti atau tidak dapat menyetujui kehendak, perintah, tawaran, atau usulan dari lawan tutur. Dengan demikian, karena secara mendasar penolakan bersifat menentang atau bertentangan dengan keinginan lawan tutur, penyusunannya tentulah menggunakan strategi menolak tertentu. Penutur berusaha memilih strategi bertutur tertentu agar tindak tutur menolaknya tidak menjatuhkan mukanya sendiri maupun muka petutur. Nadar (2009) menyatakan bahwa pola umum penolakan dalam bahasa Inggris disampaikan dengan membuat ungkapan permohonan maaf, membuat alasan, membuat penawaran, dan membuat apresiasi untuk lawan tutur. Secara garis besar kalimat menolak dengan tidak langsung ditunjukkan dengan menggunakan kalimat tanya bukan untuk bertanya, perintah bukan untuk memerintah, dan berita bukan untuk menginformasikan sesuatu. Kalimat seperti itu digunakan agar komunikasi

penolakan antar penutur dan mitra tutur bisa lebih lancar, dan agar tak terlepas dari kesantunan dalam menolak.

Rahardi (2005, p. 9) berpendapat bahwa dalam pertuturan yang sebenarnya, langsung atau tidaknya suatu tuturan dapat ditentukan dengan indikasi berikut: semakin dekat wujud sebuah tuturan dengan maksud tuturannya maka akan semakin tinggi peringkat kelangsungan sebuah tuturan. Sebaliknya, semakin jauh wujud tuturan dengan maksud tuturannya maka akan semakin tidak langsung. Demikian halnya dengan tindak tutur menolak, semakin dekat wujud tuturan dengan tujuan menolak, itu artinya penolakan dilakukan dengan strategi langsung. Namun bila wujud dan tujuan penolakan semakin jauh, penolakan tersebut akan disampaikan dengan strategi yang tidak langsung. Beebe et al., (1990) berpendapat bahwa “penolakan dalam percakapan natural sering melibatkan urutan negosiasi yang panjang, dan mempunyai resiko menyinggung lawan bicara yang besar sehingga tindak tutur yang tidak langsung adalah yang digunakan” (p. 56). Beebe et al., (1990) menyimpulkan beberapa strategi yang dapat digunakan penutur untuk menolak undangan, penawaran, saran dan permintaan. Strategi tersebut antara lain adalah strategi menolak langsung dan tidak langsung, seperti berikut ini:

Ada tiga strategi menolak langsung menurut Beebe et al (1990), yakni:

1. *Performative*. Contoh “*I refuse.*” (Saya menolak).
2. *Direct ‘no’* (langsung menyatakan ‘tidak’). Dalam bahasa Batak Toba, kata yang digunakan untuk mengungkapkan penolakan dengan ‘tidak’ adalah *daong, ndada, nda, dang, ah, indada, ndang, so, ndang na* (tidak), *dang songoni* (bukan seperti itu).
3. *Negative willingness/ability* (ketidakinginan/ ketidaksetujuan/ ketidakmampuan) Contoh: “*I don’t think so.*”

Beebe et al., (1990) memaparkan sebelas strategi tindak tutur menolak tidak langsung yang dimaksudkan untuk menolak:

1. Pernyataan Penyesalan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk mengungkapkan penyesalan karena tidak dapat menyanggupi keinginan mitra tutur (Beebe et al., 1990). Dalam strategi ini digunakan kata ‘maaf’ atau kata ‘menyesal’ untuk menunjukkan rasa penyesalan. Contoh: “Maafkan saya ...” atau “Saya merasa sangat menyesal...”

2. Harapan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk mengungkapkan harapan bahwa penutur ingin memenuhi keinginan dari mitra tutur tetapi sebenarnya penutur tidak dapat memenuhi keinginan mitra tutur. Contoh: “Saya harap saya bisa menolongmu ...”

3. Dalih, Alasan, Penjelasan

Strategi ini digunakan penutur untuk menjelaskan alasan atau penyebab spesifik mengapa tidak bisa memenuhi keinginan mitra tutur. Penjelasan itu sendiri yang menunjukkan adanya penolakan. “cara yang benar untuk membawa adalah dengan diikat” Contoh: “Anak saya akan pulang pada malam itu” atau “Kepala saya sakit”.

4. Pernyataan Alternatif

Penutur menawarkan alternatif lain sebagai pengganti keinginan atau tawaran yang telah ditolak. Strategi ini dapat digunakan dengan dua cara, yaitu: a) Saya dapat melakukan X daripada Y. Contoh: “Saya lebih baik ...” atau “Aku lebih suka...” b) Mengapa kau tidak melakukan X daripada Y. Contoh: “Mengapa kau tidak meminta orang lain saja?”

5. Menyatakan syarat atau pengandaian untuk penerimaan di masa depan atau masa lampau

Strategi ini digunakan dengan maksud akan menerima keinginan mitra tutur di masa depan atau masa lampau Contoh: “Jika kau memintaku sebelumnya, aku pasti bisa ...”

6. Berjanji untuk Penerimaan di Masa Depan

Strategi ini digunakan dengan maksud untuk memberikan pernyataan atau janji bahwa akan menyanggupi keinginan penutur di lain waktu yang akan datang. Contoh: “Saya akan kerjakan lain waktu” atau “Saya janji saya akan ...” atau “Lain waktu saya akan ...”

7. Pernyataan Prinsip

Penutur menyatakan pedoman yang diyakini penutur dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur Contoh: “Saya tak pernah ingkar janji”.

8. Pernyataan Filosofi

Penutur menyatakan filosofi dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur. Contoh: “Seseorang tak bisa sangat hati-hati”.

9. Usaha untuk Menghalangi

Penutur berusaha menghalangi atau menentang pendapat mitra tutur dengan: (a) pernyataan konsekuensi negatif terhadap si pemohon atau peminta. “Nanti saya yang akan dicibir orang”, “nanti aku dapat apa?” (Untuk menolak sebuah permintaan), (b) melimpahkan kesalahan “Saya tidak bisa hidup dari orang yang hanya memesan secangkir kopi” (pernyataan pelayan kepada pelanggan yang ingin duduk sebentar), (c) mengkritik permintaan penutur, pernyataan perasaan atau opini negatif; menghina/ menyerang. “Kau pikir siapa dirimu?” atau “Sungguh ide yang buruk”, (d) meminta bantuan, pertolongan, dan empati, dan (e) pembelaan diri “Aku sudah berusaha yang terbaik”, atau “Aku sudah melakukan sebisanya”.

10. Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan tidak spesifik atau menunjukkan cara yang kurang antusias dengan maksud untuk menolak keinginan mitra tutur (Beebe et al., 1990).

11. Penghindaran

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan menghindar secara: (a) non verbal (misalnya diam, ragu-ragu, tidak melakukan apa-apa, atau meninggalkan

secara fisik), atau secara verbal (misalnya mengganti topik, bercanda, mengulangi bagian dari permintaan “Senin?” (b) menunda “Saya pikir-pikir dulu”, atau hedge “Saya tidak tahu”). (c) bergurau. Strategi bertutur ini digunakan untuk mengurangi beban yang dikenakan kepada orang yang ditolak, dan sekaligus dapat digunakan untuk menciptakan kesantunan pada saat menolak.

Ada juga tambahan untuk strategi menolak yang terdiri dari:

1. Pernyataan opini yang positif. Contoh: “menurutku itu ide yang bagus”
2. Pernyataan ikut berempati. Contoh: “saya tahu bagaimana kondisi keluargamu saat ini”
3. Jeda “mm” “uh” “baiklah” “oh”
4. Menghargai/menghormati “kami senang dengan pernyataanmu tadi”

2.1.5.2 Bagian-Bagian Menolak

Yule (1996) menyatakan bahwa bilamana sebuah tuturan akan berpotensi besar melukai mitra tutur (sama halnya dengan tindak tutur menolak), tuturan itu tidak akan berdiri sebagai tuturan tunggal. Pasti ada tuturan-tuturan lain yang mendahului atau mengikuti tuturan inti itu. Blum-Kulka, House, Freedle, & Kasper (1989) membagi satu unit rangkaian tuturan menjadi tiga bagian, yakni *head act* (tuturan inti atau utama), *supporting move* (tuturan pendukung) dan *alerter* (tuturan pembuka). Clark (1996) menyatakan kesatuan dari tuturan pembuka, pendukung, dan inti seperti ini dengan sebutan *sequence* (rangkaian-rangkaian tuturan).

Head act (bagian inti) adalah unit minimal yang digunakan untuk merealisasikan tindak tutur menolak. Dengan kata lain, *head act* adalah bagian esensial menolak dan merupakan inti menolak. Sebagai inti menolak, *head act* mencerminkan penggunaan strategi menolak dan formula semantik menolak. Oleh karena itu, berbagai strategi menolak dan formula semantik menolak dapat diidentifikasi berdasarkan bagian *head act*. Pada penelitian ini *head act* diartikan sebagai tuturan inti dan disingkat dengan TI.

Modifier (diadaptasi dari Færch & Kasper, 1984) atau (*supporting move*) adalah elemen-elemen linguistik yang digunakan untuk membantu memperlunak

daya sangat menolak atau untuk menguatkan penolakan menolak. *Supportive moves* adalah bagian yang mendukung *head act* yang dapat memberi dampak pada kekuatan sebuah penolakan. *supporting move* dapat diletakkan sebelum (*pre-supporting move*) atau setelah *head act* (*post-supportive move*). Elemen-elemen linguistik yang berfungsi sebagai *modifier* bersifat periferal, artinya kehadirannya tidak bersifat wajib dan keberadaannya adalah untuk menemani *head act*. Oleh karena itu, jika tidak ada *modifier* (*supporting move*), *head act* tetap dapat berdiri sendiri. Pada penelitian ini *modifier* (*supporting move*) diartikan sebagai tuturan pendukung yang disingkat dengan TD. Perhatikan contoh (3) berikut ini!

- (3a) *Holan sappulu juta do na boi tarpatupa hami* (TI). *Las ma rohamu manjalo* (TD). ‘Kami hanya dapat memberikan sepuluh juta. Kiranya anda senang menerimanya’
- (3b) *Dang boi nasai* (TI). *Holan ongkos nami pe hurang dope amangboru* (TD). ‘Segitu saja tidak cukup. Untuk ongkos kami pun itu masih kurang, *amangboru*’

Tuturan (3a) di atas dituturkan oleh juru bicara pihak laki-laki untuk menolak permintaan mahar sebesar 30 juta. Tuturan (3b) dituturkan oleh juru bicara pihak perempuan ketika pihak laki-laki menurunkan harga mahar. Bagian TI adalah tuturan inti, sedangkan bagian TD adalah tuturan pendukung. Tuturan pendukung pada (3a) berfungsi untuk melunakkan penolakannya, sedangkan tuturan pendukung pada (3b) berfungsi untuk menguatkan penolakan. Apabila tuturan inti tidak diikuti oleh tuturan pendukung (*modifier*), tuturan inti tetap akan dapat berdiri sendiri dan fungsinya tetap sebagai penolakan. Unsur-unsur linguistik lain, seperti *modifier* atau *supporting move*, perlu dianalisis apa kaitannya dengan *head act*. Elemen linguistik yang muncul mendahului atau mengikuti unit *head act* akan menunjukkan dimensi lebih lanjut yang mungkin mempengaruhi persepsi ‘*directness* (kelangsungan) dan *politeness* (kesopanan)’ sebuah tuturan menolak. Misalnya, penambahan ‘maaf’ pada penolakan secara otomatis mempengaruhi keterusterangannya dan dapat membuat kekuatan penolakannya menjadi semakin transparan. Agaknya penambahan kata ‘maaf’ pada penolakan ‘saya tidak bisa/mau’ akan mempengaruhi tingkat kesopanan secara universal, untuk semua strategi dalam semua bahasa.

Alerter merupakan elemen linguistik lain yang membangun sebuah rangkaian tuturan (pembuka). Sebuah 'alerter' mengacu pada fitur wacana yang digunakan dalam memulai percakapan untuk mendapatkan perhatian dari pendengar. *Alerter* adalah elemen yang sering mendahului penolakan untuk mengingatkan perhatian pendengar terhadap tindak tutur berikutnya. Lebih tepatnya “*alerter* memiliki fungsi ganda yaitu menjadi pembuka urutan penolakan, dan mengarahkan perhatian pendengar” (Blum-Kulka et al., 1989, p. 277). Unit tuturan pembuka (TB) dapat berupa *sapaan*, *nama diri*, *pujian*, atau ungkapan-ungkapan penarik perhatian lainnya seperti ucapan terima kasih.

2.1.5.3 Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak

Masing-masing pemilihan strategi bertutur harus bergantung pada beberapa kriteria tertentu, seperti berikut ini: seorang penutur dapat/sebaiknya memilih untuk bertutur langsung apabila berada pada kondisi yang *felicitious* atau syarat yang dimiliki oleh penutur adalah layak. Yang dimaksud dengan layak antara lain: misal pada saat 1) tuturan menyuruh; a) penutur mempunyai *power* yang lebih tinggi dibanding mitra tuturnya, b) penutur memiliki usia yang lebih banyak dibanding mitra tutur, c) penutur memiliki jarak kekerabatan yang dekat, contoh: ayah ke anak, teman ke teman, d) penutur dan mitra tutur berada pada peristiwa yang berbahaya. 2) Performatif; a) Ada prosedur konvensional yang mempunyai efek konvensional dan prosedur itu harus mencakupi pengujaran kata-kata tertentu oleh orang-orang tertentu pada peristiwa tertentu, b) Orang-orang dan peristiwa tertentu di dalam kasus tertentu harus berkelayakan atau yang patut melaksanakan prosedur itu. 3) Komisif; a) Penutur sudah dapat dipastikan bermaksud untuk memenuhi apa yang ia janjikan, b) Penutur harus berkeyakinan bahwa mitra tutur percaya bahwa tindakan yang dijanjikan menguntungkan pendengar, c) Penutur harus berkeyakinan bahwa ia mampu memenuhi janji itu, d) Penutur harus memprediksi tindakan yang akan dilakukan pada masa yang akan datang. Memberi tahu (asertif), a) peserta tutur memiliki *power* yang sama, b) peserta tutur berada usia yang sama, c) penutur menyampaikan yang benar dan sesuai dengan fakta yang ada), d) peserta

tutur berada pada latar belakang pengetahuan yang sama tentang topik, dan e) peserta tutur berada pada latar belakang pendidikan yang sama.

Selanjutnya, seorang penutur (dalam jenis tindak tutur apapun) pun dapat/sebaiknya mengaplikasikan strategi bertutur tidak langsung apabila tujuannya untuk kesopanan dan meminimalisir konflik, terlebih apabila a) mitra tutur lebih berkuasa dari penutur, b) usia penutur lebih muda dibanding mitra tutur, c) jarak penutur dan mitra tutur tidak dekat, d) penutur dan mitra tutur berada pada peristiwa formal, e) peserta tutur memiliki latar belakang pendidikan yang berbeda.

Strategi bertutur langsung maupun tidak langsung, keduanya dapat digunakan untuk tujuan kesantunan dan meminimalisir konflik. Semuanya tentu saja dipengaruhi oleh konteks percakapannya. Contoh seorang polisi dapat secara langsung menyuruh dengan menuturkan ‘angkat tangan!’ kepada seorang buronan, karena akan aneh jika digunakan strategi bertutur tidak langsung seperti ‘apakah anda bersedia mengangkat tangan?’ Tentu saja bukan berarti tidak santun bahasanya ketika seorang majikan mengatakan secara langsung tanpa bertele-tele ‘ambilkan jaket saya’ kepada asisten rumah tangga.

Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa jika penutur mengemukakan tuturannya secara tidak langsung dan atau juga tidak literal, maksud atau tujuan yang dikemukakan melalui tuturan tidak langsung tersebut akan menjadi tidak transparan dan menjadi ambigu. Ketika memilih untuk menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung, penutur harus benar-benar yakin bahwa mitra tutur akan memahami tujuan tuturan yang dimaksud. Akan tetapi keambiguan ini dapat dihindari apabila peserta berada pada latar belakang pengetahuan yang sama tentang topik yang dibicarakan (*same background knowledge*) yang disebut dengan konteks epistemis. Konteks epistemis adalah latar belakang pengetahuan yang sama-sama dimiliki oleh pembicara dan pendengar.

Syarat kepantasan sebuah tuturan sangat penting dalam studi pragmatik karena dapat memberikan penjelasan yang cukup tentang tuturan yang tidak dapat dijelaskan dengan menggunakan semantik. Suatu ucapan tidak dapat dikatakan benar atau salah hanya dengan mempertimbangkan cocok atau tidaknya ucapan itu

dengan tujuannya. Sebuah ucapan akan menjadi tepat hanya jika memenuhi persyaratannya (kondisinya). Sebuah janji akan menjadi sangat tepat jika yang membuat janji itu terpenuhi di masa yang akan datang, akibatnya janji tidak dapat dibuat di masa lalu. “*I would come to your house*” (Aku telah datang ke rumahmu) 'bukanlah janji karena dibuat di masa lalu; Oleh karena itu, ucapan yang tepat untuk sebuah janji adalah “*I will come to your house*” (Aku akan datang ke rumahmu). Penggunaan kata kerja 'akan' dan bukan 'telah' tidak memenuhi kondisi sebuah *janji* karena konten proporsional dimana pembicara mempredikat tindakan masa depan tidak memenuhi syarat. Dengan mempertimbangkan beberapa kondisi (syarat) suatu tuturan akan mengarahkan pembicara dan pendengarnya untuk menghasilkan ketepatan atau kepantasan sebuah ucapan.

Kondisi yang membuat sebuah tuturan menolak memenuhi kaidah kepantasan agar tindak tutur menjadi tepat. Berikut ini adalah kondisi kelayakan tindak tutur menolak menurut (Schneider & Barron, 2014, p. 325):

Tabel 2.2 Kondisi Kelayakan Tindak Tutur Menolak

Types of rules (conditions)	Refusal
Propositional content	S predicates a future act to H
Preparatory	S is not able to perform A.
Sincerity	S does not want to be obliged to do A.
Essential	Attempt by S to inform H that S will not do A.

(S: *speaker*; H: *hearer*; A: *act*)

Menurut Cook (1989) tindakan penolakan dilakukan bila mitra tutur yakin tindakan tersebut harus dilakukan, mitra tutur memiliki kemampuan untuk melakukan tindakan, penutur memiliki kewajiban untuk melakukan tindakan tersebut, dan penutur berhak memberi tahu penerima untuk melakukan tindakan tersebut. Searle & Vanderveken menyatakan bahwa seperti halnya 'menerima', 'menolak' memiliki kondisi dimana seseorang telah memberikan opsi antara penerimaan atau penolakan. Secara tegas dikatakan bahwa seseorang hanya dapat menerima atau menolak sebuah tindak tutur yang memungkinkan adanya opsi penerimaan atau penolakan. Searle (1979) memaparkan kepantasan (kondisi *felicitas*) tuturan menolak seperti berikut ini:

(i) Isi Proporsional: Pn memprediksikan aksi masa depan x dari Mt,

- (ii) Kondisi persiapan: (i) Pn mampu (tidak) melakukan x. Pn yakin Mt mampu (tidak) melakukan x. (ii) Jelas bahwa Mt akan (tidak) melakukan x tanpa diminta.
- (iii) Kondisi ketulusan: Pn ingin Mt (tidak) melakukan x.
- (iv) Esensial: Penutur memang dimungkinkan untuk tidak melakukan x.

2.1.5.4 Menolak dan Ancaman terhadap Muka Penerima Penolakan

Brown & Levinson (1987) membedakan muka menjadi dua jenis, yaitu muka positif dan muka negatif. Muka positif mengacu pada keinginan agar apa yang dilakukannya, apa yang dimilikinya, atau apa yang merupakan nilai-nilai yang ia yakini dihargai orang lain dan diakui sebagai sesuatu yang baik, yang menyenangkan, dan sebagainya. Muka negatif mengacu pada keinginan agar dirinya bebas melakukan suatu tindakan dan bebas dari keharusan melakukan suatu tindakan (*freedom of action and freedom from imposition*).

Tindak tutur yang mengancam muka negatif mitra tutur (lawan bicara) menurut Brown & Levinson (1987, p. 66) meliputi: (1) ujaran yang berisi perintah, permintaan, saran, nasihat, peringatan, ancaman, tantangan; (2) ujaran yang berisi tawaran, janji; (3) ujaran yang berisi pujian, ungkapan perasaan negatif yang kuat seperti kebencian dan kemarahan terhadap mitra tutur. Tindakan yang mengancam muka positif mitra tutur meliputi: (1) ungkapan mengenai ketidaksetujuan, kritik, tindakan merendahkan atau mempermalukan, keluhan, kemarahan, dakwaan, penghinaan; (2) ungkapan mengenai pertentangan, ketidaksetujuan atau tantangan; (3) ungkapan yang tidak sopan, penyebutan hal-hal yang bersifat tabu ataupun yang tidak selayaknya dalam suatu situasi, yaitu penutur menunjukkan bahwa penutur tidak menghargai nilai-nilai lawan tutur dan juga tidak mau mengindahkan hal-hal yang ditakuti lawan tutur. Berdasarkan pembagian ini, maka dapat disimpulkan bahwa tindak tutur menolak merupakan tindak tutur yang dapat mengancam muka positif mitra tutur. Menurut Nadar (2009, pp. 32-33) salah satu tindakan yang dapat mengancam muka positif mitra tutur adalah penolakan atau ketidaksetujuan. Muka positif berkaitan dengan keinginan seseorang agar dia dapat diterima oleh pihak lain

Menanggapi permintaan, undangan, tawaran, dan saran, penerimaan atau persetujuan biasanya disukai oleh peserta tutur sedangkan penolakan tidak disukai oleh peserta tutur. Penolakan dapat berarti ketidaksetujuan dari ide bicara dan oleh karena itu, diperlukan adanya *Face Saving Act* (FSA) untuk menghindari *Face Threatening Act* (FTA). Sementara penerimaan atau persetujuan cenderung digunakan dalam bahasa langsung tanpa banyak penundaan, peringanan, atau penjelasan. Penolakan tidak langsung, bisa dicontohkan dengan penundaan jawaban. Penundaan jawaban menunjukkan bahwa si penolak memiliki alasan yang baik untuk menolak dan mungkin menyiratkan bahwa si penolak akan menerima dan menyetujui tawaran atau permintaan tersebut. Penolakan adalah tindakan yang dapat mengancam muka dari pendengar/pemohon/orang yang mengundang karena itu bertentangan dengan harapannya sehingga sering diwujudkan melalui strategi tidak langsung. Sebagai tindakan yang mengancam wajah, maka diperlukan kompetensi pragmatis yang tinggi terkait dengan penolakan. (Al-Eryani, 2007, p. 21). Tuturan penolakan terhadap suatu permintaan dalam bahasa Inggris seringkali dinyatakan dengan tuturan sebagai berikut: “*Sorry, I’d love to, but I’m working then so I don’t think I can make it. I could do it next week.*” Dengan kata lain, dalam suatu penolakan terdapat serangkaian tindak tutur seperti meminta maaf (*sorry*), mengungkapkan simpati (*I’d love to*), mengungkapkan alasan (*but I’m working then*), mengungkapkan ketidakmampuan (*so I don’t think I can make it*), dan membuat penawaran (*I could do it next week*). Penolakan yang panjang dan terkesan bertele-tele tersebut dimaksudkan untuk menjaga agar pihak lawan tutur tidak sakit hati atau merasa kurang senang karena penolakan yang ditujukan terhadap dirinya. Tindakan penyelamatan muka adalah tindakan kesantunan yang pada prinsipnya ditujukan untuk mengurangi akibat yang tidak menyenangkan terhadap muka mitra tutur.

2.1.5.5 Pola Strategi Bertutur

Pola adalah bentuk atau model yang memiliki keteraturan, baik dalam desain maupun gagasan (KBBI). Unsur pembentuk pola disusun secara berulang dalam aturan tertentu sehingga dapat diperkirakan kelanjutannya. Pola dapat

dipakai untuk menghasilkan sesuatu atau bagian dari sesuatu (Ninuk, 2013). Pola adalah bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap yang mengandung ciri yang tetap. Mengacu pada *English Dictionary* (Hanks & Urdang 2003), definisi dari *pola* (*pattern*) adalah: 1. Pola merupakan susunan dari unsur-unsur atau suatu bentuk-bentuk tertentu (*arrangement of lines, shapes*). 2. Cara dimana sesuatu itu terjadi atau tersusun (*when in which something happens or is arranged*). 3. Pola adalah desain atau kerangka dari sesuatu yang telah tercipta (*design or instruction from which something is to be made*). Konsep pemolaan melibatkan pengenalan atau pembentukan serangkaian objek, kata, atau suara, yang berlangsung dalam urutan tertentu dan berulang.

Strategi bertutur merupakan cara yang digunakan seseorang untuk menyampaikan tuturannya. Strategi bertutur adalah bagaimana cara seseorang untuk menghasilkan tuturan yang tepat dan dimengerti oleh lawan tutur. Yule (2006, p. 114) menyatakan bahwa strategi bertutur bisa saja diterapkan dalam suatu kelompok maupun secara keseluruhan penutur atau mungkin hanya sebagai suatu pilihan yang dipakai oleh seorang penutur secara individu pada kejadian tertentu.

Dapat disimpulkan bahwa pola dalam strategi bertutur adalah proses penyampaian informasi, gagasan, emosi dan lain-lain melalui penggunaan simbol-simbol seperti kata-kata dengan bentuk (struktur) dan cara kerja yang tetap serta mengandung ciri yang tetap yang tersusun secara berulang dalam aturan tertentu sehingga dapat diperkirakan kelanjutannya. Strategi bertutur menolak dapat disampaikan dengan cara langsung atau tidak langsung yang diwujudkan dengan satu unit tuturan inti semata atau kombinasi antara tuturan inti (TI) dengan unit tuturan pendukung (TD) dan atau unit tuturan pembuka (TB). Kombinasi tersebut akan menghasilkan sekuens atau rangkaian unit tuturan penolakan. Atau dengan kata lain penolakan yang dirangkai dengan kombinasi unit tuturan disebut dengan rangkaian tuturan menolak. Jika bentuk (struktur) dan cara kerja unit tuturan mengandung ciri yang tetap, dan tersusun secara berulang dalam aturan tertentu serta dapat diperkirakan kelanjutannya, unit-unit tersebut dapat menghasilkan pola.

2.1.6 Teori Kesantunan Berbahasa

Banyak pakar yang telah membahas dan mengemukakan teorinya tentang kesantunan dan strategi kesantunan, seperti Brown & Levinson (1987), Blum-Kulka et al., (1989), serta Leech (2014) dalam rangka memperjelas perspektif dan posisinya dalam pembahasan tentang fenomena kesantunan berbahasa. Mereka pada dasarnya memiliki konsep yang hampir sama tentang kesantunan, bahwa kesantunan pasti akan selalu berkaitan dengan hubungan antara ‘diri sendiri’ dan ‘orang lain’ (seperti yang dikemukakan Wijana, 1996). Konsep ini berkaitan dengan bagaimana diri sendiri membangun hubungan komunikasi yang baik dengan orang lain dengan menjaga perasaan mitra tutur. Dengan kesantunan berbahasa ini, kedua belah pihak sama-sama diuntungkan, ‘diri sendiri’ dapat menyampaikan keinginan, ide, dan ekspresi pikirannya, dan orang lain tidak merasa dibebankan, dilukai, direndahkan oleh keinginan, ide dan ekspresi pikirannya tersebut.

Leech (2014) yang dikenal dengan konsep ‘memaksimalkan keuntungan mitra tutur yang sebesar-besarnya’, menyatakan strategi kesantunan dengan beberapa maksim kesantunan yang tentu saja juga sangat meng-*cover* kebutuhan-kebutuhan diri sendiri dan orang lain untuk tidak tersinggung. Leech (2014, p. 21) mempertegas bahwa kesantunan tidak terlepas dari adanya kerjasama dan ketidakegoisan antara penutur dan mitra tuturnya. Dengan kerjasama ini berarti masing-masing penutur dan mitra sama-sama bertindak untuk mendapatkan tujuan bersama.

Kesantunan berbahasa merupakan suatu cara untuk memelihara dan menyelamatkan muka. Secara singkat, perbedaan antara *positive face* dan *negative face* dapat dilihat pada tabel 2.3:

Tabel 2.3 Perbedaan Konsep Muka Positif dan Negatif (Yule, 2020)

	Muka Positif	Muka Negatif
Ekspektasi	Pendekatan Sosial	Kebebasan dari pembedaan.
Kebutuhan	<ul style="list-style-type: none"> • Untuk terhubung. • Untuk diterima sebagai anggota kelompok yang memiliki tujuan yang sama. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agar keinginan tidak dihalangi oleh pihak lain. • Untuk mandiri. • Untuk memiliki kebebasan bertindak, tak dibebani.
Penekanan	Pada solidaritas dan kesamaan.	Pada penghormatan dan kepedulian.

Goffman (2017) menuliskan bahwa muka adalah atribut sosial, tetapi Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa muka merupakan atribut pribadi yang dimiliki oleh setiap individu dan bersifat universal. Brown & Levinson (1987) memandang kesantunan dalam kaitannya dengan penghindaran konflik. Hal utama dalam teori kesantunan Brown & Levinson (1987) yaitu muka sebagai citra diri yang terdiri atas dua keinginan yang berlawanan, yaitu muka negatif dan muka positif. Muka negatif adalah keinginan agar tindakan-tindakan seseorang tidak dihalangi oleh orang lain, sedangkan muka positif adalah keinginan agar seseorang disenangi oleh orang lain.

Nadar (2009, p. 35) mengklasifikasikan penolakan sebagai suatu tindakan yang dapat mengancam muka positif dan negatif mitra tutur. Dari sudut pandang tindak tutur, penolakan dapat diklasifikasikan sebagai kelompok direktif yang mengancam wajah negatif lawan tutur, namun dapat juga dimasukkan dalam kelompok ekspresif, yang mengancam wajah negatif lawan tutur. Namun Searle & Vanderveken (1985) menyatakan bahwa tindak tutur menolak dimasukkan dalam kelompok komisif. Dengan demikian, strategi yang digunakan untuk membuat penolakan lebih sopan menyangkut strategi kesantunan positif, dan juga strategi kesantunan negatif.

Menurut Brown & Levinson (1987, pp. 65-68) strategi kesantunan dibagi menjadi (1) melakukan tindak tutur secara langsung/apa adanya tanpa basa-basi

(*bald on record*), (2) melakukan tindak tutur dengan menggunakan strategi kesantunan positif, (3) melakukan tindak tutur dengan menggunakan strategi kesantunan negatif, (4) melakukan tindak tutur secara tersamar/tidak langsung (*off record*), dan (5) bertutur dalam hati atau tidak melakukan tindak tutur. Lebih lanjut Yule (1996, p. 62) mengatakan bahwa muka negatif merupakan kebutuhan akan kebebasan, sedangkan muka positif merupakan kebutuhan akan keterhubungan atau keberterimaan. Istilah positif dan negatif di sini tidak berkaitan dengan baik dan buruk.

Berkaitan dengan strategi kesantunan positif, Brown & Levinson (1987) menjabarkan 15 strategi yang dapat digunakan oleh seorang penutur. Strategi-strategi tersebut adalah sebagai berikut.

- (1) Memberi perhatian pada lawan tutur dengan memperhatikan minat, keinginan, kelakuan, kebutuhan dan barang-barang lawan tutur,
- (2) Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt,
- (3) Mengintensifkan perhatian Mt dengan pendramatisiran peristiwa atau fakta,
- (4) Menggunakan penanda identitas kelompok (bentuk sapaan, dialek, jargon atau slang),
- (5) Mencari persetujuan dengan topik yang umum atau mengulang sebagian /seluruh ujaran,
- (6) Menghindari ketidaksetujuan dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu (*pseudo-agreement*), menipu untuk kebaikan (*white-lies*), pemagaran opini (*hedging opinions*),
- (7) Menunjukkan hal-hal yang dianggap mempunyai kesamaan melalui basabasi (*small talk*) dan presuposisi,
- (8) Menggunakan lelucon/kelakar,
- (9) Menyatakan paham akan keinginan Mt,
- (10) Memberikan tawaran atau janji,
- (11) Menunjukkan keoptimisan,
- (12) Melibatkan Pn dan Mt dalam aktivitas,
- (13) Memberikan pertanyaan atau meminta alasan,

- (14) Menyatakan hubungan secara timbal balik (resiprokal), dan
- (15) Memberikan hadiah (barang, simpati, perhatian, kerjasama) kepada Mt.

Berbeda dengan strategi kesantunan positif yang terdiri atas lima belas strategi, Brown & Levinson (1987) menjabarkan strategi kesantunan negatif sebagai berikut:

- (1) Pakailah ujaran tidak langsung (yang secara konvensional memang dipakai oleh masyarakat bersangkutan),
- (2) Pakailah pagar (*hedge*),
- (3) Tunjukkan pesimisme,
- (4) Minimalkan paksaan,
- (5) Berikan penghormatan,
- (6) Mintalah maaf,
- (7) Pakailah bentuk impersonal (yaitu dengan tidak menyebutkan penutur dan mitra),
- (8) Ujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum,
- (9) Nominalkan pernyataan (*Nominalize*). *Your good performance has impressed us favorably.*
- (10) Nyatakan secara jelas bahwa penutur telah berhutang atau tidak kepada lawan tutur). Contoh: *I'd eternally grateful to you if you would...* Saya selamanya akan berterima kasih seandainya anda...

Strategi kesantunan tidak langsung (*off-record*) yaitu menyatakan tuturan yang samar atau tidak transparan yang terdiri dari:

- (1) Memberi isyarat: 'wah lapar sekali nih' (=sediakan makanan).
- (2) Memberi petunjuk asosiasi. 'aduh, maag ku kambuh lagi' =belikan obat maag.
- (3) Menggunakan praanggapan (*presupposition*). 'Setidaknya saya tidak menyombongkan kekayaan saya'.
- (4) Menggunakan ungkapan pengecilan makna (*understate*). 'Hanya luka kecil, nanti juga sembuh'.
- (5) Menggunakan ungkapan yang berlebihan (*overstate*). 'Saya coba nelpon ratusan kali kok nggak diangkat?'

- (6) Menggunakan tautology (pengulangan gagasan, pernyataan, atau kata yg berlebih dan tidak diperlukan, msl *duda pria; amat sangat mahal*; pembaziran; pleonasme.) Contoh: ‘koruptor tetap aja pencuri’.
- (7) Menggunakan kontradiksi. ‘Dibilang senang gak senang, dibilang sedih ya nggak juga’.
- (8) Menggunakan ironi. ‘Tono berhati emas’.
- (9) Menggunakan metafora. ‘Susan benar-benar belut.’
- (10) Menggunakan pertanyaan retorik. ‘berapa kali anda sudah saya ingatkan?’
- (11) Menggunakan ungkapan yang taksa. ‘wah, ada yang ketiban rejeki nih.’
- (12) Menggunakan ungkapan yang tidak begitu jelas (*vague*). ‘sepertinya ada yang minum kopi saya deh’.
- (13) Menggunakan generalisasi yang berlebihan (*over generalization*) ‘orang yang berpengalaman akan lain dalam menyelesaikan masalah, percayalah!’
- (14) Menggunakan ungkapan yang tidak mengacu pada penutur secara langsung. ‘kek, tolong bantu angkat beras ini’(sebenarnya permohonan ditujukan kepada orang lain yang lebih muda yang juga ada di tempat itu).
- (15) Menggunakan elipsis. ‘Wah, saya bisa... (saya bisa demam panggung nih, lebih baik kamu yang pidato nanti, jangan saya.’

Perlu diperhatikan bahwa strategi *bald-on-record*: tindak tutur terus terang atau apa adanya yang dapat dilakukan oleh penutur dalam peristiwa komunikasi darurat atau bahaya sehingga pemakaian ungkapan yang dianggap santun tidak perlu digunakan. Tuturan-tuturan yang termasuk dalam strategi kesantunan ini adalah peringatan-peringatan dalam situasi bahaya seperti: ‘awas ada buaya!!’ Ungkapan-ungkapan seperti ini tidak mengandung imposisi dan tidak mengancam muka karena ditujukan demi keselamatan mitra tutur.

2.1.7 Budaya Batak Toba

Orang Batak Toba menganut falsafah kekeluargaan dan kekerabatan yang disebut *dalihan na tolu*. Sistem garis keturunan yang disandang oleh setiap orang Batak berasal dari satu sumber, yang secara eksklusif ditarik lurus dari pihak laki-

laki. Garis patrilineal ini dipakai guna menentukan status keanggotaan dalam sebuah kelompok yang dinamai marga (klan). Marga adalah nama persekutuan dari orang-orang bersaudara, sedarah, seketurunan menurut garis bapak (Hutabalian, 2016; Vergouwen, 2004; Sagala, 2008). Dasar pembentukan marga adalah keluarga, yaitu suami, istri, dan putra-putri yang merupakan kesatuan yang akrab, yang menikmati kehidupan bersama, yaitu kebahagiaan, kesukaran, pemilikan benda, serta pertanggungjawaban kelanjutan hidup keturunan. Untuk dapat melihat silsilah garis keturunan marga disebut tarombo (Sagala, 2008). Etnis Batak Toba hingga kini masih meyakini bahwa marga dan tarombo penting untuk dicari dan diperjelas karena seluruh orang Batak meyakini bahwa orang Batak berasal dari rahim yang sama.

2.1.7.1 Berkomunikasi menurut Prinsip *Dalihan Na Tolu*

Benar yang dinyatakan oleh Leech (2014, p. 21) bahwa bentuk-bentuk kesantunan muncul di semua bentuk masyarakat. Masyarakat yang berbeda mempunyai bentuk-bentuk kesantunan yang berbeda pula. Hal ini dipengaruhi oleh adanya budaya yang berbeda juga antar masyarakat. Dalam masyarakat Batak Toba, pada komunikasi tidak formal, mereka berkomunikasi dengan cara tegas, langsung dan lugas serta jarang ada basa basi. Seperti budaya lain yang memiliki sapaan ucapan ‘selamat pagi’, dalam bahasa Batak Toba, masyarakat tidak memiliki sapaan seperti itu. Membuktikan memang orang Batak pada umumnya jarang berbasa-basi. Masyarakat budaya Jawa, misalnya, memiliki ungkapan fatis untuk menyapa seperti ‘selamat pagi’ (*sugeng rawuh*).

Budaya kekerabatan menjadi satu budaya dasar dan utama dalam masyarakat tradisional Batak Toba (Silalahi, 2012, p. 38). Dalam situasi tidak formal maupun formal, masyarakat penutur Batak Toba sangat memegang kuat prinsip *dalihan na tolu*, yang mempengaruhi bagaimana seorang penutur menyebut mitra tuturnya (tidak boleh menyebut nama mitra tutur), dan bagaimana seorang penutur berbicara kepada mitra tuturnya (Sagala, 2008). Secara hurufiah, *dalihan na tolu* diibaratkan sebagai tungku dengan tiga penyangga. Tiga penyangga harus seimbang agar tungku dapat diletakkan tegak di atasnya. *Dalihan* juga diartikan

sebagai makanan atau daging (*juhut*), dan *na tolu* artinya tiga. *Dalihan na tolu* adalah daging atau *juhut* yang terdiri dari tiga unsur atau tiga bagian (Sianipar, 1991, p. 199). Begitulah hubungan antar masyarakat Batak Toba digambarkan. Ada tiga hal yang harus dipegang dan dilaksanakan oleh masyarakat Batak Toba agar komunikasi dan hubungan satu sama lain dapat terjalin dengan baik dan seimbang. Tiga aturan utama yang harus dipatuhi tersebut antara lain adalah (1) *somba marhula-hula* (Hormat kepada keluarga pihak istri), (2) *elek marboru* (harus bisa mengayomi wanita), (3) *manat mardongan tubu* (bersikap hati-hati kepada teman semarga) (Tampubolon, 1960, p. 46).

Prinsip-prinsip ini menjadi faktor terbesar yang dapat mempengaruhi orang Batak dalam berkomunikasi, tidak terkecuali dalam mengkomunikasikan pendapatnya pada penutur lain dalam kegiatan *marhata sinamot*. Situmorang (2009) menjelaskan mengenai konsep *dalihan na tolu* di bawah ini:

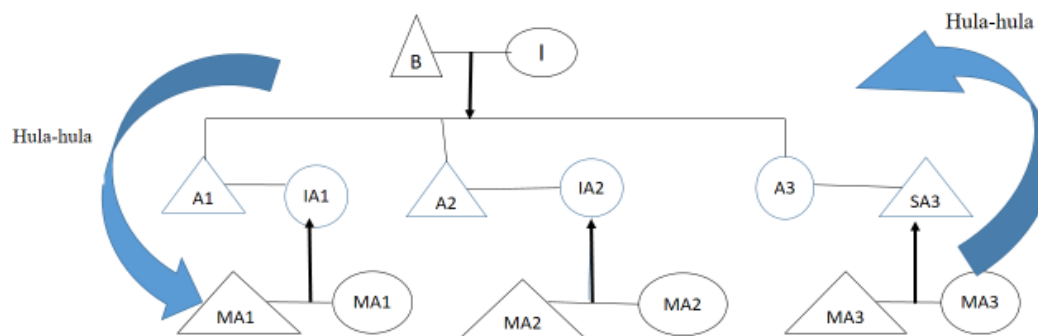
1. *Hula-hula*⁶ atau dinamai *parrajaon* (pihak yang diperlakukan sebagai raja) yaitu marga ayah mertua dari seorang laki-laki yang memberinya istri. Contoh, apabila seorang laki-laki menikah dengan perempuan dengan boru Manurung, laki-laki yang akan menikahinya tersebut akan menyebut seluruh keluarga marga Manurung dengan sebutan *hula-hula*. *Hula-hula* merupakan posisi yang tertinggi dalam kedudukan pesta pernikahan Batak Toba yang harus paling dihormati.
2. *Boru*, yaitu marga yang sama dengan marga dari pihak istri, contoh: seorang perempuan dengan *boru*⁷ Manurung, memiliki saudara laki-laki yang juga marga Manurung. Saudara laki-laki ini menempatkan perempuan tersebut sebagai 'boru' dalam posisi *dalihan na tolu*. Apabila saudara laki-laki tersebut mempunyai kegiatan, acara atau apapun, ia dapat meminta tolong kepada *boru* untuk ikut membantu dan ikut mengerjakan dalam pelaksanaan acara yang diadakan oleh saudara laki-lakinya tersebut.

⁶ kerabat marga atau saudara laki-laki dari ibu

⁷ Sebutan marga untuk perempuan Batak

3. *Dongan sabutuha* atau *dongan tubu*, yaitu kerabat kandung maupun tidak kandung yang memiliki marga yang sama (segenap keturunan laki-laki dari kakek dengan marga yang sama, dengan pengertian keturunan laki-laki dari satu marga). Contoh, laki-laki yang bermarga Manurung, disebut *mardongan tubu* dengan abangnya (saudara kandung laki-laki) begitu juga dengan sesama laki-laki yang bermarga Manurung (meskipun bukan saudara kandung).

Figur berikut ini dapat membantu menunjukkan secara teknis bagaimana kedudukan masyarakat Batak Toba berdasarkan prinsip *dalihan na tolu*.



Figur 2.1 Posisi/kedudukan Seseorang dalam Sistem Kekerabatan *Dalihan Na Tolu*

△	= simbol laki-laki	Hubungan antara B dan I adalah suami dan istri (Bapak dan Ibu)
○	= simbol perempuan	Hubungan A1, A2, A3 kepada B dan I adalah hubungan anak kepada orang tua.
B	= Bapak	Hubungan antara A1 dan A2 adalah abang beradik yang disebut <i>dongan tubu</i> .
I	= Ibu	A3, SA3 dan MA3 berada dalam kedudukan sebagai <i>boru</i> dalam <i>dalihan na tolu</i> .
A1	= Anak pertama laki-laki	B, I, A1, A2, A3 memperlakukan MA1 dan MA2 sebagai <i>hula-hula</i> yang patut untuk dihormati dan dihargai.
A2	= anak ke dua laki-laki	MA3 dan SA3 memperlakukan B dan I sebagai <i>hula-hula</i> yang patut untuk dihargai dan dihormati.
A3	= anak ke tiga perempuan	
IA1	= Istri dari anak pertama	
IA2	= Istri dari anak ke dua	
SA3	= Suami dari anak ke tiga	
M	= Mertua dari anak	

ya Batak Toba

Pernikahan yang dianggap ideal dalam masyarakat Batak adalah pernikahan antara orang-orang rimpal (*marpariban*) ialah antara seorang laki-laki dengan anak perempuan saudara laki-laki ibunya. Dengan demikian orang Batak itu pantang

kawin dengan orang wanita dari marganya sendiri dan juga dengan anak perempuan dari saudara perempuan ayah (Koentjaraaningrat, 2004, pp. 102-103). Sitanggang (1996) juga menjelaskan bahwa pada prinsipnya “perkawinan yang semarga tidak diperkenankan dan dianggap perkawinan sumbang karena anggota masyarakat yang semarga harus memperlakukan sesama sebagai satu keluarga dari satu leluhur” (p. 19). Sebuah perkawinan dapat terlaksana apabila melewati tahap demi tahap, seperti *Martandang* (berkunjung), memberi tanda, merundingkan uang *mahar* (*sinamot*), dan persetujuan keluarga dari kedua belah pihak (Tambunan, 1982, p. 136). Tata cara sebelum pernikahan adat Batak Toba selengkapnya antara lain adalah (R. Pasaribu, 2018):

- a. *Martandang*: yaitu laki-laki berkunjung ke rumah perempuan untuk berkenalan satu sama lain.
- b. *Mangarisika*: adalah suatu bentuk kunjungan utusan pria yang tidak resmi ke tempat wanita dalam rangka penajakan. Apabila pihak perempuan menerima untuk mengadakan peminangan, pihak orang tua pria dan pihak keluarga wanita memberikan tanda cinta. Bentuk pemberian untuk pernikahan adat Batak dapat berupa kain atau cincin emas.
- c. *Marhusip* atau *marhori-hori dinding*: dalam tahap ini, yang datang adalah kerabat dekat dari kedua pihak yang melamar dan dilamar, namun belum diketahui oleh umum. *Marhusip* secara hurufiah artinya yaitu berbisik.
- d. *Marhata Sinamot*: Selanjutnya, pihak laki-laki membawa kerabat dalam jumlah terbatas ke pihak perempuan untuk membicarakan mahar (uang jujur) atau yang disebut *sinamot*.
- e. *Pudun Saut*

Pihak laki-laki tanpa membawa *hula-hula* mengantarkan makanan yang berisi nasi serta lauk pauk, yang mana lauk pauk ini berasal dari ternak yang telah disembelih yang diterima oleh pihak *parboru* (orangtua calon pengantin perempuan), setelah makan bersama, kegiatan dilanjutkan pembagian jambur juhut (daging) kepada kerabat diantaranya *hula-hula*, dongan tubu, boru, pariban. Selanjutnya, tahap *pudun saut* diakhiri dengan kesepakatan antara kedua belah pihak untuk menentukan persiapan puncak pernikahan.

f. *Martumpol*

Kegiatan ini dilaksanakan oleh pejabat gereja, yang kegiatannya berupa penandatanganan persetujuan pernikahan adat oleh orang tua kedua belah pihak atas rencana pernikahan anak mereka yang disaksikan oleh pejabat gereja. Selanjutnya pejabat gereja akan mengabarkan kepada jemaat gereja atas rencana pernikahan mereka sebanyak dua kali pada hari Minggu yang disebut pengumuman (*tingting*). Apabila selama pengumuman tidak ada yang keberatan dari pihak lain maka pemberkatan nikah (*pamasumasuon*) dapat dilaksanakan.

g. *Martonggo Raja*

Tahap ini merupakan kegiatan sebelum pernikahan adat yang berupa seremonial yang wajib diselenggarakan oleh penyelenggara pernikahan adat dengan tujuan mempersiapkan kepentingan pernikahan adat yang bersifat teknis dan non teknis, memberitahukan kepada masyarakat bahwa pada waktu yang telah ditentukan ada pernikahan adat sehingga pihak lain tidak dapat mengadakan pernikahan adat dalam waktu yang bersamaan serta memohon izin pada masyarakat sekitar terutama dongan sahuta atau penggunaan fasilitas umum pada pesta yang telah direncanakan.

h. *Manjalo Pasu-pasu Parbagason* (Pemberkatan Pernikahan).

Pemberkatan pernikahan adat dilakukan di gereja yang pelaksanaannya dipimpin oleh pejabat gereja. Apabila pemberkatan telah selesai, pasangan mempelai telah sah menjadi suami istri. Setelah acara *pamasu-masuon* selesai, maka seluruh pihak yang ikut serta dalam acara *pamasu-masuon* akan pergi kerumah orang tua untuk mengadakan pesta yaitu kegiatan puncak yang disebut *ulaon unjuk* atau *adat na gok*.

2.1.9 *Marhata Sinamot*

Pengertian dari *marhata sinamot* secara hurufiah dapat diartikan sebagai ‘membicarakan/mendiskusikan harga’. Di dalam sebuah perkawinan, masyarakat suku Batak Toba dikenal sering menggunakan sistem perkawinan *jujur/sinamot* yaitu perempuan dinikahkan oleh keluarganya kepada laki-laki dengan syarat

membayar harga *sinamot*, dengan arti bahwa status marga perempuan sebagai anak dari ayahnya akan dilepaskan dan harus mengikut status keluarga dari suaminya. *Sinamot* atau harga mas kawin merupakan poin dasar yang tidak dapat dipisahkan dalam perkawinan adat Batak, sebab *marhata sinamot* (merundingkan) adalah penentu apakah sebuah pernikahan dapat dilaksanakan. Perkawinan Batak harus berlandaskan pada adat-istiadat yang sudah ditentukan.

Pembayaran *sinamot* (harga) berdampak pada kedudukan perempuan dalam keluarga. Kedudukan suami istri tidaklah seimbang maksudnya kedudukan suami lebih tinggi dibandingkan perempuan (suami sebagai pemimpin atau kepala keluarga sedangkan perempuan sebagai ibu rumah tangga). Hal ini disebabkan karena hubungan antara laki-laki dan perempuan adalah bentuk dominasi dari kekuasaan dan didukung oleh gender sehingga menghasilkan proses budaya yang dibakukan dan akhirnya berakhir pada budaya patriarki artinya laki-laki mengontrol atas perempuan. Pernikahan masyarakat Batak berpegang teguh pada sistem *dalihan na tolu*. Suku Batak meyakini bahwa pernikahan bukan hanya persoalan ikatan perempuan dan laki-laki menjadi sepasang suami istri yang sah di hadapan agama, namun pernikahan merupakan sebuah silsilah baru yang dapat meneruskan keturunan dan mempertahankan silsilah lama. Pada sistem kekerabatan Batak, dikenal sistem *dalihan na tolu* yang berfungsi sebagai tata kelakuan untuk mengatur, mengendalikan dan memberi arah kepada kelakuan dan perbuatan orang Batak Toba.

Tulang, memiliki peran untuk diminta restu dan berkatnya karena dalam adat Batak Toba, kedudukan sebagai *hula-hula* ataupun yang dipanggil dengan sebutan *tulang* (saudara laki-laki dari pihak Ibu) sangat dihormati dan menjadi perantara berkat bagi keluarga. Mengungkapkan bahwa *sinamot* merupakan sebuah penghormatan yang diberikan oleh pihak laki-laki kepada keluarga perempuan dan merupakan wujud nilai budaya Batak Toba yaitu *hasangapon*. *Hasangapon* merupakan sebuah pengakuan ataupun penghormatan. Dalam hal ini berarti bahwa *sinamot* merupakan sebuah tanda bahwa perempuan yang akan dinikahinya akan dipasangap (diakui dan direstui ataupun dipercayakan) kepada laki-laki yang akan

menikahnya. Dalam kegiatan *marhata sinamot*, terdapat beberapa tahapan yang harus dikerjakan sebelum akhirnya sampai pada tahap menanyakan harga (*sinamot*). Tahapan tersebut antara lain tahap *partording ni na marhata sinamot* (pembukaan untuk negosiasi), *tudu tudu sipanganon* (makanan berupa daging khas yang akan dimakan sebagai simbol bahwa tahapan negosiasi akan dibuka), *Masisisean* (saling menyapa berdiskusi tawar-menawar).

Besarnya harga menjadi sangat sensitif dan secara tersirat menggambarkan harga diri seseorang. Oleh sebab itu, orang-orang yang dapat menghadirinya pun sangat terbatas, yang diizinkan untuk berbicara pun hanya orang-orang tertentu yang telah dipilih menjadi juru bicara masing-masing keluarga calon mempelai. Jadi, diskusi pada kegiatan *marhata sinamot* ini berlangsung hanya antara juru bicara yang masing-masing sudah diberikan tanggung jawab untuk menyampaikan suara, atau ide dari orang-orang yang diwakilinya. Adapun hal-hal yang dibahas dalam kegiatan *marhata sinamot*, bukan hanya tentang mahar saja, tetapi juga mendiskusikan beberapa hal penting lain yang berkaitan dengan persiapan pesta puncak pernikahan, antara lain: Jadwal (hari, tanggal, jam) akan dilaksanakannya pernikahan. Lokasi (gedung pertemuan/rumah) tempat pelaksanaan pesta adat dan pukul berapa dimulai. Berapa jumlah undangan dari masing-masing pihak. Pukul berapa *marsibuhai* (sarapan pagi bersama sebelum pemberkatan ke gereja). Adakah musik atau *gondang* di pesta adat atau tidak? Apakah dilakukan *maningkir tangga* dan *paulak une* (saling mengunjungi rumah kedua belah pihak) dilaksanakan sesuai pesta adat? Bila tidak, maka acara itu dilaksanakan pada hari berikutnya. Jumlah *ulos* (selendang khas Batak Toba) yang akan diberikan pihak perempuan kepada pihak laki-laki dan berapa banyak *jambar* (daging sebagai simbol penghargaan pihak perempuan kepada pihak laki-laki), juga dibicarakan pada tahapan ini.

2.1.9.1 Negosiasi Mahar

Negosiasi ini dilakukan antara JBL dan JBP sebagai juru bicara utama yang memimpin jalannya pelaksanaan negosiasi dari awal sampai menemukan

kesepakatan. Pihak keluarga laki-laki bertanggung jawab untuk memberikan mahar kepada pihak perempuan, oleh karena itu biasanya permintaan awal akan diinisiasi oleh pihak perempuan lebih dulu. *Tulang* dari pihak perempuan, saudara semarga dari pihak laki-laki dan perempuan, serta penatua kampung dari pihak perempuan ikut membantu melakukan proses negosiasi. Mereka jugalah yang menyaksikan bagaimana sebuah kesepakatan diambil. Mereka bisa memberikan pendapat, atau bahkan menegur JBL atau JBP jika dalam proses negosiasi mereka menemukan perdebatan atau ketidakcocokan. Maka dari itu, sekalipun JBL dan JBP merupakan juru bicara utama namun kehadiran pihak-pihak lain seperti *tulang*, saudara semarga, dan penatua kampung juga tidak kalah penting karena keputusan yang diambil harus berdasarkan persetujuan mereka juga. *Sinamot* (mahar) yang diserahkan oleh pihak laki-laki akan digunakan oleh pihak perempuan untuk mempersiapkan perlengkapan pesta seperti pakaian pengantin perempuan dan *ulos* (kain khas Batak Toba) yang akan dibagikan kepada keluarga pihak laki-laki pada saat kegiatan *marunjuk* (acara puncak pernikahan). Dari uang *sinamot* ini jugalah diambil biaya transportasi bagi para undangan dari pihak perempuan untuk datang pada acara puncak pernikahan.

2.1.9.2 Negosiasi *Panandaion* dan *Parpunguan*

Di luar dari biaya mahar, pihak laki-laki juga bertanggung jawab untuk memberikan uang kepada pihak perempuan sebagai biaya *panandaion* dan *parpunguan*. Negosiasi ini diawali dengan permintaan yang diinisiasi oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki. *Panandaion* artinya pengenalan sedangkan *parpunguan* artinya kumpulan. Pada acara pesta puncak pernikahan protokol akan memanggil keluarga dari pihak perempuan untuk berdiri dan dengan pemanggilan tersebut pihak laki-laki akan mengenal keluarga dari pihak perempuan. Berhubung karena jumlah anggota keluarga pihak perempuan banyak, tidak mungkin akan dipanggil semuanya. Oleh karena itu sudah ada ketentuan dasar terkait jumlah orang yang akan dipanggil atau dengan kata lain hanya diwakilkan oleh beberapa orang saja. Ketentuan dasar jumlah orang yang wajib dipanggil didasarkan pada *suhi ni*

ampang na opat (empat sudut bakul) yang ada pada keluarga pihak perempuan meliputi:

- * *Si jalo bara / Pamarai*: Abang / adik dari pengantin
- * *Si jalo upa tulang*: Tulang dari Pengantin
- * *Si jalo Todoan*: abang / adik Ompung Suhut pengantin atau
- * *Simandokkon* yaitu ito Pengantin (disesuai Hasuhuton & Tonggo Raja)
- * *Si jalo Upa Pariban*: kakak atau adik perempuan dari ayah pengantin

Pihak perempuan dapat meminta lebih dari itu disesuaikan dengan jumlah anggota keluarga mereka. Permintaan yang lebih tersebut yang dinegosiasikan dalam tahapan negosiasi *panandaion*. Orang-orang yang dipanggil tersebut akan diberikan uang sebagai simbol perkenalan. Jumlah uang tersebut harus dinegosiasikan banyaknya sesuai dengan jumlah orang yang dipanggil. Uang yang diberikan sebagai simbol perkenalan tersebut disebut dengan *parpungan*.

2.1.9.3 Negosiasi *Jambar*

Pembagian *jambar* ditujukan kepada pihak perempuan dan pihak laki-laki sebagai simbol penghormatan kepada kedua belah pihak. Ketika upacara adat sampai pada pembagian *jambar*, saat itulah manifestasi tanda solidaritas kebersamaan itu muncul secara nyata. Sikap sembah kepada *hula-hula*, *boru* dan *dongan tubu* terwujud ketika bagian mereka diberikan dengan baik dan dalam porsi yang tepat. *Jambar* yang dibicarakan pada bagian ini adalah *jambar juhut* yaitu hak untuk mendapat bagian atas hewan sembelihan dalam acara puncak pernikahan. Pemberian dan penerimaan *jambar* tidak dapat terlepas dari *dalihan na tolu* sebagai falsafah hidup masyarakat Batak Toba. Pertukaran *jambar* sebagai simbol adat tersebut merupakan unsur kekerabatan untuk mengikat tali kekeluargaan. Prosedur atau aturan pembagian *jambar* berbeda-beda antarsatu daerah dengan daerah lain. Jika kebetulan pihak laki-laki dan perempuan berasal dari kampung yang sama, prosedur pembagian *jambar* akan sama. Pada situasi ini proses negosiasi akan menjadi lebih mudah dan tidak banyak menghasilkan tuturan penolakan. Jika pihak

laki-laki dan perempuan berasal dari kampung yang berbeda, prosedur pembagian *jambar* juga akan berbeda. Pada situasi seperti ini negosiasi akan panjang, demikian juga penolakan akan lebih banyak ditemukan. Umumnya pembagian *jambar* dilakukan dengan prosedur berikut:

(a) *Jambar pinahan lobu* (babi)

- *Ulu/osang* (Kepala) babi diberikan kepada *tulang*
- *Tanggalan Rukkung* (leher utuh) babi
- *Ihur-ihur* (ekor utuh) babi
- *Aliang* (bagian lingkaran rusuk) babi simbol persatuan antar sesama
- *Somba-somba* (bagian yang diambil dari rusuk)
- *Pananmboli* (bagian yang diambil dari dada ternak) babi
- *Soit* (paha) babi
- *Rimpusu* (hati) babi
- *Batisan* (daging) dipotong-potong untuk dibagikan kepada masyarakat.
Diluar dari pihak dalam dalihan na tolu.

(b) *Jambar si gagat duhut* (Kerbau/Sapi)

- *Ulu* (Kepala) Kerbau diberikan untuk *tulang*
- *Rukkung/Tanggalan* (bagian leher) kerbau diberikan untuk *tulang*
- *Somba-Somba*: bagian lingkaran rusuk daripada hewan ternak untuk *tulang*
- *Ihur-Ihur*: Ihur-Ihur ini disebut *upa suhut*. Ekor akan dipotong dalam keadaan utuh juga.
- Tulan Kerbau: Tulan adalah bagian *jambar* yang diambil dari kaki atau paha kerbau maupun lembu.

2.1.9.4 Negosiasi Jumlah *Ulos*

Pihak yang bertanggung jawab untuk memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. Dalam prinsip Batak Toba hanya *hula-hula* yang berwenang untuk memberikan *ulos*. Pada pesta puncak pernikahan, pihak perempuan berada pada

kedudukan *hula-hula*. Oleh karena itu, pihak perempuan yang bertanggung jawab memberikan *ulos*. Pada negosiasi ini, pihak laki-laki yang menginisiasi permintaan kepada pihak perempuan. Sama seperti pada negosiasi *panandaion*, pihak-pihak yang akan menerima *ulos* sudah ditentukan jumlah dasarnya. Orang-orang dari keluarga pihak laki-laki yang akan mendapatkan *ulos* meliputi:

- * *Ulos Pansamot*: Orangtua pengantin
- * *Ulos Paramaan*: Abang / adik orangtua pengantin
- * *Ulos Todoan*: Abang Adik dari kakek pengantin
- * *Ulos Sihunti Ampang*: saudara perempuan dari pengantin atau saudara perempuan dari ayah pengantin.

2.1.9.5 Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

Marsibuhai adalah kegiatan paling awal yang dilakukan untuk memulai kegiatan pesta puncak pernikahan Batak Toba. Kegiatan ini diisi dengan kegiatan sarapan bersama di rumah pihak keluarga perempuan sebagai tanda bahwa keluarga perempuan menyambut kedatangan keluarga pihak laki-laki. Pada kegiatan *marsibuhai* ini jugalah sekaligus dibuat acara penjemputan mempelai perempuan. Sedangkan *tingkir tangga* adalah acara penutup kegiatan pesta puncak pernikahan. Dulu, kedua tahapan ini harus dilakukan, bahkan *tingkir tangga* dilakukan di hari yang berbeda dari hari puncak pernikahannya. Namun sekarang ini, apabila sudah dilakukan *marsibuhai*, maka *tingkir tangga* tidak dilakukan lagi. Biasanya, dalam diskusi *marhata sinamot* atau *marpudun saut*, pihak perempuan akan mengajukan permintaan agar dua-duanya tetap dilakukan. Jika juru bicara dapat menegosiasikannya dengan baik, biasanya kedua tahapan ini disepakati akan tetap dilakukan.

2.2 Kajian Pustaka

Kajian ini menjabarkan beberapa hal, yaitu: kajian pustaka yang berkaitan dengan penelitian tentang strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan dalam menolak melalui kajian-kajian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya.

Memberikan gambaran mengenai perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya. Landasan teori yang berisikan teori tindak tutur, strategi bertutur dan strategi kesantunan. Pemaparan tentang konsep-konsep pernikahan Batak Toba, termasuk di dalamnya kegiatan *marhata sinamot*. Diakhiri dengan kerangka pikir penelitian.

2.2.1 Penelitian Terdahulu Terkait Strategi Bertutur Menolak

Sampai penelitian ini dilaksanakan, kajian tentang strategi bertutur menolak dalam konteks masyarakat Batak Toba tampaknya belum banyak dilakukan oleh para peneliti. Memang banyak yang pernah meneliti dalam konteks kegiatan budaya Batak Toba, namun bukan pada objek kajian pragmatik atau sosiopragmatik. Helga Manik (2011), Delima (2014), Naibaho & Putri (2016), membahas tentang makna, fungsi dan pola tradisi *sinamot* dalam pernikahan adat Batak. Manik (2011) melakukan penelitian tentang makna dan fungsi tradisi *sinamot* dalam adat perkawinan suku bangsa Batak Toba di perantauan Surabaya dengan tujuan untuk mengetahui makna dan fungsi dari *sinamot* di lingkungan heterogen pada orang-orang Toba Batak yang bermigrasi ke Surabaya. Delima (2014) membahas tentang kedudukan *sinamot* (uang jujur) dalam perkawinan menurut hukum adat Batak. Naibaho & Putri (2016) telah melakukan penelitian pada kegiatan *marhata sinamot* untuk menemukan pola komunikasi yang terjadi pada kegiatan tersebut. Hasilnya ialah bahwa pola komunikasi yang terjadi menunjukkan adanya dimensi sosial yang menunjukkan komunikasi yang akrab dalam penentuan *raja parhata* (juru bicara) dan dimensi konsep menunjukkan suasana ketat hukum adat yang memiliki simbol dan makna sebagai komunikasi verbal dan non verbal sehingga membentuk identitas Batak Toba di Bandung.

Penelitian terdahulu yang terkait dengan strategi bertutur menolak pernah dilakukan pada masyarakat dengan latar belakang budaya Amerika dan Cina seperti oleh Guo (2012), Izadi & Zilaie (2015), dan masyarakat budaya lain seperti oleh Umale (2011), Muhammed (2012), Al-Mahrooqi & Al-Aghbari (2016), Ren & Woodfield (2016), Rahayu (2019). Bagaimana pendapat para pakar tentang strategi menolak, berikut akan dipaparkan garis besarnya.

Guo (2012) menyelidiki tindak tutur penolakan Cina dan Amerika dari perspektif komunikasi lintas budaya dengan menggunakan versi modifikasi dari tes penyelesaian wacana (DCT). Cina dianggap sebagai negara dengan budaya kolektivistik dan Amerika dengan budaya individualistis. Perbedaan budaya antara Cina dan Amerika dapat tercermin dalam berbagai tindak tutur. Bagaimana penutur dari negara-negara dengan budaya yang berbeda menuturkan penolakan dalam percakapan tidak formal dan bagaimana kesantunan dibatasi oleh budaya, itulah yang melatarbelakangi penelitian ini. 60 mahasiswa dan guru di Amerika Serikat (AS) serta 60 mahasiswa dan guru China diwawancarai. Temuan menunjukkan bahwa dalam membuat penolakan ada lebih banyak persamaan daripada perbedaan antara orang Cina dan Amerika. Kedua kelompok ini lebih suka menggunakan strategi penolakan tidak langsung daripada strategi langsung dan lebih menyukai strategi alasan, pernyataan alternatif dan penyesalan. Namun, kelompok Amerika menggunakan proporsi strategi langsung yang lebih besar daripada rata-rata subjek Cina. Perbedaan tersebut dapat dikaitkan dengan perbedaan budaya antara Budaya Cina dan Amerika. Temuan ini menyoroti kompleksitas interaksi sosial, kesopanan, dan *muka*. Kesamaan penggunaan strategi penolakan menunjukkan bahwa orang-orang dari budaya yang berbeda memiliki pandangan yang sama mengenai kesantunan.

Dalam komunikasi lintas budaya, kebingungan dapat muncul ketika gaya penolakan yang berbeda digunakan sebagai akibat dari perbedaan unsur kesantunan yang berbeda. Orang Amerika cenderung berbicara langsung. Itu pengaruh budaya Barat. Menjadi tidak langsung atau berputar-putar adalah bentuk kesantunan budaya Cina, kita tidak bisa mengatakan akan benar atau salah tetapi akan mengerti ketika penutur sudah menjadi bagian dari bahasa dan budaya masing-masing. Ada beberapa keterbatasan dalam penelitian ini yang akan signifikan untuk penelitian masa depan. Pertama, semua peserta dalam penelitian ini berasal dari tingkat Universitas atau perguruan tinggi. Cara mereka melakukan penolakan mungkin berbeda dengan orang dari tingkatan yang berbeda. Oleh karena itu, temuan dari penelitian ini diasumsikan tidak dapat digeneralisasikan dan diterapkan pada semua

kalangan dari orang-orang. Kedua, metodologi bentuk tertulis juga dapat membatasi jumlah data yang dikumpulkan karena waktu atau keengganan untuk mengisi kuesioner dalam waktu sekitar 25 menit. Ketiga, hanya delapan situasi yang dianalisis dan banyak yang tidak tersentuh. Di antara delapan situasi, hanya satu orang berstatus tinggi yang ditolak. Jadi apakah temuan di sini dapat diterapkan pada situasi lain tetap tidak pasti dan harus dikonfirmasi atau dikoreksi oleh penelitian masa depan.

Izadi & Zilaie (2015) meneliti bagaimana penutur bahasa Persia Iran mewujudkan tindak tutur penolakan terhadap tindak tutur penawaran, saran, ajakan, dan permintaan. Sejumlah 208 tindakan penolakan secara alami dikumpulkan dan diklasifikasikan menurut skema klasifikasi penolakan yang diusulkan oleh Beebe et al., (1990). Mahasiswa yang menjadi subjek pada studi ini berasal dari berbagai jurusan antara lain Akuntansi, Teknik, Manajemen, Keperawatan, Arsitektur dan Kimia. Tingkat pendidikan peserta non-mahasiswa berkisar dari S1 hingga S3. Semua peserta adalah penutur monolingual bahasa Persia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penutur Persia Iran menggunakan strategi tidak langsung dan kombinasi strategi langsung dan tidak langsung lebih banyak daripada strategi langsung dalam penolakan, dalam komunikasi dengan interaksi antara mereka memiliki hubungan yang berkelanjutan. Data menunjukkan bahwa strategi mengungkapkan 'Alasan' dan 'terima kasih' adalah strategi yang paling sering digunakan dalam penolakan. Izadi & Zilaie (2015) menemukan bahwa ada implikasi sosio-kultural yang mempengaruhi variasi produksi penolakan yang dihasilkan oleh penutur.

Umale (2011) melakukan studi terperinci tentang persamaan dan perbedaan antara Inggris dan cara Omani dalam menolak permintaan. Dalam penelitiannya Umale menjelaskan bahwa penolakan adalah tindakan mengancam muka yang cenderung mengganggu keharmonisan dalam hubungan. Ini menyebabkan kerusakan pada wajah pembicara dan pendengar. Banyak strategi yang digunakan untuk mengurangi efek penolakan dan menyelamatkan hubungan. Pilihan dari strategi yang digunakan dapat diikat oleh faktor sosial budaya sehingga mungkin

diberi label 'kasar' oleh penutur asli apabila penolakan tidak sesuai dengan aturan sosial yang tepat. Umale menggunakan model pada Beebe et al., (1990) tentang strategi menolak. Situasi dikategorikan menjadi tiga permintaan, tiga undangan, tiga saran dan tiga penawaran. Penolakan dikelompokkan terhadap orang dengan status yang sama, orang dengan status yang lebih tinggi dan status yang lebih rendah. Studi ini menemukan bahwa Omani menggunakan lebih banyak strategi langsung daripada Inggris dalam menolak permintaan dan penawaran. Baik Inggris dan Oman juga menggunakan strategi tidak langsung untuk menolak permintaan, terutama ketika berhadapan dengan orang yang berstatus lebih tinggi. Orang Inggris menggunakan strategi yang lebih langsung ketika berhadapan dengan orang-orang berstatus lebih rendah sedangkan orang Omani lebih menjaga perasaan lawan bicaranya.

Al-Mahrooqi & Al-Aghbari (2016) melakukan penelitian tentang tindak tutur penolakan di kalangan mahasiswa EFL Oman. Penelitian ini fokus pada bagaimana mereka menolak dalam berbagai situasi dan apakah tanggapan mereka sesuai dari segi budaya dan akurat dalam istilah bahasa. Temuan menunjukkan bahwa tanggapan siswa sebagian besar tidak tepat dan tidak akurat. Pemeriksaan lebih lanjut menunjukkan bahwa mereka sangat dipengaruhi oleh budaya siswa, banyak yang terlalu langsung, karena kurangnya pengetahuan tentang peran status sosial ketika mengungkapkan penolakan kepada seseorang yang berstatus tinggi. Kesalahan bahasa juga terdapat pada struktur kalimat yang mempengaruhi kejelasan makna. Temuan menunjukkan bahwa, untuk membantu siswa menjadi komunikator yang lebih baik dalam bahasa Inggris, penting untuk mengajarkan mereka secara langsung tindak tutur yang paling umum, terutama yang mungkin sering mereka gunakan dalam percakapan sehari-hari mereka dengan profesor dan teman sekelas

Muhammed (2012) meneliti tentang strategi tindak tutur menolak dalam bahasa Inggris pada mahasiswa di Universitas Basra. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mahasiswa menghindari penggunaan tindak tutur menolak dengan mengatakan 'tidak' secara langsung. Mereka menyatakan penolakan dengan

menggunakan ungkapan maaf dan memberikan penjelasan. Tidak ada perbedaan penggunaan penolakan antara mahasiswa perempuan dan laki-laki. Ren & Woodfield (2016) melakukan penelitian pada tindak tutur menolak wanita di Cina. Penelitian Ren & Woodfield tersebut menggunakan lebih banyak data naturalistik diperlukan untuk mengeksplorasi cara penolakan, terutama dalam konteks yang sensitif secara sosial seperti penolakan kencan dan dalam domain publik seperti *reality show* TV di Cina. Ditemukan bahwa ketika menolak, wanita Cina menggunakan berbagai strategi pragmatis. Penolakan kencan mereka sebagian besar diwujudkan melalui permintaan maaf, dan alasan, dan pada tingkat yang lebih rendah digunakan tambahan untuk penolakan (termasuk komentar positif dan rasa terima kasih) dan strategi penolakan langsung. Selain itu, perempuan Cina menunjukkan preferensi untuk strategi keterlibatan kesantunan dalam penolakan kencan mereka.

Rahayu (2019), pada penelitiannya tentang strategi menolak yang digunakan oleh pelajar di Indonesia, menyatakan bahwa strategi menolak langsung cenderung digunakan oleh penutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah. Sebanyak 13 *Indonesian Native Speakers* (INSs), dan 13 *American Native Speakers* (NS) diminta untuk menanggapi sepuluh situasi berbeda, di mana mereka melakukan tindak tutur penolakan. Hasil menunjukkan bahwa meskipun ada kesamaan strategi menolak antara dua grup pelajar tersebut, variasi lintas budaya masih ada. Data tersebut melibatkan beberapa variabel kontekstual, yang meliputi status lawan bicara (lebih tinggi, sama, atau statusnya lebih rendah) dan respon tindakan terhadap permintaan, undangan, penawaran, dan saran.

2.2.2 Penelitian Terdahulu Terkait Strategi Kesantunan dalam Tindak Tutur Menolak

Félix-Brasdefer (2006) fokus meneliti tentang kesantunan dalam penolakan pada laki-laki penutur Mexican-Spanish yang digunakan oleh penutur asli monolingual dari Bahasa Spanyol Meksiko dalam interaksi penolakan dalam situasi

formal/informal. Studi ini berfokus pada tiga aspek kesantunan: (1) tingkat formalitas; (2) sistem kesantunan dan penggunaan strategi; dan (3) kesantunan dan pengertian *muka* di Meksiko. Temuan menunjukkan bahwa kesantunan diwujudkan melalui ekspresi formulaik yang digunakan untuk tujuan menjaga *muka*. Penutur laki-laki menggunakan strategi menolak yang tidak langsung untuk menjaga *muka* negatif mitra tutur. Hassani, Mardani, & Dastjerdi (2011) meneliti perbedaan penolakan antara pengguna bahasa Inggris oleh pelajar EFL Iran dan Persia. Ini juga meneliti pengaruh status sosial dan jenis kelamin pada tanggapan yang diberikan. Partisipan dari penelitian ini adalah 60 mahasiswa lulusan Iran yang menguasai bahasa Inggris yang terdiri dari laki-laki dan perempuan. Data yang disediakan DCT dianalisis untuk menunjukkan rata-rata frekuensi penggunaan strategi langsung dan tidak langsung, jenis strategi yang digunakan, dan efek dari status sosial peserta dan jenis kelamin pada tanggapan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa peserta menggunakan lebih banyak strategi tidak langsung dalam bahasa Persia dibandingkan dengan bahasa Inggris. Tidak ada perbedaan signifikan yang diamati antara strategi penolakan pria dan wanita. Adapun status sosial, temuan menunjukkan bahwa kelompok Persia menggunakan lebih banyak strategi tidak langsung ketika berbicara dengan seseorang dari kelas yang lebih tinggi.

Arisnawati (2012) membahas tentang strategi kesantunan dalam tindak tutur penolakan yang digunakan dalam bahasa Makassar. Hasil ini menunjukkan bahwa ada beberapa strategi yang digunakan orang Makassar untuk menolak, misalnya menolak dengan didahului dengan kata maaf, menolak dengan didahului dengan ucapan terima kasih, penolakan dengan didahului pemberian usul, penolakan secara tersirat, penolakan dengan memberikan syarat atau ketentuan, dan penolakan dengan mengandalkan pihak ketiga. Selain itu, ada juga beberapa strategi samar lainnya yang sering digunakan oleh orang-orang di Makassar dengan memberikan penolakan yang sopan, misalnya: *sinampekpi nicinikki* 'akan dilihat nanti', *kutadeng* 'mungkin', yang menunjukkan ragu-ragu untuk menerima sesuatu. Namun, bukan berarti penutur bahasa Makassar tidak dapat memberikan informasi secara langsung

dan penolakan tegas. Penolakan secara langsung dan tegas biasanya terjadi ketika menghadapi keadaan yang sulit.

Hermaji (2017) melakukan penelitian tentang strategi kesantunan tindak tutur penerimaan dan penolakan dalam masyarakat Jawa. Penelitian tersebut fokus pada strategi kesantunan yang digunakan sebagai (1) tanggapan balik terhadap ucapan selamat, baik ucapan simpati suka cita maupun simpati duka cita, (2) tanggapan balik atas ucapan terima kasih, (3) tanggapan balik atas permohonan maaf, (4) tanggapan balik atas ajakan, dan (5) tanggapan balik atas pemberian. Salam atau tanggapan balik yang berupa penerimaan dan penolakan dalam masyarakat, ada yang disampaikan secara santun ada pula yang disampaikan secara kurang santun. Hal itu karena di dalam masyarakat Jawa dikenal tuturan basa-basi yang berfungsi untuk menjaga keharmonisan hubungan antar sesama. Strategi kesantunan yang digunakan dalam salam dan tanggapan balik adalah strategi yang positif, yaitu dengan tetap menghargai penutur. Dapat disimpulkan bahwa faktor budaya Jawa berpengaruh terhadap cara berkomunikasi masyarakatnya.

Santoso, Widayanti, & Astuti (2010) meneliti interaksi antar mahasiswa di UNNES (Universitas Negeri Semarang) dalam mengungkapkan kesantunan dalam tindak tutur menolak. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) dari realisasi penolak tindak tutur, responden lebih menyukai modus “deklaratif” untuk menolak pasangan dibandingkan modus lainnya, baik modus tunggal maupun modus ganda, (2) dari segi strategi yang digunakan untuk “menolak” responden mitra, sebagian besar responden cenderung menolak “secara tidak langsung” karena memungkinkan kedua partisipan terlibat dalam merasakan “penyelamatan muka”, dan (3) dari tingkat kesantunan dalam penggunaan strategi, responden cenderung menggunakan tingkat kesantunan “sangat sopan” dan “sopan” kepada orang lain (pecinta, rektor, dan tukang parkir) dan cenderung "tidak sopan" kepada adik/adik. Hal ini menunjukkan bahwa kesantunan yang digunakan mahasiswa adalah berbeda ketika digunakan pada orang yang berbeda. Artinya, faktor konteks siapa dan untuk tujuan apa berpengaruh terhadap cara seseorang bertutur termasuk juga strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak.

2.2.3 Posisi Penelitian Ini dalam Kaitannya dengan Penelitian Terdahulu

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan dalam menolak terikat pada kedudukan sosial penutur dan mitra tutur. Perbedaan strategi yang digunakan dipengaruhi oleh kepada siapa tuturan tersebut ditujukan. Pada umumnya strategi bertutur tidak langsung akan digunakan pada domain pertuturan antara penutur dengan status yang lebih rendah kepada yang lebih tinggi. Pada status lebih tinggi kepada yang lebih rendah akan menggunakan strategi bertutur menolak yang langsung. Pada saat akan menolak, strategi bertutur menolak yang langsung sangat jarang digunakan. Penutur cenderung akan menjaga perasaan mitra tutur dan berusaha menghindari ketersinggungan atas adanya penolakan tersebut. Dari paparan di atas juga dapat disimpulkan bahwa penelitian tentang strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan sudah pernah dikaji oleh sejumlah pakar. Walaupun demikian, penelitian yang sedang dilaksanakan ini tentu tidak dimaksudkan untuk mengulangi penelitian yang sudah dilakukan sebelumnya karena penelitian ini memiliki sejumlah perbedaan pada aspek kajian bila dibandingkan dengan penelitian terdahulu.

Penelitian terhadap strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan menolak pada kegiatan *marhata sinamot* akan sangat menarik untuk dilakukan karena dapat memperkaya objek kajian yang bersumber dari kegiatan budaya, tidak lagi hanya dari segi semantik tetapi juga dari segi pragmatik. Prinsip budaya adat Batak Toba diikat oleh status kedudukan pada prinsip *dalihan na tolu*. Dari beberapa referensi yang diperoleh terkait penelitian-penelitian yang terdahulu, diperoleh juga kesimpulan bahwa Guo (2012), Izadi & Zilaie (2015), dan masyarakat budaya lain seperti oleh Umale (2011), Muhammed (2012), Al-Mahrooqi & Al-Aghbari (2016), Ren & Woodfield (2016), Rahayu (2019) belum membahas pola strategi bertutur menolak yang diperoleh berdasarkan formula semantik yang membentuk rangkaian penolakan. Bentuk (struktur) yang dihasilkan dalam tuturan menolak selama proses negosiasi pada kegiatan *marhata sinamot* akan memunculkan perbedaan dengan penelitian-penelitian sebelumnya sehingga

dapat dikemukakan bahwa penelitian ini memiliki posisi yang jelas dalam kaitannya dengan penelitian-penelitian terdahulu. Penelitian ini mengkaji tindak tutur dikaitkan dengan strategi bertutur dan strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur dan mitra tutur dalam komunikasi di dalam kegiatan *marhata sinamot*. Penelitian ini akan menyentuh pembahasan tentang bagaimana tuturan-tuturan tertentu dapat mempengaruhi muka mitra tutur, terkait *rank of imposition* atau tingkat berat atau tidaknya hal yang akan ditolak.

Perbedaan yang paling mencolok adalah menyangkut latar belakang sosial budaya. Penelitian ini dilaksanakan berdasarkan latar belakang budaya masyarakat Batak Toba, sedangkan penelitian para ahli tersebut dilaksanakan berdasarkan latar belakang budaya China, Amerika, Persia, Mexico dan masyarakat penutur Bahasa Inggris di Iran dan Persia. Guo (2012) menyatakan bahwa penelitian yang dilakukannya mempunyai keterbatasan dalam hal: pertama, semua peserta dalam penelitian tersebut berasal dari tingkat Universitas atau perguruan tinggi. Cara mereka melakukan penolakan mungkin berbeda dengan orang dari tingkatan yang berbeda. Oleh karena itu, temuan dari penelitian ini diasumsikan tidak dapat digeneralisasikan dan diterapkan pada semua kalangan dari orang-orang. Berkaitan dengan itu maka perlu ada penelitian lain yang membahas strategi bertutur menolak pada konteks kegiatan yang berbeda dan pada orang dengan tingkatan yang berbeda seperti penelitian yang dilakukan saat ini. Penelitian saat ini dilakukan pada domain kebudayaan pada masyarakat Batak Toba dalam kegiatan *marhata sinamot*.

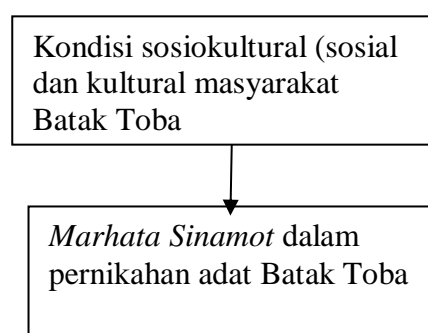
Kedua, metodologi bentuk tertulis juga dapat membatasi jumlah data yang dikumpulkan karena waktu atau keengganan untuk mengisi kuesioner dalam waktu sekitar 25 menit. Pada penelitian ini, data diambil secara langsung pada saat kegiatan *marhata sinamot* sedang berlangsung dengan teknik rekam, sehingga data yang diperoleh menjadi lebih autentik dan alamiah. Jadi apakah temuan pada penelitian Guo dapat diterapkan pada situasi lain tetap tidak pasti dan harus dikonfirmasi atau dikoreksi oleh penelitian masa depan. Penelitian Guo yang menyatakan bahwa penolakan tidak langsung digunakan lebih banyak

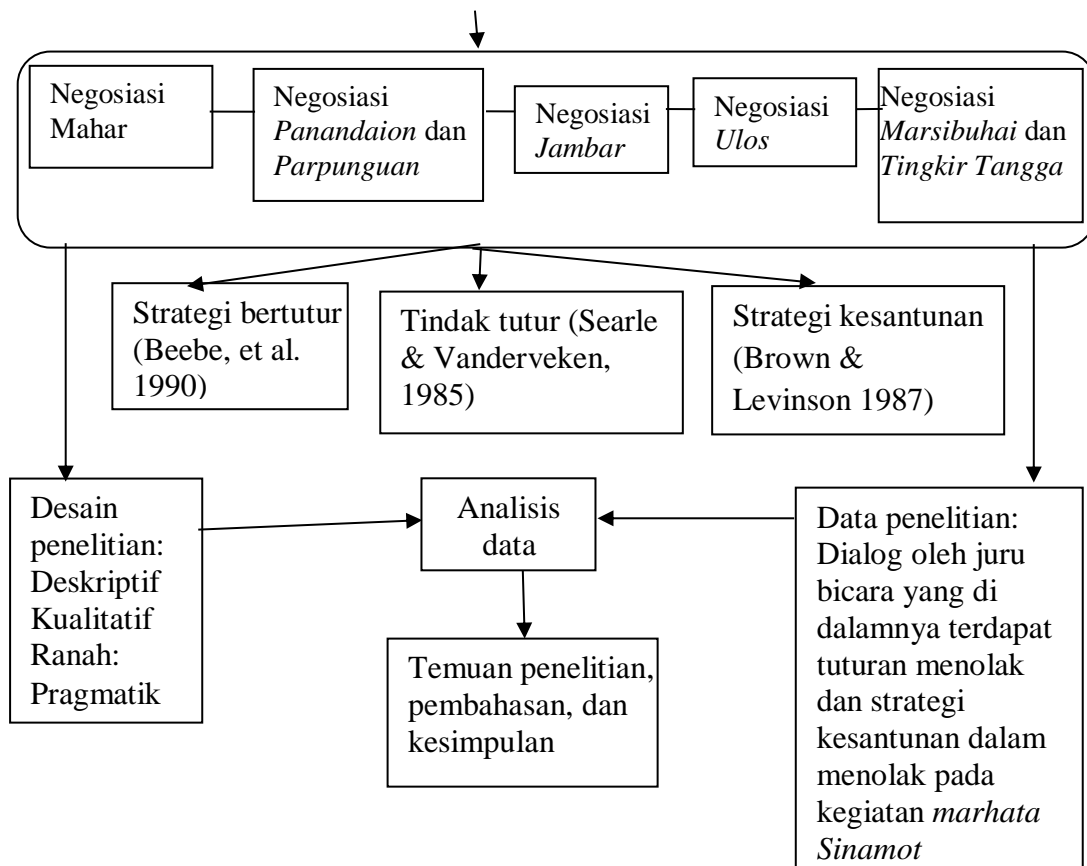
dibandingkan dengan yang langsung, serta kaitan perbedaan budaya terhadap strategi menolak, akan dibandingkan dengan penelitian pada domain *marhata sinamot* ini.

Penelitian ini diharapkan dapat melengkapi penelitian yang sudah ada atau bahkan memperdalam penelitian yang sudah ada. Harus diakui bahwa penelitian yang telah dilakukan sebelumnya itu telah memberikan wawasan dan dasar-dasar teoritis yang sangat berharga dalam proses pengerjaan penelitian ini. Penelitian sebelumnya tersebut tetap dapat dijadikan sebagai acuan tentang bagaimana strategi bertutur menolak tertentu diaplikasikan dalam tindak tutur yang lain. Penelitian ini tepat untuk dilakukan untuk mengetahui bagaimana strategi bertutur yang dipilih dan strategi kesantunan diaplikasikan pada saat mengungkapkan tuturan menolak dalam kegiatan *marhata sinamot*.

Penelitian yang dilakukan oleh Nadar (2009), Yuliantoro (2014), Gunawan (2014), Hamidreza & Ehsan (2014), Chojimah, (2015), Thuruvan (2017), dan Hedayat (2018) tidak dilakukan dalam domain kebudayaan namun hasil penelitian menunjukkan adanya pengaruh yang kuat dari nilai-nilai kebudayaan dalam pemilihan strategi kesantunan tertentu ketika berkomunikasi. Mereka semua menemukan ada pengaruh budaya dalam cara seseorang berkomunikasi. Jika kebudayaan memang berpengaruh, lalu mengapa tidak kebudayaan itu sendiri yang secara langsung dijadikan sebagai domain sebuah penelitian. Prinsip budaya yang mengikat seorang penutur hendaknya dikaitkan dengan strategi bertutur yang dihasilkan oleh penutur tersebut. Dari situ diharapkan akan nampak dengan jelas bagaimana budaya dapat berpengaruh terhadap pemilihan strategi kesantunan dan atau strategi bertutur dalam tindak tutur tertentu.

2.3 Kerangka Pikir





Figur 2.2 Kerangka Pikir Penelitian

Alur berpikir yang dikemukakan peneliti pada penelitian ini diawali dengan penjelasan bahwa masyarakat Batak Toba mengenal tahapan *marhata sinamot*. Tahapan ini sangat penting karena dapat menentukan lanjut atau tidaknya sebuah pesta pernikahan. Tahapan ini adalah tahapan dimana keluarga pihak laki-laki bernegosiasi dengan keluarga pihak perempuan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan persiapan puncak pernikahan. Hal-hal yang dinegosiasikan tersebut mencakup jumlah mahar (*sinamot*), jumlah *ulos*, jumlah *parpunguan*, *panandaion*, *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. *Sinamot*, sebagai salah satu tahapan yang penting dalam proses pernikahan adat Batak Toba, merupakan sebuah penghormatan yang diberikan oleh pihak laki-laki kepada keluarga perempuan dan merupakan wujud nilai budaya Batak Toba. Dalam hal ini, *sinamot* merupakan sebuah tanda bahwa

perempuan yang akan dinikahinya akan *dipasanggap* (diakui dan direstui ataupun dipercayakan) oleh laki-laki yang akan menikahnya.

Ketika kegiatan *marhata sinamot* tersebut sedang berlangsung, ada banyak tuturan menolak dan kesantunan dalam menolak yang disampaikan oleh juru bicara. Dari tuturan yang muncul pada kegiatan tersebut, peneliti merekam dan mengklasifikasikan tuturan menurut teori jenis-jenis tindak tutur oleh Searle & Vanderveken (1985). Hanya tindak tutur menolak, dan yang mengandung tujuan menolak, serta kesantunan dalam menolak saja yang digunakan sebagai data. Data kemudian dikelompokkan strategi bertutur menolak berdasarkan klasifikasi Beebe, et al., (1990) dan strategi kesantunan (klasifikasi Brown & Levinson, 1987) yang digunakan oleh penutur ketika menyampaikan penolakannya di dalam diskusi tawar-menawar (*marhata sinamot*) tersebut. Peneliti mengklasifikasikan strategi menolak yang disampaikan oleh juru bicara untuk menemukan strategi apa yang dominan muncul yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan tersebut. Setelah ditemukan strategi yang dominan, selanjutnya dilakukan pembahasan tentang mengapa strategi tutur dan strategi kesantunan tersebut yang paling dominan muncul dalam kegiatan *marhata sinamot*. Peneliti mengelaborasi aspek-aspek budaya yang memungkinkan strategi menolak dan sub strategi kesantunan tersebut muncul secara dominan.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif dengan ranah penelitian pragmatik. Menurut Sutopo (2002), penelitian kualitatif menekankan pada proses dan makna. Artinya, analisis dan interpretasi hasil penelitian sudah dilakukan bersamaan dengan pengumpulan data yang berkaitan dengan tuturan dan tindak tutur dalam kegiatan *marhata sinamot*. Setelah masalah dirumuskan, selanjutnya dicari teori-teori yang dapat digunakan sebagai dasar untuk menganalisis data yang berkaitan dengan menghasilkan jawaban dari masalah penelitian ini. Kajian ini berbentuk kualitatif yang temuan penelitiannya dideskripsikan secara kualitatif dalam bentuk kata-kata dan bukan angka-angka matematis atau statistik (Lindolf, 2002). Penelitian kualitatif juga diharapkan dapat memunculkan pola perilaku berbahasa dari domain budaya seperti yang ada dalam penelitian ini. Deskriptif dipilih terkait dengan mendeskripsikan aspek sebab-akibat sosial dan menghasilkan temuan teori dalam konteks tindak tutur.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian kualitatif lokasi harus memenuhi tiga elemen dasar, yaitu: tempat, partisipan dan kejadian. Dalam penelitian ini, tempat dilakukannya pengambilan data adalah di kecamatan Sidamanik yang letaknya berada di kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Mayoritas masyarakatnya adalah suku Batak dan beberapa yang suku Jawa. Secara administratif kecamatan Sidamanik memiliki luas daerah 80,88 km². Pada tahun 2019, jumlah penduduk yang tercatat di kecamatan Sidamanik adalah 345 Jiwa/km². Kecamatan Sidamanik memiliki beberapa desa kelurahan. Beberapa desa atau kelurahan tersebut merupakan lokasi pengambilan data pada penelitian ini. Adapun desa atau kelurahan yang menjadi lokasi pengambilan data tersebut adalah di Bah Butong, Kebun Sayur, Sarimatondang, Sidamanik dan Sinaman. Mayoritas masyarakatnya adalah petani dan sebagian adalah pedagang serta pegawai Negeri Sipil (PNS). Masyarakat Batak Toba di desa

atau kelurahan ini menggunakan bahasa Batak Toba dalam semua kegiatan resmi dan formal termasuk dalam kegiatan pernikahan. Konsep penyebutan jumlah mahar dalam kegiatan *marhata Sinamot* yang ada di kelima desa ini sedikit banyak dipengaruhi oleh konsep Batak Simalungun. Beberapa masyarakat yang hadir dan mengikuti kegiatan ini ada yang berlatar belakang Batak Simalungun sehingga membuat kegiatan *marhata sinamot* yang ada di Sidamanik mungkin akan sedikit berbeda dengan tempat lain yang memang murni masyarakat Batak Toba. Perbedaannya tidak terlalu mencolok, terutama pada prosesi (tahapan)-nya yang tidak terlalu berbeda. Perbedaannya mungkin hanya dalam penentuan jumlah uang, misalnya: jumlah uang yang diberikan jangan dalam jumlah bulat, tetapi harus sampai pada bilangan ribunya. Contoh: tidak Rp.10.000.000, tetapi Rp. 10.685.000, hal ini dipengaruhi oleh masyarakat dengan latar belakang Batak Simalungun. Menurut masyarakat Batak Simalungun, ini adalah tanda bahwa berapapun besar atau kecil-nya rezeki, harus dihargai dan disyukuri, bahkan lima ribu rupiah sekalipun.

Partisipannya adalah juru bicara dari masing-masing calon mempelai dan perwakilan dari orang-orang di kampung yang melakukan negosiasi dalam proses kegiatan *marhata sinamot*. Juru bicara tersebut haruslah yang berjenis kelamin laki-laki dan mempunyai marga yang sama dengan keluarga yang diwakilinya. Adapun kejadian atau peristiwa yang diteliti adalah kegiatan prosesi *marhata sinamot* dalam pernikahan budaya Batak Toba.

3.3 Data dan Sumber Data

Data dari penelitian ini adalah dialog dalam Bahasa Batak Toba yang diucapkan oleh juru bicara yang mengandung tindak tutur menolak dan kesantunan pada saat menolak. Tuturan menolak dan strategi kesantunan tersebut diambil pada saat juru bicara sedang bernegosiasi. Tuturan menolak yang disampaikan oleh juru bicara dapat dilakukan dengan strategi langsung dan tidak langsung. Tuturan menolak juga dapat disampaikan dengan menggunakan tuturan pembuka dan pendukung. Tuturan pembuka dan pendukung yang muncul pada saat melakukan

tuturan penolakan tersebut digunakan untuk memperkuat konteks dan interpretasi penolakan. Peneliti murni hanya mengamati dan merekam pada saat negosiasi sedang berlangsung. Data pada penelitian ini bersumber dari kegiatan *marhata sinamot* yang dilakukan oleh juru bicara dari rombongan pihak mempelai laki-laki dan perempuan. Tahapan dalam kegiatan *marhata sinamot* dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.1 Tahapan dan Isi Kegiatan *Marhata Sinamot*

No	Tahapan Kegiatan <i>Marhata Sinamot</i>	Isi kegiatan
1	<i>Partording ni na marhata sinamot</i> (pembukaan untuk memulai)	Menyambut kedatangan rombongan keluarga pihak laki-laki ke rumah keluarga pihak perempuan.
2	<i>Tudu Tudu Sipanganon</i> (makanan berupa daging khas yang akan dimakan sebagai simbol bahwa tahapan tawar-menawar/negosiasi akan dibuka)	Menyuguhkan makanan yang sudah dibawa oleh keluarga pihak laki-laki. Kemudian makan bersama dan diakhiri dengan ucapan terima kasih dari kedua belah pihak.
3	<i>Masisisean</i> (berdiskusi, bertanya-jawab)	(a) Diawali dengan meminta izin kepada semua yang hadir untuk memulai tahapan berdiskusi. Permintaan izin ini sekaligus merupakan kesepakatan bahwa yang hadir mempercayakan keberlangsungan diskusi ini kepada juru bicara serta menaruh kepercayaan besar kepada juru bicara bahwa diskusi tersebut akan berjalan dengan baik. (b) Juru bicara pihak perempuan akan meminta penatua kampung untuk menanyakan tujuan kedatangan pihak laki-laki. (c) Memulai membuat pernyataan harga (boleh pihak perempuan yang lebih dulu, boleh juga pihak laki-laki yang membuat pernyataan harga).
4	<i>Marpudun Saut</i>	Menegosiasikan semua yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan, antara lain: tanggal, lokasi, makanan, <i>jambar</i> , <i>ulos</i> dan semua hal yang berkaitan dengan teknisnya. Serta <i>ingot-ingot</i> (mengumumkan hasil diskusi sambil memberikan uang kepada yang hadir, agar mengingat apa yang sudah didiskusikan)

Dari 5 tahapan tersebut, disimpulkan bahwa hanya ada lima (5) topik umum yang dinegosiasikan dalam kegiatan ini, yaitu: (1) negosiasi harga mahar, (2) negosiasi *parpunguan* dan *panandaion*, (3) Negosiasi mengenai *jambar*, (4) negosiasi mengenai jumlah *ulos*, (5) negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Tuturan-tuturan yang ada dalam proses negosiasi tersebut diterjemahkan oleh peneliti yang berlatar belakang suku Batak Toba. Kata-kata yang kurang dipahami oleh peneliti akan ditanyakan pada juru bicara yang paham prosesi *marhata sinamot* atau dengan mencari artinya pada kamus Batak Toba. Peneliti juga melibatkan semua elemen yang dapat mendukung penelitian ini termasuk konteks dan situasi yang terdapat dalam proses pemerolehan data. Identitas diri dari para penutur juga dicatat antara lain seperti usia, latar belakang pendidikan, pekerjaan, dan lamanya seseorang menjadi juru bicara (terutama juru bicara utama).

Data penelitian ini bersumber dari 20 rekaman kegiatan *marhata sinamot* yang ada di Sidamanik. Satu rekaman berdurasi 45-90 menit. Keluarga dari pihak laki-laki yang datang ke Sidamanik untuk melakukan negosiasi *marhata sinamot* berasal dari tempat yang berbeda-beda. Beberapa ada yang berasal dari Balige, Laguboti, Jakarta, Bandung dan beberapa lokasi lain yang merupakan lokasi di luar daerah Sidamanik dan di luar dari kabupaten Simalungun. Perbedaan lokasi tempat tinggal menyebabkan adanya perbedaan pula pada aturan dalam tahapan-tahapan pernikahan. Misalnya, pada aturan pembagian *jambar*, aturan jumlah *ulos*, yang berbeda pada daerah (lokasi) yang berbeda. Pada saat pesta pernikahan, hanya ada satu aturan saja yang diikuti dan dijalankan. Hal ini dapat berpengaruh terhadap cepat atau tidaknya sebuah negosiasi, dan mudah atau tidaknya negosiasi untuk mencapai kesepakatan.

Hanya orang-orang tertentu saja yang boleh berbicara dan berkomunikasi tentang hal-hal yang perlu didiskusikan dalam kegiatan ini. Orang yang menjadi juru bicara dalam kegiatan pernikahan adat Batak Toba disebut sebagai *raja parhata* atau *parsinabung*. *Raja parhata* atau *parsinabung* ini dalam pengertian

sempit adalah juru bicara dalam upacara adat perkawinan Batak Toba. Dalam pengertian luas adalah seseorang yang memiliki pemahaman yang luas terhadap budaya Batak pada umumnya dan adat istiadat khususnya. Juru bicara utama yang dipilih adalah orang-orang dengan persyaratan tertentu. Ciri utama *raja parhata* adalah mereka yang mahir berbicara atau bertutur dengan menggunakan bahasa dan unsur seni Batak Toba yang khas. Fungsi utama mereka adalah mengendalikan pembicaraan dalam dialog rangkaian upacara adat perkawinan. Seorang *raja parhata* juga memiliki pemahaman yang luas tentang silsilah (*tarombo*) dan sistem kekerabatan dalam adat Batak Toba. Selain berperan untuk mengendalikan pembicaraan, mereka juga berperan sebagai regulator atau mediator dalam upacara adat perkawinan Batak Toba. Mereka adalah orang-orang yang paham seluk-beluk tata cara kegiatan dalam adat Batak Toba. Jumlah informan yang terlibat dalam diskusi *marhata* sinamot adalah sebanyak 55 orang, dengan rincian latar belakang pendidikan, pekerjaan, dan usia seperti yang dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3.2 Rincian Informan Penelitian

Latar Belakang Pendidikan	Jumlah	Latar belakang Pekerjaan	Usia
SR (Sekolah Rakyat)	1 orang	Petani	74 tahun
SD (Sekolah Dasar)	1 orang	Petani	64 tahun
SMP (Sekolah Menengah Pertama)	10 orang	Petani	59-70 tahun
SPG (Sekolah Pendidikan Guru)	2 orang	Pensiunan guru	62 tahun
STM (Sekolah Teknik Menengah)	2 orang	Pedagang, purnawirawan	45-58 tahun
SMA (Sekolah Menengah Atas)	37 orang	Petani, pensiunan buruh pabrik, karyawan perkebunan	42-60 tahun
Strata-1	2 orang	Honorar, pensiunan kepala sekolah	48-68 tahun
Total	55 orang		

Berikut ini adalah tabel yang menerangkan tentang peserta tutur yang menjadi juru bicara serta peranan juru bicara tersebut di dalam kegiatan *marhata sinamot*.

Tabel 3.3 Penutur dan Fungsi/Peranan Penutur dalam Kegiatan *Marhata Sinamot*

Penutur dari pihak Laki-laki	Penutur dari Pihak Perempuan	Fungsi/peranan Penutur pada Kegiatan <i>marhata sinamot</i>
Satu juru bicara utama (JBL)	Satu juru bicara utama (JBP)	Berperan sangat besar dalam membicarakan harga mahar, membujuk untuk diturunkan atau dinaikkan harga mahar, bernegosiasi mencapai kesepakatan harga, membicarakan hal-hal yang berkaitan dengan isi kegiatan <i>marhata sinamot</i> .
Satu juru bicara mewakili kampung (penatua kampung) (PKL)	Satu juru bicara mewakili kampung (penatua kampung) (PKP)	Menengahi, memberi masukan, menegur jika ada yang kurang tepat, mengingatkan jika ada yang lupa atau kurang lengkap, mengumumkan/merangkum, menyimpulkan hasil diskusi.
<i>Tulang</i> (saudara laki-laki dari ibu calon mempelai laki-laki)* (TL)	<i>Tulang</i> (saudara laki-laki dari ibu calon mempelai perempuan) (TP)	Walaupun tidak berbicara terlalu banyak, namun <i>tulang</i> berperan memberikan pendapat kepada juru bicara utama tentang jumlah harga mahar, dan hal-hal yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan
<i>Pamarai</i> (saudara tertua dari ayah) (SSL)	<i>Pamarai</i> (saudara semarga dari ayah) (SSP)	Menyaksikan dan sesekali akan ditanyai oleh juru bicara utama tentang berapa sebaiknya harga mahar dan hal-hal yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan.
Total jumlah penutur (pihak laki-laki+perempuan) adalah ± 8 orang.		

**boleh ikut boleh tidak*

3.4 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data telah dilakukan sebagaimana yang dipaparkan sebagai berikut. Pada tahap awal, peneliti telah melakukan observasi. Peneliti melakukan pengamatan dengan datang dan melihat acara *marhata sinamot* yang ada di desa

Sarimatondang, Sidamanik, Bahbutong, Kebun Sayur, dan Sinaman. Tujuan dari tahap awal ini adalah untuk mengenal bagaimana tahapan kegiatannya, siapa saja yang boleh datang dan ikut untuk membicarakan negosiasi tersebut, sehingga peneliti benar-benar paham bagaimana kegiatan *marhata sinamot* tersebut. Peneliti masuk ke lokasi penelitian dan mengamati *setting*, partisipan yang terlibat, serta kejadiannya, termasuk di dalamnya perilaku dan interaksi antar partisipan. Proses ini disebut dengan teknik simak bebas libat cakap. Untuk lebih amannya, peneliti membuat catatan (*field note*) apa yang diamati pada saat negosiasi sedang berlangsung, dan dibantu dengan alat perekam gambar dan suara. Rekaman gambar dan suara akan membantu untuk merekonstruksi hasil observasi dalam bentuk narasi dan deskripsi.

Pada tahapan berikutnya adalah teknik rekam yaitu melakukan perekaman peristiwa *marhata sinamot* dengan alat rekam suara atau dengan video. Data-data dari hasil pengamatan dan wawancara telah dituangkan dalam catatan lapangan (*fieldnote*), lalu dilakukan simak dan catat transkrip ortografis. Tuturan-tuturan diidentifikasi dan diklasifikasi, sampai ditemukan di dalamnya tuturan dan sub-subnya serta data yang menggambarkan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan. Pengkodean pada data juga telah dilakukan untuk mempermudah mengidentifikasi data ketika menganalisis. Wawancara kepada informan yang ahli dalam kegiatan *marhata sinamot* ini juga telah dilakukan, terkait hal-hal yang kurang dipahami oleh peneliti ketika pengamatan berlangsung. Wawancara juga dilakukan untuk menemukan jawaban tentang alasan yang mempengaruhi juru bicara bertutur menolak dengan strategi tertentu. Wawancara mendalam merupakan percakapan terarah yang tujuannya untuk mengumpulkan dan memperkaya informasi (Mantja, 2005). Wawancara mendalam dapat diberi makna kombinasi antara pertanyaan-pertanyaan deskriptif, struktural, dan kontras. Peneliti tidak terlibat selama berlangsungnya acara *marhata sinamot* tersebut tetapi hanya mengamati.

3.5 Metode Pengujian Keabsahan Data

Metode pengujian keabsahan data yang digunakan adalah teknik triangulasi (cek dan ricek) yang dilakukan pada triangulasi sumber data yaitu data tuturan menolak dan strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat negosiasi sedang terjadi pada kegiatan *marhata sinamot*. Teknik triangulasi sumber data lebih mengutamakan efektivitas proses dan hasil yang diinginkan. Proses triangulasi ini dilakukan terus menerus sepanjang proses mengumpulkan data dan analisis data, sampai suatu saat peneliti yakin bahwa sudah tidak ada lagi perbedaan-perbedaan, dan tidak lagi yang perlu dikonfirmasi kepada informan. Informan dalam penelitian ini adalah juru bicara yang ikut ketika kegiatan *marhata sinamot* sedang berlangsung. Sumber data ini diperoleh melalui kejadian dan partisipan yang terlibat pada kegiatan *marhata sinamot*. Konfirmasi secara langsung kepada juru bicara perlu dilakukan manakala ada kata-kata yang kurang jelas pada pengucapan atau manakala penulis tidak dapat mendeteksi tuturan dan ragu-ragu karena ada yang kurang dengar dan tidak paham. Jika peneliti menemukan hal seperti itu, bisa dikonfirmasi kepada juru bicaranya langsung.

3.6 Metode Analisis Data

Langkah-langkah dalam kegiatan analisis data dengan beberapa bagian yaitu pengumpulan data (*data collection*), transkripsi data, reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan pengkodean data. Miles & Huberman (2014, p. 31) menyatakan bahwa reduksi data adalah proses memilih, memfokuskan, mentranskripsikan tuturan yang sudah ada, yang mana proses ini tidak terpisah dari proses analisis data, tetapi bagian dari analisis data. Data yang telah diperoleh kemudian diklasifikasikan berdasarkan jenis tindak tutur, strategi bertutur, dan strategi kesantunan dalam tindak tutur menolak. Searle & Vanderveken (1985) menyatakan bahwa tindak tutur menolak adalah sub dari tindak tutur komisif. Untuk bagian strategi bertuturnya menggunakan teori Beebe et al., (1990) dan strategi kesantunan menggunakan klasifikasi menurut Brown & Levinson (1987).

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik analisis cara-tujuan (*means-end*). Analisis ini menunjukkan bagaimana tuturan sebagai *cara* atau strategi disampaikan untuk mencapai *tujuan* menolak. Selain menggunakan teknik analisis cara tujuan, analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis heuristik dan kontekstual (Leech, 1993). Penelitian pragmatik tidak pernah terlepas dari konteks agar dapat diketahui dan dipahami maksud sebuah tuturan. Analisis data dengan menggunakan metode analisis heuristik di dalam penelitian ini dilakukan penulis dengan cara menunjukkan konteks tuturan. Kontekstual adalah cara analisis yang diterapkan pada data dengan mendasarkan, memperhitungkan dan mengaitkan identitas konteks-konteks yang ada.

Tuturan-tuturan yang digunakan dalam satu kali *menolak* dianalisis berdasarkan pada hal-hal berikut ini: pertama, strategi bertutur apa yang digunakan pada saat menolak (dengan acuan Beebe et al, 1990, pp. 75-76). Analisis ini bertujuan untuk menjawab masalah penelitian pertama yaitu untuk menemukan strategi bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara. Kedua, dianalisis dengan melihat strategi kesantunan apa yang digunakan pada saat menolak. Strategi kesantunan tersebut tempatnya dapat mendahului atau mengikuti tuturan menolak (tuturan inti) yang disampaikan. Tuturan-tuturan yang mendahului dan mengikuti tuturan menolak disebut sebagai tuturan pembuka atau tuturan pendukung. Sesuai dengan namanya, fungsi dari tuturan pembuka dan pendukung masing-masing adalah untuk membuka atau mengawali sebelum juru bicara menuturkan tuturan menolak dan untuk mendukung tuturan menolak setelah atau sebelum tuturan menolak disampaikan. Dalam kebanyakan kasus, seperti dalam 'menolak', tuturan itu tidak dibuat dengan tindak tutur tunggal yang secara langsung diucapkan atau berdiri sendiri tanpa ada tuturan lain yang mendampingi. Ada rangkaian tuturan yang mendahului atau mengiringi tuturan 'menolak' tersebut sama halnya seperti yang digunakan juru bicara pada negosiasi *marhata sinamot*. Blum-Kulka et al., (1989) membagi satu unit rangkaian tuturan menjadi tiga bagian, yakni *head act* (tuturan inti atau utama), *supporting move* (tuturan pendukung) dan *alerter* (tuturan pembuka). Clark (1996) menyatakan

kesatuan dari tuturan pembuka, pendukung, dan inti seperti ini dengan sebutan *sequence* (rangkaiian-rangkaiian tuturan).

Tuturan pendukung dan pembuka dalam satu unit rangkaian tutur akan membentuk sekuens, dan mempunyai pengaruh dan tujuan terhadap tuturan inti yang disampaikan oleh juru bicara. Tuturan pendukung dan pembuka tersebut dapat berfungsi untuk menguatkan tujuan dari tuturan inti (menolak), atau berfungsi untuk secara perlahan menggiring penutur kepada tujuan *act* akhirnya yaitu menyatakan *penolakan*. Sehubungan dengan itu maka penulis membagi tuturan-tuturan dalam rangkain penolakan tersebut menjadi: Tuturan Inti (TI), Tuturan pembuka (TB), dan tuturan Pendukung (TD). Berikutnya, penulis melihat tuturan apa saja yang digunakan sebagai TB dan TD serta fungsinya terhadap tuturan inti (tuturan menolak). Analisis ini bertujuan untuk menemukan pola *menolak* yang digunakan oleh juru bicara pada pada saat negosiasi sedang berlangsung. Pasti tidak sama maksud dan tujuan sebuah penolakan ketika tuturan inti disertai atau tidak disertai dengan banyak tuturan pendukung.

Sebuah rangkaian unit tuturan dengan banyak tuturan pembuka dan pendukung dapat menggambarkan cara penolakan yang bertele-tele. Banyaknya tuturan pendukung tersebut dapat disebabkan karena juru bicara terlalu sungkan untuk menolak permintaan atau saran yang telah diajukan oleh lawan bicaranya. Terakhir, wawancara yang dilakukan kepada informan dan elaborasi keterkaitan antar komponen telah dilakukan untuk menjawab masalah penelitian terkait alasan apa yang menyebabkan ada dominasi tindak tutur menolak dan strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara dalam kegiatan *marhata sinamot*. Komponen tersebut antara lain domain *marhata sinamot*, konteks, latar belakang juru bicara sebagai masyarakat Batak Toba yang terikat pada prinsip *dalihan na tolu*.

3.7 Langkah-Langkah Penelitian

Secara lebih rinci, prosedur penelitian ini mencakup langkah-langkah berikut ini (diadaptasi dari Spradley, 1979, p. 224):

1. Menetapkan Informan

Informan pada penelitian ini adalah juru bicara yang terlibat dalam negosiasi atau tawar-menawar pada kegiatan *marhata sinamot*. Namun, seiring dengan berjalannya penelitian, sulit untuk menemui semua juru bicara bilamana diperlukan informasi terkait proses analisis data maupun ketika proses pembahasan hasil penelitian. Sehubungan dengan keadaan tersebut, untuk memperoleh informasi terkait alasan dan faktor yang mempengaruhi strategi bertutur juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*, peneliti menetapkan kriteria informan sebagai berikut:

- (a) Informan haruslah seseorang yang memiliki pemahaman yang baik terkait kegiatan *marhata sinamot*.
- (b) Informan haruslah merupakan juru bicara yang terlibat langsung selama proses negosiasi berlangsung.
- (c) Informan sudah memiliki pengalaman yang banyak dalam hal menjadi juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*. Frekuensi kegiatan *marhata sinamot* yang dihadiri oleh informan sebaiknya lebih dari enam kali dalam setahun. Semakin sering mereka pernah menjadi juru bicara dalam kegiatan *marhata sinamot*, semakin banyak pula pengalaman mereka. Demikian mereka akan menjadi informan yang kompeten dan jawabannya dapat mewakili pertanyaan yang dibutuhkan oleh peneliti.
- (d) Informan adalah juru bicara yang mau dan bersedia memberikan informasi serta mempunyai waktu untuk ditanyai. Berdasarkan pengalaman peneliti, ada juru bicara yang tidak bersedia memberikan waktunya untuk diwawancarai. Ada juga juru bicara yang meminta harus ditemui secara langsung. Lokasi yang jauh dan keterbatasan ruang gerak peneliti membuat juru bicara tersebut tidak bisa ditanyai. Hal seperti ini akan mempersulit peneliti.

Dari kriteria yang terdapat dari poin (a) sampai (b) maka jumlah informan telah dikerucutkan menjadi 12 orang saja, antara lain:

Tabel 3.4 Daftar Informan Penelitian

No	Nama	Usia	Pendidikan	Pekerjaan	Keterangan
1	Jarapot Siallagan	64 tahun	SD	Petani	Menjadi juru bicara sejak tahun 2002. Frekuensi 12-13 kali dalam setahun
2	Free Manurung	59 tahun	SMP	Petani	Menjadi juru bicara sejak tahun 2005 Frekuensi 10-11 kali dalam setahun
3	Tobok Manik	63 tahun	SPG	Pensiunan guru	Menjadi juru bicara sejak 2008. Frekuensi 8-9 kali dalam setahun
4	Pak Evan Nainggolan	57 tahun	SPG	Guru	Menjadi juru bicara sejak 2005. Frekuensi 8-9 kali dalam setahun
5	Ridwan Sidabutar	57 tahun	SMP	Petani	Menjadi juru bicara sejak 2009. Frekuensi 6-7 kali dalam setahun
6	Ridwan Nainggolan	64 tahun	SPG	Pensiunan guru	Menjadi juru bicara sejak 2008. Frekuensi 7-8 kali dalam setahun
7	Pendi Napitupulu	53 tahun	SMA	Honoror	Menjadi juru bicara sejak 2010. Frekuensi 8-9 kali dalam setahun
8	Jamalisson Purba	62 tahun	SMA	Petani	Menjadi juru bicara sejak tahun 2000. Frekuensi 11-12 kali dalam setahun
9	Holong Siregar	47 tahun	SMP	Petani	Menjadi juru bicara sejak 2010. Frekuensi 7-8 kali dalam setahun
10	A.C Hutapea	68 tahun	SMA	Swasta	Menjadi juru bicara sejak 2012. Frekuensi 6-7 kali dalam setahun
11	Jotam Sitompul	45 tahun	SMA	Wiraswasta	Menjadi juru bicara sejak 2013. Frekuensi 6-7 kali dalam setahun
12	B. Sidabalok	57 tahun	SMP	Petani	Menjadi juru bicara sejak 2010. Frekuensi 11-12 kali dalam setahun

2. Mewawancarai Informan

Wawancara kepada informan dilakukan untuk menemukan informasi terkait identitas informan dan terkait hal-hal yang kurang dipahami oleh peneliti terkait jalannya kegiatan *marhata sinamot*, antara lain: apa yang dimaksud dengan *marhata sinamot*, bagaimana tahapannya, bagaimana prosedur pembagian *jambar*, tuturan juru bicara yang tidak dipahami (definisi kata-kata yang sulit), makna *umpasa*, klarifikasi tuturan yang kurang jelas pengucapannya, (apa arti tuturan yang diucapkan), dan informasi mengapa juru bicara menggunakan tindak tutur menolak dengan strategi kesantunan tertentu secara dominan pada saat negosiasi sedang berlangsung. Hal ini dapat membantu peneliti untuk memahami lebih detail tentang kegiatan dan prosesi serta semua hal yang terlibat dalam kegiatan *marhata sinamot*.

3. Membuat Catatan Etnografis

Catatan etnografis meliputi catatan lapangan, alat perekam suara, dan perekam gambar. Semua tuturan yang sudah direkam kemudian telah ditranskripsikan dalam bentuk transkripsi ortografis.

4. Mengajukan Pertanyaan Deskriptif

Mengajukan pertanyaan sebagai upaya memahami proses perkembangan hubungan dengan informan, wawancara etnografis meliputi dua proses yang berbeda namun saling melengkapi, yaitu mengembangkan hubungan dan memperoleh informasi. Mengembangkan hubungan mendorong informan untuk menceritakan budaya yang dimilikinya, sedangkan memperoleh informasi membantu pengembangan hubungan. Penelitian ini berkaitan dengan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan yang digunakan juru bicara pada saat menolak. Sehubungan dengan itu, peneliti mengajukan pertanyaan terkait strategi yang disampaikan oleh juru bicara pada saat menolak. Pada saat negosiasi telah berakhir, peneliti langsung bertanya kepada juru bicara terkait kata-kata yang sulit dipahami artinya oleh peneliti. Kata-kata yang kurang jelas yang diucapkan oleh juru bicara yang membuat peneliti tidak dapat mendeteksi dengan jelas kata-kata apa yang diucapkan oleh juru bicara juga ikut ditanyakan. Selain itu, peneliti juga

menanyakan makna dari *umpasa* yang digunakan juru bicara pada saat melakukan penolakan. Tipe pertanyaan ini memungkinkan seseorang untuk mengumpulkan satu sampel yang terjadi dalam bahasa informan. Pertanyaan deskriptif merupakan tipe pertanyaan yang paling mudah untuk diajukan dan digunakan dalam semua wawancara. Contohnya adalah: “dapatkah anda menjelaskan mengapa *marhata sinamot* penting? Bisakah anda menjelaskan topik sajakah yang dibicarakan dalam *marhata sinamot*? Berdasarkan pengalaman anda, bisakah anda menjelaskan apa yang dapat mempengaruhi tinggi rendahnya mahar seorang perempuan?”

5. Melakukan Analisis Wawancara

Sebelum memulai wawancara perlu kiranya untuk analisis data yang terkumpul. Analisis ini memungkinkan kita untuk menemukan berbagai permasalahan untuk ditanyakan pada wawancara selanjutnya. Analisis tersebut juga memungkinkan ditemukannya makna berbagai hal dari informan.

6. Membuat Analisis Domain

Domain pada penelitian sosiopragmatik mencakup konteks. Domain dalam penelitian ini adalah kegiatan *marhata sinamot* dalam pernikahan budaya Batak Toba. Sudah dijelaskan sebelumnya bahwa data dikumpulkan bersumber dari kegiatan *marhata sinamot* tersebut. Semua tuturan yang disampaikan oleh masing-masing juru bicara (*parsinabung/raja parhata*) telah dikumpulkan. Terdapat tiga tahapan dalam kegiatan *marhata sinamot* yang dikelompokkan menjadi 5 topik yang negosiasi pada kegiatan *marhata sinamot* tersebut. Data dipisahkan berdasarkan topik yang dinegosiasikan yaitu: data yang terdapat pada negosiasi mahar, negosiasi *parpunguan* dan *panandaion*, *ulos*, *jambar*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Analisis domain ini dilakukan dengan melihat domain pada konteksnya, yakni konteks situasi penggunaannya. Konteks tersebut antara lain seperti kejadian kegiatan *marhata sinamot*, identitas juru bicara, deskripsi situasi ketika tuturan sedang dituturkan. Di bawah ini tertera tabel analisis domain:

Tabel 3.5 Analisis Domain

Tahap	Kegiatan	Marhata sinamot	
		Konteks (Situasi tutur)	Tuturan
			Partisipan
	Negosiasi Jumlah Mahar		
	Negosiasi Jumlah <i>Parpunguan</i> dan <i>Panandaion</i>		
	Negosiasi Jumlah <i>Jambar</i>		
	Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i>		
	Negosiasi <i>Tingkir Tangga</i> dan <i>Marsibuhai</i>		

(dimodifikasi dari Santosa, 2017)

7. Mengajukan Pertanyaan Struktural

Ajukan pertanyaan-pertanyaan structural secara konkuren dengan pertanyaan deskriptif. Pertanyaan structural ini bersifat melengkapi, bukan menggantikan pertanyaan deskriptif. Wawancara terstruktur biasanya dilakukan dengan pertanyaan-pertanyaan yang disusun berdasarkan data yang diperoleh melalui observasi atau analisis isi. Pertanyaan itu disusun sedemikian rupa sehinggaurut berdasarkan topik dan fokus penelitiannya. Pertanyaan jenis ini memungkinkan peneliti untuk menemukan informasi mengenai domain unsur-unsur dasar dalam pengetahuan budaya seorang informan. Pertanyaan-pertanyaan itu memungkinkan kita untuk menemukan bagaimana informan mengorganisir pengetahuan mereka. Contoh-contoh pertanyaan structural adalah: “apakah fungsi dari masing-masing potongan daging pada tahapan pembagian *jambar*?” “Bagaimana prosedur pembagian *jambar* yang ada di tempat anda?”

8. Membuat Analisis Taksonomi

Tahap analisis kedua adalah analisis taksonomi. Analisis taksonomi bertujuan untuk mereduksi data besar ke dalam kelompok-kelompok yang didasarkan atas kategori objek penelitiannya (Santosa, 2017, p. 78). Analisis taksonomi bertujuan untuk mereduksi data yang besar tersebut ke dalam kelompok-

kelompok yang didasarkan atas kategori alamiah realitas strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan. Oleh karena itu, dalam analisis taksonomi peneliti harus menggunakan teori yang tepat untuk dapat mengklasifikasi dan memilah data secara tepat juga. Strategi bertutur menolak langsung dan tidak langsung dapat diklasifikasi berdasarkan teori Beebe, et al (1990) sedangkan strategi kesantunan diklasifikasi berdasarkan jenis strategi kesantunan langsung, positif, negatif dan tidak langsung oleh Brown & Levinson (1989). Dari analisis taksonomi akan diperoleh data frekuensi dari strategi bertutur dan strategi kesantunannya. Seperti suatu domain, suatu taksonomi bahasa asli yang diteliti merupakan serangkaian kategori yang diorganisir atas dasar satu hubungan semantik tunggal. Taksonomi memiliki perbedaan dengan domain hanya dalam satu hal, yakni bahwa taksonomi menunjukkan hubungan di antara semua istilah bahasa asli dalam suatu domain. Suatu taksonomi mengungkapkan berbagai subset dari berbagai istilah bahasa asli dan cara cara subset itu dihubungkan dengan domain itu sebagai suatu keseluruhan. Tidak hanya sekedar frekuensi, tujuan analisis taksonomi adalah untuk mempermudah melihat fokus dalam membuat analisis mendalam antar kategori, seperti yang akan dibahas lebih lanjut pada analisis komponensial.

Tabel 3.6 Analisis Taksonomi

No	Konteks		Strategi Bertutur Menolak		Strategi Kesantunan Brown & Levinson (1987)								
	Situasi Tutur	Partisipan (Juru Bicara)	Langs	Tidak Langs	Langs	Positif			Negatif			Tidak Langs	
						1	2	dst	1	2	3		dst
1													
2													

Keterangan: Strategi kesantunan positif, sebagai berikut: (1) Memperhatikan kesukaan, keinginan, dan kebutuhan Mt, (2) Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt, (3) Mengintensifkan perhatian Mt dengan pendramatisiran peristiwa atau fakta, (4) Menggunakan penanda identitas kelompok (bentuk sapaan, dialek, jargon atau slang), (5) Mencari persetujuan

dengan topik yang umum atau mengulang sebagian /seluruh ujaran, (6) Menghindari ketidaksetujuan dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu (*pseudo-agreement*), menipu untuk kebaikan (*white-lies*), pemagaran opini (*hedging opinions*), (7) Menunjukkan hal-hal yang dianggap mempunyai kesamaan melalui basabasi (*small talk*) dan presuposisi, (8) Menggunakan lelucon/kelakar, (9) Menyatakan paham akan keinginan Mt, (10) Memberikan tawaran atau janji, (11) Menunjukkan keoptimisan, (12) Melibatkan Pn dan Mt dalam aktivitas, (13) Memberikan pertanyaan atau meminta alasan, (14) Menyatakan hubungan secara timbal balik (resiprokal), dan (15) Memberikan hadiah (barang, simpati, perhatian, kerjasama) kepada Mt. Strategi kesantunan negatif sebagai berikut. (1) Pakailah ujaran tidak langsung (yang secara konvensional memang dipakai oleh masyarakat bersangkutan), (2) Pakailah pagar (*hedge*), (3) Tunjukkan pesimisme, (4) Minimalkan paksaan, (5) Berikan penghormatan, (6) Mintalah maaf, (7) Pakailah bentuk impersonal (yaitu dengan tidak menyebutkan Pn dan Mt), dan (8) Ujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum.

9. Mengajukan Pertanyaan Kontras

Wawancara ini berisi daftar pertanyaan kontras atau permintaan komentar yang dibuat di luar lapangan terkait fokus penelitian. Jumlah item pertanyaan mungkin tidak banyak namun melalui wawancara ini peneliti dapat menggali informasi dari informan sedalam dan sebanyak yang diketahui oleh informan. Peneliti bisa menemukan berbagai hal yang dimaksudkan oleh informan dengan berbagai istilah yang digunakan dalam tuturannya. Pertanyaan kontras memungkinkan peneliti menemukan dimensi makna yang dipakai oleh informan untuk membedakan berbagai objek dan peristiwa. Contoh pertanyaan kontras misalnya: “Mengapa juru bicara menggunakan strategi tidak langsung pada saat menolak dan bukan menggunakan strategi langsung? “

10. Membuat Analisis Komponen

Berikutnya dilakukan analisis yang menghubungkan seluruh kategori kegiatan *marhata sinamot* dengan teori-teori yang menjelaskan tentang jenis strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan. Dengan analisa ini, akan diperoleh hubungan antara dua komponen atau aspek, yaitu domain dan taksonomi. Strategi kesantunan apa saja yang digunakan oleh juru bicara pada saat sedang menolak dengan strategi menolak tertentu pada negosiasi jumlah mahar, negosiasi jumlah *jambar*, jumlah *parpungan*, jumlah *ulos*, negosiasi tentang *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Setiap domain mempunyai isi diskusi atau negosiasi yang berbeda-

beda. Pada pembahasan tertentu, keluarga pihak laki-laki yang mengajukan permintaan kepada pihak perempuan. Pada topik negosiasi yang lain, keluarga pihak perempuan yang mengajukan permintaan kepada keluarga pihak laki-laki. Juru bicara menggunakan strategi menolak yang berbeda ketika penolakan tersebut ditujukan kepada siapa dan penolakan ditujukan untuk hal apa (tergantung negosiasi yang dibicarakan). Berikut ini bentuk tabel analisis komponensial.

Tabel 3.7 Analisis Komponensial

Tahap kegiatan	Tindak Tutur				Strategi bertutur (Beebe, et al., 1990)		Strategi Kesantunan (Brown & Levinson, 1987)						
	konteks		Partisipan	Tuturan	Langsung	Tidak Lang-sung	<i>Bald- on record</i>	Positif (15 jenis Strategi Kesantunan)		Negatif (8 Jenis Strategi Kesantunan)			<i>Off- record</i>
	Situasi Tutur	Peristiwa Tutur						1	2..dst	1	2	3...dst	
Negosiasi Jumlah Mahar													
Negosiasi Jumlah <i>Parpunguan</i> dan <i>Panjouon</i>													
Negosiasi Jumlah <i>Jambar</i>													
Negosiasi Jumlah <i>Ulos</i>													
Negosiasi <i>Tingkir Tangga dan Marsibuhai</i>													

(Dimodifikasi dari Santosa, 2017)

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Para partisipan yang ada dalam kegiatan negosiasi *marhata sinamot* ini antara lain adalah: Satu juru bicara mewakili keluarga laki-laki (JBL), satu juru bicara mewakili keluarga perempuan (JBP), juru bicara masing-masing mewakili teman satu kampung biasanya diwakili oleh penatua kampung: (PKL: penatua kampung pihak laki-laki; PKP: penatua kampung pihak perempuan), juru bicara mewakili saudara laki-laki dari ibu mempelai laki-laki (TL: *Tulang* pihak laki-laki) dan perempuan (TP⁸: *Tulang* pihak perempuan), juru bicara dari kerabat teman semarga dari masing-masing kedua mempelai yang disebut *pamarai*: (SSL: *pamarai* atau saudara semarga dari pihak laki-laki dan SSP: saudara semarga dari pihak perempuan). Dari beberapa partisipan yang terlibat tersebut, hanya beberapa juru bicara saja yang menjadi fokus pada penelitian ini karena mereka yang paling banyak menuturkan tuturan menolak. Juru bicara tersebut antara lain: fokus pada juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki (JBL), juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan (JBP), penatua kampung pihak perempuan (PKP), dan *tulang* dari pihak perempuan (TP). Menurut Purba (2011, p. 84) interaksi antara penutur dengan mitra tutur pada saat berlangsungnya komunikasi (percakapan) terjadi secara timbal balik. Mitra tutur (pendengar, penyimak) yang tadinya bertindak sebagai penerima informasi, setelah menerima dan memahami informasi itu akan bereaksi melakukan tindak tutur atau menjadi mitra tutur. Sebaliknya, mitra tutur (pembicara) yang tadinya bertindak sebagai pemberi informasi, setelah menyampaikan informasi, akan berubah menjadi mitra tutur (pendengar, penyimak). Penutur dalam satu kesempatan adalah penolak, berikutnya dia akan menjadi pihak yang ditolak. Hasil penelitian telah

⁸ Calon mempelai perempuan mempunyai seorang ibu. Ibu dari pengantin perempuan ini mempunyai saudara laki-laki (bisa adik atau kakak dari ibu), saudara laki-laki tersebut dipanggil dengan sebutan *tulang*. *Tulang* inilah yang ditandai dengan TP. Calon mempelai laki-laki juga mempunyai *tulang* yang ditandai dengan TL.

menunjukkan bahwa, umumnya, penutur dan mitra tutur menyampaikan tuturan inti (menolak) diikuti dengan adanya tuturan pendukung. Dalam istilah pragmatik, permintaan dan penolakan merupakan rangkaian otomatis dalam struktur percakapan yang disebut “*adjacency pair*”. *Adjacency pair* (pasangan tuturan yang bertautan) adalah istilah yang berkenaan dengan bagaimana ujaran dihasilkan oleh penutur secara berurutan, sehingga akan terlihat bagaimana tuturan yang kedua (oleh penutur ke-2) bergayutan dengan tuturan yang pertama (oleh penutur ke-1), dan tuturan yang kedua berfungsi sebagai tindak lanjut dari tuturan yang pertama. Pasangan tuturan yang bertautan paling umum terjadi pada percakapan seperti salam-sapa, terima kasih-tanggapan, permintaan-penolakan/penerimaan, permintaan maaf-penerimaan, dan tanya-jawab. Mengelola pasangan tuturan terdekat adalah bagian penting dari kompetensi percakapan. Dengan menghasilkan bagian kedua yang diposisikan berdampingan, pembicara kedua dapat menunjukkan bahwa dia dapat memahami apa yang dimaksudkan oleh pembicara pertama dan bahwa dia siap untuk mengikutinya.

4.1.1 Strategi Menolak dalam Kegiatan *Marhata Sinamot*

Kegiatan *marhata sinamot* adalah kegiatan yang berbentuk negosiasi, yakni proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak (kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. Data-data yang dipaparkan dalam analisa data adalah data yang berasal dari percakapan yang berisi tuturan dari satu pihak dan jawaban dari pihak yang lain (komunikasi dua arah).

Penelitian ini tidak fokus pada tahapan 1 dan 2 (dapat dilihat pada tabel 3.1 pada bab sebelumnya) karena tuturan yang ada di tahapan ini sudah tertentu (*frozen*) dan sudah dapat dipastikan akan sama dalam setiap kegiatan *marhata sinamot* di Sidamanik. Penelitian ini fokus pada pengambilan data dari tuturan-tuturan yang terdapat pada tahapan 3 dan 4 (*masisisean* dan *marpudun saut*), karena pada tahapan inilah negosiasi dimulai. Pada masa sekarang ini, topik negosiasi tentang lokasi pesta, tanggal, serta jumlah makanan yang disiapkan untuk undangan, sudah tidak pernah didiskusikan pada tahapan *marhata sinamot* lagi,

karena biasanya telah dibicarakan oleh kedua belah pihak secara langsung maupun komunikasi via telepon. Oleh karena itu, dari tahapan 3 dan 4, kegiatan negosiasi hanya dapat dibagi menjadi lima segmen negosiasi saja, yaitu (1) Strategi menolak pada saat negosiasi jumlah mahar, (2) strategi menolak yang terdapat pada negosiasi jumlah *parpunguan* (kumpulan) dan *panandaion* (pengenalan), (3) Strategi menolak yang terdapat pada negosiasi jumlah *Jambar* (daging), (4) Strategi menolak yang terdapat pada negosiasi jumlah *ulos*, (5) Strategi menolak yang terdapat pada negosiasi *marsibuhai* (pembukaan pada pesta puncak pernikahan) dan *tingkir tangga* (tahapan akhir pada pesta puncak pernikahan). Satu unit rangkaian tuturan oleh Blum-Kulka et al., (1989) dibedakan menjadi tiga bagian, yakni *head act* (tuturan inti atau utama), *supporting move* (tuturan pendukung) dan *alerter* (tuturan pembuka). Penulis mengidentifikasi unit tuturan sebagai: Tuturan pembuka (TB), Tuturan pendukung (TD), Tuturan inti (TI). Berikut ini adalah analisisnya:

4.1.1.1 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah Mahar

Negosiasi ini biasanya diinisiasi oleh JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Perlu dipahami bahwa pihak perempuan menempati posisi sebagai *hula-hula* dalam sistem *dalihan na tolu*. Posisi ini membuat pihak perempuan menempati posisi yang mempunyai kelebihan dari segi kuasanya (*power*), karena mereka yang ada pada kedudukan ini seharusnya dihormati, dipatuhi dan diakui pendapatnya. Pada bagian ini akan ada penjelasan dan contoh-contoh yang dipaparkan terhadap kesimpulan dominasi penggunaan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan dalam negosiasi jumlah mahar. Tabel 4.1 di bawah ini adalah rekapitulasi jumlah strategi menolak yang digunakan oleh JBL, JBP, PKP, TP, dan SSP pada saat negosiasi mahar sedang berlangsung. Pada saat menolak, para penutur maupun mitra tutur juga menggunakan strategi kesantunan yang diklasifikasi berdasarkan strategi kesantunan Brown & Levinson. Berikut ini adalah rangkuman rekapitulasinya.

Tabel 4.1 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah Mahar pada kegiatan Marhata Sinamot

No	Strategi Menolak	JBL	JBP	PKP	TP	SSP
1	Langsung 'tidak'		1		1	
2	Langsung dengan ketidakinginan/ketidaksetujuan/ketidakmampuan	1				
3	Mengharapkan/ Harapan	2	1			
4	Dalih, Alasan, Penjelasan	13	5	1	1	
5	Saran atau alternatif	4	3	2	1	1
6	Pernyataan Prinsip	1	1	1		
7	Pernyataan filosofi	3	5	1		1
8	Memberikan kritik		2		4	2
9	Membuat Mt tidak merasa terbebani				1	
10	Meminta empati	18	2			
11	Penerimaan yang berfungsi untuk penolakan	7	3			
12	Pernyataan yang kurang spesifik	3	1			
13	Penghindaran dengan Kelakar	2	4			
14	Penghindaran dengan pengulangan	1	2			
15	Penghindaran dengan melimpahkan pada pihak ketiga	5				
16	Penundaan	1	1			
17	Pernyataan Empati	1				
18	penghormatan	1				
19	Pernyataan Harga Baru	6	3			
20	Pura-pura lupa harga tawar		3			
21	Mempertegas pernyataan sebelumnya	1	1	1		1
22	Mengharapkan+Opini positif	1				
23	Kritik+opini positif		1			
24	Opini positif+Penerimaan berfungsi penolakan	1				
25	Dalih + Penundaan		1			
26	Meminta empati+ pernyataan harga	1	1			
27	Langsung 'tidak'+ pernyataan harga		1			

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan; SSL: Saudara semarga dengan pihak Laki-laki.

Dari tabel 4.1 dapat digambarkan bahwa terdapat 27 strategi menolak yang digunakan oleh para penutur pada saat bernegosiasi tentang jumlah mahar. Dua diantaranya adalah strategi menolak langsung dan empat strategi lainnya merupakan strategi kombinasi menolak, yakni kombinasi antara dua strategi

menolak. Strategi menolak yang paling banyak digunakan adalah strategi menolak dengan *strategi meminta empati* (digunakan sebanyak 17 kali oleh JBL) dan *dalih, alasan dan penjelasan* (digunakan sebanyak 13 kali oleh JBL) adalah urutan kedua terbanyak berikutnya. Adapun dua strategi menolak yang dominan ini, hampir seluruhnya digunakan oleh JBL (juru bicara yang mewakili pihak keluarga laki-laki). Strategi menolak dengan *meminta empati* diwujudkan dengan penanda lingual *elek* (memohon, membujuk) atau klausa *na mangelek ma hami* (kami memohon/kami membujuk). Strategi menolak dengan *dalih, alasan dan penjelasan* diwujudkan dengan memberikan penjelasan tentang kondisi keluarga dari pihak laki-laki sehingga kondisi tersebut dijadikan sebagai alasan mengapa keluarga pihak laki-laki harus menolak permintaan jumlah mahar oleh pihak perempuan.

Strategi menolak dengan langsung ‘tidak’ hanya muncul dua kali, yang masing-masing digunakan oleh JBP dan PKP (Penatua Kampung pihak Perempuan). *Power* pada prinsip *dalihan na tolu* tidak diukur dari usia atau jabatan atau latar belakang pendidikan, namun dilihat dari kedudukannya dalam *dalihan na tolu* tersebut. JBP dan PKP berkedudukan pada posisi *hula-hula* (dihormati), yang membuat mereka mempunyai kapasitas yang memungkinkan mereka untuk menolak secara langsung.

4.1.1.1 Menolak dengan Strategi Langsung ‘tidak’ + Pernyataan Harga +Mengkritik Mt+Pernyataan Opini Positif

Penolakan dikaji berdasarkan komunikasi dua arah yakni penolakan oleh penutur dan respon tuturan mitra tutur terhadap penolakan tersebut. Penutur dalam satu kesempatan adalah penolak, berikutnya dia akan menjadi pihak yang ditolak. Penolakan yang terdapat pada negosiasi mahar dilakukan dengan penolakan dengan strategi langsung ‘tidak’ oleh TP, diikuti dengan penolakan berikutnya oleh JBL yang disampaikan dengan strategi yang tidak langsung yaitu menyatakan harga baru. Berikutnya TP melakukan penolakan lagi dengan strategi tidak langsung yaitu mengkritik mitra tutur. Terakhir, JBL melakukan penolakan dengan strategi tidak langsung yaitu dengan menyatakan opini positif.

Konteks:

- a. Penutur JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama B. Siregar berusia 50 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. Penutur TP merupakan paman dari calon mempelai perempuan (saudara laki-laki dari ibu pengantin perempuan). Dia bernama R. Siallagan, berusia 56 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMP dan bekerja sebagai seorang petani.
- c. Terjadi peristiwa tutur antara JBL, TP dan JBP. JBL membuat pernyataan jumlah mahar yang akan diberikan kepada pihak perempuan sebanyak enam juta. TP menolak. Biasanya tidak pantas jika pihak laki-laki menolak permintaan dari penatua kampung dan *tulang* (TP) tersebut. Akan tetapi tetap saja pihak laki-laki menawar dan meminta turun harga, sehingga di dalam proses negosiasi terdapat tawar-menawar yang menyiratkan penolakan.
- d. **01=tuturan pertama, dst/d1= dialog 1**

[1] JBL: *ipasahat hami ma sinamot ni boru muna godang na onom juta. Mauliate ma (01/d1)*. (kami akan memberikan mahar putri kalian sebanyak enam juta. Terima kasih.)

TP: “*mauliate ma. Molo sian hami hula-hula, dang boi nasai(02/d1)*.”

TB

TI

(Kalau menurut pendapat kami dari *hula-hula*, tidak boleh hanya sebanyak itu.)

Ingkon tambahan muna apala tolu ratus nai, asa tubu ngolu-ngolu(03/d1)

TD

(“harus ditambah lagi paling tidak 300 ribu lagi, supaya semakin banyak rezeki.”)

JBL: “*Gabe ma tulang, las roha di pangidoanmunai (04/d1)*. **TB** (terima kasih *tulang* atas permohonan yang telah disampaikan).

Molo hami mangelek nian, ualu juta dua ratus ma (05/d1) **TI** (Sekiranya kami bisa memohon sebesar delapan juta dua ratus ribu saja).

TP: “*Songonon amangboru, TB nga huhatahon nangkin asa tubu ngolu-ngolu, hape tolu ratus nai do ijalo hami (06/d1)*.” **TI** (Tadi sudah kusampaikan padamu *amangboru*, supaya bertambah lagi rezekimu, padahal kami hanya minta 300 ribu saja)

JBL: “Las ma rohani tulang.” (Senanglah kiranya hatimu *tulang*)

TD

ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate, tubu do tong ngolu-ngolunang pe dua, asal ma dos roha(07/d1). (Itulah permintaan kami ya *tulang*, pasti tetap akan banyak rezeki walaupun hanya dua (maksudnya dua ratus ribu), yang penting kita sehati.) **TI**

JBP: *Mauliate ma amangboru, gabe ma jala horas(08/d1).* *Tangkas ma hita marsitangkasan taringot tu sinamot ni boru nami onom juta opat ratus ma ate raja nami? (08/d1)* *Jadi iuduti amangboru ma angka na hombar tu si.* (“terima kasih *amangboru*, baiklah, lebih jelas lagi kita diskusikan terkait dengan mahar putri kami, totalnya menjadi enam juta empat ratus, bukan? Sekarang *amangboru* dapat melanjutkan lagi sekiranya masih ada hal-hal yang perlu).

Negosiasi yang terdapat pada dialog [1] menghasilkan 6 satuan tuturan; 3 diantaranya adalah tuturan oleh JBL, dua diantaranya adalah tuturan TP dan satu sisanya adalah tuturan oleh JBP. Penolakan terjadi sebanyak 4 kali, dua kali oleh penutur TP dan dua kali oleh Penutur JBL. Tuturan penolakan oleh TP dituturkan secara langsung dan literal atau dengan kata lain dituturkan secara eksplisit dengan memunculkan tuturan ‘dang boi nasai’ (tidak boleh hanya sebanyak itu). Bahkan TP, pada tuturan (03/d1), juga secara berterus terang meminta penambahan mahar sebanyak tiga ratus ribu, yang diwujudkan melalui tindak tutur direktif-meminta yang ditandai dengan adanya kata *ingkon* seperti yang terdapat pada tuturan ‘*Ingkon tambahan muna apala tolu ratus nai*’. Penolakan yang secara langsung ini dipengaruhi oleh adanya prinsip dalam sistem *dalihan na tolu*, yang membuat posisi TP ada pada kedudukan yang tertinggi (*hula-hula*), secara otomatis membuat TP mempunyai kuasa (*power*) yang lebih besar dibandingkan penutur JBL. Selain itu, permintaan penawaran yang tidak terlalu jauh dan tinggi, yakni dari dua ratus ribu menjadi tiga ratus ribu, membuat TP secara langsung menolak bahkan meminta penambahan harga mahar tersebut. Susunan urutan strategi menolak yang digunakan oleh TP (paman dari calon mempelai perempuan) dapat ditulis sebagai berikut: **TB+TI+TD**. Artinya: TP mengawali tuturan menolaknya dengan pembuka “*Molo sian hami hula-hula*” yang dapat

ditafsirkan sebagai bentuk pemberitahuan bahwa pihak TP adalah *hula-hula* yang selayaknya harus dihormati. Permintaan *hula-hula* semestinya tidak boleh ditawar, sehingga sangat wajar jika TP langsung menolak dan meminta penambahan uang.

Penolakan dengan strategi langsung yang dituturkan oleh TP pada satuan tuturan ke dua, direspon dengan penolakan berikutnya yang dilakukan oleh JBL atas permintaan penambahan jumlah mahar yang dimintakan oleh TP. Tuturan penolakan yang dilakukan oleh JBL dengan strategi menyatakan *harga* yang didahului dengan strategi kesantunan meminimalkan paksaan yang diwujudkan dengan bahasa yang negosiatif dengan bentuk memohon dan membujuk melalui tuturan '*Molo hami mangelek nian, ualu juta dua ratus ma*' (05/d1) (Seandainya kami bisa memohon sebesar delapan juta dua ratus ribu saja). Tuturan ini termasuk strategi kesantunan negatif yang meminimalkan paksaan untuk secara santun meminta mitra tutur menerima permintaan JBL sebanyak dua ratus ribu tersebut. Dapat disimpulkan bahwa tuturan menolak JBL tersebut diwujudkan melalui permohonan atau bujukan yang ditandai dengan adanya kata *mangelek* (membujuk) dan *molo* dan *nian* (seandainya/kalaulah). Jika kedua kata ini dipadukan, dapat diperkirakan bahwa tujuan penutur adalah untuk menunjukkan suatu permohonan yang kuat yang disampaikan secara halus dan terkesan tidak memaksa. Formula **TD+TI** diwujudkan dengan adanya *harapan* dan *bujukan* agar TP menerima dua ratus ribu. Pernyataan ini menunjukkan bahwa jumlah tiga ratus ribu yang telah dipertahankan oleh TP sebesar enam juta tiga ratus ribu telah ditolak.

Sekalipun JBL telah menolak dan telah mengajukan permintaan pengurangan harga dari tiga ratus ribu rupiah menjadi dua ratus ribu rupiah, TP pada tuturan (06/d1)+(07/d1), menyampaikan penolakan yang berikutnya. Pernyataan '*Songonon amangboru, nga huhatahon nangkin asa tubu ngolu-ngolu, hape tolu ratus nai do ijalo hami*' mengimplikasikan adanya penolakan terhadap JBL yang telah mengurangi permintaan TP tersebut. Setelah sebelumnya JBP telah menolak dengan strategi langsung, JBP kemudian menolak lagi dengan mengkritik. JBP mengkritik karena mereka meminta hanya sedikit saja, namun pihak laki-laki tidak mampu untuk menyanggupi. Kritik ini secara tidak langsung menunjukkan

keberatan atau ketidaksetujuan terhadap harga dua ratus ribu rupiah yang diajukan oleh pihak laki-laki. Kesimpulan: Penutur TP: Strategi Langsung (**TB+TI+TD**); Penutur JBL: Penerimaan yang; Berfungsi sebagai Penolakan (**TD+TI**); Penutur TP: Mengkritik Mt (**TB+TI**); Penutur JBL: Harapan (**TD+TI**).

Penutur TP pada tuturan (**03/d1**) menggunakan strategi (8-) mengujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum yaitu *tolu asa tubu ngolu-ngolu* (tiga untuk mendatangkan berkat). Angka yang disebutkan TP seolah-olah menerangkan adanya ketentuan dalam budaya Batak Toba yang mengatakan bahwa angka tiga (*tolu*) dipercaya dapat memperbanyak rezeki/berkat. Masyarakat Batak Toba mensakralkan angka-angka tertentu. Tuturan itu hanyalah strategi yang digunakan oleh penutur TP agar permintaannya jangan ditolak lagi dan dengan harapan dapat langsung disetujui oleh JBL. Ketentuan *tolu asa tubu ngolu-ngolu* mirip dengan konsep sampiran-isi yang ada pada sebuah pantun. Penyebutan suku kata terakhir dari kata *tolu* menghasilkan bunyi yang serupa dengan kata *ngolu*. Kesesuaian bunyi tersebut terdapat pada bunyi ‘lu’ yang ada pada kata *tolu* dan *ngolu*. Jika angka tersebut diubah, bunyi suku kata terakhirnya juga angka berubah. Misalnya *tolu* yang ada pada sampiran diubah menjadi angka *sada* (satu), bunyi ‘lu’ yang ada pada kata *ngolu* tidak akan sepadan sebab bunyi akhirnya berbeda. Strategi kesantunan negatif yang meminimalkan paksaan juga digunakan oleh Penutur JBL pada saat menolak. Tuturannya diwujudkan dengan adanya penanda lingual *ate* yang menunjukkan adanya permohonan yang tidak memaksa ketika kata tersebut ditambahkan dalam sebuah kalimat permintaan seperti pada tuturan ‘*Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate*’(**09/d1**). Ditambah lagi dengan adanya tuturan ‘*Las ma rohani tulang*’ (kiranya hatimu senang, *tulang*) yang mengharapkan agar TP merasa senang dengan dua ratus ribu yang akan diberikan oleh JBL, sehingga dapat melunakkan penolakan JBL tersebut. Strategi kesantunan meminimalisir paksaan digunakan sebanyak dua kali oleh Penutur JBL untuk menolak permintaan TP. Strategi kesantunan tersebut diwujudkan dengan adanya permohonan dan bujukan secara halus dan tidak memaksa melalui penanda lingual *mangelek*, *nian*, *ate* dan *las ma rohani tulang*.

Secara sekuensnya, dapat dilihat bahwa terakhir JBP (yang memiliki kapasitas yang sama dengan TP sebagai *hula-hula*) menyetujui permintaan JBL untuk hanya menyanggupi penambahan mahar sebesar dua ratus ribu rupiah saja. Persetujuan ini ditunjukkan melalui tuturan ‘*Mauliate ma amangboru, gabe ma jala horas*(08/d1) (“terima kasih *amangboru*, baiklah), yang menandakan adanya persetujuan tersebut. Bahkan pada tuturan (09/d1), yang ditujukan untuk mengkonfirmasi jumlah akhirnya, menunjukkan tidak adanya penolakan. Serta tuturan terakhir *Jadi iuduti amangboru ma angka na hombar tu si*(10/d1) (Sekarang *amangboru* dapat melanjutkan lagi sekiranya masih ada hal-hal yang perlu), menandakan bahwa penawaran sudah berakhir dan dapat beralih pada topik pembahasan yang lain.

Ketika TP menolak dengan langsung, ia juga menggunakan strategi kesantunan langsung, namun ketika mengkritik, ia menggunakan strategi kesantunan (8-) *Ujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum*. Ketika JBL menolak dengan *mengharapkan dan pernyataan opini positif*, JBL menggunakan strategi kesantunan (9+) menyatakan paham akan keinginan Mt, (3) mengintensifkan perhatian Mt, (4-) minimalkan paksaan dan (11+) menunjukkan keoptimisan.

4.1.1.2 Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan penjelasan + Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Bagian ini akan menunjukkan bahwa peristiwa penolakan terjadi dengan menggunakan strategi yang tidak langsung. JBL melakukan penolakan dengan strategi dalih, alasan dan penjelasan yang dinyatakan dalam bentuk menyatakan pengandaian. JBP belum melakukan penolakan tetapi JBL melakukan penolakan berikutnya dengan menggunakan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan.

Konteks untuk dialog [2] dan [3]:

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili pihak laki-laki. Bernama L. Sinaga, berusia 53 tahun, berlatar belakang pendidikan SMA, dan bekerja

sebagai pedagang. L. Sinaga mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2008 dengan frekuensi yang sering (rata-rata 6 kali dalam 1 tahun) menjadi juru bicara.

- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili pihak perempuan, bernama M. Turnip, berusia 51 tahun, berlatar belakang pendidikan SMA, dan bekerja sebagai petani. M. Turnip mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2008 dengan frekuensi yang sering (rata-rata 8 kali dalam 1 tahun) menjadi juru bicara.
- c. Tempat dan waktu: direkam pada tanggal 12 Januari 2019 di Sarimatondang, salah satu desa di Kec. Sidamanik. Kegiatan berlangsung selama 2:13:08 detik, dimulai pada pukul 14.00 WIB persis setelah selesai makan siang, lalu berakhir pada pukul 16:13 WIB.
- d. Deskripsi Situasi: Penutur JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang permintaan banyaknya mahar yang akan diberikan oleh keluarga pihak laki-laki kepada keluarga pihak perempuan. Berkaitan dengan adanya sistem *dalihan na tolu* (kedudukan dalam tiga tingkatan sistem kekerabatan Batak Toba), pihak perempuan berkedudukan sebagai *hula-hula*, sehingga pihak laki-laki harus hormat dan bersikap membujuk. Juru bicara pihak perempuan memberikan pujian tentang penampilan dari keluarga pihak laki-laki dan meminta mahar sebesar 60 juta rupiah.
- e. 01=tuturan pertama, dst/d2=Negosiasi Mahar dialog 2

[2] ¹JBP: “*Molo hubereng hami nangkin di haroromuna, bagak bagak senyum senyum manis sude, ‘berarti on jago do on’ inna rohangku. (01/d2)* (“apabila saya perhatikan pada saat awal kedatangan kalian, kalian semuanya cantik-cantik, senyum manis semuanya, ‘orang-orang ini pastilah orang yang luar biasa’ dalam hatiku). *Pasahat amangboru ma 60 juta.*” (02/d2) *Amangboru*, berikanlah mahar sebesar 60 juta.”)

²JBL: “*Mauliate ma tulang. (03/d2). TB. 60 juta, anggo na mora i nian dang sadia i.*” (04/d2) **TI** (“Terima kasih *tulang. 60 juta, andai kami adalah orang kaya, itu tentu bukanlah jumlah yang banyak.*”)

JBP: “*Mamora do amangboru.*” (05/d2) (“*Amangboru* memanglah orang kaya”).

JBL: “Mamora do hami anggo di hata, mamora do di angka pomparan.(06/d2) **TI**

(“Kami memang orang kaya dalam kata-kata, dan kaya dalam keturunan)

Interaksi pada dialog [2] diawali oleh JBP dengan tuturan pembuka menggunakan strategi kesantunan (2+) Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt yang diwujudkan dalam tindak tutur ekspresif-memuji. Tujuannya adalah untuk membujuk agar keluarga pihak laki-laki mau menyanggupi permintaan mahar sebesar 60 juta. Permintaan tersebut ditolak oleh JBL dengan berterima kasih dan menggunakan strategi kesantunan (3+) *tunjukkan pesimisme*, yang diucapkan dengan mengandaikan seandainya mereka adalah orang yang kaya.

‘anggo na mora i nian dang sadia i. (04/d2)’ (kalau kami adalah orang kaya, itu tentu bukanlah jumlah yang banyak.”)

Penolakan yang dilakukan oleh JBL hanya menggunakan tindak tutur inti tanpa adanya tuturan pembuka atau tuturan pendukung yang berfungsi untuk mendukung penolakan. JBL menggunakan tuturan *memberi tahu* yang secara implisit berfungsi sebagai penolakan terhadap permintaan JBP sebesar 60 juta. JBL (pada tuturan 06) tidak secara spesifik menyatakan kekayaan yang keterkaitannya dengan uang. JBL malah mengaitkannya dengan *kekayaan dalam perkataan* dan *keturunan*. Padahal jika diperhatikan dari konteks tuturannya, dimana JBP menyatakan sesuatu yang berkaitan dengan *uang* sebesar 60 juta rupiah, *mamora* (kekayaan) yang dimaksud oleh JBP pada tuturan (06/d2) pastilah kekayaan yang menyangkut *uang*. JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) meminta mahar sebesar 60 juta dan menyatakan bahwa keluarga pihak laki-laki adalah orang yang kaya. (*‘Mamora do amangboru’*) yang menyiratkan bahwa orang yang kaya pasti mampu membayar sebesar 60 juta tersebut. JBL menolak permintaan tersebut dengan menyatakan bahwa keluarga pihak laki-laki hanyalah kaya dalam berkata-kata dan kaya dalam jumlah keturunan. Secara tersirat menyatakan bahwa pihak laki-laki bukan orang yang kaya uangnya, sehingga secara tidak langsung telah menolak untuk membayar mahar sebesar 60 juta.

Logika yang dapat dibangun dari apa yang tersirat melalui tuturan *mamora do amangboru* adalah bahwa pihak laki-laki adalah orang kaya, orang kaya pasti mampu membayar 60 juta. Jika laki-laki bukanlah orang kaya sehingga pihak laki-laki tidak mampu membayar 60 juta. Itulah sebabnya, ketika pihak laki-laki memberitahukan bahwa pihak laki-laki bukan kaya dari segi *uang* namun hanya kaya *perkataan* dan *keturunan*, telah menyiratkan ketidakmampuan mereka untuk membayar 60 juta.

JBL: menyatakan pengandaian (**TB+TI**)

JBL: Penerimaan yang berfungsi sebagai Penolakan (**TI**)

Ketika JBL menolak dengan strategi menyatakan pengandaian, strategi tersebut disampaikan dengan menggunakan strategi kesantunan (3-) yakni menunjukkan pesimisme. Ketika JBL menolak dengan menyatakan penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan, JBL menyampaikan dengan disertai strategi kesantunan (5+) yakni mencari persetujuan dengan topik yang umum atau mengulang sebagian /seluruh ujaran.

4.1.1.3 Menolak dengan Meminta Empati

Dengan diawali memberikan pujian kepada keluarga pihak laki-laki, juru bicara pihak perempuan telah menyampaikan permintaan mahar sebesar 60 juta. Lalu juru bicara pihak laki-laki (JBL) menolak untuk memberikan sebesar 60 juta tersebut.

[3] JBP: “*Pasahat amangboru ma 60 juta.*” (**01/d3**) (*Amangboru*, berikanlah mahar sebesar 60 juta.”)

JBL: *didok na tua tua dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia, dang sundat inna adat nang pe somba nami so sadia.* (**02/d3**). (Seperti yang disampaikan oleh orang tua terdahulu ‘adat tetap akan dapat berjalan walaupun uang tidak seberapa’). **TD**

Alai tulang nang tu angka pamoruon alai dohonon nami do nasa natarbaen hami tulang, na boi hugomak hami (**03/d3**). *Tulang*, kami sudah berusaha sebisa kami, yang dapat kami berikan) **TD**

Nian, huboto hami do sarasi do hami na martulang Turnip on (04/d3). (memang kami akui bahwa kami serasi sekali bersaudara dengan tulang Turnip) **TD**

Jadi marhite i ma tulang iboto hamu do idadap hamu do na di rohanami, tung so sadia pe i di angka somba di uhum i na pinangido ni tulang i 60 juta tulang mauliate ma di tuhanta, dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta(05/d3). (Oleh karena itu, kalian pasti dapat merasakan apa yang ada dalam hati kami, entah berapapun nantinya mahar yang akan kami berikan, memang 60 juta harus disyukuri, tapi kami sebenarnya kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta). **TI**

Nunga huhali dua on tulang alai huorui sada nol na mauliate ma tulang. (06/d3)”. (Sudah kukali dua (maksudnya 60 juta x 2 = 120 juta), tetapi nolnya sudah kuhapus). **TD**

JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) tidak langsung menggunakan tuturan inti, namun menciptakan rangkaian tuturan yang digunakan oleh JBL untuk mencapai maksud dan tujuan akhirnya, yaitu untuk menolak. Serangkaian tuturan tersebut oleh Yule (1996, p. 56) disebut sebagai *speech event*. Karena penolakan adalah pembebanan oleh penutur kepada mitra tutur, di sebagian besar keadaan sosial, penutur menghindari pembebanan langsung dengan penolakan secara langsung. Situasi seperti ini menyebabkan penutur tidak dapat menggunakan tuturan tunggal (atau langsung pada tuturan inti). Rangkaian peristiwa tuturan (*speech event*) yang disebut sebagai pra-menolak, adalah kegiatan di mana peserta berinteraksi melalui bahasa dengan strategi tertentu untuk sampai pada tujuan/maksud akhir yang diinginkan oleh penutur. Rangkaian tuturan ini berguna sebagai persiapan atau cara bahwa pembicara menganggap lawan tutur akan bersedia, atau dapat, melakukan tindakan sesuai dengan tujuan yang diinginkan penutur. Seperti misalnya rangkaian tuturan (02/d3), (03/d3), (04/d3) dan (06/d3) yang digunakan oleh JBL, berfungsi sebagai strategi untuk memungkinkan agar mitra tuturnya bersedia atau menerima penolakannya. Menurut Yule, pra-sekuens berfungsi sebagai penyelamatan muka lawan tuturnya. Seperti pada kutipan oleh Yule (1996, p. 67) berikut ini:

'The basic assumption, from the perspective politeness, is that face is typically at risk when the self needs to accomplish something involving other. The greatest risk is to provide an opportunity for the other to halt the potentially risky act. For example, rather than simply make a request, speakers will often first produce what can be described as pre-request.' (Asumsi dasarnya, dari sudut pandang kesantunan, *muka* biasanya berada dalam sebuah resiko ketika seseorang menyelesaikan sesuatu dengan harus melibatkan orang lain. Resiko terbesar adalah adanya kesempatan bagi pihak lain untuk menghentikan tindakan yang berpotensi menghasilkan resiko tersebut. Misalnya, alih-alih sekedar membuat permintaan, penutur sering kali akan menghasilkan apa yang disebut sebagai pra-permintaan).

Tuturan pendukung penolakan yang pertama disampaikan dengan mengutarakan sebuah pantun. Isi pantun tersebut bermakna bahwa sebuah pernikahan tetap harus dapat dilaksanakan sekalipun mahar tidak besar. Tuturan ini berfungsi sebagai penanda bahwa pihak laki-laki tidak akan memberikan mahar yang besar seperti yang dimintakan oleh keluarga pihak perempuan. Tuturan pendukung berikutnya disebutkan oleh juru bicara pihak laki-laki bahwa mereka juga sudah berusaha berbuat sebaik mungkin yang dapat mereka lakukan. Berikutnya, juru bicara pihak laki-laki menambahkan bahwa mereka sangat senang bahkan sudah merasa serasi dengan keluarga calon besan mereka yakni keluarga pihak perempuan. Melalui tuturan pendukung tersebut dapat disimpulkan bahwa pihak perempuan sudah dapat memprediksi bahwa permintaan sebesar 60 juta akan ditolak. Barulah pada tuturan (05/d3) JBL menyatakan penolakannya melalui pernyataan kiranya pihak perempuan dapat memaklumi jika pihak laki-laki hanya dapat memberikan mahar sebesar 12 juta. Pernyataan pihak laki-laki tersebut dimaksudkan sebagai penolakan terhadap permintaan pihak perempuan sebesar 60 juta.

Dari data di atas dapat dilihat bahwa, ketika akan menolak, penutur JBL menggunakan tuturan pembuka maupun tuturan pendukung, dan menggunakan tuturan inti dalam bentuk pesimisme untuk tujuan menolak. Artinya JBL tidak langsung masuk pada tuturan menolak, melainkan diawali dengan tuturan

pembuka, dan diperjelas dengan tuturan pendukung untuk menolak. (TD+TD+TD→ TI ←TD). Penutur JBL: Menolak dengan menyatakan filosofi dan empati

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa adanya tuturan pendukung dan pra-menolak yang digunakan oleh seorang penutur, dapat berfungsi sebagai strategi yang santun supaya penolakan yang dilakukan oleh penutur tidak melukai muka lawan tuturnya. Demikian halnya dengan tuturan pendukung yang digunakan oleh JBL, dari perspektif strategi kesantunan dapat digolongkan dalam strategi kesantunan paham dengan perasaan mitra tutur, dan strategi kesantunan (8+) berkelakar dengan mengatakan bahwa mereka (pihak laki-laki) telah menduakalikan 60 juta tersebut menjadi 120 juta, akan tetapi nolnya telah dihilangkan (artinya hanya 12 juta). Tujuannya adalah untuk menjaga perasaan pihak perempuan, karena pihak laki-laki tidak dapat membayar sejumlah yang diminta (60 juta) dan hanya sanggup membayar seharga 12 juta.

Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara sebagai upaya untuk menyelamatkan muka mitra tutur karena ketika juru bicara memberi tahu dan membuat pernyataan (tuturan asertif) secara langsung “permintaan anda terlalu besar” atau “kami tidak akan membayar 60 juta”, mitra tutur akan tersinggung. Pada tuturan (01/d3) JBL juga menyelipkan pantun ‘*dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia, dang sundat inna adat dohot uhum nang pe somba nami so sadia*’ yang maknanya untuk memberi tahu bahwa jangan sampai sebuah hal besar tidak dapat direalisasikan hanya karena ada hal yang tidak dapat disepakati. Tujuannya agar pihak perempuan dapat mempertimbangkan jumlah pemberian pihak laki-laki dan jangan bertahan pada pendapat mereka untuk diberikan mahar sebesar 60 juta. Pihak laki-laki bermaksud untuk menyampaikan harapan mereka agar kiranya sebuah pesta pernikahan jangan sampai ditunda hanya karena pemberian mereka yang tidak seberapa. Makna dari pantun ini di satu sisi ingin menunjukkan harapan, di sisi lain ingin menunjukkan kerendahan hati atau ketidakmampuan dari pihak laki-laki. Dari data ini dapat dilihat bahwa *umpasa* (pantun) digunakan sebagai

strategi kesantunan agar pihak perempuan tidak keberatan menerima berapapun jumlah uang yang diberikan oleh pihak laki-laki.

Pada satuan tuturan ke empat (4), JBL menolak dengan menuturkan:

'Alai tulang nang tu angka pamoruon alai dohonon nami do nasa natarbaen hami tulang, na boi hugomak hami. (03/d3) Tulang, kami sudah berusaha sebisa kami, yang dapat kami berikan'

Menunjukkan bahwa JBL menolak dengan menunjukkan pesimisme bahwa uang yang sanggup mereka berikan adalah bukan 60 juta seperti yang diminta oleh pihak perempuan, namun hanya sebesar 12 juta dan tidak bisa lagi lebih dari jumlah itu.

Pada dialog [3] di atas, penutur JBL telah menolak dengan menggunakan strategi kesantunan nomor (11+) yaitu menunjukkan keoptimisan, (2+) yaitu membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mitra tutur, (8+) yaitu menggunakan lelucon, dan (4+) yaitu menggunakan penanda identitas kelompok.

4.1.1.4 Menolak dengan Pernyataan Filosofi + Meminta Empati

Menolak dengan Pernyataan Filosofi + Pernyataan meminta empati menunjukkan bahwa penolakan terjadi sebanyak dua kali oleh dua penutur yang berbeda. Strategi menolak dengan pernyataan filosofi adalah strategi yang digunakan oleh PKP, kemudian mendapat penolakan lagi oleh JBL dengan menggunakan strategi bertutur menolak tidak langsung dengan pernyataan meminta empati. Negosiasi mahar pada dialog [4] di bawah ini akan menunjukkan tuturan yang mengandung strategi menolak dengan pernyataan filosofi dan strategi meminta empati tersebut (*request for empathy*).

Konteks: Penatua kampung yang mewakili masyarakat satu kampung, membantu menawar untuk keluarga pihak perempuan. Penatua kampung mengajukan penambahan mahar sebanyak 600 ribu rupiah (sebelumnya kedua belah pihak keluarga telah sepakat dengan mahar sebesar 8 juta rupiah). JBL sebagai juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki hanya menyanggupi penambahan sebanyak 200 ribu rupiah. Negosiasi

penambahan jumlah mahar tersebut berakhir pada kesepakatan jumlah 200 ribu rupiah.

[4] JBL: *Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate(01/d4)*. (Senanglah kiranya hatimu, *tulang*, itulah permohonan kami, sejumlah 200 ribu). *Tubu do tong ngolu-ngolu nang pe dua, asal ma dos roha (02/d4)*. (Kehidupan kita tetap akan berkembang sekalipun hanya 200 ribu, yang penting adalah kita sehati.)

PKP: “*Jadi mauliate ma di hamu suhut nami marga Manik ate(03/d4)*. (‘terima kasih kepada calon besan kalian marga Manik) **TB**. *Nangkinan nungnga ro pamoruon nasida na sian Tano Jawa ima marga Siregar(04/d4)*. **TB** (tadi, sudah kami dengar bahwa sudah datang calon besan kalian dari Tano Jawa). *Diingot hami mantap do hamu se-Sumatera Utara(05/d4)*. **TD** (seingat kami, kalian ini orang yang mantap bahkan se-Sumatera Utara). ‘*Barita ni lampedang na solot di bulung bira, barita ni marga Siregar sahat do ro didia (06/d4)*. (Kabar berita marga Siregar ini sampai ke mana-mana). *Jadi molo sian hami dongan sahuta ni marga Manik on, asa dipasahat hamu ma onom ratus asa kuat dalam ni ngolu asa adong golom-golomon(07/d4)*. **TI** (Jadi, kami sebagai teman sekampung marga Manik (keluarga calon mempelai wanita), meminta tambahan 600, agar menjadi 600 supaya hidup ini semakin kuat, supaya ada yang dapat digenggam untuk jadi pegangan). *Songonima, gabehon hamu ma (08/d4)*.” (Demikianlah, dan sanggupilah).

JBL: “(1)*Jadi, mauliate ma di hamu natua-tua ni huta(09/d4)*. **TB** *Memang, ido tutu tingkos na, ingkon adong do natua-tua ni huta(10/d4)* **TB**. *Pangidoanni natua-tua ni huta nungnga las roha nami(11/d4)*. **TD** *Alai, adong do ‘alai’ na tong, nang pe nangkin adong gubernur Sumatera Utara, najoloi doi, nuaeng dang adong be nuaeng(12/d4)*. **TD** *Jadi, on ma elek-elek nami, tung jangkong hamu tung las ma rohamu manjalo ima elek-elek nami on songon na nidok nangkin ma raja nami(13/d4)*. **TI**” (“jadi, terima kasih kepada penatua kami. Memang seperti itulah yang benar, memang harus ada penatua kampung. Terhadap permintaan penatua kampung tersebut, kami merasa senang. Tapi, masih ada ‘tapi’-nya, walaupun memang ada gubernur Sumatera Utara bermarga Siregar, itu dulu, sekarang sudah tidak lagi. Kiranya terimalah, inilah permohonan kami yang, senanglah hatimu menerima permohonan kami, permohonan seperti yang sudah kami sampaikan tadi.”)

JBP: *mauliate ma amangboru, gabe ma jala horas (16/d4)* (terima kasih *amangboru*, baiklah).

Dapat disimpulkan bahwa pada dialog [4], terdapat 2 kali satuan tuturan menolak yang masing-masing dilakukan oleh penutur PKP dan JBL. Pada saat melakukan negosiasi, penutur beberapa kali menggunakan tindak tutur yang diwujudkan dengan menggunakan istilah Batak Toba. Istilah Batak Toba yang dimaksud adalah dengan mengaitkan harapan dan doa pada angka-angka seperti *tolu* (tiga) untuk mengumpamakan *asa tubu ngolu-ngolu* (agar hidup dapat berkembang), *opat* (empat) pada istilah *songon pat ni pansa* (empat pilar yang seimbang, tidak timpang), *onom* (enam) untuk menyatakan harapan *asa adong golom-golomon* (agar ada yang dapat digenggam). Istilah-istilah ini yang sering dipakai juru bicara untuk mengajukan tawaran atau untuk menolak permintaan. Contoh: kata *tolu* (tiga) yang suku katanya berakhiran ‘lu’, seperti pada tuturan “*tolu ma asa tubu ngolu-ngolu*” digunakan untuk memperkuat permintaan sebesar tiga ratus ribu atau tiga juta rupiah. Strategi ini menunjukkan keadaan seolah-olah masyarakat mensakralkan angka tiga. Angka tiga seolah-olah dimaksudkan sebagai simbol yang menjadi syarat mutlak agar kehidupan semakin berkembang (*tubu ngolu-ngolu*). Hal ini menunjukkan bahwa hidup seseorang tidak akan berkembang jika diberikan dua ratus. Hal ini sangatlah tidak tepat karena nyatanya masyarakat Batak tidak mensakralkan angka berapapun.

Ketentuan *tolu asa tubu ngolu-ngolu* mirip dengan konsep sampiran-isi yang ada pada sebuah pantun. Penyebutan suku kata terakhir dari kata *tolu* menghasilkan bunyi yang serupa dengan kata *ngolu*. Kesesuaian bunyi tersebut terdapat pada bunyi ‘lu’ yang ada pada kata *tolu* dan *ngolu*. Jika angka tersebut diubah, bunyi suku kata terakhirnya juga akan berubah. Misalnya, kata *tolu* yang ada pada sampiran diubah menjadi kata *sada* (satu), bunyi ‘lu’ yang ada pada kata *ngolu* tidak akan sepadan *tolu* sebab bunyi akhirnya sudah berbeda. Cara ini hanyalah strategi yang digunakan oleh juru bicara agar permintaannya sebesar tiga ratus ribu atau tiga juta dapat terpenuhi. Kata *onom* (enam), dipasangkan dengan harapan *asa adong golom-golomon* (supaya ada yang dapat digenggam/supaya genggam tangan tidak kosong). Strategi ini digunakan oleh juru bicara untuk mengajukan penawaran sejumlah enam ratus ribu rupiah. Seolah-olah angka

tersebut menjadi ketentuan yang jika dipenuhi maka kehidupan akan berkembang (*tubu ngolu-ngolu*) dan akan ada yang bisa digenggam (*asa adong golom-golomon*). Strategi inilah yang digunakan oleh penutur JBP ketika hendak mengajukan permohonan sebanyak tiga ratus ribu, karena sebenarnya tidak ada hubungan angka tiga dan enam tersebut terhadap berkembang atau tidaknya kehidupan seseorang.

Terhadap permintaan penatua kampung untuk tambahan mahar sebesar 600 ribu rupiah, JBL telah menawar menjadi 200 ribu rupiah. Tawaran sebesar 200 ribu rupiah tersebut tidak langsung disetujui oleh PKP (penatua kampung). Strategi kesantunan (2+) membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt yang diwujudkan dengan memberikan pujian kepada keluarga pihak laki-laki adalah strategi kesantunan yang dipilih oleh PKP untuk menjaga wajah mitra tutur. PKP tetap bertahan pada jumlah permintaan sebesar 600 ribu rupiah. (05/d4)+(06/d4). Di akhir tuturannya, PKP menyatakan bahwa permintaan mahar sebesar 600.000 rupiah tersebut jangan ditawar lagi (08/d4).

Sebelum menolak permintaan sebesar 600 ribu, juru bicara pihak laki-laki menggunakan tuturan pembuka yang dituturkan dengan mengucapkan terima kasih atas permintaan JBP tersebut. Sebagai tuturan pembuka juga, JBL menggunakan tuturan yang menyatakan bahwa pihak laki-laki setuju dengan keikutsertaan penatua kampung dalam kegiatan tawar-menawar tersebut. Tuturan pembuka ini berfungsi sebagai pengendali agar penatua kampung merasa dihormati dan dihargai. Ditambah lagi dapat berfungsi agar penatua kampung tidak tersinggung jika permintaan mereka ditolak. Sebelum menolak, JBL menuturkan '*Pangidoanni natua-tua ni huta nungnga las roha nami* (11/d4) (Terhadap permintaan penatua kampung tersebut, kami merasa senang), untuk menunjukkan bahwa JBL seolah-olah menerima tawaran. Nyatanya, JBL menolak dibuktikan dengan tuturan '*Alai, adong do 'alai' na tong, nang pe nangkin adong gubernur Sumatera Utara, najoloi doi, nuaeng dang adong be nuaeng*' (12/d4) (Tapi, masih ada 'tapi'-nya, walaupun memang ada gubernur Sumatera Utara bermarga Siregar, itu dulu, sekarang sudah tidak lagi). Kata '*alai*' tersebut menunjukkan adanya pernyataan yang bertolak

belakang dengan kalimat sebelumnya ‘*nungnga las roha nami*’ (kami merasa sangat senang) yang menandakan bahwa seolah-olah JBL akan menyanggupi permintaan, padahal nyatanya JBL menolak tawaran tambahan mahar sebanyak 600 ribu tersebut.

Dengan menggunakan strategi kesantunan yang meminimalkan paksaan, JBL memberitahukan bahwa mereka (keluarga pihak laki-laki) tetap akan bertahan pada jumlah tawaran mahar sebanyak 200 ribu rupiah. Kata ‘*elek-elek*’ menandakan adanya penekanan membujuk, yang artinya meminta (memohon) dengan segala kerendahan hati. Kalimat *memohon* yang dituturkan oleh JBL dimaksudkan sebagai penolakan atas permintaan pihak perempuan. Strategi menolak seperti ini disebut dengan strategi *meminta empati*, dimana pihak laki-laki memohon dengan harapan agar pihak perempuan ikut berempati terhadap kondisi pihak laki-laki. Akhirnya, PKP (Penatua kampung pihak perempuan) melalui JBP (juru bicara pihak perempuan) menyatakan setuju dengan penambahan mahar sebanyak 200 ribu rupiah dan bukan 600 ribu rupiah. Rangkaian penolakan yang dibentuk oleh PKP adalah **TB+TB+TD→TI**, sedangkan JBL membentuk **TB+TB+TD+TD→TI**.

4.1.1.5 Menolak dengan Mengkritik Permintaan atau Pernyataan Penutur + Pernyataan Ikut Berempati

Ketika pihak perempuan menolak dengan mengkritik, JBL membalas menolak dengan menggunakan strategi menunjukkan empati. Seperti yang terdapat pada dialog [5] di bawah ini:

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama L. Sinaga, berusia 53 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai pedagang.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama M. Turnip, berusia 51 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.

c. Situasi tutur: Penutur JBP mengajukan permintaan mahar sebesar 60 juta, lalu JBL menolak dengan menyatakan hanya dapat memberikan 12 juta saja.

d. Warna emosi: tenang

[5] ¹JBL: “*Nian, huboto hami do sarasi do hami na martulang Turnip on. (01/d5).* (Memang kami akui bahwa kami serasi sekali bersaudara dengan *tulang* Turnip). *Dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta.*” (02/d5). (Kami beritahukan bahwa kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta).

²JBP: “*Nangkin idokkon amangboru sarasi do amangboru, hudongkon 60 juta, tor 12 juta do (03/d5).* (TI) (Tadi sudah disampaikan oleh *amangboru* bahwa mereka serasi bersaudara dengan kita, ku minta 60 juta, malah langsung turun menjadi 12 juta).

Alai tangkas do tabege na nidokni amangborunta ate sarasi do inna nasida (04/d5). TD (Tapi sudah jelas tadi kita dengar bahwa mereka serasi bersaudara dengan kita).

Sahali mandok dope i, sahali mandok 12, dua hali mandok annon nasida 24, tolu hali 36. (05/d5) (TD)” (Itu baru satu kali ngomong saja sebesar 12 juta, kalau dua kali berarti 24 juta, tiga kali menjadi 36 juta).

³JBL: “*Tulang nami, adong do tarjollung nangkin mandok sampulu dua (06/d5).* TB (*Tulang*, tadi kami sudah menyampaikan mahar sebesar 12 juta).

Na manghilala do hami tu tulang nami 14 ma. (07/d5). (TI) (Kami sebenarnya sangat memahami perasaan *tulang*, 14 saja ya, sebenarnya itu pun sudah kami tambahkan 2 juta lagi)

Marboha bahenon ma, dang sadia i molo ibilang-bilangi angka na mora. (08/d5) TD (marilah kita saling memaklumi, memang itu tidak seberapa menurut ukuran orang kaya.”)

⁴JBP: “Nunga didongkon amangboruta 14 juta (09/d5).” (Barusan sudah disampaikan oleh *amangboru* kita sebesar 14 juta). [melaporkan kepada saudara semarga yang hadir di tempat itu]

JBP: mengkritik permintaan penutur atau pernyataan penutur (TI+TD+TD)

JBL: Pernyataan Ikut Berempati (TB+TI+TD)

Pada dialog [5], terdapat empat satuan tuturan; dua kali tuturan dilakukan oleh JBP, dua kali oleh JBL. Tuturan JBP merupakan tindak tutur mengkritik (*criticizing*) dengan tujuan untuk menegaskan bahwa JBL pernah membuat tindak

tutur '*sarasi do amangboru, hudongkon 60 juta tor 12 juta do*' sebagai bentuk kritikan terhadap ketidakselarasan pernyataan '*serasi*' tersebut dengan kenyataan dikurangnya permintaan mahar sebesar 60 juta menjadi 12 juta. Tindak tutur asertif dengan sub tindak tutur mengkritik ini diwujudkan dengan memberitahukan adanya keadaan yang tidak sesuai antara apa yang telah dinyatakan sebelumnya dengan pernyataan berikutnya tersebut '*hudongkon 60 juta tor 12 juta do*' (03/d5) (ku minta 60 juta ternyata malah langsung turun menjadi 12 juta'). Kemudian ditambah lagi dengan tuturan pendukung (TD) yang dituturkan dengan menegaskan bahwa JBL memang benar-benar sudah menyatakan mereka serasi dengan keluarga pihak perempuan melalui tuturan '*Alai tangkas do tabege na nidokni amangborunta, ate, sarasi do inna nasida*' (04/d5) (Tapi sudah dengan sangat jelas kita dengar yang dikatakan oleh *amangboru*, bukan, bahwa mereka serasi bersaudara dengan kita'). *ate* (ya) berfungsi untuk menunjukkan adanya keinginan JBP untuk menekankan pada orang yang sama-sama ikut mendengar di dalam diskusi tersebut, bahwa pihak laki-laki memang telah menyatakan pernyataan '*serasi*' tersebut. Kritikan ini dituturkan oleh JBP dengan menggunakan strategi kesantunan (4+) yakni menggunakan penanda identitas kelompok '*amangboru*' yakni sebutan pihak perempuan kepada pihak laki-laki.

Tuturan pendukung penolakan berikutnya berisikan pengajuan permintaan agar mahar sebesar 12 juta dinaikkan, JBP menggunakan strategi kesantunan (11+) menunjukkan optimisme, dengan menuturkan '*Sahali mandok dope i, sahali mandok 12 (sampulu dua), dua hali mandok annon nasida 24, tolu hali 36*'. (05/d5) (Itu baru satu kali menawar saja sebesar 12 juta, kalau dua kali berarti 24 juta, tiga kali menjadi 36 juta). JBP menunjukkan tuturan optimisme bahwa JBL pasti akan memberikan mahar yang banyak dengan menunjukkan penambahan 12 juta dalam setiap penawaran. Jika sekali menawar 12 juta, dua kali menawar menjadi kelipatan dari 12, yaitu 24 juta, tiga kali menawar menjadi 36, bisa saja menjadi 106 juta pada penawaran ke 10.

Pada tuturan berikutnya, JBL menuturkan penolakan lagi, yakni penolakan untuk memberikan sebanyak kelipatan dua belas seperti yang disampaikan oleh

JBP. Penutur JBL merealisasikannya dengan pernyataan menunjukkan empati ‘*Na manghilala do hami tu tulang nami, 14 ma*’ bahwa mereka memahami isi hati keluarga pihak perempuan. Pihak perempuan menginginkan agar mahar ditambah, dan keluarga pihak laki-laki menyanggupi untuk menambah. Tambahan yang diberikan hanyalah sebanyak dua juta, yang berarti belum sesuai dengan permintaan pihak perempuan sebesar 60 juta. Tuturan pendukung yang digunakan oleh JBL, dapat dijadikan sebagai strategi agar JBP mau memaklumi penolakan yang dilakukan oleh JBL tersebut dengan tindak tutur menyarankan yaitu *marboha bahenon ma* (saling memaklumi).

Tuturan inti yang dituturkan dengan menunjukkan kritikan JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) kepada JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) adalah tentang inkonsistensi antara pernyataan ‘serasi’ terhadap turunnya harga mahar. Strategi bertutur menolak yang digunakan oleh JBP ialah dengan mengkritik lawan bicara. Tuturan ini secara implisit bertujuan untuk menolak tawaran dari jbl untuk mahar sebesar 12 juta rupiah. Dari segi rangkaian tuturannya, penutur JBP langsung menggunakan tuturan inti di awal, kemudian diikuti dengan pendukung yang mendukung atau mempertegas penolakannya. JBP menutup tuturannya dengan menyatakan tuturan penutup (TN) melalui tindak tutur permintaan penambahan jumlah mahar, yang diwujudkan dengan memberitahukan kelipatan dari angka yang sebelumnya. Tidak ada pra-menolak berupa tuturan pembuka pada tuturan menolak yang dilakukan oleh JBP.

Berikutnya pada satuan tuturan ke tiga, atas pengajuan mahar sebesar kelipatan 12 juta, JBL telah menolaknya dengan menggunakan strategi yang *menunjukkan empati* melalui pernyataan ‘*Na manghilala do hami tu tulang nami, 14 ma*’ (Kami sebenarnya sangat memahami perasaan *tulang*, 14 saja ya). Terdapat satu pra-menolak yang menjadi tuturan pendukung menuju tuturan inti penolakan, tuturan tersebut adalah:

“*Tulang nami, adong do tarjollung nangkin mandok sampulu dua (09/d5)*

TB

TD (Pra-menolak)

(“*Tulang*, tadi kami sudah menyampaikan mahar sebesar 12 juta.)

4.1.1.6 Menolak dengan Menyatakan Saran atau Alternatif + Pura-pura Lupa Harga Tawar

JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) menolak dengan strategi pernyataan opini yang positif dan JBP menolak lagi dengan berpura-pura lupa harga tawar.

Konteks:

- a. Penutur SSP adalah juru bicara yang mewakili saudara semarga dari pihak perempuan (pihak perempuan bermarga Turnip), bernama B. Turnip, berusia 51 tahun, berlatar belakang pendidikan S1, dan bekerja sebagai PNS. B. Turnip disebut sebagai *simolohon* yakni abang/adik dari ayah pihak perempuan.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili pihak perempuan, bernama M. Turnip, berusia 51 tahun, berlatar belakang pendidikan SMA, dan bekerja sebagai petani. M. Turnip mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2008 dengan frekuensi yang sering (rata-rata 9 kali dalam 1 tahun) menjadi juru bicara.
- c. Tempat dan waktu: direkam pada tanggal 12 Januari 2019 di Sarimatondang, salah satu desa di Kec. Sidamanik. Kegiatan berlangsung selama 2:13:08 detik, dimulai pada pukul 14.00 WIB persis setelah selesai makan siang, lalu berakhir pada pukul 16:13 WIB.
- d. Deskripsi Situasi: penutur SSP, JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang permintaan banyaknya mahar yang akan diberikan oleh keluarga pihak laki-laki kepada keluarga pihak perempuan. Awalnya pihak perempuan mengajukan permintaan mahar sebesar 60 juta, namun pihak laki-laki menyatakan hanya dapat membayar 14 juta. Pihak perempuan, melalui B. Turnip sebagai *simolohon* bersedia mengurangi mahar menjadi 25 juta. Namun bahkan sudah dikurangi pun pihak laki-laki belum juga menyetujui jumlah mahar tersebut. Permintaan dari *simolohon* tersebut ditolak secara tidak langsung oleh JBL dengan memberitahukan kesukaran yang mereka alami. Sebelumnya JBL telah mengajukan akan memberikan 14 juta rupiah, namun SSP meminta untuk diberikan 25 juta rupiah. JBL, kemudian menambah

menyarankan untuk menambah dua juta lagi, dan bersedia membayar 16 juta rupiah.

- e. 01, 02, 03...dst=tuturan pertama, kedua, ketiga...dst/d6=Negosiasi Mahar pada dialog 6

[6] SSP: *Di hamu amangboru nami, tarlumobi di boru nami dohot hela nami jadi anggo hami, dang pala dao dao, nga iondoshon tu hami na marhaha maranggi, tor gohi hamu ma 25 juta, songoni ma. (01/d6).* (Amangboru, terlebih lagi kepada *boru* (anak perempuan) dan *hela* (menantu), kami tidak akan membuat permintaan yang terlalu jauh, keluarga sudah memesan kepadaku, agar kalian memenuhi mahar sebanyak 25 juta, demikianlah).

JBL: *Tor moru do nian gok (02/d6/NJM).TD* (Sebenarnya sudah berkurang cukup jauh). *Bereng hamu ma nga matua (menunjuk ibu pihak laki-laki) (03/d6/NJM).TD* (Lihatlah sudah tua). *Tingki mokmohi godang na pinatupani (04/d6/NJM) TD.* (Waktu dia masih muda, banyak yang menjadi tanggungannya). *Di hamu hula hula nami Turnip saluhutna, raja nami, nangkin nunga hupatangi tangi do didok 14, manambori ma ahu, terus terang ma hudok ianaku kandung do hela ni raja i nion ma angkang (05/d6/NJM) TD.* (Jadi untuk *hula-hula* kami Turnip seluruhnya, raja, memang tadi sudah kudengar kalian menyebutkan 14 juta, akan ku perjelas, terus terang kukatakan bahwa calon menantu kalian adalah anakku kandung, sedangkan ibunya adalah kakak iparku). *Jadi nang pe songoni marboha bahenon do hami, i sumung hami harbangon ni hula hula i (06/d6/NJM).TD* (walaupun demikian, kami sudah berusaha melakukan yang terbaik, kami sudah memberanikan diri kami untuk datang menemui kalian). *Molo sinamot do na tahatai raja nami, lumobi di hita Batak, unang sirang hita di angka na hurang (07/d6/NJM).TD* (Jika yang kita bicarakan adalah soal mahar, terlebih bagi kita orang Batak, jangan sampai kita harus berpisah hanya karena mahar). *Hamu do di dolok raja nami hami di toruon, nangkok hu dolok dapotan na lomak, hu toru asa dapot mual na tio boru ni rajai dohot anak nami (08/d6/NJM)TD.* (Raja, kalian yang ada di puncak gunung, dan kami di bawah. Jika kita ke puncak gunung akan kita dapati kesuburan, ke bawah pun kita akan dapat mata air yang murni). *Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6/NJM).TI.* (Saya sudah menambah sebanyak dua juta lagi, kami akan memberikan 16 juta dari yang sudah kami tambahkan tersebut).

JBP: “*Las roha nami, amangboru, TB 20 juta do nangkin itambai amangboru (10/d6)? TI* (“Senanglah hati kami, *amangboru*, benarkah 20 juta yang ditambah?”)

JBL: “*16 ma*” (11/d6)(16 lah); (maksudnya 16 juta)

JBP: “*Gabe 16 (12/d6)*(16 juta jadinya)”

JBL: Saran atau Alternatif (TD+TD+TD+TD+TD+TD+TD→TI)

JBP: Berpura-pura lupa harga tawar (TB+TI)

Rangkaian tuturan (03/d6+04/d6+05/d6+06/d6+07/d6+08/d6), merupakan satu rangkaian penolakan yang dilakukan oleh Penutur JBL. Penolakan sebenarnya atau tuturan intinya terdapat pada tuturan yang disertai dengan tuturan-tuturan pendukung dengan meminta empati dari mitra tutur, agar memahami kondisi dari keluarga pihak laki-laki dengan:

pra-menolak 1 ‘*Bereng hamu ma nga matua (03/d6)*’ lihatlah ibu ini sudah tua’.

pra-menolak 2 ‘*Tingki mokmohi godang na pinatupani (04/d6)* Waktu dia masih muda, banyak yang menjadi tanggungannya.

pra-menolak 3 ‘*Di hamu hula hula nami Turnip saluhutna, raja nami, nangkin nunga hupatangi tangi do didok 14, manambori ma ahu, terus terang ma hudok ianaku kandung do hela ni raja i nion ma angkang (05/d6).* ‘Jadi untuk *hula-hula* kami Turnip seluruhnya, raja, memang tadi sudah kudengar kalian menyebutkan 14 juta, akan ku perjelas, terus terang kukatakan bahwa calon menantu kalian ini seperti anakku kandung, jadi berpengertianlah kalian, raja, kami sudah memberanikan diri kami menemui kalian.

pra-menolak 4 ‘*Jadi nang pe songoni marboha bahenon do hami i sumung hami harbangan ni hula hula i*’ (06/d6) jadi kami mengharapkan pengertian dari kalian, raja, kami sudah memberanikan diri kami menemui kalian.

pra-menolak 5 ‘*Molo sinamot do na tahatai raja nami, lumobi di hita Batak, unang sirang hita di angka na hurang (07/d6)* Kalau karena mahar, jangan sampai kita harus berpisah hanya karena mahar.

pra-menolak 6 ‘*Hamu do di dolok raja nami hami di toruon, nangkok hu dolok dapotan na lomak, nangkok hu toru asa dapot mual na tio boru ni rajai dohot anak nami (08/d6).* Raja, kalianlah yang ada di puncak gunung, dan kami di bawah. Jika kita ke puncak gunung akan kita dapat yang

baik, ke bawah pun kita akan dapat mata air yang murni. (artinya adalah kedua belah pihak sama-sama diuntungkan).

Menolak: 'Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6). Saya akan menambah sebanyak dua juta lagi, sehingga kami akan memberikan 16 juta dari yang sudah kami tambahkan tersebut.

Dari satu rangkaian penolakan yang diucapkan oleh JBL, terdapat enam tuturan pendukung yang berperan sebagai *pra-menolak*. Tuturan-tuturan tersebut bukanlah tuturan penolakan, namun tuturan yang menghantarkan pada gerbang penolakan. Tuturan pendukung tersebut merupakan tuturan yang membuka jalan pada penolakan. Tuturan *pra-menolak* ini adalah tanda-tanda bahwa permintaan atau saran dari lawan tutur akan ditolak. Pada kasus *marhata sinamot*, semakin banyak tuturan pengantar, maka penolakan semakin tidak langsung dan menandakan bahwa penutur merasa sangat tidak ingin menyakiti perasaan atau muka mitra tutur dengan penolakannya. Alasan utama seseorang menjadi tidak langsung, adalah karena pertimbangan kesantunan (Clark, 1979, p. 433). Penggunaan tindak tutur tidak langsung secara umum berhubungan dengan kesopan-santunan. Tindak tutur tidak langsung biasanya dianggap menjadi lebih sopan daripada padanan imbangan langsung. Semakin tidak langsung sebuah tindak tutur, akan menjadi lebih sopan (Huang, 2014, p. 142). Ilokusi tidak langsung cenderung lebih sopan (a) karena meningkatkan derajat pilihan, dan (b) karena semakin tidak langsung suatu ilokusi, semakin berkurang dan tentatif kekuatannya. (Blum-Kulka, 1987, p. 131). Pernyataan jumlah mahar yang disampaikan oleh Penutur JBL pada tuturan (09/d6), secara tidak langsung bertujuan menolak permintaan mitra tutur (SSP) sebesar 25 juta karena JBL hanya mampu membayar 16 juta.

Penutur SSP (saudara semarga pihak perempuan) dan JBL (juru bicara pihak laki-laki), menggunakan tuturan pendukung (TD) sebelum menyampaikan tuturan inti (TI), terkait dengan pengajuan permintaan mahar dan penolakan terhadap permintaan tersebut. Adanya tuturan pendukung ini, sangat besar perannya dalam menjaga muka mitra tutur atas penolakan pada permintaan yang

diajukan sebelumnya. Tuturan pendukung ini digunakan sebagai strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur agar mitra tutur tidak tersinggung, dan sekaligus menjadi strategi yang santun juga bagi penutur untuk menyatakan rekomendasi harga baru yang dapat diberikan oleh penutur. Situasi ini terjadi pada hampir semua negosiasi mahar yang terdapat pada kegiatan *marhata sinamot* yang ada di Sidamanik, termasuk pada dialog 6 di atas.

Pada tuturan (11/d6), penutur JBP hanya menggunakan tuturan pembuka tanpa adanya tuturan pendukung yang berbentuk *pre-refusal*. Tuturan inti yang disampaikan oleh JBP melalui kalimat interogatif tersebut adalah tuturan menolak yang tidak langsung yakni dengan bertanya meminta kepastian seolah-olah pada tuturan sebelumnya JBL telah menyatakan akan menambah 20 juta, padahal hanya ditambah 2 juta. Secara tersirat tuturan dalam bentuk tanya tersebut adalah penolakan terhadap pengajuan dari JBL, yakni sebesar 16 juta. Secara tersirat pula JBP sebenarnya ingin ditambah lagi sebesar 20 juta. Namun JBL tetap bertahan untuk memberikan mahar sebesar 16 juta saja (11/d6).

4.1.1.7 Strategi Menolak dengan Menyatakan Pernyataan Filosofi + Menyatakan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Sidamanik adalah sebuah kecamatan yang didiami oleh masyarakat dengan latar belakang Batak Toba dan Batak Simalungun. Tidak heran bila dalam hal penetapan jumlah uang, ada beberapa juru bicara yang mengadaptasi sedikit filosofi suku Batak Simalungun. Masyarakat dengan dengan latar belakang budaya Simalungun percaya bahwa angka yang genap lebih baik dari angka ganjil. Pihak perempuan awalnya meminta mahar sebesar 25 juta. Keluarga pihak laki-laki tidak menyanggupinya dan menurunkan permintaan menjadi 16 juta rupiah. Keluarga pihak perempuan bersedia untuk mengurangi lagi tawaran awalnya yang semula 25 juta tersebut menjadi 24 juta rupiah, Juru bicara pihak laki-laki menolak dengan alasan bahwa mereka akan memberikan sejumlah yang sesuai juga dengan prinsip bilangan Batak Simalungun, yakni 20 juta (genap).

[7] JBL: *sampulu onom ma.* (enam belas ya. Maksudnya enam belas juta)

JBP: “*Songoni ma amangboru Sinaga, nunga tung tangkas tu hita na*

TB

Manghatai idokkon nangkin 25 juta” (01/d7). TB (Amangboru Sinaga, kita sudah sangat jelas dalam berdiskusi bahwa tadi sudah dikatakan mahar 25 juta)

“Asa laho hita tu budaya Simalungun, 24 ma anggo menurut ahu”(02/d7).

TI (mengacu kepada budaya Simalungun, menurut saya sebaiknya 24 (juta) saja).

“Anggo i dang mungkin be ijua tulang i, tor iolohon namai”(03/d7). TD

Amangboru tidak mungkin menolak lagi, pasti akan langsung disanggupi.”)

JBL: “*Jadi mauliate ma.*” (04/d7)**TB** (“Baiklah terima kasih). *Huboto do na di rohami (05/d7).TD* (saya tahu apa yang ada di dalam hatimu.)

Toho do memang bilanganni Simalungun, on pe bilangan ni simalungun do molo rap hita di tangiang, ima godang na 20 juta(06/d7). TI (memang benar yang kalian sampaikan tentang versi Simalungun, yang kami sampaikan ini pun sesuai dengan versi Simalungun, jumlahnya 20 juta)

Molo na boha pe tong do angka tulang nami, ido banna ro hami di bagasan hatoropon dang adong be na tinggal di Tigaras, deba nama jadi songoni ma tulang (07/d7). TD (walau bagaimanapun para tulang kami, inilah yang membuat kami berani datang dengan jumlah orang yang banyak, tak ada lagi yang tinggal di Tigaras, paling hanya tinggal sedikit saja). Ket: Tigaras adalah nama tempat tinggal keluarga pihak laki-laki, dan hampir semua orang dari Tigaras sudah ikut menghadiri kegiatan *marhata sinamot* tersebut.

JBP: “*Maulate ma. Nungnga las roha nami, pasahat amangboru ma. (07/d7)* (“Terima kasih. Senanglah hati kami, kiranya *amangboru* bersedia menyerahkannya.”).

Pada dialog [7], JBP menolak dengan menggunakan strategi menyatakan filosofi sedangkan JBL menolak dengan menggunakan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan. Untuk menolak mahar sebesar 16 juta, JBP menggunakan tuturan pembuka untuk menyapa dengan menggunakan strategi kesantunan (4+) menggunakan penanda identitas kelompok (*amangboru Sinaga*).

Berikutnya adalah tuturan pendukung yaitu tindak tutur *mengingatkan* bahwa sebelumnya pihak perempuan sudah meminta mahar sebesar 25 juta. Tuturan Inti (TI), yaitu tuturan menolak, terdapat pada tuturan **(02/d7)** dengan menggunakan tindak tutur memberikan informasi (*to inform*) tentang kesepakatan mahar yang sesuai dengan budaya Simalungun. Dengan strategi kesantunan positif nomor 11 (menunjukkan optimisme), JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) telah mendukung tuturannya menolaknya. JBP menyatakan bahwa pihak laki-laki tidak akan mungkin menolak permintaan sebesar 24 juta tersebut karena itu telah sesuai dengan prinsip budaya Simalungun. Dapat disimpulkan bahwa JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) menggunakan formulasi **TB+ TI ← TD** sebagai strategi menolaknya.

Sebagai responnya, JBL menolak dengan menyetujui bahwa sudah benar pendapat JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) tentang bilangan uang dalam budaya Simalungun. JBL mempertegas persetujuannya bahwa dia pun akan memberikan mahar yang sesuai dengan prinsip budaya Simalungun, yakni sebesar 20 juta rupiah (yang mana bilangan ini juga adalah bilangan genap). Pernyataan persetujuan yang disampaikan oleh JBL tersebut, adalah sebuah penolakan terhadap permintaan mahar sebesar 24 juta. JBL juga menggunakan tindak tutur *memberi tahu* untuk mempertegas bahwa semua orang bahkan sudah ikut berdiskusi untuk membujuk keluarga pihak perempuan. Bertujuan untuk memberikan pengertian kepada pihak perempuan bahwa mereka sungguh-sungguh dalam melakukan tawar-menawar ini. Tentu saja pada kenyataannya, tidak semua masyarakat dari Tigaras ikut serta dalam kegiatan ini. Seperti yang sudah dijelaskan pada bagian sebelumnya bahwa orang-orang yang bisa ikut dalam diskusi ini sangatlah terbatas dan hanya orang-orang tertentu saja. Strategi menolak yang digunakan oleh JBL adalah **TB+TD→TI←TD**.

4.1.1.8 Menolak dengan Memberi Alasan + Meminta Empati + Pengulangan (*Repetition*) dan Menunda (*Postponement*)

Pada percakapan di bawah ini, juru bicara pihak perempuan menolak dengan *memberikan alasan dan penjelasan*. Berikutnya juru bicara pihak laki-laki menolak lagi dengan menggunakan strategi yang sama yakni *memberi alasan dan penjelasan*. Masih ada lagi penolakan oleh juru bicara perempuan yaitu dengan menggunakan strategi *pengulangan dan penundaan*.

Konteks:

- a. Penutur JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama B. Siregar berusia 50 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. Penutur JBP merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan bernama: K. Manik. Berusia 49 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- c. Keterangan: Juru bicara pihak laki-laki membuka harga mahar sejumlah 6 juta rupiah. Pihak perempuan tentu saja tidak langsung setuju. Ketidaksetujuan itu justru diwujudkan dengan seolah-olah setuju. Juru bicara pihak perempuan memberikan alasan mengapa mereka tidak setuju dengan jumlah 6 juta tersebut.

[9] ¹JBL: “*Toho ma na naeng denggan hita marhula-hula marboru (01/d8)*. (Memang benar bahwa kita akan berkeluarga dengan baik). *Sian hami, pangidoan nami di bagasan tingki on rajanami, na naeng pasahataon nami ma songon sinamot ni parumaen nami i godang na onom juta (Rp. 6.000.000) (02/d8)*. (Dari kami, permohonan dari kami pada saat ini, raja, kami ingin memberikan mahar untuk calon menantu kami sebanyak 6 juta rupiah”).

²JBP: “*Mauliate ma amangboru(03/d9)*. **TB** (terima kasih *amangboru*)

Las roha mambege di hata ni amangboru, godang do hape sinamot ni boru nami dilehon Amangboru(04/d9). **TB** (Hati kami menjadi senang mendengarnya, ternyata banyak jumlah mahar untuk anak perempuan kami, *amangboru*.)

Alai ala na torop do hami hula-hulamu di Sidamanik on torop do nang hula-hulanta torop do nang angka, dongan sahutanta, alani i ma amangboru, pasahat amangboru ma sinamot ni boru nami 12 juta(05/d9). **TI**

(Tetapi, karena banyaknya *hula hula* mu yang tinggal di Sidamanik ini begitu juga dengan teman sekampung, oleh karena alasan itu, *amangboru*, kiranya berikanlah mahar anak perempuan kami sebanyak 12 juta.)

³JBL: “*gabe ma raja nami*(06/d9). **TB** (baiklah raja)

Alai asa tangkas nian hupaboa songondia ima na naeng gabe simatua ni boru muna on. (07/d9). **TD** (Saya akan memberitahu dengan jelas seperti apa kondisi dari calon mertua anak perempuan kalian ini). *nungnga tung lelung on mabalu, jadi holan sahalakna nama massari, jala torop so piga anakhononna* (08/d9). **TD** (Dia sudah lama menjadi janda, hanya dia seorang saja yang bekerja mencari nafkah, anaknya juga lumayan banyak).

Jadi raja nami, tung elek-elek nami ma, tung songon dia pe na boi tarpatupa hami tung las ma rohani rajai, asa itambai hami ma satonga juta nai asa gabe onom satonga” (09/d9). **TI** (Jadi, raja, kami mohonkan supaya berapapun yang akan kami berikan kiranya raja senang, karena kami akan menambahi hanya sebesar setengah juta lagi sehingga totalnya menjadi enam juta lima ratus.)

⁴JBP: “*Onom satonga do ate* (10/d9). **TI** (hanya enam setengah saja ya.)

Songoni ma tu angka hita na mardongan tubu lumobima tu angka na martohonan pamarai bapauda manang nanguda ate(11/d9). **TB** *Nga hugorahon nangkin tu amangborunta 12 juta ningku, alai didongkon amangborunta onom satonga do*(12/d9).” **TI**

(“Begitu juga kepada teman semarga kami, terlebih kepada *pamarai* dan *simolohon* (abang dan adik kandung dari bapak pengantin perempuan), tadi sudah ku minta tawaran 12 juta tetapi *amangboru* menawar menjadi 6,5 juta. Kuberitahukanlah ini kepada kalian).

Pada dialog [9], terdapat penolakan yang dilakukan oleh JBP atas permintaan dari pihak laki-laki untuk mahar sejumlah 6 juta rupiah. Penolakan tersebut diwujudkan dengan memberitahukan alasan bahwa sejumlah 6 juta tidak akan cukup untuk dibagi-bagi dan digunakan untuk persiapan pesta puncak pernikahan, sehingga kemudian dilanjutkan dengan mengajukan kenaikan harga menjadi 12 juta rupiah. Pada tuturan pembuka, awalnya penutur JBP memberikan respon yang menunjukkan adanya persetujuan dengan seolah-olah sependapat dan membenarkan apa yang sudah disampaikan oleh JBL. Tuturan ini merupakan tuturan awal, sebelum juru bicara pihak perempuan menolak. Tuturan pembuka

'Las roha mambege di hata ni amangboru, godang do hape sinamot ni boru nami dilehon Amangboru'(04/d9) (Hati kami menjadi senang mendengarnya, ternyata banyak jumlah mahar untuk anak perempuan kami, *amangboru*) ini merupakan cara yang digunakan oleh JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) untuk tidak menyinggung perasaan mitra tutur, karena sebenarnya jumlah 6 juta belumlah cukup, dibuktikan dengan adanya permintaan penambahan jumlah mahar menjadi 12 juta.

Berikutnya, pada satuan tuturan (3), JBL (juru bicara pihak laki-laki) juga melakukan penolakan terhadap permintaan penambahan jumlah mahar menjadi sebesar 12 juta. JBL memberitahukan realita kondisi kehidupan pihak keluarga laki-laki, sebagai alasan JBL tidak dapat menambah atau menyanggupi permintaan sebesar 12 juta. Dengan kata lain, JBL telah menolak permintaan mahar sebesar 12 juta tersebut. JBL memberitahukan bahwa ibu dari calon mempelai laki-laki sudah lama menjadi seorang janda dan harus membiayai seluruh anggota keluarga. Pada tuturan (09/d9) secara implisit JBL bermaksud untuk menolak dengan menggunakan strategi kesantunan yang meminimalkan paksaan ditunjukkan dengan adanya penanda *elek-elek* (permohonan dengan kerendahan hati).

JBP masih belum setuju dengan penambahan yang hanya sejumlah lima ratus ribu rupiah saja, JBL hanya dapat menyanggupi untuk memberikan mahar sebesar 6 juta lima ratus. Pada tuturan (07/d9), telah meminta sebesar 12 juta. Hal ini membuat JBP tidak dapat menyetujui sebesar 6 juta lima ratus ribu rupiah tersebut. Melalui tuturan (11/d9)+(12/d9), JBP menyampaikan keluh kesahnya kepada keluarga semarga dari pihak perempuan sehingga semakin memperkuat maksud penolakan terhadap pengajuan 6 juta 5 ratus ribu. JBP telah melakukan penolakan dengan strategi *menunda* karena juru bicara ingin bertanya lebih dulu kepada seluruh keluarga. Penundaan yang disampaikan oleh juru bicara pihak perempuan, bermakna bahwa harga sebesar enam setengah juta yang diajukan oleh juru bicara pihak laki-laki telah ditolak. Pada kebiasaan masyarakat Batak Toba, ketika juru bicara pihak perempuan mengalihkannya dan bertanya kepada anggota

keluarga yang lain, berarti juru bicara pihak perempuan tersebut, membutuhkan pertolongan agar anggota keluarga membantunya meminta penambahan mahar.

Dari sudut pandang strategi bertutur menurut Searle (1979), tuturan menolak di atas bukanlah tuturan yang literal, karena tidak secara hurufiah JBP menuturkan penanda lingual yang menandakan ketidaksetujuan seperti ‘tidak setuju’ atau ‘menolak’. Tuturan penolakan telah disampaikan secara implisit melalui wujud yang berbeda dengan tujuan tuturannya. Penolakan diwujudkan dengan memberitahukan alasan kondisi situasi dari masing-masing juru bicara (tuturan 04/d9+10/d9+11/d9+12/d9) dan (tuturan 07/d9+09/d9). Diperjelas lagi dengan adanya tuturan pendukung berikutnya, yang dapat mempertegas secara implisit bahwa jumlah 6 juta setengah telah ditolak oleh JBP. Tuturan yang mendukung adanya penolakan diwujudkan dengan memberikan laporan kepada teman semarga bahwa juru bicara pihak perempuan telah meminta 12 juta, namun pihak laki-laki hanya menyanggupi lebih kurang setengahnya saja.

Memberitahukan keadaan atau kondisi yang nyata yang terjadi pada keluarga pihak laki-laki, adalah strategi yang digunakan oleh JBL, sebagai tuturan pendukung pernyataan menolak atas permintaan mahar oleh JBP sebanyak 12 juta. Sebelumnya pihak laki-laki telah menawar untuk memberikan mahar sebesar 6 juta, namun setelah memberitahukan keadaan keluarga pihak laki-laki dimana mereka hanya tinggal memiliki ibu saja, sendirian mencari nafkah dan membesarkan anak-anaknya, maka juru bicara pihak laki-laki hanya dapat memberikan tambahan setengah juta saja, menjadi enam juta lima ratus ribu rupiah (04/d9)+ (05/d9)+ (06/d9)+(07/d9). Berikutnya, penutur JBL tidak langsung masuk pada tuturan menolak-nya, ia memulai dengan 4 tuturan pendukung. Tujuannya untuk menjaga wajah mitra tutur karena JBL telah menolak permintaan JBP, dan hanya sanggup membayarkan setengah dari permintaan JBP sebanyak 12 juta sebelumnya.

4.1.1.9 Menolak dengan Strategi Menyatakan Prinsip + Filosofi + Meminta Empati

Penatua kampung membantu menawar untuk keluarga pihak perempuan. Penatua kampung mengajukan penambahan mahar sebanyak 600 ribu rupiah (sebelumnya kedua belah pihak keluarga telah sepakat dengan mahar sebesar 8 juta rupiah). JBL sebagai juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki hanya menyanggupi penambahan sebanyak 200 ribu rupiah. Negosiasi penambahan jumlah mahar tersebut berakhir pada kesepakatan jumlah 200 ribu rupiah.

[9] PKP: *Diingot hami, mantap do hamu se-Sumatera Utara (01/d9)*. (Seingat kami, kalian ini orang yang mantap bahkan se-Sumatera Utara). *'Barita ni lampedang na solot di bulung bira, barita ni marga Siregar sahat do ro didia (02/d9)*. (Kabar berita marga Siregar sudah sampai ke mana-mana). *Jadi molo sian hami dongan sahuta ni marga Manik on, pasahat hamu ma onom ratus, asa kuat dalam ni ngolu asa adong golom-golomon(03/d9)*. *Songonima, gabehon hamu ma(04/d9)* Jadi, kami sebagai teman sekampung marga Manik (keluarga calon mempelai wanita), meminta tambahan 400, agar menjadi 600, supaya semakin kuatlah hidup ini, supaya ada yang digenggam untuk jadi pegangan.

JBL: *Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate(05/d9)*. **TI** (senanglah kiranya hatimu, tulang, itulah permohonan kami, sejumlah 200 ribu). *Tubu do tong ngolu-ngolu nang pe dua, asal ma dos roha(06/d9)* **TD** (Kehidupan kita tetap akan berkembang sekalipun hanya 200 ribu, yang penting adalah kita sehat).

JBP: *baen ma opat ratus asa pas songon pat ni pansa. (07/d9)* **TI** (berikanlah empat ratus ribu agar seperti empat kaki panggung/pilar)

JBL: *Memang, ido tutu tingkos na, ingkon adong do natua-tua ni huta (08/d9)***TB**. (Memang seperti itulah yang benar, memang harus ada penatua kampung). *Pangidoanni natua-tua ni huta nungnga las roha nami(09/d9)*. Terhadap permintaan penatua kampung tersebut, kami merasa senang). **TB**

*Alai, adong do 'alai' na tong, nang pe nangkin adong gubernur Sumatera Utara, najoloi doi, nuaeng dang adong be nuaeng(10/d9).***TD** (Tapi, masih ada 'tapi'-nya, walaupun memang ada gubernur Sumatera Utara bermarga Siregar, itu dulu, sekarang sudah tidak lagi). *Jadi, on ma elek-elek nami, tung jangkon hamu tung las ma rohamu manjalo ima elek-elek nami on songon na nidok nangkin ma raja nami" (11/d9)* **TI**. (inilah permohonan kami,

kiranya terimalah, senanglah hatimu menerima permohonan kami, permohonan seperti yang sudah kami sampaikan tadi).

JBP: dua ratus? (12/d9)

JBL: *olo* (iya) (13/d9)

JBP: *mauliate ma amangboru, gabe ma jala horas* (14/d9) (terima kasih *amangboru*, baiklah).

Awalnya, penatua kampung (PKP) meminta tambahan mahar sebesar 600 ribu rupiah kepada JBL, lalu JBL telah menawar menjadi 200 ribu rupiah. Tawaran sebesar 200 ribu rupiah tersebut, tidak langsung disetujui oleh PKP (penatua kampung). Untuk membujuk pihak laki-laki agar menyetujui permintaan 600 ribu, PKP menggunakan strategi kesantunan (2+) membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati yang diwujudkan dengan memberikan pujian kepada keluarga pihak laki-laki. (01/d9)+(02/d9).

JBL tidak memenuhi permintaan sebesar 600 ribu tersebut, namun meminta jumlahnya dikurangi menjadi 200 ribu saja. Pada pengurangan tersebut JBL mendukung tuturannya dengan menyebutkan harapan bahwa sekalipun hanya dua ratus ribu, kehidupan masa depan tetap akan baik. Pada tuturan (07/d9) PKP meminta agar jumlah tersebut ditambah lagi menjadi 400 ribu. Artinya PKP telah menurunkan permintaan awalnya sebanyak 600 ribu menjadi 400 ribu. PKP menggunakan tuturan penolakan yang direalisasikan dengan menggunakan majas asosiasi. PKP mengasosiasikan empat kaki panggung atau pilar sebagai keseimbangan, tidak timpang. PKP secara tidak langsung menyatakan bahwa jumlah 400 ribu adalah jumlah yang tepat karena menggambarkan keseimbangan dan tidak timpang. Penolakan ini termasuk dalam penolakan dengan strategi filosofi, karena PKP mengaitkan jumlah empat kaki dengan filosofi atau maknanya.

Berikutnya, tuturan JBL '*Pangidoanni natua-tua ni huta nungnga las roha nami*(09/d9) (Terhadap permintaan penatua kampung tersebut, kami merasa senang), digunakan sebagai respon dari permintaan PKP tersebut, menunjukkan bahwa JBL seolah-olah menerima tawaran. Nyatanya, JBL menolak yang dibuktikan dengan munculnya tuturan berikutnya '*Alai, adong do 'alai' na tong, nang pe nangkin adong gubernur Sumatera Utara, najoloi doi, nuaeng dang adong*

be nuaeng'(09/d9) (Tapi, masih ada 'tapi' nya, walaupun memang ada gubernur Sumatera Utara bermarga Siregar, itu dulu, sekarang sudah tidak lagi). Kata '*alai*' tersebut menunjukkan adanya pernyataan yang bertolak belakang dengan kalimat sebelumnya '*nungnga las roha nami alai*' (kami merasa sangat senang tetapi...). Hal ini menandakan bahwa sebenarnya JBL belum menerima tawaran tambahan mahar sebanyak 400 ribu tersebut, sekalipun PKP telah mengurangi permintaan awalnya dari 600 ribu menjadi 400 ribu. Dengan menggunakan strategi kesantunan yang meminimalkan paksaan, JBL memberi tahu bahwa mereka (keluarga pihak laki-laki) tetap akan bertahan pada jumlah tambahan mahar sebanyak 200 ribu rupiah. Kata '*elek-elek*' menandakan adanya penekanan membujuk dengan sangat, yang artinya meminta dengan segala kerendahan hati (tindak tutur direktif jenis *supplicate*). Setelah JBL membujuk, akhirnya PKP dan juru bicara pihak perempuan menyatakan setuju dengan penambahan mahar sebanyak 200 ribu rupiah.

4.1.1.10 Menolak dengan Menyatakan Harga Baru

Pada penolakan ini juru bicara menggunakan strategi bertutur menolak yang tidak langsung. Strategi bertutur menolak yang tidak langsung tersebut disampaikan dengan menyatakan harga yang baru yang jumlahnya dikurangi dari jumlah awal.

Konteks:

- a. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Penutur JBP adalah Jarapot Siallagan, berusia 64 tahun, dengan latar belakang pendidikan SD dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki. JBL adalah Jotam Sitompul, berusia 43 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang wiraswasta.
- c. Penutur SSP adalah keluarga yang semarga dengan keluarga pihak perempuan. Biasanya merupakan paman kandung dari pengantin perempuan (kakak laki-

laki atau adik dari ayah pengantin perempuan). SSP bernama Dorpen Siallagan, berusia 57 tahun, pensiunan pegawai perkebunan.

- d. Situasi tutur: percakapan ini direkam pada tanggal 6 April 2018. Penutur JBP mengajukan permintaan mahar sebesar 80 juta rupiah. Mahar tersebut dianggap pantas oleh JBP untuk calon pengantin perempuan bernama Herdiani Siallagan, seorang perempuan dengan lulusan Sarjana Kesehatan Masyarakat dan sedang menjalani studi S2 di salah satu universitas negeri ternama di Jakarta. Calon pengantin laki-laki (Harapan Sitompul) bekerja di perusahaan besar di Papua, menurut pihak perempuan dianggap mampu untuk membayar mahar sebesar 80 juta. Namun, Penutur JBL tidak dapat menyanggupi atau menolak permintaan sebesar 80 juta tersebut.
- e. Peristiwa tutur: JBL, JBP dan SSP, SSL bernegosiasi tentang mahar.

[10] JBP: “*alai pos rohangku amangboru, ala itaringoti ho nangkin Sitompul dang pala be taringotonmu ate tor bahen ma hani, 80 juta(01/d10)*. (Aku yakin pada *amangboru*, karena *amangboru* tadi sudah menyinggung sedikit tentang keluarga Sitompul, berikanlah kepada kami sebanyak 80 juta). *Dang pala tawaronmu bei (02/d10)*.” (Tidak perlu kalian tawar lagi.)

JBL: “*Mauliate ma tulang na burju di na naung dengan hita marsisungkunan dengan hita padut-padut bohi(03/d10)*. (“Terima kasih *tulang* yang baik hati, karena kita sudah saling bertanya dengan baik). **TB**. *Jadi songonima di hita na mardongan tubu, tarsingot ni sinamot nungnga dos be ra roha nasida, napasahathon hata tu hita, didonghon 80 juta (03/d10)*. **TB** (Demikianlah kepada kita saudara semarga, terkait dengan mahar tadi, mereka (pihak perempuan) telah sepakat, dan sudah mereka sampaikan pada kita, dan mereka memberitahukan mahar sebesar 80 juta.)

Raja nami, nian di pangidoan munai, nungnga be mansai uli nian i (06/d10). **TD** (Raja, permintaan kalian itu adalah permintaan yang sangat bagus). *Alai nungnga be pinajolo nanghin di angka panghataion anggo pahae bona ni pasogit anggo huta nungnga be tinggal (07/d10)*. **TD** (Tetapi, di awal tadi sudah kami sampaikan bahwa tanah kami yang ada di kampung sudah lama kami tinggalkan). *Gabe i kobun on nama hami, laho mangulahon ulahon ni angka pemerintah (08/d10)*. **TD** (sekarang kami pindah ke perkebunan ini, untuk bekerja di bawah kuasa pemerintah).

Inna rohangku na lambok marroha do hula-hulanta Siallagan on ate dang pala ikkon na nidok ni tulangi sioloan ta kan i do? (04/d10) TD. (Menurut pendapatku keluarga besar Siallagan ini adalah keluarga yang baik hatinya. Jumlah yang sudah mereka sebutkan itu, tidaklah suatu keharusan untuk langsung kita setuju, ya kan). *Na burju do Siallagan on(05/d10). TD* (keluarga Siallagan ini adalah orang yang baik.)

Bah hudonghon hami ma sian on, bah 30 juta do na boi tarbahen hami na laho sinamot ni parumaen nami i(09/d10).” TI (Untuk itu kami sampaikan dari sini, bahwa 30juta adalah mahar yang bisa kami berikan untuk calon menantu kami”)

Proses tawar-menawar yang terjadi pada dialog ke [10] ini dituturkan sebanyak 2 rangkaian unit tuturan. Dari dua rangkaian unit tuturan yang panjang tersebut, belum ditemukan kesepakatan harga. Pernyataan tuturan menolak terdapat pada tuturan (10/d10) yang dinyatakan dengan secara langsung menurunkan harga yang semula 80 juta menjadi 30 juta rupiah. Tetapi, sebelum sampai pada pernyataan menolak tersebut, JBL menggunakan pendahuluan dua tuturan pembuka dan lima tuturan pendukung. Tuturan pembuka yang dituturkan dengan mengucapkan terima kasih (02/d10), tuturan melaporkan (03/d10), tuturan memuji (04/d10) dan (05/d10), dilanjutkan lagi dengan tuturan memberi tahu dan sekaligus menjadi strategi kesantunan menghindari pertentangan. Juru bicara pihak laki-laki awalnya menyatakan pada tuturan (06/d10) bahwa permintaan pihak perempuan sebesar 80 juta adalah permintaan yang sangat bagus yang berarti ia seolah-olah akan setuju dengan besarnya permintaan sebesar 80 juta, namun ternyata ia menolak harga 80 juta tersebut. JBL menolak dengan memberitahukan bahwa dahulu tanah mereka sudah dijual sehingga sudah tidak punya banyak harta lagi. (*‘alai nungnga be pinajolo nanghin di angka panghataion anggo pahae bona ni pasogit anggo huta nungnga be tinggal gabe (07/d10)*). Kata penghubung *alai* (*tetapi*) telah menunjukkan adanya pernyataan yang bertolak belakang antara pernyataan awal yang mendahului dengan pernyataan berikutnya. Kata *tetapi* digunakan untuk menghubungkan dua kalimat yang berbeda atau yang disebut 'kontras'. Secara umum, konjungsi ini menunjukkan arti 'bertentangan dengan harapan' (Mahendra, 2014: 4). Sebelum mengurangi jumlah mahar, JBL telah

menolak dengan tuturan **(05/d10)**. Tuturan menolak yang tidak langsung ini dinyatakan dengan memberikan pujian bahwa pihak perempuan adalah orang yang baik hatinya. Pada akhir tuturan pujiannya, penutur JBL menggunakan kalimat tanya retorik melalui ekor pertanyaan *iya kan* yang tujuannya untuk menanyakan dan meminta persetujuan, bahwa pernyataan pujian JBL tersebut adalah benar. Juru bicara laki-laki pada intinya menolak secara tidak langsung. JBL menolak dengan menyatakan harga baru, yaitu 30 juta dari permintaan sebelumnya sebanyak 80 juta. Pada realisasinya, pada saat menolak, penutur JBL berputar-putar dan bertele-tele dengan menuturkan deretan tuturan pendukung sebelum akhirnya menyatakan menolak. Kana (1982, p. 31) menyatakan bahwa untuk menghindari terlukanya perasaan lawan tutur, penolak akan melebih-lebihkan maksud penolakannya dengan menghindari penolakan langsung, atau membuat ungkapan penolakannya dengan menyertakan berbagai ungkapan seperti permintaan maaf disertai sikap merendahkan diri.

Pra-menolak 1: *Raja nami, nian di pangidoan munai, nungnga be mansai uli nian i* **(06/d10)**. (Raja, permintaan kalian itu adalah permintaan yang sangat bagus.) Tuturan Pembuka

Pra-menolak 2: *Alai nungnga be pinajolo nanghin di angka panghataion anggo pahae bona ni pasogit anggo huta nungnga be tinggal* **(07/d10)**. (Tapi, di awal tadi sudah kami sampaikan bahwa tanah kami yang ada di kampung sudah lama kami tinggalkan).

Pra-menolak 3: *I kobun on nama hami, laho mangulahon ulahon ni angka pemerintah* (sekarang kami pindah ke perkebunan ini, untuk bekerja di bawah kuasa pemerintah) **(08/d10)**.

Pra-menolak 4: *'Inna rohangku na lambok marroha do hula hulanta Siallagan on ate dang pala ikkon na nidok ni tulangi sioloan ta kan i do?'* **(04/d10)** (Menurut pendapatku keluarga besar Siallagan ini adalah keluarga yang baik hatinya. Jumlah yang sudah mereka sebutkan itu, tidaklah suatu keharusan untuk langsung kita setuju, ya kan.)

Pra-menolak 5: *'Na burju do Siallagan on'* **(05/d10)**. (keluarga Siallagan adalah orang-orang yang baik.)

Strategi menolak yang digunakan oleh JBL dapat diformulasikan seperti berikut ini: **TB1+TB2+TD1+TD2+TD3+TD4+TD5→TI**

Tuturan pembuka dan tuturan pendukung yang digunakan oleh juru bicara sebelum menolak dapat berfungsi sebagai wujud kesantunan. Hal ini menunjukkan bahwa sebelum menolak, atau pada saat menolak, penutur menggunakan strategi yang santun untuk mengurangi kemungkinan lawan tutur merasa tersinggung karena keinginannya telah ditolak. Selain untuk menghindari ketersinggungan, strategi kesantunan juga dapat berfungsi untuk melunakkan penolakan dan memuluskan keinginan penutur agar tidak mendapat penolakan lagi dari mitra tutur. Seperti pada tuturan pembuka 1 (03/d10) dimana JBL menyebut lawan bicaranya dengan sebutan *raja nami* yang berarti bahwa JBL sangat menghormati pihak perempuan dan menganggap pihak perempuan sebagai raja. Tuturan pembuka berikutnya juga dinyatakan dengan ucapan terima kasih. Bentuk penghormatan seperti ini termasuk dalam klasifikasi strategi kesantunan negatif nomor 5 menurut Brown & Levinson (1987) yaitu *memberikan penghormatan*. Tuturan pembuka 3 (06/d10) adalah tuturan yang menunjukkan strategi kesantunan (6+) *menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan* dengan Mt dengan pura-pura setuju. Tuturan pendukung atau pra-menolak 4 dan 5, JBL menggunakan strategi kesantunan dengan memberikan perhatian kepada pihak perempuan dengan menyatakan pujian kepada pihak perempuan. JBL menyatakan bahwa keluarga Siallagan (pihak perempuan) adalah keluarga yang baik. Hal ini dinyatakan oleh JBL untuk melunakkan penolakannya.

4.1.1.11 Menolak dengan Pernyataan Opini yang Positif dilanjutkan dengan Pernyataan Harga Baru

Dialog [11] merupakan lanjutan dari dialog [10] yang mana juru bicara pihak perempuan telah meminta mahar sebesar 80 juta dan pihak laki-laki menolaknya dengan mengajukan kesanggupan mereka sebesar 30 juta. Atas penolakan tersebut, SSP (selaku paman dari calon mempelai perempuan) telah mengajukan permintaan yang baru sebesar 60 juta.

[11] SSP: “(1) *Hita nanghin mandokkon 80 juta, hape tor moru gabe 30 juta(01/d11). Nga tor dao perbedaanna, nanggo 60 amangboru(02/d11).*” (“Awalnya sudah kita sampaikan permintaan

mahar sebesar 80 juta, ternyata langsung dikurangi menjadi 30 juta, sudah langsung jauh sekali perbedaannya, setidaknya 60 juta, *amangboru*”)

JBL: “*jadi gabe ma jala horas (03/d11) TB* (baiklah horas). *Ido memang sasintongna, inghon angka na burju do siadopan angka hula hula i, alai holan 5 juta do naboi tambahonon nami gabe 35 juta (04/d11)TI.*” (“Baiklah, memang benar yang kalian sampaikan itu, memang sudah sepantasnya seorang *hula-hula* memiliki sikap yang baik, akan tetapi hanya 5 juta saja mahar yang dapat kami tambah sehingga totalnya menjadi 35 juta.”)

Pada satuan tuturan berikutnya, penutur SSP menyatakan kritiknya tentang banyaknya angka yang sudah diturunkan (dari 80 juta menjadi 30 juta), cukup jauh sebanyak 50 juta. Setelah satu tuturan pembuka, SSP menyatakan permintaan jumlah yang baru menjadi sebanyak 60 juta. Artinya, SSP secara tidak langsung telah menolak permintaan dari penutur JBL, yakni mahar sebanyak 30 juta. Permintaan sebanyak 60 juta oleh JBP, disampaikan secara tidak langsung. Permintaan tersebut diwujudkan dalam bentuk pernyataan ‘*Nga tor dao perbedaanna, nanggo 60 amangboru.*’ (02/d11). Permintaan ini juga disampaikan dengan menggunakan strategi kesantunan yang meminimalkan paksaan ditunjukkan dengan adanya penanda lingual *nanggo* (seandainya, paling tidak), yang menunjukkan bahwa SSP mengurangi imposisi permintaannya.

Sebelum menolak, juru bicara laki-laki menggunakan satu tuturan pembuka yang berbentuk sapaan kepada pihak perempuan. Permintaan 60 juta rupiah dari SSP tersebut ditolak oleh JBL, yang disampaikan dengan strategi menolak tidak langsung yakni dengan adanya pernyataan opini positif tentang bagaimana cara berhadapan dengan *hula-hula* dan diikuti dengan harga tawaran baru yaitu 35 juta ‘*Holan 5 juta do naboi tambahonon nami gabe 35 juta*’ (Hanya 5 juta saja mahar yang dapat kami tambah, sehingga totalnya menjadi 35 juta) (07/d11). Tujuan dari pernyataan ini adalah terdapat penolakan permintaan mahar sebesar 60 juta karena pihak laki-laki hanya sanggup membayar 35 juta rupiah saja. Urutan penolakan yang dilakukan oleh JBL dapat diformulasikan sebagai berikut: **TB+TI**. Artinya,

satu tuturan pembuka berupa bentuk sapaan, dan diikuti tuturan menolak berupa tuturan yang menunjukkan persetujuan yang bertujuan untuk menolak.

4.1.1.12 Menolak dengan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Dialog [12] ini adalah lanjutan dari negosiasi mahar yang terdapat pada dialog [10] dan [11].

[12] JBP: “Bah, 35 juta ate amangboru, hape bolak do nian kobun tes(06/d12). (“Bah, 35 juta ya amangboru, padahal kebun teh kalian luas). Jadi mauliate ma amangboru(07/d12). (Terima kasih amangboru). Jadi dohot on pe di hamu amangboru, idonghon hamu 35 juta hape nungnga tajalo nanghin 60 juta (08/d12). (Kalian mengatakan 35 juta padahal kami sudah minta 60 juta, Berikanlah 55 juta). Bahen ma alusmu amangboru(10/d12. Silahkan amangboru menjawab.”)

JBL: ‘*olo nian bolak do nian bona ni tes alai puna ni pemerintah doi*(11/d12)’ (memang benar bahwa perkebunan teh memang luas, tapi itu kan punya pemerintah).

Sebelumnya pihak laki-laki sudah menyatakan kesanggupan mereka untuk membayar mahar sebesar 35 juta. JBP menolak dengan memberitahukan harga mahar yang baru yaitu sebanyak 55 juta rupiah (11/d12). Juru bicara pihak perempuan (JBP) menyatakan ketidaksetujuannya dengan memberikan alasan bahwa perkebunan teh di tempat pihak laki-laki tinggal sangatlah luas. Pada kenyataannya memang perkebunan teh di dekat tempat tinggal pihak laki-laki sangatlah luas, akan tetapi perkebunan itu bukanlah milik mereka melainkan milik pemerintah. Orang tua dari pihak laki-laki merupakan pekerja di perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan the. Tentu saja perkebunan itu bukan milik dari keluarga pihak laki-laki. Mereka hanyalah pekerja di perusahaan itu. Dibuktikan dengan adanya tuturan ‘*olo nian bolak do nian bona ni tes alai puna ni pemerintah doi*(13/d12)’ (memang benar bahwa perkebunan teh memang luas, tapi itu kan punya pemerintah). Pernyataan ini bukan hanya bertujuan untuk *memberi tahu* bahwa perkebunan itu bukan milik keluarga pihak laki-laki, namun dapat juga diinterpretasikan sebagai penolakan. Jika tuturan (13/d16) dapat diinterpretasikan lebih lanjut, JBL sebenarnya bermaksud untuk menyatakan bahwa mereka tidak

dapat menyanggupi permintaan JBP karena mereka tidak memiliki perkebunan yang dapat dikompensasi untuk menambah mahar. Maka dapat disimpulkan bahwa tujuan dari tuturan juru bicara pihak laki-laki tersebut dimaksudkan sebagai penolakan.

Dapat disimpulkan bahwa sepanjang segoisasi ini berlangsung, penutur JBL, JBP, dan SSP telah menolak dengan menggunakan strategi yang berbeda-beda. Awalnya JBP telah meminta mahar sebesar 80 juta, lalu JBL menolak dengan *strategi pernyataan harga baru* (pada dialog 10). Kemudian SSP telah menolak dengan menggunakan *strategi mengkritik mt* lalu ditolak lagi oleh JBL menggunakan *strategi pernyataan opini yang positif* (pada dialog 11). Berikutnya JBP meminta mahar sebesar 55 juta dan JBL menolak dengan menggunakan *strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan* (pada dialog 12)

Dapat disimpulkan bahwa semua tuturan menolak yang terdapat pada dialog [10], [11] dan [12] disampaikan secara tidak langsung. Juru bicara pihak laki-laki menggunakan tuturan memuji sebelum akhirnya menurunkan harga. Selain itu juru bicara pihak perempuan menggunakan strategi kesantunan positif menghindari pertentangan dengan berpura-pura setuju. Negosiasi yang terjadi pada dialog ini sebenarnya terjadi cukup panjang dan melibatkan empat orang penutur sekaligus (JBL, JBP, SSL dan SSP). Panjangnya proses negosiasi pada percakapan ini disebabkan karena mahar yang diminta cukuplah tinggi, jauh melebihi dari kesanggupan pihak laki-laki. Pemilihan persetujuan semu (yang ditandai dengan 'alai'/'tetapi') yang dilakukan oleh penutur JBL dan pernyataan yang bukan merupakan sebuah kebenaran yang disampaikan oleh penutur JBP *hape bolak do nian kobun tes* (padahal kalian punya perkebunan teh yang luas), berpengaruh pada panjangnya negosiasi ini. Juru bicara pihak perempuan tidak menyatakan tuturan yang sesuai dengan kenyataan yang ada yang dimiliki oleh keluarga pihak laki-laki. Akan tetapi, tentunya strategi ini digunakan oleh penutur untuk mengurangi kemungkinan tersinggung atau terlukanya wajah mitra tutur terhadap penolakan yang dilakukan oleh setiap penutur terkait dengan harga mahar.

4.1.1.13 Menolak dengan Membuat Pernyataan Harga + Penerimaan yang Berfungsi Penolakan

Penolakan pada dialog ini dilakukan oleh dua juru bicara, yaitu JBP dan JBL. JBP melakukan penolakan dengan strategi tidak langsung yaitu menyatakan harga yang baru, sedangkan JBL melakukan penolakan dengan menggunakan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan.

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki yang bernama S. Gultom, berusia 54 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA, yang bekerja sebagai petani dan juga seorang penghulu kampung.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan yang bernama A. Siahaan, berusia 60 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA, bekerja sebagai petani.
- c. Situasi tutur: sebelumnya juru bicara pihak perempuan telah mengajukan mahar sebesar 30 juta, lalu ditawarkan oleh JBL sebesar 17 juta. Kemudian pihak perempuan kembali mengajukan tawarannya lalu ditolak lagi oleh JBL dengan menyatakan akan menambah satu juta lagi, sehingga menjadi 18 juta rupiah.
- d. Warna emosi: tenang dan formal

[14] JBL: *mauliate ma, itambai hami ma sajuta nai, gabe 18.* (01/d14). “terima kasih, kami akan menambahi sebanyak 1 juta lagi, menjadi 18 juta.

JBP: *“mauliate ma raja nami. TB dua pulu sada satonga, lehon ma dua pulu sada juta.”* (02/d14) TI. (“baiklah raja, dari 21 juta setengah yang kami minta, berikanlah 21 saja.)

JBL: *“Itambai hami ma 500, asa gabe sapulu ualu juta lima ratus. TI. Ido na boi tarbahen hami tulang na burju.”* TD (03/d14). *Gabe sapulu ualu juta lima ratus ma raja TI (03/d14)* (Kami akan menambahi sebesar 500 ribu, supaya totalnya menjadi 18 juta lima ratus ribu rupiah. Kami hanya dapat menambah sebanyak itu, *tulang* yang baik. Totalnya menjadi 18 juta lima ratus ribu rupiah).

Strategi yang digunakan oleh JBP untuk menolak harga sebesar 18 juta adalah dengan menyatakan tawaran harga yang baru sebesar 21 juta, dengan diawali

oleh satu tuturan pembuka yaitu ucapan terima kasih. Berikutnya JBL juga menolak. Pada prinsip *dalihan na tolu*, pihak perempuan berada pada posisi *hula-hula* yang levelnya sama dengan raja dan selayaknya diperlakukan seperti raja. Selanjutnya JBL menyatakan pendapatnya bahwa permintaan seorang raja harus disanggupi. Pada kenyataannya JBL tidak menyanggupi permintaan raja (pihak perempuan) tersebut sebesar 21 juta, namun hanya 18 juta 500 ribu rupiah saja. Tuturan juru bicara pihak laki-laki tentang akan menyanggupi permintaan tersebut, menunjukkan seolah-olah ia telah menerima permintaan JBP, nyatanya permintaan JBP telah ditolak.

4.1.1.14 Menolak dengan Memberikan Saran dan Alternatif + Dalih, Alasan dan Penjelasan

Dialog ini menunjukkan penolakan yang disampaikan dengan strategi menolak yang tidak langsung. Pihak perempuan melakukan penolakan dengan menyatakan saran dan alternatif, sedangkan JBL melakukan penolakan dengan menggunakan strategi dalih, alasan dan penjelasan.

Konteks:

- a. Penutur *boru* adalah juru bicara yang mewakili kakak ipar dari pengantin perempuan. Pengantin perempuan bermarga Siallagan, sehingga *boru* ditujukan untuk laki-laki yang telah menikah dengan perempuan bermarga Siallagan. *Boru* pada negosiasi ini bernama Fery Manik, berusia 46 tahun, bekerja sebagai wiraswasta.
- b. JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki. JBL bernama Jotam Sitompul, berusia 43 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang wiraswasta.
- c. Situasi tutur: Pada negosiasi atau tawar-menawar, *boru* jarang sekali diberi kesempatan untuk ikut mengajukan permintaan. Walaupun diberi kesempatan, biasanya hanya akan menjawab 'kami mengikut saja' atau 'kami oke saja'. Pada

percakapan ini, Fery Manik sebagai perwakilan dari *boru* menyatakan permintaan tambahan mahar sebesar 1 juta rupiah lagi, dari jumlah sebelumnya. JBL tidak menyanggupi permintaan tersebut dengan mengajukan penurunan jumlah menjadi dua ratus ribu rupiah saja.

[15] Boru: “*Itambah ma sajuta nai, asa unang ganjil, asa genap (01/d15)*. (Tambahkanlah sebanyak satu juta lagi, agar tidak ganjil, supaya genap jumlahnya). *Tambah sajuta gabe sajuta dua ratus.*” (Tambahkan menjadi satu juta dua ratus).

JBL: “*jadi mauiate ma dongan saboltok⁹ TB kebetulan nian nungnga ipajolo ho nangkin ‘ho do ahu, ahu do ho’(02/d15) TD*. (Terima kasih kepada teman kompakku, tadi sudah kau buka dengan pemberitahuan bahwa ‘kamu itu adalah aku, dan aku adalah kamu’ (maksudnya JBL: bukan siapa-siapa sudah satu keluarga). *Alai molo tung hulean pe annon lobi sian na dilehonmi jaloonku do muse sian ho (03/d15) TD*. (Akan tetapi, walaupun nanti aku harus memberi berlebih, aku pasti akan minta kelebihan itu darimu). *Jadi, asa unang hujalo be, sarupa ma songon na dijalo ni natua tua ni huta da (04/d15) TI*. (Jadi, agar aku tidak perlu lagi meminta darimu kembalian uang yang lebih tersebut, kita samakan saja dengan jumlah yang dimintakan oleh penatua kampung tadi, ya). *Tong ma dua ratus, ate appara sidoli, sarupa ma i(05/d15) TI*.” (yaitu jumlahnya adalah sebesar 200, ya temanku, impas kok)

JBP: “*taba tonga ma, boa? (06/d15)*” (bagaimana kalau dipotong setengah saja?)

JBL: “*songon na hudok nanghin i doi, hulean pe tu ho, ingkon jaloonku do(06/d15)*. *Jadi dang pala jaloonku be(07/d15)*” (“seperti yang sudah kusampaikan tadi, kuberikan pun lebih padamu, aku nanti pasti akan meminta kelebihan itu darimu. Jadi, tidak perlu ku minta lagi.)

Permintaan kenaikan harga mahar diajukan oleh *boru* (kakak ipar dari calon pengantin perempuan), ditolak oleh JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) pada satuan tuturan kedua. Tidak ada aturan tentang ganjil dan genap dalam penentuan jumlah mahar pada budaya Batak Toba. Sehingga pernyataan tentang ‘agar jangan ganjil, supaya genap’ tidak membuat pengaruh terhadap kemungkinan bahwa JBL akan langsung menerima permintaan tersebut. Pada satuan tuturan 2, JBL menggunakan

9 *Saboltok*. →Kakak beradik dari tingkat bapak atau kakek

strategi kesantunan negatif ke-5 (tunjukkan penghormatan) yang diwujudkan dengan mengucapkan terima kasih atas sudah diajukannya permintaan oleh *boru* tersebut. Istilah *dongan saboltok* merupakan penanda identitas yang merupakan sebutan untuk teman karib atau dekat. Dengan menggunakan alasan ini, seperti pada tawar-menawar yang sering terjadi dalam domain pasar tradisional, strategi tawar-menawar dengan menggunakan tuturan seperti ini sering cukup efektif dapat mengurangi harga ketika seseorang sedang berbelanja. Mengandalkan strategi yang menunjukkan sudah saling kenal, sudah langganan, sudah dekat dengan penjual, dapat berpengaruh terhadap kurangnya harga. Dalam hal ini, JBL juga menggunakan strategi yang sama, yaitu dengan menyatakan bahwa mereka merupakan teman karib, sehingga tidak apa-apa jika JBL (selaku pihak yang membeli) meminta pengurangan harga terhadap harga awal yang dimintakan oleh JBP sebelumnya.

Sebutan *dongan saboltok* ini didukung lagi dengan penambahan ‘...*ho do ahu, ahu do ho*’(02/d15) (kamu adalah aku, dan aku adalah kamu) (maksudnya: bukan siapa-siapa dan sudah seperti satu keluarga). Tuturan seperti ini dapat digolongkan dalam strategi kesantunan (9+) menyatakan paham akan keinginan mitra tutur karena menganggap sudah seperti keluarga. Ditambah lagi dengan tuturan ‘*Alai molo tung hulean pe annon lobi sian na dilehonmi jaloonku do muse sian ho*’(03/d15). (Akan tetapi, walaupun nanti aku harus memberi berlebih, aku pasti akan minta kelebihan itu darimu). Penutur JBL menolak permintaan JBP untuk diberikan sebanyak satu juta dua ratus, dengan menunjukkan hubungan timbal balik seperti pada tuturan ‘jika kuberi lebih, aku akan memintanya kembali (kamu akan memberikannya kembali padaku).’ Penolakan tersebut ditutup dengan tuturan meminta pengurangan harga menjadi hanya sebanyak 200 ribu rupiah saja. Pada tuturan ini JBL juga menggunakan penanda identitas kelompok ‘*ampara sidoli*’ yang memiliki arti yang sama dengan ‘*dongan saboltok*’ untuk semakin menekankan bahwa mereka memang teman yang dekat dan karib bahkan sudah seperti abang beradik.

Strategi kesantunan diharapkan dapat mengurangi beban mitra tutur terhadap penolakan yang dilakukan JBL serta untuk membuat mitra tutur dapat langsung menyetujui permintaan penurunan harga yang dilakukan oleh JBL. Tuturan (06/d15) menunjukkan adanya penolakan penurunan harga dengan memberikan usulan sebagai wujud penolakannya. Tuturan ‘*taba tonga*’ secara tersirat menyatakan bahwa jumlah 200 ribu belum dapat diterima. Negosiasi yang dilakukan oleh *boru* diperlihatkan dengan mengajukan pertanyaan ‘bagaimana kalau dipotong setengah saja?’ artinya permintaan awal sebanyak satu juta dua ratus, jika dipotong setengahnya maka harga baru yang diajukan oleh *boru* adalah sebanyak enam ratus ribu rupiah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa JBL menolak yang diwujudkan dengan memberikan usulan.

JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) mengulang kembali apa yang sudah dituturkan sebelumnya bahwa sekalipun JBL memberikan banyak, JBL tetap akan meminta itu kembali dari *boru* karena mereka sudah seperti keluarga. Usulan tersebut juga direspon dengan mengajukan usulan baru yakni dengan mengatakan ‘*songon na hudok nanghin i doi, hulean pe tu ho, ingkon jaloonku do*(06/d15). *Jadi dang pala jaloonku be* (07/d15).’ Negosiasi ini berakhir dengan kesepakatan sebanyak 200 ribu rupiah.

4.1.1.15 Menolak dengan Permintaan Empati (*Request for Empathy*)

JBP melakukan penolakan dengan menggunakan kata *elek* yang artinya membujuk dengan sungguh-sungguh agar mitra tutur ikut merasakan perasaan JBP dan berempati kepada JBP.

Konteks:

- a. JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama Bonar Siahaan, berusia 54 tahun, bekerja sebagai petani dan juga seorang penghulu.
- b. JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Salome Gultom, berusia 60 tahun dan bekerja sebagai seorang petani.

- c. Situasi tutur: JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang jumlah mahar untuk pernikahan yang akan dilangsungkan antara Nurma Siahaan (latar belakang pendidikan S1) dengan Mulia Gultom (latar belakang pendidikan S1). Awalnya JBP telah meminta mahar sebesar 30 juta, kemudian JBL mengurangnya menjadi 10 juta rupiah. Setelah ditolak oleh JBL, JBP kemudian mengajukan permintaan baru sebesar 25 juta rupiah.
- d. Warna emosi: serius namun tidak tegang.

[16] JBL: “*ikkon marsipaelek-elekan do hita taringot di sinamot ni borunta, jala nungnga dihatahon anggi doli niba nangkingan 10 juta*”(01/d16). (memang sudah sepantasnya kita saling memohon/membujuk, bahkan tadi sudah disampaikan oleh adikku sebesar 10 juta.)

Mangelek ma hami, ala naung turun nangkin sian 30 gabe 25, ipanakok hami ma sampulu tolu ma raja nami. (02/d16)” (kami memohon kepada kalian, karena tadi sudah diturunkan dari 30 juta menjadi 25, kami pun akan menaikkan penawaran kami menjadi 13 juta.

JBP: “*Mauliate ma amangboru tangkas do ialusi amangboru pangidoan nami. (03/d16) TB* (Terima kasih *amangboru*, sudah merespon permintaan kami dengan sangat baik).

Memang nungnga ipanakok hamu gabe 13, alai torop do hami di son na marhaha maranggi, ijalo hami do 25 juta.” (04/d16) (Memang *amangboru* telah menaikkan menjadi 13 juta, akan tetapi, kami abang beradik yang ada di sini jumlahnya sangat banyak, sehingga kami meminta 25 juta). **TD**

Hape nga iorui hami i sian 30 juta, nang pe memang ipanakkok hamu ielek hamu gabe 13 juta.” (05/d16) (padahal itu sudah kami kurangi dari 30 juta Memang akhirnya sudah kalian naikkan lagi menjadi 13 juta) **TD**

Ielek hami ma amangboru, lehon hamu ma 23 juta.” (06/d16) (Kami membujuk lagi kepada *amangboru*, berikanlah kepada kami mahar sebesar 23 juta.) **TI**

Tindak tutur menolak yang digunakan oleh JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) didahului oleh satu tuturan pembuka dan dua tuturan pendukung. Tuturan pembuka disampaikan dengan mengucapkan terima kasih karena keluarga pihak laki-laki telah merespon mereka dengan sopan. Tuturan pendukung disampaikan dengan tindak tutur *menjelaskan (to notify)* bahwa pihak laki-laki telah menaikkan besarnya mahar. Tuturan ini bertujuan untuk mengurangi kemungkinan

ketersinggungan pihak laki-laki apabila JBP secara terang-terangan menyatakan bahwa mahar yang diajukan oleh pihak laki-laki masih kurang. Sekalipun pihak laki-laki telah menaikkan besarnya mahar, namun pihak perempuan menjelaskan bahwa jumlahnya masih tetap kurang. Tuturan pendukung ini juga berfungsi untuk menandakan bahwa JBP akan menolak. Tuturan pendukung ini juga dapat berguna bagi pihak laki-laki untuk mengetahui lebih awal bahwa tawaran mereka sebesar 13 juta akan ditolak oleh pihak perempuan. Setelah diawali dengan satu tuturan pembuka dan dua tuturan pendukung, barulah tuturan inti yaitu tuturan menolak, akhirnya JBP menyampaikan penolakan dengan menggunakan strategi *meminta empati* yang diwujudkan melalui tindak tutur memohon dengan penanda *elek* (memohon). Penutur JBP berputar-putar dan tidak secara gamblang mengutarakan penolakannya. Menurut sekuens dari tuturan yang disampaikan oleh JBP, terdapat dua tindak tutur pendukung yang berguna sebagai pra-menolak. Penutur JBP menggunakan tindak tutur mengingatkan yakni dengan membanding-bandingkan apa yang telah dilakukan antara JBL dan JBP, seperti pada pra-menolak yang pertama *nunga ipanakkok hamu* (sudah kalian naikkan), *alai torop do hami na marhaha maranggi* (akan tetapi, kami abang beradik yang ada di sini jumlahnya sangat banyak). Berikutnya pada pra-menolak ke-2 yang menyatakan *hape nga iorui hami* (padahal sudah kami turunkan), *nang pe memang ipanakkok hamu* (walaupun memang sudah kalian naikkan).

Tindak tutur yang dilakukan antara JBL dan JBP pada dasarnya adalah merupakan 'permintaan' agar harga bisa diturunkan atau dinaikkan dari harga tawar awal. Dengan demikian, penolakan yang demikian disampaikan dengan menggunakan tindak tutur direktif-meminta. Ketika permintaan harga yang baru telah dinyatakan, otomatis penawaran sebelumnya telah ditolak. Logikanya, penawaran yang baru tidak akan mungkin diajukan lagi apabila permintaan mahar telah diterima.

4.1.1.16 Menolak dengan Pernyataan yang kurang pasti/tidak spesifik + Kritik + Berkelakar

Pada dialog ini terdapat tiga kali penolakan yang dilakukan oleh JBL sebanyak dua kali dan oleh JBP sebanyak satu kali. JBL melakukan penolakan dengan mengatakan pernyataan yang kurang pasti/tidak spesifik. Berikutnya JBP melakukan penolakan dengan menggunakan strategi mengkritik dan kemudian JBL melakukan penolakan lagi dengan menggunakan strategi berkelakar.

- a. JBL adalah juru bicara mewakili keluarga laki-laki, bernama Tolopan Simanullang, berusia 47 tahun dengan latar belakang pendidikan SMP (Sekolah Menengah Pertama), bekerja sebagai seorang petani. Ia menjadi seorang juru bicara sejak 2016, dengan kegiatan rata-rata sebanyak dua atau tiga kali dalam setahun.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara mewakili juru bicara keluarga perempuan, bernama Nanson Situmorang, berusia 42 tahun, dengan latar belakang pendidikan STM (Sekolah Teknik Menengah), bekerja sebagai seorang pedagang. Ia menjadi seorang juru bicara sejak 2014 dengan rata-rata 6 sampai 7 kali dalam setahun.
- c. Situasi tutur: Juru bicara meminta mahar sebesar 50 juta rupiah. Calon mempelai perempuan yang akan dinikahkan ini berusia 24 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA (Sekolah Menengah Atas) dan bekerja sebagai seorang pegawai swasta di perusahaan di Batam. Calon mempelai laki-laki juga berusia 24, dengan latar belakang pendidikan serta pekerjaan yang sama dengan calon mempelai perempuan. JBL tidak secara langsung menyebutkan besaran angka/jumlah mahar, sehingga JBP tidak mengerti maksudnya dan meminta JBL untuk memperjelas maksud ucapannya.

[19] 1JBP: *ipe ipahusor-husor hami, tor oloi hamu ma si 50 jutai. (01/d19).*
Biarlah hanya (yang 50 juta) itu saja yang kami hemat-hemat.
Langsung setuju sajalah kiranya yang 50 juta itu.”

2JBL: *Molo hami nuaeng lak ido memang pos ni roha nami molo pe tulang hutanggo hami juhut nami laho pangannon muna molo pe tung songon dia na boi tarpatupa hami tung las ma roha ni tulang. (02/d19) TI.* (Menurut kami, kami merasa yakin kepada *tulang* walaupun hanya makanan yang bisa kami berikan kepada kalian untuk dimakan, kiranya kalian merasa senang). *Songonima dohonon nami tulang parjolo” (03/d19).* Itulah yang pertama kali saya katakan.” (Menolak dengan pernyataan yang kurang spesifik)

- 3JBP: “*Jadi sadia ma pasahatonni rajai? (04/d19).* (Berapakah yang akan raja berikan?). *Berarti 50 juta ma ate, jalohon nami?*” (05/d19). (Artinya sejumlah 50 juta, yang akan kami terima?)
- 4JBL: *holan juhut ma ipatanggo tanggo hami tulang. (06/d19) TI.* “hanya daging yang dapat kami berikan untuk dimakan, *tulang*.” (Menolak dengan pernyataan yang kurang spesifik)
- 5JBP: “*aha do maksudna?*” (07/d19). (Maksudnya apa?)
- 6JBL: “*holan sipanganon ma naboi ipatupa hami, tulang.*” (01/d20). (hanya makanan saja yang dapat kami berikan, *tulang*). (Menolak dengan pernyataan yang kurang spesifik)
- 7JBP: “*Alai bolak do tano amangboru, adong ma nian tamba ni juhut i lehon hamu tu hami angka hula hula mon, asa adong tambana.*” (02/d20) **TI.** (Ah katanya tanah *amangboru* sangat luas, setidaknya ada tambahnya dari makanan yang kalian sebutkan tadi kepada para *hula-hula* mu, supaya ada tambahannya).
- 8JBL: “*Imada tulang, ai molo tano idokhon tulang nuaeng denggan do memang i TD* (Benar *tulang*, tanah yang seperti *tulang* telah katakan tadi memang bagus *tulang*) (03/d20). *Alai anggo tanoi dang boi angkaton i tulang tuson tulang. (04/d20) TI.* (Tanah itu kan tidak bisa kuangkat/kubawa ke sini). *Holan alani i do tulang, anggo dang pasahatonnami do manang na piga goni boanon i tulang tuson. Hahahha*” (05/d20) **TD.** (Itulah sebabnya *tulang*, kalau tidak, tentu saja sudah kubawa beberapa karung tanah untuk *tulang*, hahaha).
- 9JBP: “*eee asa adong annon na laho patupa tupahonni inang on tu angka na mangihut songon angka ulaonni paradaton, tamba ni juhut i amangboru (06/d20).TI* (eee agar ada nanti yang mau digunakan oleh ibu ini (ibu dari calon mempelai perempuan) di hari-hari ke depan dalam rangka kebutuhan pesta pernikahan ini, sebagai tambahan dari makanan tadi *amangboru*). *Ai anggo juhut i jalohon nami doi amangboru alai tamba ni juhuti amangboru tong ma songon na hudongkon nangingani sada mai juhut bah tong ma silimapulu juta tambana (07/d20).* (makanan itu tetap kami terima juga, seperti yang kukatakan tadi mahar sebesar 50 juta sebagai tambahan dari makanan itu).

Pada dialog di atas, Juru bicara pihak perempuan mengajukan permintaan mahar sebesar 50 juta. Tindak tutur *memberi tahu* dalam satuan tuturan 2JBL, 4JBL, 6JBL dan 8JBL adalah tuturan yang digunakan oleh penutur JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) untuk menolak. JBL *memberi tahu* bahwa mereka akan memberikan mahar seharga daging dan tidak menyebutkan jumlahnya. Terdapat

sebanyak delapan satuan tuturan dalam negosiasi di atas. Sebanyak tiga kali penutur JBL mengulang menggunakan strategi menolak dengan pernyataan yang kurang pasti atau tidak spesifik dengan memberi tahu bahwa mereka hanya memberikan seharga daging, artinya penutur tidak secara spesifik menyebutkan angka maharnya. Sebanyak tiga kali juga penutur JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) menanyakan besar angka maharnya, namun JBL tidak menyatakan harga. Hal ini menyiratkan bahwa penutur JBL jelas sekali ingin menolak permintaan JBP sebesar 50 juta, hanya saja penutur JBL sungkan untuk menyebutkan jumlah angkanya. Lima puluh juta yang diminta dan turun menjadi *sebesar harga makanan saja*, artinya itu adalah jumlah yang jauh lebih kecil dari 50 juta, hal ini yang diasumsikan menjadi alasan mengapa penutur JBL berkali-kali tidak ingin secara spesifik menyebutkan angkanya sebagai dan seiring dengan itu sebagai strategi untuk menolak mahar sebesar 50 juta. Tuturan menolak ini berdiri sendiri karena tidak didahului atau diikuti oleh tuturan pendukung. Hal ini yang membuat karena tuturan menolaknya menjadi kurang jelas dan tidak pasti karena tidak ada penjelasan sebelum atau sesudah tuturan inti.

Setelah JBP memahami bahwa mahar yang akan diberikan oleh JBL adalah sebesar harga makanan saja, JBP menolak dengan memberikan kritik kepada JBL. Satuan tuturan 7JBP "*Alai bolak do tano amangboru, adong ma nian tamba ni juhut i lehon hamu tu hami*" tersebut, cenderung dapat diartikan seperti bentuk protes '*katanya tanahnya luas, setidaknya bisa ditambah selain hanya daging saja*'. Juru bicara pihak perempuan menggunakan majas metafora untuk menggambarkan bahwa pihak laki-laki mempunyai harta sehingga pasti mampu menambah besarnya *sinamot*. Untuk merespon juru bicara pihak perempuan tersebut JBL merespon dengan berkelakar bahwa meskipun tanah mereka luas mereka tidak mungkin memboyong beberapa karung tanah untuk dibawa ke rumah pihak perempuan. Tuturan ini juga mengimplikasikan bahwa penutur JBL telah menolak permintaan JBL untuk menambah jumlah mahar. Kata *tanah* yang dimaksud oleh juru bicara pihak perempuan dalam tuturan *alai bolak do tano mu amangboru* mengacu kepada kiasan untuk mengimplikasikan harta kekayaan. Kata *tanah* yang dimaksud oleh

JBL dalam tuturan *Alai anggo tano i dang boi angkaton i tulang tuson tulang* mengacu pada objek atau benda yang sebenarnya. Pihak laki-laki menyatakan tanah dengan makna yang sebenarnya, sehingga hal itu dijadikan sebagai kelakar bahwa pihak laki-laki tidak mungkin dapat mengangkut tanah ke dalam karung (goni) untuk diberikan kepada pihak perempuan. Berikutnya, pada satuan tuturan 9JBP, terdapat penolakan dengan meminta penambahan harga oleh JBP kepada JBL. Tuturan inti yaitu tuturan menolak disampaikan dengan menggunakan strategi berkelakar. Setelahnya, JBL menambah satu tuturan pendukung yang bertujuan untuk menguatkan penolakannya. Selain itu, satu tuturan pendukung tersebut juga digunakan untuk menjelaskan dan mempertegas penolakannya.

4.1.1.17 Menolak dengan Meminta Empati+Pernyataan Harga Baru+Strategi Penundaan

Pada bagian ini penutur JBL menolak sebanyak tiga kali. Pertama, menolak pendapat dari JBP dengan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan. Kedua, menolak permintaan mahar dengan strategi meminta empati. Ketiga, menolak dengan menggunakan strategi penundaan dengan mengalihkan kepada pihak ketiga yaitu kepada saudara semarga dari pihak laki-laki).

Konteks:

- a. JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Jamalison Purba, berusia 62 tahun, dengan latar pendidikan SMA (Sekolah Menengah Atas) dan bekerja sebagai petani. Ia sudah menjadi seorang juru bicara sejak tahun 1999 dengan frekuensi yang sering.
- b. JBP merupakan juru bicara mewakili keluarga pihak perempuan bernama Linson Simarmata, berusia 49 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA (Sekolah Menengah Atas). Linson Simarmata merupakan seorang petani. Ia menjadi seorang juru bicara sejak tahun 2009 dan sering mendapatkan kesempatan menjadi juru bicara rata-rata sebanyak 6 sampai 7 kali dalam setahun.

- c. Situasi tutur: Pihak perempuan memberikan pujian kepada pihak laki-laki lalu meminta mahar sebesar 50 juta. Juru bicara pihak laki laki menyatakan bahwa mereka paham akan perasaan keluarga pihak perempuan, lalu pihak laki-laki menolak dan menyatakan hanya sanggup memberikan 25 juta rupiah.

[21] JBP: Amangboru huida hami hamu minar minar do bohimu di na marsomba tu hami hula hula muna lumobi naboru na ro sian Jakarta. (amangboru, kami lihat kalian datang dengan wajah yang berbinar-binar, terlebih lagi *naboru* yang datang dari Jakarta) (01/d21). Molo Cijantung inna isi do miliarder, isi do hepeng sude. (Cijantung itu tempatnya para miliarder, di situlah semua uang berada) (02/d21). Jadi pos do roha nami ido nanghin hulapit hatanku di pudi on pe ingkon holong i do pangkeon mu. (maka kami sangat senang. dan telah kudoakan tadi di belakang bahwa rasa kasihlah yang harus kalian utamakan) (03/d21). Jadi ala nga ioloi hita sitombol, ikira kira hami amangboru naeng ma nian apala gohion mu 40 juta, si par opat ni pansa i. (Karena kita telah sepakat untuk *sitombol* (pesta di rumah pihak perempuan), sudah kami kalkulasikan *amangboru*, harus ada uang sebesar 40 juta, layaknya kaki pilar.”) (04/d21).

JBL: mauliate ma di pandohanni rajai. (Terima kasih raja dengan apa yang telah kalian sampaikan). (05/d21) TB. Jadi molo ahu, di hita na mardongan tubu, molo idongkon tulang ta nangkin minar minar hita, ai na kebetulan do memang didadang ari di atas kapal ido sai songonna marrara bohi i idaon. (06/d21) TD. (Menurut saya, bagi kita abang-ber-adik, seperti yang dikatakan oleh *tulang* bahwa wajah kita berbinar-binar, kebetulan karena kami baru kena sinar matahari, panas-panasan di atas kapal, itu yang membuat wajah kami merah seolah-olah berbinar.) Memang molo dihitung tu angka sipangkehonon, situhoron songonari on, dang sadia dope na nidok ni raja i. (07/d21) TD. (Memang, jika kita kalkulasikan semua yang akan kita pergunakan nanti belum seberapa jika dibandingkan dengan keperluan di zaman sekarang ini). Alai tong do manghilala hami nian di angka pingkiran nami dohot na laho sigokhonon nami tu adopan ni rajai. (08/d21) TD. (Tapi apa daya kami juga masih harus memikirkan keperluan kami dan semua kelengkapan pesta yang harus kami penuhi). Alai tong do di si dohot na laho hela mon nian, hupodahon hami pe sogot haduan tu hela muna on dohot nang parumaen nami pe haduan asa tongtong nasida ingot marorang tua (09/d21) TD (Tapi kami akan memesankan nasehat kepada putra kami, calon menantu kalian, begitu juga dengan putri mu calon menantu kami, agar mereka selalu ingat pada orang tua). Taringot nangkin si opat pulu juta molo hami mangelek ma hami na boi

ipasahat hami 25 juta ma raja nami.” (10/d21) TL. (Terkait dengan 40 juta, kami memohon kepada raja untuk menerima 25 juta).

JBP: *Jadi inna roha nami pangidoan nami ido tutu ingkon adong do nangkokna adong tuat na (10/d21)* (Menurut kami, memang benar ya, ada permintaan naik ada permintaan turun). *Jadi molo pangidoan nami bahen hamu ma 38 (tolu pulu ualu) juta ma (11/d21).* (Maka permintaan kami tadi berikanlah 38 juta.”)

JBL: *Jadi di hamu dongan tubu nami na adong di Sumatera on asa gohi hamu ma poang elek manglek, asa urupi hamu ma hami marsomba tu adopanni raja Simarmata. (11/d21).* (Kalian abang dan adikku yang ada di Sumatera ini, kiranya kalian dapat memenuhi permohonan dari mereka, bantulah kami untuk memohon kepada raja Simarmata).

Dialog di atas dibangun oleh empat satuan tutur. Pada satuan tutur pertama, JBP menggunakan empat tuturan. Pada satuan tutur kedua, JBP menggunakan enam tuturan. Pada satuan unit tutur ketiga JBP menggunakan dua tuturan. Pada satuan unit tutur keempat, JBL menggunakan satu tuturan. Penolakan pertama dilakukan oleh JBL sebagai respon untuk menolak permintaan dari pihak perempuan sebesar 40 juta sebab pihak laki-laki hanya dapat memberikan 25 juta rupiah saja. Rangkaian unit tuturan penolakan oleh JBL tersebut dibangun oleh enam tuturan, yang terdiri dari satu unit tutur pembuka, empat unit tutur pendukung, dan satu unit tutur penolakan. Pada tuturan (06/d21) JBL menjelaskan alasan mengapa wajah mereka merah berseri/berbinar dengan mengatakan bahwa mereka baru saja terkena panas matahari. ‘merah’ dan ‘berseri’ pada wajah mereka tidak berarti apa-apa. Pihak laki-laki ingin menunjukkan bahwa merahnya wajah mereka bukan karena mereka berasal dari kalangan berada dan bukan miliarder seperti yang dikatakan oleh pihak perempuan pada tuturan (02/d2). JBP mengatakan bahwa pihak laki-laki berasal dari daerah Cijantung di Jakarta, di mana dimana menurut JBP di sanalah tempatnya para miliarder tinggal. Pernyataan ini tentunya bukan disampaikan oleh JBP setelah melakukan riset tentang apakah memang benar-benar Cijantung tempatnya para miliarder. Pernyataan ini mungkin belum tentu dapat dibuktikan kebenarannya. Namun inilah strategi yang digunakan oleh juru bicara yang diolah sedemikian rupa untuk berhasil dalam negosiasi. Dari sini dapat dilihat bahwa dalam mengolah tuturannya, kadang-kadang juru bicara dapat menyatakan

sesuatu yang bukan merupakan fakta yang sebenar-benarnya memang terjadi. JBL memberikan klarifikasi bahwa memang benar wajah mereka merona akan tetapi rona merah itu disebabkan oleh terik matahari yang mengenai wajah mereka sewaktu mereka menyebrang dengan kapal dari rumah mereka menuju rumah pihak perempuan. Wajah merona tersebut bukan karena pihak laki-laki mempunyai banyak uang seperti yang dimaksud oleh pihak perempuan. Sebelum menolak, JBL menggunakan satu tuturan pembuka yang merupakan tindak tutur *ekspresif-berterima kasih*.

Berikutnya, pada tuturan 07/d21, 08/d21, 09/d21, JBL menggunakan tiga tuturan pendukung sebagai pra-menolak. Ketiga tuturan itu adalah pengantar yang mengarah pada penolakan. Pada tuturan 09/d21 JBL mengusahakan persetujuan dengan menggunakan bahasa yang negosiatif yang sifatnya dapat menguntungkan pihak perempuan. Tuturan *Alai tong do di si dohot na laho hela mon nian, hupodahon hami pe sogot haduan tu hela muna on dohot nang parumaen nami pe haduan asa tongtong nasida ingot marorang tua*. Pihak laki-laki akan mengurangi harga mahar, tetapi pihak perempuan tidak perlu khawatir karena nantinya pihak laki-laki akan mengajari anaknya bagaimana cara memperlakukan orang tua dengan baik. Pihak perempuan tidak perlu merasa kecewa jika mahar dikurangi sebab anak laki-laki yang akan menjadi menantu dari pihak perempuan tersebut adalah anak yang baik dan tau cara menghormati orang tua. Sikap yang seperti itu jauh lebih penting dibanding uang. Tuturan pendukung ini berfungsi untuk melunakkan dan meminimalisir kekecewaan akibat penolakan yang dilakukan oleh JBL kepada JBP. Dapat diasumsikan bahwa tuturan-tuturan tersebut menjadi petunjuk yang menandakan bahwa tuturan selanjutnya akan berujung pada penolakan.

Pada satuan unit tutur ketiga, JBP menunjukkan ketidaksetujuannya karena JBL telah mengurangi permintaan mereka dari 40 juta menjadi 25 juta. Pihak perempuan tidak setuju mahar sebanyak 25 juta dan berusaha meminta sebanyak 38 juta. Dengan dinyatakannya permintaan jumlah mahar yang baru, itu artinya pihak perempuan telah melakukan penolakan terhadap mahar 25 juta. JBL menolak dengan menggunakan strategi pernyataan harga tawar yang baru dengan didahului

satu tuturan pembuka yang berfungsi sebagai bentuk kesantunan sekalipun permintaan mereka telah diturunkan oleh pihak laki-laki. Setelah JBP menyatakan harga baru, berikutnya pada tuturan (11/d21) JBL menolak dengan melakukan strategi penundaan yaitu melimpahkan pada keluarga semarganya untuk membantu menambah uang dan untuk dapat memenuhi permintaan keluarga pihak perempuan. Formulasi penolakan JBL adalah TB+TI dan TD+TD+TD+TI dan TB+TI, sedangkan formulasi penolakan JBP adalah TB + TI.

4.1.1.18 Menolak dengan Dalih, Alasan, Penjelasan + Mengkritik Mitra Tuter

Dialog [24] berisi tiga satuan tutur yang di dalamnya terdapat dua kali penolakan. Penolakan tersebut dilakukan dengan strategi tidak langsung. Penolakan pertama dilakukan oleh JBL dengan menggunakan strategi dalih, alasan, dan penjelasan. Penolakan kedua dilakukan oleh JBP dengan mengkritik mitra tutur.

- a. Penutur JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Anjur Sihombing, berusia 47 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA (Sekolah Menengah Atas) dan bekerja sebagai petani. Ia sudah menjadi seorang juru bicara sejak tahun 2018 dengan frekuensi yang tidak terlalu sering.
- b. Penutur JBP merupakan juru bicara mewakili keluarga pihak perempuan bernama Bistok Hutabarat, berusia 62 tahun dengan latar belakang pendidikan SPG (Sekolah Pendidikan Guru). Bistok Hutabarat merupakan seorang pensiunan pekerja perkebunan. Ia menjadi seorang juru bicara sejak tahun 1994 dan sering mendapatkan kesempatan menjadi juru bicara rata-rata sebanyak 10 sampai 12 kali dalam setahun.
- c. TP merupakan paman dari ibu dari calon mempelai perempuan bernama Dores Ambarita, berusia 50 tahun, bekerja sebagai petani.

[24] JBP: *Hupasahat ma amangboru tu hamu (01/d24)*. (Kusampaikan padamu amangboru). *Sian tulang nangkin, sian natua tua ni huta nanghin lima ratus, jadi sajuta satonga (02/d24)*. (Dari tulang jumlahnya satu juta, dari penatua kampung lima ratus ribu, totalnya satu juta)

JBL: *“Jadi mauliate ma di angka paniroanni di angka tulang dohot natua tua nami. (03/d24) TB*. (Terima kasih kepada pengajaran

yang telah kalian berikan oleh *tulang* dan penatua kampung). *Taringot sajuta na tu tulang didongkon hamu, hami dang pola ibolokkon hami 'sada' nai, saratus ma sian hami(04/d24) TI.*" (Untuk satu juta yang telah kalian mintakan, kami tidak akan membuang angka 'satu'-nya itu, karena kami akan memberikan 100 ribu).

TP: *Hape didok hamu nanghin boru Tamba ialap hamuna, hape molo hulala hami angka pinompar ni ompung nami, angka parholong do hami parna. Alai apala sajuta ipangido hami hera na marmaol hamu (05/d24) TI.* (Padahal kalian katakan bahwa istrimu bermarga Tamba, padahal kami keturunan dari leluhur bermarga parna adalah orang yang penuh kasih, tapi hanya satu juta yang kami minta kalian sudah merasa berberat hati memberikannya). *Marmaol=berberat hati.*

Pada negosiasi ini, terdapat dua kali penolakan yang masing-masing dilakukan oleh JBL kepada JBP dan oleh TP kepada JBL. Penolakan yang dilakukan oleh TP adalah merupakan respon tuturan terhadap penolakan yang sebelumnya dilakukan oleh JBL. Sebelumnya JBP telah mengajukan permintaan penambahan mahar sebesar satu juta lima ratus ribu rupiah. Dengan menggunakan tuturan pembuka yaitu mengucapkan terima kasih, JBL kemudian menyatakan tuturan menolak (tuturan inti) yang diwujudkan dengan beralih bahwa mereka tidak akan membuang angka '1' pada bilangan '1.500.000,' sehingga menjadi 100.000,- saja. Pengurangan yang dilakukan oleh JBL termasuk cukup jauh sehingga TP memberikan kritik kepada JBL sebagai bentuk penolakan terhadap pengajuan uang 100.000 tersebut.

Kritikan yang dilakukan oleh TP menunjukkan ketidaksetujuannya terhadap jumlah seratus ribu yang telah diajukan oleh JBL. Penolakan tersebut ditandai dengan kalimat "*apala sajuta ipangido hami, hera na marmaol hamu*" (padahal hanya satu juta yang kami minta, tetapi kalian merasa berberat hati memberikannya). TP tidak setuju dengan mengkritik karena TP menganggap pihak mereka merupakan orang-orang yang baik sehingga tidak pantas apabila hanya diberikan seratus ribu saja. TP juga mengkritik karena sebelumnya JBL telah mengatakan bahwa istri JBL bermarga Tamba, yang mana marga itu masih berhubungan dengan marga dari TP. Kesamaan marga itu ternyata tidak berpengaruh terhadap jumlah penambahan uang karena pihak laki-laki berberat hati

untuk memberikan penambahannya. Kritik yang disampaikan oleh TP ini secara tidak langsung menunjukkan ketidaksetujuannya terhadap pengurangan jumlah dari 1.500.000 menjadi 100.000 rupiah.

4.1.1.2 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah *Parpunguan* dan *Panandaion*

Rekapitulasi pada tabel 4.2 menunjukkan jumlah strategi bertutur menolak pada saat negosiasi *parpunguan* dan *panjouon* berlangsung.

Tabel 4.2 Strategi Menolak dalam Negosiasi *Parpunguan* dan *Panandaion* pada kegiatan *Marhata Sinamot*

No	Strategi Menolak	JBL	JBP	PKP	TP
1	Langsung 'tidak'		3	2	1
2	Ketidakinginan/ ketidakmampuan	1			
3	Dalih, Alasan, Penjelasan	3	5		
4	Saran atau alternatif	5	1	1	
5	Pernyataan Prinsip	2	1		
6	Konsekuensi negatif		1		
7	Memberikan kritik		2		
8	Meminta empati	1			
9	Penerimaan yang berfungsi untuk penolakan	1			
10	pengulangan	2	1		
11	Penghindaran dengan melimpahkan pada pihak ketiga	1			
12	Pernyataan Harga	1			
13	Pura-pura lupa harga tawar		1		
		15	15	3	1

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung dari pihak Perempuan.

Parpunguan artinya kumpulan atau kebersamaan, sedangkan *panandaion* artinya adalah pengenalan. Pada tahap *panandaion* (pengenalan) yang akan dilaksanakan pada puncak pernikahan ini, pihak laki-laki akan memanggil (*manjou/panjouon*) orang-orang yang merupakan keluarga inti dari pihak perempuan. Orang-orang yang dipanggil ini, akan diberikan uang sebagai simbol ucapan terima kasih kepada keluarga pihak perempuan yang dipanggil dan kepada kumpulan atau arisan yang diikuti oleh pihak perempuan tersebut. Uang yang akan

diberikan kepada pihak perempuan ini, disebut sebagai *parpunguan* (sekumpulan uang). Jumlah uang inilah yang dinegosiasikan pada tahap ini. Berikut ini adalah tabel rekapitulasi strategi menolak yang terdapat pada negosiasi jumlah *parpunguan dan panandaion*

Dari rekapitulasi pada tabel 4.2 di atas, dapat disimpulkan bahwa pada saat negosiasi *parpunguan* dan *panjouon* berlangsung, JBL paling dominan menggunakan strategi menolak dengan memberikan *saran atau alternatif*, sedangkan penutur JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) paling dominan menggunakan strategi menolak dengan memberikan *dalih, alasan dan penjelasan*. Pada saat tuturan menolak disampaikan dengan masing-masing strategi tersebut, JBL menggunakan strategi kesantunan positif seperti (8) menggunakan lelucon. Tidak ada penanda lingual yang menjadi patokan saat seseorang menggunakan strategi ini, namun konteks dapat menjadi penanda digunakannya strategi ini. Konteks dimana para pendengar memberikan respon tertawa, dapat dijadikan sebagai penanda bahwa penutur sedang menolak dengan menggunakan strategi kesantunan lelucon. Seperti diketahui bahwa, arisan atau perkumpulan keluarga/marga yang diikuti oleh keluarga pihak perempuan akan mendapatkan jatah untuk dipanggil dalam tahapan *panadaion*, dan otomatis akan diberikan uang. Sebenarnya, beras-lah yang akan diberikan, namun sangat tidak memungkinkan karena jumlah anggota arisan sangatlah banyak tidak sebanding dengan banyaknya beras yang akan diberikan oleh pihak laki-laki. Satu orang hanya mungkin dapat satu butir beras saja. Oleh karena itu, banyaknya beras itu digantikan dengan uang, yang kemudian akan dimasukkan ke kas arisan tersebut. Dikarenakan jumlah kesepakatan uang tidak didapatkan, maka JBL mengatakan '*Manang bah boras i ma ibaen hami, asa iboan hami boras dua kaleng¹⁰, asa satangkar be'* (*tertawa*)(12/d31) (kalau begitu biar beras saja sebanyak dua kaleng, agar masing-masing orang dapat satu genggam saja). Tuturan dengan strategi lelucon ini dapat berfungsi dua sekaligus: selain dapat menjaga muka mitra tutur karena telah ditolak, strategi lelucon juga dapat berfungsi untuk menghindari pertentangan dengan Mt.

¹⁰ 1 kaleng= ±16 kg.

Strategi kesantunan berikutnya adalah dengan (9) menyatakan paham akan keinginan Mt, (10) Memberikan tawaran atau janji, dan ada juga yang menggunakan strategi kesantunan langsung *bald-on record*. Strategi ini muncul sebagai pra-menolak, atau menempati kedudukan sebagai tuturan pendukung pada rangkaian tuturan menolak.

Demikian juga halnya dengan JBP, ia menggunakan strategi kesantunan positif seperti (4+) menggunakan penanda identitas kelompok yang ditandai dengan kata *amangboru* yang melekat pada tuturan JBP. *Amangboru* adalah penanda identitas yang menunjukkan sebutan pihak perempuan kepada pihak laki-laki. Strategi kesantunan negatif seperti (8-) mengujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum, juga digunakan oleh JBP pada saat menolak, yang diwujudkan dengan kalimat '*ido, pas doi*' (*benar, memang seperti itulah*) yang menunjukkan bahwa, apa yang dituturkan oleh JBP adalah sebuah kebenaran dan telah sesuai mengikuti ketentuan umum yang berlaku di tempat tinggal pihak perempuan. Artinya apa yang dimintakan oleh JBP adalah sebuah kepastian dan jumlah *parpungan* yang diminta pun memang benar-benar didasarkan pada apa yang mereka butuhkan dan bukan asal-asalan. Jadi ketika permintaan dari JBL telah ditolak, artinya JBP menolak karena harus mengikuti dan menyesuaikan dengan ketentuan umum yang berlaku. Strategi kesantunan ini digunakan, untuk menunjukkan seolah-olah sebenarnya pihak perempuan tidak ingin menolak, tetapi apa boleh buat karena mereka harus mengikuti ketentuan jumlah yang berlaku.

4.1.1.2.1 Menolak dengan Langsung 'Tidak'

Terdapat dua kali penolakan dalam dialog ini. Kedua dialog tersebut muncul berurut oleh penutur JBP dan PKP. Kedua juru bicara ini melakukan penolakan kepada orang yang sama yaitu JBL. JBP dan PKP sama-sama menggunakan strategi bertutur menolak langsung dengan menyatakan 'tidak'.

- a. Penutur JBL adalah juru bicara mewakili keluarga laki-laki, bernama Tolopan Simanullang, berusia 47 tahun dengan latar belakang pendidikan SMP (Sekolah Menengah Pertama), bekerja sebagai seorang petani. Ia menjadi seorang juru bicara sejak 2016, dengan kegiatan rata-rata sebanyak dua atau tiga kali dalam setahun.

- b. Penutur JBP adalah juru bicara mewakili juru bicara keluarga perempuan, bernama Nanson Situmorang, berusia 42 tahun, dengan latar belakang pendidikan STM, bekerja sebagai seorang pedagang. Ia menjadi seorang juru bicara sejak 2014 dengan rata-rata 6 sampai 7 kali dalam setahun.
- c. PKP adalah penatua kampung dari pihak perempuan dan sekaligus menjadi juru bicara yang mewakili kampung. Ia bernama S.T.B. Sidabutar, berusia 53 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMP (Sekolah Menengah Pertama), dan bekerja sebagai seorang petani. Setiap ada acara yang berkaitan dengan kegiatan adat pernikahan, ia selalu berperan untuk menjadi juru bicara mewakili kampung.
- d. Situasi Tutur: JBL dan JBP awalnya sudah selesai menyepakati jumlah *parpunguan* (paket uang), namun JBL ingin mengkonfirmasi sekali lagi terkait jumlahnya. Kesepakatan yang sudah final ingin direvisi lagi oleh JBL, tentu saja JBP menolak.

[26] 1JBL: “*Songonon tulang, alai sattabi jo di natua tua ni huta taringot tu paket nangkin i, tapaune ma jolo raja nami (01/d26)*. (Begini *tulang*, tapi sebelumnya aku minta maaf kepada penatua kampung terkait dengan paket tadi, mari kita pastikan lagi, *tulang*). *Adong naeng sidohononku muse, tulang tung pe 200 las ma roha ni tulang (02/d26)*. (ada yang ingin kukatakan lagi, *tulang* sekalipun hanya 200 ribu, terimalah dengan senang hati).

2JBP: “*sattabi jo amangboru (03/d26)TB*. *Molo ‘pasu pasu’ ndang sioruan” (01/d26)TI*. (maaf (saya potong) ya *amangboru*, ‘berkat’ itu tidak dapat dikurang-kurangi).

3PKP: “*Ndang boi amang oruoan muna.” (04/d26) TI*. (tidak bisa dikurang-kurangi).

Pada satuan tuturan kedua (2), JBP mengawali penolakannya dengan menggunakan tuturan pembuka yang direalisasikan dengan mengucapkan permintaan maaf (*sattabi*). Permintaan maaf ini dimaksudkan bukan untuk permintaan maaf karena JBP telah menolak, namun *sattabi* atau permintaan maaf ini dimaksudkan sebagai bentuk interupsi, karena penutur JBL telah mengatakan sesuatu yang tidak sesuai dengan prinsip yang telah disepakati. PKP juga menolak secara langsung tanpa menggunakan tuturan pembuka maupun pendukung, namun keduanya (JBP dan PKP) sama-sama menyampaikan penolakan *langsung ‘tidak’*

mereka dengan menggunakan strategi kesantunan positif nomor empat (4+) yaitu menggunakan penanda identitas kelompok, seperti *amangboru* oleh JBP, dan *amang* yang digunakan oleh PKP. Formulasi menolak yang digunakan oleh JBP adalah: Langsung ‘tidak’(TB+TI). PKP: Langsung ‘tidak’ (TI)

4.1.1.2.2 Menolak dengan Pengulangan (*Repetition*) + Alternatif + langsung ‘tidak’

[28] JBP: *mauliate ma tutu (01/d28)*. (Terima kasih). *Ai anggo panandaion, tong do godang hami* (untuk *panandaion*, yang pasti jumlah kami banyak) **(02/d28)**. *Alai asa songon na somal, asa boi hita hatop mulak nga boi hita 30 hita? (03/d28)*. (Akan tetapi, yang seperti biasanya, agar kita dapat pulang lebih cepat sepertinya sudah bisa sebanyak 30?)

JBL: *tolu pulu manggora? (04/d28) TI*. (“30 kali pemanggilan?”)

JBP: *olo di luar ni suhi ni ampang na opat i. (05/d28)*. (Iya, belum termasuk untuk *empat sudut*).

JBL: *antar buti raja nami ai tedek pinggol tu pambegeoni sipareon inna 23:39 ipatangi-tangi hami, ibege-bege hami ‘songon na nidok ni pohan i ma’ inna rajai nangkin. (06/d28) TD*. (Kira-kira seperti ini raja, sepertinya tadi kami mendengar tentang 'seperti jumlah kaki' kata raja seperti itu). *Alai molo didok roha nami raja nami kan adong do paket. (07/d28) TD*. (Tetapi kalau menurut kami, raja, kita kan punya paket). *Inna roha raja nami, tabaen ma 20 hali manggora dohot suhi ni ampang na opat, tor ibaen ma paket (08/d28) TI*. (Menurut kami raja, kita buat saja 20 kali pemanggilan termasuk untuk *empat sudut*, baru kemudian kita buat paket).

JBP: *dang sikiraon da molo suhi ni ampang na opat (09/d28)*. (“*empat sudut* itu tidak termasuk dalam hitungan.”)

JBL: *baen ma baen raja nami, 20 ma asing ni suhi ni ampang na opat. (10/d28)*. (Baiklah, baiklah raja, 20 kali belum termasuk untuk *empat sudut*).

JBP meminta jatah pemanggilan sebanyak 30 kali, kemudian JBL menolak dengan menggunakan strategi pengulangan, yakni dengan mengulang jumlah

pemanggilannya (*30 kali panggilan?*). Berikutnya, JBL menggunakan dua tuturan pendukung yang disampaikan dengan tindak tutur *memberi tahu*. Setelah dua tuturan pendukung tersebut, JBL menjelaskan dengan memberikan saran atau alternatif bahwa sebaiknya panggilan dilakukan sebanyak 20 kali saja. Adanya alternatif baru tersebut menunjukkan bahwa JBL telah menolak permintaan sebanyak 30 kali panggilan, dengan memberikan alternatif sebanyak 20 kali panggilan. 20 kali panggilan tersebut sudah termasuk anggota keluarga inti (*suhi ni ampang na opat*), kemudian berikutnya diberikan paket (*parpungan*: berupa uang).

Pada satuan tuturan berikutnya, JBP memberitahukan bahwa, jumlah panggilan yang sedang dinegosiasikan ini adalah diluar dari jumlah anggota inti. Maksudnya adalah, berapapun jumlah yang diminta oleh JBP, jumlah itu hanya untuk keluarga yang bukan inti, sehingga masih harus ditambahkan lagi dengan jumlah keluarga inti. Apabila pihak perempuan menyetujui sebanyak 20 kali panggilan, maka masih harus ditambah dengan jumlah *suhi ni ampang na opat* (empat sudut). Tuturan menolak langsung *dang sikiraon da molo suhi ni ampang na opat (09/d28)*. (*Empat sudut itu tidak termasuk dalam hitungan*) digunakan untuk menolak alternatif yang diberikan oleh JBL sebanyak 20 kali panggilan. JBP menyampaikannya tanpa menggunakan tuturan pembuka maupun pendukung, artinya ia tidak bertele-tele dengan penolakannya. Bahkan, penutur JBP tidak menggunakan satu pun strategi kesantunan positif maupun negatif. JBP memiliki kapasitas untuk mengatakan tuturan dengan cara seperti itu, karena ia memiliki *power* yang lebih tinggi dibanding dengan JBL, dibuktikan dengan respon yang dituturkan oleh JBL untuk menanggapi penolakan JBP tersebut, yakni dengan menyatakan persetujuan. Penutur JBL bahkan menggunakan strategi kesantunan menggunakan penanda identitas kelompok '*raja*' untuk menyebutkan mitra tuturnya.

4.1.1.2.3 Menolak dengan Menyatakan Pengulangan dan Kombinasi antara Pernyataan Konsekuensi Negatif dan Strategi Pernyataan Alternatif

Penolakan yang pertama dilakukan oleh JBL dengan strategi yang tidak langsung. JBL melakukan pengulangan jumlah uang yang diminta oleh pihak perempuan. Berikutnya JBP melakukan penolakan yang tidak langsung dengan menggunakan dua kombinasi penolakan sekaligus. JBP menggunakan kombinasi dengan menyatakan konsekuensi negatif dan strategi pernyataan alternatif.

- a. Penutur JBL merupakan juru bicara mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama St. Jonner Nainggolan, berusia 62 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMP. Jonner Nainggolan adalah pensiunan pekerja di perusahaan swasta (perkebunan teh), dan ia merupakan seorang penatua gereja. Jonner Nainggolan memulai kegiatannya sebagai seorang juru bicara dalam adat pernikahan sejak tahun 2012, namun tidak rutin dalam setiap tahunnya.
- b. Penutur JBP merupakan juru bicara mewakili keluarga perempuan, bernama Sahat Sinaga, berusia 52 tahun, bekerja sebagai seorang pedagang. Sahat Sinaga telah menjadi juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2008, dengan frekuensi 3 sampai kali dalam satu tahun.
- c. Situasi tutur: Penutur JBP mengajukan permintaan untuk *panandaion* sebanyak 40 kali. Penutur JBL menolak dengan memberikan alasan apabila JBP meminta sebanyak itu, maka acara pemanggilan akan semakin lama selesai dan keluarga perempuan akan pulang terlalu malam.
- d. Warna emosi: tenang dan serius

[30] JBP: “*Songonima amangboru, sahat ma hita tu panandaion. (01/d30). “Baiklah amangboru, kini tibalah kita pada pembahasan panandaion. Torop do angka boru muna jadi inna roha nami 40 hali manggora ma amangboru.” (02/d30).* (Karena jumlah keluarga pihak perempuan banyak, maka menurut kami 40 kali pemanggilan akan cukup *amangboru*).

JBL: “*opat pulu ate?*” (03/d30)TI. (empat puluh ya?)

JBP: “*Olo, baru ibahen ma annon parpungan.*” (04/d30). (Iya. Kemudian dipersiapkan lagi *parpungan*).

JBL: “*Jadi mauliate ma raja nami (05/d30) TB.* (Terima kasih raja). *Huida do tutu hatoropon muna angka hula hula nami (06/d30) TD.* (Memang kusaksikan sendiri banyaknya jumlah kalian *hula-hula* kami). *Alai anggo hami dang mangambati holan on do, olo ma annon tonga borngin hamu mulak sian an. (07/d30) TI.* (Kami sama sekali tidak ingin menghalangi, hanya saja, nanti kalian pulang terlalu malam dari kampung kami). *Jadi anggo boi asa tung uli ulaonta asa boi nanggo pala sae jam onom, inna rohangku ba 20 hali ma manggora rajai, baru ipasahat hami ma tu hamu jambar parpungan na somal i, opat ratus. (08/d30) TI.* (Jadi kalau boleh, agar pesta kita ini berjalan dengan baik dan bisa selesai paling tidak jam 6, menurutku 20 kali pemanggilan saja, barulah kemudian kami berikan *parpungan* sebesar 400 ribu).

Dari empat satuan tuturan yang terdapat pada dialog [30] ini, hanya JBL yang melakukan penolakan, yakni sebanyak dua kali. Penolakan yang pertama dilakukan dengan menggunakan strategi tidak langsung, direalisasikan dengan mengulang pernyataan jumlah pemanggilan. Strategi dan realisasinya sama dengan strategi yang terdapat pada dialog sebelumnya. Berikutnya, JBL menolak permintaan dari JBP tersebut, dengan menyatakan konsekuensi negatif yang akan didapatkan oleh keluarga pihak laki-laki, apabila pemanggilan dilakukan sebanyak 40 kali. Menurut konteks yang biasa terjadi pada pesta pernikahan, memanggil orang sebanyak itu akan memakan waktu. Pernyataan konsekuensi negatif tersebut, dimaknai sebagai penolakan terhadap permintaan dari JBP tersebut. JBL tidak hanya menggunakan satu strategi menolak saja, namun dua strategi menolak. JBL juga menolak menggunakan strategi menyatakan *alternatif* seperti pada tuturan (08/d30). Pada intinya, kedua cara tersebut bertujuan untuk menolak.

4.1.1.2.4 Menolak dengan Memberikan Dalih, Alasan, Penjelasan dan Strategi Menyatakan Konsekuensi Negatif

Pada dialog ini dapat dijumpai penggunaan strategi menolak dengan memberikan dalih, alasan, dan penjelasan yang dilakukan berulang-ulang baik oleh

JBP dan JBL. Pada satuan tutur ke (7) JBP melakukan penolakan dengan menggunakan strategi pernyataan konsekuensi negatif.

Konteks:

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Penutur JBL adalah B. Siregar, berusia 50 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.
- b. Penutur JBP adalah K. Manik, berusia 49 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.
- c. PKP, *Ompung* Maruli Siallagan, merupakan penatua kampung yang mewakili teman satu kampung dari pihak perempuan. *Ompung* Maruli Siallagan berusia 79 tahun, dengan latar belakang pendidikan SR (Sekolah Rakyat) dan bekerja sebagai petani.
- d. Situasi tutur: Pada hari puncak pernikahan, pihak laki-laki diwajibkan memberikan uang kepada grup arisan marga dan serikat tolong-menolong yang diikuti oleh pihak keluarga perempuan. Seharusnya pihak laki-laki memberikan beras namun diganti dengan sejumlah uang yang harganya sama dengan beras 16 kg. Banyaknya beras yang diberikan oleh pihak laki-laki bisa berbeda-beda sesuai dengan anggaran dasar yang sudah ditentukan oleh grup arisan tersebut. Pada kegiatan *marhata sinamot*, jumlah uang tersebut dinegosiasikan dan disepakati disesuaikan dengan banyaknya beras yang akan diberikan kepada grup arisan tersebut.
- e. Warna emosi: serius (tidak mau mengalah).

[31] 1JBP: “*Jadi songon adat di huta nami ison, molo muli boru, somal do adong parsuhian tu huta (01/d31)*. (adat yang berjalan di sini adalah bahwa jika anak perempuan menikah dari kampung kami, biasanya kami mengadakan *parsuhian*). *Sakaleng boras mai tu natua-tua ni huta, sakaleng boras mai tu naposo i (02/d31)*. (Satu kaleng beras untuk kampung, satu kaleng beras untuk muda/mudi kampung). *Molo arga ni boras amangboru 160 ribu biasana 170 do nian, alai molo di hami 160 do (03/d31)*. (Harga beras adalah sebesar 160 ribu, biasanya 170 ribu, tapi untuk kami 160 saja).

2JBL: “*molo di hami disan 150 do(04/d31) TT*” (kami di sana biasanya 150)

- 3JBP: “*170 do molo eceran disan(05/d31)*. (Eceran di sini harganya 170). *Alai alani diparadatan iorui hami ma 10 ribu gabe 160 do (06/d31) TI*. (Tapi karena untuk kegiatan adat, kami kurangi 10 ribu menjadi 160). *Ido amangboru, pas doi, sada onom do (07/d31) TD*.” (Percayalah *amangboru*, itu sudah pas, satu-enam harganya”).
- 4JBL: “*Alana songonon nian raja nami TB, ai alana disan do ulaon, jadi arga disan do baenonta(08/d31) TI*.” (“begini raja, kegiatan ini akan dilakukan di tempat kami, jadi harga yang ada di tempat kamilah yang berlakukan”).
- 5JBP: “*Alai hami do na manjalo amangboru (09/d31)TI*” (Tapi kami yang akan menerima”)
- 6JBL: “*Alani ma antong hamu na manjalo alai hami do na mangalean (10/d31) TI*.” (“justru karena itulah, kalian yang menerima tapi kami yang memberikan”)
- 7JBP: “*gabe manambai annon hami (11/d31)TI*.”(nanti jadi kami yang harus menambahi”) Menolak dengan menyatakan konsekuensi negatif
- 8JBL: “*Manang bah boras i ma ibaen hami, asa iboan hami boras dua kaleng, asa satangkar be (tertawa) (12/d31)TI*” (“kalau begitu beras sajalah yang kami berikan sebanyak dua kaleng, supaya kalian bagikan saja 1 genggam per orang” (tertawa).
- 9PKP: “*hatai hamu ma jo bah.*” (13/d31) (Diskusikanlah lebih lanjut).

Terdapat 9 satuan tuturan oleh tiga penutur pada negosiasi ini. Negosiasi tentang harga sekaleng beras ini belum berujung pada kesepakatan. Ditunjukkan dengan adanya tuturan dari PKP yang mengusulkan agar sebaiknya mereka berdiskusi lagi lebih lanjut. Penutur JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) tidak setuju dengan informasi dari penutur JBP bahwa harga satu kaleng beras adalah 160 ribu rupiah. Dengan menggunakan tindak tutur memberi tahu, JBL menolak permintaan apabila satu kaleng beras dibayarkan seharga 160 ribu. JBL memberitahukan bahwa di tempatnya tinggal (*di san=di sana*), harga sekaleng beras adalah 150 ribu rupiah. Kemudian JBP menggunakan tindak tutur *menjelaskan* untuk menolak JBL tersebut. JBP menjelaskan bahwa harga eceran sebenarnya adalah 170 ribu, namun JBP tidak menyamakan dengan eceran dan malah sudah mengurangi harganya menjadi 160 ribu. JBL berkeras dengan harga 150 ribu dengan memberitahukan bahwa kegiatan pesta pernikahan ini akan dilaksanakan di kampung tempat tinggal

keluarga pihak laki-laki, maka harga yang menjadi patokan adalah harga yang ada di kampung tempat tinggal laki-laki tersebut (08/d31). Pada tuturan berikutnya (09/d31), JBP memberi argumentasi bahwa sekalipun kegiatan dilakukan di tempat laki-laki, namun yang akan menerima uang tersebut tetaplah pihak perempuan, jadi harus disesuaikan dengan harga yang berlaku di tempat tinggal perempuan. Tetap saja JBL masih tidak setuju, dengan berkeras bahwa sekalipun pihak perempuan yang menerima, pihak laki-laki adalah pihak yang akan memberikan (10/d31). Kemudian pihak perempuan memberitahukan bahwa jika tidak diberikan sejumlah 160 ribu, maka pihak perempuan yang akan menambahi kekurangan yang tidak terpenuhi karena tidak dibayar sesuai dengan permintaan. *Konsekuensi negatif* ini dijadikan sebagai strategi untuk menolak pembayaran uang sebanyak 150 ribu, seharusnya adalah 160 ribu rupiah.

Penutur JBL dan JBP tidak menggunakan strategi kesantunan yang lain selain strategi kesantunan positif ke empat (4+) yakni menggunakan penanda identitas kelompok yaitu '*amangboru*' yang dibubuhkan ketika penutur JBP menyampaikan '*Ido amangboru, pas doi, sada onom do*'(07/d31) dan pada satuan tuturan ke tiga dan kemudian pada satuan tuturan ke lima '*raja nami*'. Dari Sembilan satuan tuturan dengan 13 total jumlah tuturan, penyebutan *amangboru* hanya digunakan oleh JBP dalam dua tuturan saja. Sedangkan '*raja nami*' hanya dituturkan satu kali saja oleh penutur JBL '*Alana songonon nian raja nami, ai alana disan do ulaon, jadi arga disan do baenonta* (08/d31). Selebihnya, tuturan yang disampaikan oleh JBL dan JBP tidak menggunakan strategi kesantunan. Ini dapat menjadi salah satu alasan mengapa negosiasi ini tidak dapat berujung pada kesepakatan.

4.1.1.2.5 Menolak dengan Memberikan Saran atau Alternatif + Alasan + Pernyataan Penyesalan

Dialog [32] dibangun dengan 9 satuan tuturan. Penolakan pertama terdapat pada satuan tuturan (2) yang dilakukan oleh JBL dengan menggunakan strategi tidak langsung memberikan saran atau alternatif. Penolakan kedua terdapat pada

satuan tuturan (3) yang dilakukan oleh JBP dengan strategi tidak langsung menyatakan dalih, alasan dan penjelasan. Penolakan ketiga dilakukan oleh JBL pada satuan tuturan (6) dengan menggunakan strategi pernyataan penyesalan.

Konteks:

- a. JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Jarapot Siallagan berusia 64 tahun, dengan latar belakang pendidikan SD dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Jotam Sitompul, berusia 43 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang wiraswasta.
- c. Situasi tutur: Pada acara puncak pernikahan, pada waktu yang telah disepakati, ada tahapan dimana akan dilakukan pemanggilan anggota keluarga dari pihak perempuan dan diberikan uang, tahapan ini disebut *panandaioan*. Negosiasi berlangsung terkait dengan jumlah anggota yang akan dipanggil dan berapa jumlah uang yang akan diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Uang tersebut diberikan karena tidak mungkin semua anggota keluarga dan undangan pihak perempuan dipanggil satu per satu. Nantinya, uang (*parpunguan*) akan diberikan kepada keluarga perempuan, lalu pihak perempuan membagikan sendiri kepada anggota keluarganya yang lain dan juga kepada undangan. Pihak laki-laki berpendapat bahwa jumlah pemanggilan yang dimintakan oleh pihak perempuan terlalu banyak, yaitu sebanyak 30 kali.

[32] 1JBP: “*Songon on ma tabahen 30 hali manjou ma annon tor bahen ma annon punguan 600(01/d32). Dang pala tawaranmu be i(02/d32). Tolu pulu (30) hali manjou holan suhut bolon dopei tor bahen ma annon punguanna 400 eh 600(03/d32).* (Begini saja, *amangboru*, 30 kali pemanggilan baru kemudian dibuat *parpunguan* (sepaket uang) sejumlah 600 (maksudnya: enam ratus ribu rupiah). Yang 30 kali, itu masih hanya pemanggilan kepada keluarga inti saja, lalu *parpunguannya* sebanyak 400 eh 600.”)

2JBL: “*Dang pagodang hu i tulang (04/d32) TD. Boa molo tabahen 20? (05/d32) TI*” (bukankah itu terlalu banyak? Bagaimana kalau 20 saja?)

3JBP: “*Holan na i kobun sayur on pe dang habilanganmu, Sidamanik dope. (06/d32)TI*” (“hanya yang di Kebun Sayur ini saja pun sudah banyak sekali jumlahnya, belum lagi yang di Sidamanik”)

- 4JBL: “*Jadi mauliare ma. Jadi molo parpunguan, paket goar na ate, 600. (7/d32)*” (“terima kasih. Untuk *parpunguan*, namanya paket, 600 (maksudnya: enam ratus ribu)
- 5JBP: “*Dang adong paket, so na kantor pos hita, parpunguan do. (8/d32)*” **TI** (“tidak pernah disebut paket, kita kan bukan kantor pos, *parpunguan* namanya.)
- 6JBL: “*sattabi ma tulang TB, alai na boi tarpatupa hami parpunguan na nidok tulang nangkin*”//**(9/d32)** (“maaf *tulang*, *parpunguan* yang *tulang* mintakan tadi hanya//)
- 7JBP: “//*dang pola tawaranmu bei, nga pas. (10/d32)***TI**”
“//*(jangan ditawar lagi, sudah pas)*”
- 8JBL: “*Paitte jo tulang, tong do ikkon tawaron nami(11/d32)***TD. TI** (“Tunggu dulu *tulang*, kami tetap harus menawar). *Iorui hami otik tulang, 400 tabahen tulang asa bagak imana(12/d32)* **TI** (Kami kurangi sedikit saja *tulang*, 400 saja kita buat supaya bagus.) *Tor mengkel ma tulang(13/d32)***TD** Tertawalah, *tulang*. [*karena JBP diam saja tidak menjawab*]” (maksudnya: setuju saja *tulang*).
- 9JBP: “*Jadi dos ma rohanta ate, ilean amangborunta hita si 20 hali manjou dohot pungan 400(13/d32)*. (Marilah kita sepakati, *amangboru* akan memberikan kita 20 kali jatah pemanggilan dan *parpunguan* sejumlah 400 ribu). *Dos ma rohanta. Hurang lobi annon, bah mandadap sakkuta ma hita, molo dang adong bah ditaon taon (14/d32)*.” (kita sepakati saja. Kurang atau lebihnya, kita rogoh saku masing-masing, kalau tak ada, yah kita tahan-tahankan saja).

Seperti yang dapat dilihat melalui dialog [32], terdapat sembilan satuan tuturan yang dilakukan antara Penutur JBL dan JBP. Penolakan terjadi sebanyak tiga kali oleh penutur JBL (pada satuan tuturan ke 2 JBL, 4 JBL dan 8 JBL), dan dua kali oleh penutur JBP (pada satuan tuturan 2 JBL dan 5JBP). Negosiasi tentang jumlah *pemanggilan* ini berakhir setelah JBP melakukan persetujuan untuk diberikan jatah *pemanggilan* sebanyak 20 kali dan uang sebanyak empat ratus ribu rupiah (tuturan **(13/d32 + 14/d32)**).

Pada penolakan yang pertama, JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) menggunakan tindak tutur *bertanya* sebagai tuturan pendukung. Dengan wujud tindak tutur yang sama pula, JBL telah menolak permintaan dari JBP. Strategi menolak yang digunakan JBL adalah dengan *pernyataan alternatif*. Pendapat ‘*dang pagodanghu i tulang*’ (‘bukankah itu terlalu banyak *tulang*?’) dinyatakan oleh JBL

agar alternatif yang diberikan JBL menjadi berterima dan masuk akal. Saran atau alternatif yang diberikan sangatlah beralasan karena JBL telah menyatakan bahwa *sejumlah 30 kali pemanggilan* adalah jumlah yang terlalu banyak. Sehingga sangat tepat jika disimpulkan bahwa tuturan **(04/d32)** merupakan tuturan yang mendukung disampaikannya tuturan Inti **(TI)**, yakni pada tuturan **(05/d32)**.

Penolakan oleh JBL direspon dengan penolakan lagi oleh JBP, dengan menggunakan strategi pernyataan *alasan dan penjelasan* yang diwujudkan dengan tindak tutur *memberi tahu*. Tuturan **(6/d32)** oleh JBP tersebut dapat dideskripsikan secara lengkap sebagai pemberitahuan bahwa mereka mempunyai keluarga yang jumlahnya banyak, sehingga tidak akan cukup jika hanya diberikan jatah pemanggilan sebanyak dua puluh kali. Jumlah dua puluh kali pemanggilan tersebut tidak akan dapat memenuhi semua anggota keluarga perempuan. Dengan demikian, tuturan **(6/d32)** tersebut dapat diinterpretasikan sebagai sebuah penolakan.

Definisi dari kata *parpunguan* yang terdapat pada tuturan **(07/d32)** adalah sejumlah uang yang akan diberikan oleh keluarga pihak laki-laki kepada orang-orang dari keluarga pihak perempuan yang akan diberikan bagi orang-orang mendapat jatah *pemanggilan*. Sejumlah uang ini diberikan sebagai pengganti *ulos*. Sejumlah uang tersebutlah yang oleh JBL disebut sebagai *paket*. JBP tidak setuju, dan menyatakannya dengan tindak tutur *menjelaskan (to explain)* bahwa kata *paket* hanya ditujukan untuk istilah kantor pos, yang tepat adalah *parpunguan*. Jika diperhatikan pada negosiasi ini, penutur JBP menggunakan dua kali penolakan yang langsung pada tuturan inti, tanpa didahului oleh adanya tuturan pembuka atau tuturan pendukung (pada satuan tuturan 2JBL dan 5JBP). Pada saat menolak, JBP tidak berputar-putar dan bertele-tele. Pada tuturan **(10/d32)** JBL menunjukkan ketidaksetujuannya dengan menggunakan tindak tutur *melarang* yang disampaikan dengan cara memotong pembicaraan pada saat JBL masih menjelaskan penawarannya. Selain faktor usia yang berbeda antara JBL dan JBL, faktor kedudukan mereka dalam prinsip *dalihan na tolu* juga jelas sangat mempengaruhi kepantasan penutur JBP untuk bertutur *langsung*. Sekalipun usia JBL lebih banyak

dari JBL (misalnya), JBP belum tentu akan menggunakan bentuk tuturan seperti itu apabila kedudukan JBP lebih rendah dibanding JBL pada sistem *dalihan na tolu*.

Dengan menggunakan strategi *pernyataan penyesalan* pada satuan tuturan 6JBL dan dilanjutkan dengan *memberikan saran atau alternatif* pada 8JBL, juru bicara pihak laki-laki telah bermaksud menolak permintaan yang telah dipertahankan oleh JBP, yakni *30 kali pemanggilan*. Pada satuan tuturan 8JBL, juru bicara pihak laki-laki menggunakan dua tuturan inti, yaitu tuturan inti untuk menolak *larangan* dan tuturan inti menolak permintaan *jatah pemanggilan*. Tuturan (13/d32) digunakan oleh JBL untuk mendukung penolakannya namun sekaligus sebagai usaha yang bertujuan agar JBP menerima dan tidak melakukan penolakan lagi.

Penutur JBL menunjukkan fakta bahwa keluarga dekat yang tinggal di Kebun Sayur dan Sidamanik (desa di mana keluarga perempuan berada) saja jumlahnya sudah sangat banyak. Tidak akan dapat dipanggil semuanya jika hanya diberikan 20 kali jatah pemanggilan. Pada tuturan '*sattabi ma tulang, alai na boi tarpatupa hami parpunguan na nidok tulang nangkin (9/d32)*', Penutur JBL mengawali dengan mengucapkan maaf, karena tidak dapat memenuhi 30 kali pemanggilan. JBP kembali menegaskan bahwa permintaan mereka tidak dapat ditawarkan lagi. Pernyataan ini bahkan dituturkan oleh JBP pada saat JBL belum menyelesaikan tuturannya secara utuh. Untuk menunjukkan adanya penolakan secara tidak langsung namun keras karena sudah tidak dapat dinegosiasikan lagi. Akhirnya JBL sepakat dengan 30 kali pemanggilan, akan tetapi *parpunguan* yang akan diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan hanya sejumlah 400 ribu.

4.1.1.2.6 Menolak dengan Ketidakinginan/Ketidakkampuan + Langsung 'tidak' + Pernyataan Prinsip + Pernyataan Alternatif

Penolakan pada dialog ini terjadi sebanyak empat kali yang masing-masing dilakukan oleh JBL dan PKP. Penolakan pertama dilakukan oleh JBL dengan menggunakan strategi menolak langsung yaitu dengan menyatakan ketidakinginan.

Penolakan berikutnya dilakukan oleh PKP dengan menggunakan strategi langsung menyatakan ‘tidak’. Penolakan ke tiga dilakukan oleh JBL dengan menggunakan strategi menolak tidak langsung yang disampaikan dengan pernyataan prinsip. Penolakan yang ke empat dilakukan oleh JBP dengan menggunakan strategi menolak tidak langsung.

Konteks:

- a. Calon pengantin laki-laki bernama Josua Napitupulu, pendidikan Strata-1, dan merupakan seorang Pegawai Negeri Sipil. Calon pengantin perempuan bernama Tia Malinda Manurung dengan latar belakang pendidikan Strata-1, dan bekerja sebagai pegawai BUMN.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Free Manurung yang berusia 59 tahun. Free Manurung adalah seorang petani dengan latar belakang pendidikan SMP. Dalam satu tahun, Free Manurung sering diminta untuk menjadi juru bicara. Dia sudah mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan formal Batak Toba sejak tahun 2002.
- c. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Pendi Napitupulu, berusia 53 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA. Pendi Napitupulu bekerja sebagai pegawai honorer di Instansi Perindag. Pendi sudah sering diminta menjadi juru bicara sejak tahun 2001.
- d. Situasi Tuter: *Parsuhian* (uang yang dibayarkan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan untuk diberikan kepada kelompok arisan atau Serikat Tolong Menolong yang diikuti oleh keluarga pihak perempuan). Bentuk *parsuhian* ini biasanya diberikan dalam bentuk beras, namun sekarang sudah digantikan dengan uang. Uang tersebut besarnya harus seharga beras. Penatua kampung memberikan masukan kepada juru bicara perempuan, agar dimintakan juga *parsuhian* yang ditujukan untuk arisan Manurung yang tinggal di Balige (di kampung pihak laki-laki, di mana pesta adat akan diadakan nantinya).

- e. Peristiwa Tutar: JBL melakukan penolakan terhadap permintaan harga (*parpunguan*) yang diajukan oleh pihak perempuan. Sejumlah uang yang diminta oleh JBP tersebut akan digunakan untuk membayar arisan keluarga yang mereka ikuti di kampung tempat tinggal pihak perempuan.

[33] 1JBP: “*Jadi, dos ma rohanta tu arga ni boras ma(01/d33)*. *Sakaleng boras argana hali saratus onom pulu(02/d33)*.” (“Jadi, kita sepakati kira-kira berapa harga beras, dikalikan seratus enam puluh per satu kaleng beras.”)

2JBL: “*Sattabi di hamu sarikkat dongan sahuta, ompung doli, dang hasiatan gogo, saratus lima pulu do ielekhon hami raja ni huta*” (03/d33). (“Maafkanlah kami para pengurus serikat di kampung ini, manalah kami sanggup, kami menawar sebesar 150 saja harga per kalengnya. **TI** Gabehon hamu ma (04/d33).” (“Setujuilah.”)

3PKP: “*Dang boi, ai dang holan hamu naiadopanni sarikkat songoni (05/d33) TI*. *Molo ketentuan ni sarikat ido tong, dang boi, molo ‘saratus onom pulu’ inna bah saratus onom pulu ma sakaleng (06/d33) TI*.” (Tidak bisa, bukan hanya kalian saja yang pernah dihadapi oleh serikat di sini, apa yang sudah ditentukan dalam sebuah serikat, maka itulah yang berlaku, tidak boleh tidak. Kalau mereka mengatakan dihargai seratus enam puluh ribu, ya seratus enam puluh ribu).

4JBL: “*Mauliate raja ni huta bolon(07/d33) TB* (Terima kasih, raja). *Dang hea ibahen hami tu pamoruaon nami manggarar hutang nami, dia na somal i do na hujalo hami*. (Kami tidak pernah membiarkan besan kami yang membayar utang kami, apa yang sudah biasa itulah yang kami lakukan. 08/d33) **TI**. *Dang hea ijalo hami parsuhian sian tamba na sada*” (09/d33) **TI**. (Kami tidak pernah membeda-bedakan antara satu dan yang lain”)

5JBP: *Jadi asa uli dohot lehet TB, tongtong 160 bahen unang beda 150 i san 160 ison (10/d33) TI*. (Agar baik dan benar adanya, marilah kita sepakat pada 160 ribu. jangan berbeda di sana 150 ribu, di sini 160 ribu).

Dari dialog [33] ini, terdapat 5 rangkaian tuturan yang di dalamnya terdapat empat kali penolakan; dua kali oleh JBL (pada satuan tutur 2 dan 4), satu kali oleh PKP (satuan tutur 3C), dan satu kali oleh JBP (pada satuan tutur 5). Alurnya dapat digambarkan seperti berikut ini: JBP mengajukan permintaan dengan tindak tutur memberi tahu lalu ditolak oleh JBL dengan menggunakan strategi *pernyataan maaf/penyesalan* dilanjutkan dengan menurunkan harga. Atas penolakan JBL

tersebut, PKP menyatakan lagi penolakannya dengan menggunakan strategi *pernyataan langsung 'tidak'*. JBL kemudian mempertahankan pernyataannya dan memunculkan penolakan berikutnya melalui strategi *pernyataan prinsip* yang diwujudkan dengan tindak tutur *asertif-argumentasi*. Pihak laki-laki meyakinkan bahwa mereka tidak akan mungkin membiarkan pihak perempuan yang *nombok* (menutupi kekurangan uang) dan menyatakan tetap akan membayar sejumlah 150 ribu rupiah untuk satu kaleng beras. Namun JBP menolak dengan menggunakan strategi *pernyataan alternatif atau gagasan*.

Tuturan **(02/d33)** diperlengkapi dengan tambahan penjelasan bahwa pihak JBL meminta harganya diturunkan yang sebelumnya 160 ribu menjadi 150 ribu rupiah. JBL meminta penurunan harga, karena pada bagian pembayaran untuk harga beras merupakan tanggung jawab dari pihak laki-laki. Sebagai juru bicara yang mewakili pihak laki-laki, JBL meminta untuk harganya diturunkan. PKP, sebagai penatua kampung berperan untuk memberikan masukan dan arahan kepada JBL dan JBP, apabila pada saat diskusi atau negosiasi berlangsung, belum ditemukan kesepakatan. Pada tuturan **(06/d33)** PKP menegaskan bahwa jika sudah ditentukan sebesar 160 ribu rupiah, maka JBL harus menyanggupi untuk membayar sejumlah itu tanpa harus melakukan penawaran lagi. Artinya PKP menolak permintaan JBL untuk menurunkan harga. Penolakan pada satuan tutur ke dua (2) dapat diformulasikan seperti berikut ini: [Tuturan pembuka-Tuturan inti-tuturan penutup]. Tuturan pembuka berupa permintaan maaf, dilanjutkan dengan tuturan inti yaitu penolakan yang diwujudkan dengan menunjukkan ketidakinginan, ditutup dengan pernyataan agar JBP langsung menyetujui saja tanpa memberikan tuturan pendukung untuk memperkuat penolakannya.

Satuan tutur (3), penolakan oleh penatua kampung (PKP) terhadap permintaan JBL sebesar 150 ribu rupiah bentuknya adalah: [tuturan inti-tuturan inti]. JBL menggunakan satu tuturan pembuka berupa ucapan *terima kasih* dan *permintaan maaf* kepada masyarakat selaku pihak yang akan menerima uang pengganti satu kaleng beras. Juru bicara pihak perempuan menggunakan tuturan

pendukung yang berfungsi untuk memperkuat penolakannya. Tuturan pendukung tersebut adalah berupa tindak tutur *memberi tahu* berisi informasi tentang pengalaman bahwa bukan hanya pihak laki-laki bermarga Sitompul saja yang pernah dihadapi oleh pihak perempuan. Marga-marga lain pun sudah sering dihadapi oleh pihak perempuan terkait dengan pembahasan beras dan mereka selalu meminta 160 ribu. Setelah tuturan pendukung tersebut, akhirnya tuturan inti disampaikan dengan menegaskan bahwa pihak laki-laki harus membayar 160 ribu rupiah.

Satuan tutur (4), penolakan oleh JBL kepada PKP terkait pemertahanan harga sebesar 160 ribu rupiah: [tuturan pembuka-tuturan inti-tuturan inti]. Pada satuan tutur 4, JBL menggunakan tuturan pembuka yang diwujudkan dengan mengucapkan terima kasih, digunakan oleh JBL sebagai pengantar penolakan. Tuturan **(08/d33)** yang disampaikan oleh JBL dimaknai sebagai penolakan yang disampaikan dengan menggunakan *pernyataan prinsip* dengan tindak tutur *menyatakan (to state)* bahwa JBL tidak akan membiarkan pihak perempuan menanggung hutang pembayaran beras hanya karena JBL tidak sanggup membayarnya. Artinya, JBL sudah berbuat yang terbaik dengan menyatakan akan membayar 150 ribu rupiah sebagai ganti satu kaleng beras. Artinya lagi, JBL menolak akan memberikan 160 ribu untuk satu kaleng beras seperti yang diminta oleh JBP. Penutur menggunakan tuturan pembuka berupa ucapan terima kasih, dilanjutkan tuturan inti yang bertujuan untuk menolak, lalu kemudian mengulang kembali tuturan yang juga bermaksud untuk menolak. JBL mempertegas prinsip mereka dalam pemberian jumlah satu kaleng beras. Tuturan pembuka yang digunakan oleh setiap penutur berguna sebagai bentuk kesantunan untuk menolak permintaan masing-masing penutur. Ketika penutur mengucapkan terima kasih, artinya penutur menghargai pendapat atau permintaan dari penutur satu ke penutur yang lain. Kesimpulan, PKP menolak JBL, JBL menolak PKP, JBP menolak JBL.

Leksikal yang membentuk penolakan oleh PKP dikategorikan sebagai strategi yang langsung (sebab ditandai dengan penanda linguistik *tidak*). Jika

dilihat dari bagaimana *cara* tuturan disampaikan, maka tuturan ini juga dikategorikan langsung, sebab tidak terdapat tuturan pembuka yang mendahului tuturan intinya. PKP langsung menyatakan penolakannya dengan cara yang tidak berputar-putar dan berbelit. Bahkan dengan tegas PKP memberitahukan bahwa jika sudah dikatakan 160 ribu, maka harus 160 ribu, tidak ada penawaran lagi (*“Molo ketentuan ni sarikat ido tong, dang boi, molo ‘saratus onom pulu’ inna bah saratus onom pulu ma sakaleng” 06/d33*).” Oleh karena itu, dari segi maksim, pernyataan PKP tersebut memenuhi maksim cara. Tidak ambigu, tidak bertele-tele, dan runtut, adalah kriteria yang dimaksud ketika seseorang memenuhi maksim cara (Chenail & Chenail 2011, p. 279). Strategi langsung yang digunakan oleh PKP ini adalah wajar dan tidak dianggap sebagai sesuatu yang tidak sopan, karena ia mempunyai kapasitas untuk itu.

PKP adalah orang yang berbicara mewakili masyarakat kampung. PKP haruslah orang yang dituakan di kampung dan merupakan orang yang paham budaya Batak, terlebih lagi ia mempunyai informasi yang tepat berkenaan dengan apa yang biasa terjadi di kampung sehingga tepat jika PKP mempertahankan informasinya. PKP adalah orang yang bertanggung jawab untuk menengahi, memberikan masukan bahkan menegur atau mengingatkan pihak yang terlibat dalam negosiasi ini. Dalam hal ini, PKP memenuhi *felicity condition*. Oleh karena itu, adalah pantas jika PKP bertutur menolak dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’, sama pantasnya dengan seorang direktur yang memerintahkan untuk membuka sebuah rapat atau seorang presiden yang memerintahkan tentara untuk berperang. Klimczak-Pawlak (2014, p. 70) menyatakan bahwa dalam setiap tindakan ilokusi terdapat seperangkat kondisi yang diperlukan relatif kecil pada maksud, keyakinan, keinginan, dan keadaan eksternal penutur dan mitra tutur yang melakukan tindakan ilokusi, yaitu seperangkat kondisi pada set dan pengaturan penutur dan mitra tutur. Kondisi ini yang disebut dengan kondisi tepat.

4.1.1.3 Strategi Menolak dalam Negosiasi *Jambar*

Topik berikutnya yang termasuk dalam pembahasan negosiasi ini adalah tentang pembagian potongan-potongan daging (babi ataupun lembu) untuk keluarga dari pihak perempuan. Kesimpulan rekapitulasi pada negosiasi *jambar* ini dapat dilihat pada tabel 4.3:

Tabel 4.3 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah *Jambar* pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

No	Strategi Menolak	JBL	JBP	PKP
1	Langsung dengan ketidakinginan/ ketidaksetujuan/ ketidakmampuan	1	1	
2	Pernyataan maaf	1		
3	Dalih, Alasan, Penjelasan	6	5	
4	Saran, Alternatif	2		1
5	Pernyataan Prinsip	3	4	2
6	Kritik	1	2	
7	Tidak Antusias		1	
8	pengulangan		1	
9	Meminta empati	1		
10	Konsekuensi negatif	2		
11	Pernyataan prinsip+alternatif			1

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung dari pihak Perempuan;

Jambar atau *parjambaran* ialah bagian *juhut*¹¹ yang dipakai untuk menambah *jambar* agar dapat memenuhi undangan yang dianggap pantas menerimanya. *Jambar* juga dapat diartikan sebagai bagian yang diterima seseorang berupa potongan daging ternak pada acara pesta adat sebagai simbol penghormatan kepada orang yang diberikan *jambar* tersebut. Alasan utama mengapa *jambar* penting dalam upacara adat, khususnya dalam upacara atau ritus perkawinan, adalah karena *jambar* menentukan kedudukan seseorang dalam status sosialnya.

¹¹ Dalam arti hurufiah adalah makanan dari daging. Dalam kegiatan adat *juhut* adalah hewan adat (babi atau kerbau) yang dipotong untuk kegiatan adat tersebut.

Tindak tutur menolak yang disampaikan dengan strategi memberikan *dalih, alasan dan penjelasan* adalah strategi yang paling banyak digunakan baik oleh penutur JBL maupun JBP. Pada umumnya strategi menolak yang digunakan oleh penutur JBL dibalas dengan menggunakan strategi menolak yang sama. Misalnya ketika penutur JBL menggunakan strategi menolak dengan menyatakan *prinsip*, maka penutur JBP juga akan menolak dengan menggunakan strategi yang sama. Jumlah penolakan yang terdapat pada negosiasi *jambar* adalah sebanyak 6 kali oleh penutur JBL dan 5 kali oleh penutur JBP. PKP menggunakan strategi memberikan *alternatif*.

Berikut ini adalah strategi-strategi menolak serta strategi kesantunan yang digunakan oleh peserta tutur dalam negosiasi pembagian *jambar*:

4.1.1.3.1 Menolak dengan Strategi Langsung Menyatakan Ketidaksetujuan

Dialog berikut ini merupakan dialog yang di dalamnya terdapat penolakan dengan menggunakan strategi bertutur langsung. Penolakan tersebut dilakukan dengan strategi langsung menyatakan ketidaksetujuan.

Konteks:

- a. Penutur PKP adalah penatua kampung yang mewakili teman sekampung pihak perempuan, bernama S. Turnip berusia 52 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Juru bicara tersebut bernama W. Silalahi, berusia 56 tahun, latar belakang pendidikan SMP dan bekerja sebagai seorang petani.
- c. Situasi tutur: PKP dan JBP sedang berdiskusi tentang cara penyajian ikan (*pinggan panganon*) yang akan dibagikan untuk pihak laki-laki dan untuk pihak perempuan.

[34] PKP: “*molo na diadopan, jolo lehononmu do baru ilehon halahon ma annon tu hamu(01/d34)*. (kalau yang *diadopan*, artinya kalian berikan dulu ke

mereka (pihak perempuan), baru mereka nanti yang akan memberikan kepada kalian). *Boha hamu Silalahi?* (02/d34). (Bagaimana menurut kalian, Silalahi?)

JBP: “*hera na hurang pas do na ipatorang ni amangboru nami*(03/d34) **TI**. (Sepertinya apa yang diberitahukan oleh *amangboru* masih kurang tepat). *Artina nangkin nga hudokkon hami, artina dipanghataion nami, dung dipasahat hamu tu hami na di hami, bahen hamu hinan ma na di hamu annon gabe mulak hulak dengke* (04/d34)**TD**.” (Artinya tadi sudah kami katakan, artinya dalam diskusi kami, setelah kalian berikan kepada kami (*jambarnya*), langsung ambil saja yang memang seharusnya untuk kalian, supaya jangan bolak-balik).

Pada percakapan [34], JBP menggunakan strategi menolak langsung. Ia menunjukkan ketidaksetujuannya dengan menggunakan penanda lingual ‘*hurang pas*’ (kurang tepat) untuk menyatakan tidak setuju dengan pendapat dari JBL tentang daging yang akan diberikan kepada pengantin. Pihak perempuan menyatakan bahwa sebaiknya daging diserahkan kepada keluarga perempuan seutuhnya, lalu keluarga perempuan yang akan menyerahkan kembali makanan itu kepada pihak laki-laki. JBP berpendapat bahwa sebaiknya bagian yang merupakan jatah untuk pihak laki-laki, langsung diambil oleh pihak laki-laki. Pernyataan tidak setuju ini dikolaborasikan dengan menggunakan strategi kesantunan (4+) yakni menggunakan penanda identitas kelompok ‘*amangboru*’. Penutur JBP menggunakan leksikal *hera na* (sepertinya) yang menyatakan bahwa JBP tidak ingin menunjukkan adanya penekanan pada ketidaksetujuannya. Kata ‘sepertinya’ digunakan untuk memberikan kesan tidak ingin menolak, supaya tidak menyinggung perasaan PKP. Pada konteks percakapan ini, PKP mempunyai kedudukan dan fungsi sebagai pihak yang mengajari, memberi jalan keluar, dan dituakan. JBP berada pada posisi sebagai orang yang diberi saran dan nasehat. Hal ini yang membuat penutur JBP menggunakan leksikal ‘*hurang*’ (kurang/belum sepenuhnya) dan ‘*hera*’ (seperti), untuk menunjukkan ketidakinginan penutur JBP untuk menolak atau tidak setuju dengan saran atau usulan yang diberikan oleh PKP terkait *dengke mulak* tersebut. JBP menolak dengan ketidaksetujuan (*negative willingness/ability*): **TI+TD**

4.1.1.3.2 Menolak dengan pernyataan ketidaksetujuan + Strategi Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan + Meminta Empati

Berikut ini adalah merupakan contoh strategi menolak dengan menggunakan pernyataan ketidaksetujuan yang disampaikan oleh penutur JBL, lalu JBP menolak dengan menggunakan strategi menyatakan dalih, alasan dan penjelasan, kemudian JBL menolak dengan strategi memohon (meminta empati).

- a. JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Free Manurung yang berusia 59 tahun. Free Manurung adalah seorang petani dengan latar belakang pendidikan SMP. Dalam satu tahun, Free Manurung sering diminta untuk menjadi juru bicara. Dia sudah mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan formal Batak Toba sejak tahun 2002.
- b. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Pendi Napitupulu, berusia 53 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA. Pendi Napitupulu bekerja sebagai pegawai honorer di instansi Perindag. Pendi sudah sering diminta menjadi juru bicara sejak tahun 2001.
- c. Situasi tutur: Permintaan diinisiasi oleh JBP. Keluarga pihak perempuan meminta bagian *soit* (paha) diberikan kepada *tulang*-nya. Juru bicara pihak laki-laki menolak karena bagian itu biasanya diberikan untuk kegiatan orang yang sudah tua atau kegiatan kematian.
- d. Warna emosi: tegang

[35] JBP: “*jadi molo tu hami soit? (01/d35)*” (lalu bagaimana dengan bagian paha?)

JBL: “*molo di hami ulaon las ni roha songon on, dang hea ibahen hami tulang (02/d35)TI* (Untuk kegiatan yang berbahagia semacam ini, kami tidak pernah memberikan bagian paha untuk *tulang*) *sai sarimatua di angka na tua tua, dohot upa tulang nami na margoar tulan*¹² (03/d35)TD. (biasanya itu kami berikan di acara orang yang meninggal, begitu juga dengan *jambar* untuk upah *tulang*). *Patar do hami tulang(04/d35) TD*” (Kami terus terang saja, *tulang*)

¹² *Tulan* adalah tulang paha belakang dan depan, dan bagian ini hanya terdapat pada daging (*juhut*) kerbau. Dalam *dalihan na tolu* dikatakan bahwa babi tidak punya *tulan*. (*Sianipar, 1991:418*). Di Balige, tempat tinggal keluarga pihak laki-laki, *Marngingi* sebelah kiri 1 (kepala), *Aliangaliang* (leher), *Ihur-ihur* (ekor), *ate-ate* (hati) adalah potongan-potongan daging yang akan diberikan kepada keluarga pihak perempuan.

JBP: “*ai songon on antong amangboru, ai hami las roha nami ipatupa hamu sigagat duhut(04/d35)TB*. (Kira-kira seperti ini, *amangboru*, kami memang merasa senang bahwa kalian akan menyajikan kerbau). *Osang nungnga huolohon hami tu hamu. (05/d35) TD*(Tadi kami sudah menyetujui bahwa bagian dagu dibelah). *Bolo tu hami ison amangboru bona tulang¹³ nami, tulang bolon, ido bolo i hami. (06/d35) TI*” (Kalau kebiasaan kami di sini, untuk *tulang* kami, bagian itu yang biasanya kami berikan kepada mereka).

JBL: “*tulang, tulang na basa, alai molo sidung ulaon ta i, uli jala denggan mai TB (07/d35)*. (*Tulang, tulang* yang bijaksana, kalau nanti acara pernikahan ini dapat berjalan dengan baik, maka itu sangat patut untuk disyukuri). *Sattabi tulang, ala hamu do raja nami raja bolon i huta TB, hami pamoruonmu marga Napitupulu mangidohon ma hami gomos raja nami ai tung songon dia nadipatupa hami rajani pamoruon mu, las ma roha mu dang na manghurangi sangap i hamu (08/d35) TI*.” (Tapi maafkan kami *tulang*, berhubung karena kalian adalah raja yang pantas untuk kami hormati, dan kami besanmu marga Napitupulu membujuk kalian dengan sangat kepada para raja, apa pun yang nantinya yang akan kami sajikan, kiranya dapat menyenangkan hati raja tanpa mengurangi hormat kami sedikitpun).

Perbedaan prosedur teknis pembagian *jambar* menjadi permasalahan dalam diskusi ini. Di Balige, di mana keluarga pihak laki-laki berasal, mereka tidak pernah membagi bagian paha untuk diberikan kepada pihak *tulang*, sedangkan di Sidamanik, tempat tinggal keluarga pihak perempuan, bagian yang diberikan untuk *tulang* atau *hula-hula* adalah potongan paha. Permintaan terkait dengan bagian paha tersebut ditolak secara langsung oleh penutur JBL dengan adanya pemarkah ‘*dang hea*’ (tidak pernah). Setelah menuturkan penolakannya, penutur JBL memberikan penjelasan bahwa bagian paha hanya berlaku pada kegiatan orang yang sudah tua atau yang sudah meninggal. Penjelasan ini merupakan tuturan pendukung, karena berfungsi untuk mendukung tuturan menolaknya. Pada akhir tuturannya, penutur JBL menyatakan bahwa mereka sudah berterus terang. Artinya, permintaan dari JBP sudah secara terbuka dijelaskan sehingga tidak akan mungkin dapat diganggu

13 *Bona tulang*: saudara laki-laki dari yang melahirkan ibu

gugat lagi. Bagian ini juga termasuk pada tuturan pendukung yang berfungsi untuk melengkapi penolakannya. Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh peneliti secara langsung kepada penutur JBL, lebih rinci dijelaskan bahwa pembagian *jambar* antara pihak keluarga laki-laki dan perempuan sangatlah berbeda, tidak ada kesamaan. Jika kondisi seperti ini terjadi dalam sebuah diskusi, biasanya alternatif yang menjadi jalan keluarnya adalah pihak yang datang sebaiknya menyesuaikan diri dan mengikuti kebiasaan yang ada di tempat yang didatangi. Situasi seperti ini dapat memperkaya konteks tuturan ketika tuturan itu disampaikan. Kekayaan dan keakuratan konteks dapat mempermudah seseorang menghasilkan interpretasi yang akurat pula. Formula menolak yang terbentuk dari tuturan JBL tersebut adalah **TI+TD+TD** (satu tuturan inti, ditambah dua tuturan pendukung (TD), yang berfungsi untuk menegaskan alasan penolakan dan melengkapi bahwa mereka sudah berterus terang dengan situasi yang terjadi di tempat tinggal penutur JBL).

Atas penolakan yang dilakukan oleh penutur JBL, selanjutnya penutur JBP melakukan penolakan lagi dengan menggunakan strategi *menyatakan dalih, alasan dan penjelasan*. JBP menolak pernyataan dari JBL dengan menjelaskan bahwa, pembagian *jambar* yang terjadi di tempat tinggal pihak perempuan, biasanya ditujukan kepada *tulang, bona tulang, tulang bolon*. Tuturan (05/d35) adalah tuturan asertif dengan sub menjelaskan yang digunakan untuk menolak. Bentuk penolakan yang digunakan oleh JBP dapat disusun seperti berikut ini: **TB+TD→TI**

TB: “*ai songon on antong amongboru*”

TD: “*ai hami las roha nami ipatupa hamu sigagat duhut*”(04/d35)

TD: “*Osang nungnga huolohon hami tu hamu.*” (Tadi kami sudah menyetujui bahwa bagian dagu dibelah).

TI: “*Bolo tu hami ison amangboru bona tulang nami, tulang bolon, ido bolo i hami*”. (06/d35)

Seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya bahwa, perbedaan pembagian *jambar* di tempat yang berbeda, dapat disepakati dengan istilah *sidapot solup* yang artinya orang pendatang harus mengikuti aturan yang berlaku di daerah didatangi. Acara puncak pernikahan akan dilakukan di kampung pihak laki-laki yakni di Balige, artinya pihak perempuan adalah pendatang yang harus mengikuti kebiasaan dan aturan yang ada di tempat yang mereka datangi. Adanya prinsip ini tidak lantas membuat pihak perempuan mau mengalah dan menerima apa yang telah dijelaskan oleh penutur JBL. Penutur JBP berpendapat bahwa, mereka punya tanggung jawab yang harus dipertanggung jawabkan kepada keluarga inti yang sudah ikut ambil andil dalam peristiwa pernikahan ini. *Jambar* merupakan simbol penghormatan kepada orang yang akan diberikan. Itulah sebabnya, JBP menolak prosedur pembagian *jambar* seperti yang dijelaskan oleh JBL.

Berikutnya JBL menolak dengan menggunakan strategi memohon. Formulasinya adalah: **TB+TD+TB+TI**

TB: “*tulang, tulang na basa*”

TD: *alai molo sidung ulaon tai, uli jala denggan mai (06/d35)*. (*Tulang, tulang yang bijaksana, kalau nanti acara pernikahan ini dapat berjalan dengan baik, maka itu sangat patut untuk disyukuri*).

TB: “*Sattabi tulang ala hamu do raja nami raja bolon i huta*” (Tapi maafkan kami *tulang*, kalian adalah raja yang pantas untuk kami hormati,)

TI: *hami pamoruonmu marga Napitupulu mangidohon ma hami gomos raja nami ai tung songon dia nadipatupa hami rajani pamoruon mu, las ma roha mu dang na manghurangi sangap i hamu* (kami besanmu marga Napitupulu membujuk kalian dengan sangat kepada para raja, apa pun yang nantinya yang akan kami sajikan, kiranya dapat menyenangkan hati raja tanpa mengurangi hormat kami sedikitpun) (07/d35).

Penutur JBL: pernyataan ketidaksetujuan dengan urutan sekuen penolakan sebagai berikut: **(TI+TD+TD)→** Tuturan menolak ditambah dua tuturan pendukung yang menguatkan penolakan.

Penutur JBP: strategi menyatakan dalih, alasan dan penjelasan dengan urutan sekuen penolakan sebagai berikut: **(TB+TD+TD+TI)→** Satu tuturan pembuka

dalam bentuk ungkapan perasaan senang terhadap JBL ditambah dua tuturan pendukung penolakan kemudian diakhiri dengan tuturan menolak.

Penutur JBL: Memohon dengan urutan sekuen penolakan sebagai berikut: (TB+TD+TB+TI)→ satu tuturan pembuka berupa bentuk sapaan diikuti satu tuturan pendukung penolakan, kemudian diikuti tuturan pembuka berupa ungkapan permohonan maaf lalu diakhiri dengan tuturan menolak.

4.1.1.3.3 Menolak dengan Pernyataan Maaf/Penyesalan

Negosiasi di bawah ini adalah merupakan contoh tindak tutur menolak yang disampaikan dengan menggunakan strategi pernyataan penyesalan/maaf. Situasi tutur untuk dialog [36]: Awalnya negosiasi ini berisi pembahasan tentang pernyataan pihak laki-laki bahwa memberikan bagian dagu yang sudah dibelah dua (potongan daging babi) untuk diberikan kepada *tulang* dari pihak perempuan. Pihak perempuan berpendapat bahwa tidak pantas dagu yang dibelah diberikan kepada *tulang* dari pihak perempuan yaitu marga Tarihoran. Dagu yang utuhlah yang semestinya diberikan untuk *tulang*. Setelah negosiasi terjadi, akhirnya pihak perempuan setuju dengan dagu yang dibelah tersebut. Karena pihak perempuan sudah mau mengalah untuk menerima dagu yang dibelah, pihak perempuan membuat permintaan agar bagian dagu itu sudah dipotong-potong untuk mempermudah pembagiannya. JBL, selaku juru bicara pihak laki-laki menolak permintaan tersebut dengan meminta maaf.

[36] JBP: Gabe ma, molo songoni ijalo hami songon parjambaron pardohanmu i osang on ibola(01/d36). Alai asa boi ris antar songon baganding saor boi ibagi hamu, dapot rohani amangboru doi(02/d36).” (“Baiklah *tulang* (marga Tarihoran), agar dapat menyenangkan hati *amangboru*, maka nanti akan dibujuk lagi, begitu katanya. Agar dapat berjalan dengan baik dan benar, jangan sampai *tulang* Tarihoran menjadi khawatir, kiranya kalian dapat mempertanggungjawabkan, karena sebenarnya pernyataan kalian (tentang dagu yang dibelah itu) agak berat untuk kuterima. Baiklah, walaupun begitu tetap akan kami terima terkait dengan pernyataan kalian tentang bagian dagu yang dibelah. Tetapi kalau boleh, buatlah beberapa

jumlahnya, agar dapat kalian membagi rata. Apakah amangboru dapat mengerti yang kumaksud?”)

JBL: “*sattabi tulang na basa, marsomba hami tulang*(03/d36) TI. “maafkan kami *tulang* yang baik, kami menyembah kepada *tulang*.”

JBP: “*dang boi? (04/d36) molo so boi dang pala dia, tapasinghop ma(05/d36)*.” (“tidak bisa ya? Tidak apa-apa kalau tidak bisa. Kita akhiri saja”).

Hanya terdapat satu penolakan pada dialog ini, yaitu penolakan yang dilakukan oleh juru bicara pihak laki-laki (JBL). Setelah JBL melakukan satu kali penolakan dengan strategi *pernyataan penyesalan/maaf*, dialog ini berakhir pada persetujuan oleh JBP. Penggunaan strategi ini telah membuat tidak ada lagi penolakan yang lain. Situasi tutur sangat mempengaruhi mengapa penggunaan strategi ini langsung menghasilkan persetujuan dan bukan penolakan. Sudah ada perdebatan yang panjang, dan melibatkan banyak pihak yang ikut berpartisipasi memberikan pendapat, karena kedua belah pihak (antara JBL dan JBP) sama-sama mempertahankan pendapatnya. Perdebatan mereka adalah tentang apakah bagian potongan *dagu* dibelah atau tidak. Pada akhirnya pernyataan ini ‘*molo so boi dang pala dia, tapasinghop ma(05/d36)*.’ (“Tidak apa-apa kalau tidak bisa. Kita akhiri saja”) dapat mengimplikasikan bahwa pihak JBP sudah tidak ingin memperpanjang negosiasi lagi, karena sebelumnya sudah cukup alot. Sebelumnya, penggunaan strategi yang sama pada saat menolak masih memunculkan penolakan lain. Strategi penolakan juga sangat dipengaruhi oleh situasi tuturnya. Pemilihan strategi bertutur tertentu dipengaruhi oleh tuturan-tuturan sebelumnya yang membangun sebuah percakapan (peristiwa tutur), dan mempengaruhi bagaimana mitra tutur merespon penutur.

4.1.1.3.4 Menolak dengan Pernyataan Prinsip + Pernyataan Konsekuensi Negatif + Pernyataan Prinsip

Telah terjadi perdebatan terkait dengan pembagian *jambar*. Telah muncul pendapat yang berbeda tentang bagian tubuh rahang bawah dari babi atau lembu yang dibagikan kepada mertua dari ibu calon mempelai perempuan (*tulang*).

Menurut pendapat pihak perempuan, *osang* (rahang bawah) tidak boleh dibelah dua. Menurut pihak laki-laki, *osang* boleh dibagi dua. Sampai akhirnya *tulang* dari pihak perempuan (selaku orang yang akan menerima *osang* nantinya pada pesta puncak pernikahan), setuju dengan pendapat pihak laki-laki. Alasannya adalah karena acara pesta nantinya dilangsungkan di kampung pihak laki-laki, sehingga pihak perempuan harus menyesuaikan diri dengan kebiasaan yang terjadi di Balige (kampung halaman pihak laki-laki).

[37] ¹JBL: *Ia na lao sipasahaton nami tu hamu raja nami par bulu tangkas na sipunasa hela; sada ma on upa suhut, sada ma on tanggalan, sadanari on sambariba na marngingi sambariba osang(01/d37)*. (Tapi yang pasti yang biasanya kami berikan antara lain: satu untuk upah *suhut*, satu untuk leher, sebelah yang bergigi dan sebelah lagi adalah rahangnya.)

²JBP: *amangboru, TB hami ma na laho hula-hula mu dang hea ibola osang molo tu tulang amangboru(02/d37)*. **TI** (*amangboru*, kami yang nantinya akan menjadi besanmu memberitahukan bahwa *osang* yang ditujukan untuk *tulang* tidak pernah dibelah, *amangboru*)

Bolo i Simalungun hibul do ulu manang aha pe parjambaron; si na marmiak-miak¹⁴ manang na sigagat duhut¹⁵, ima bolo Simalungun(03/d37). **TD** (kami yang tinggal di Simalungun ini sudah terbiasa dengan memberikan bagian kepala yang utuh, apapun jenis *jambarnya*, itulah yang biasa dilakukan di Simalungun ini).

Alai bolo i Sidamanik on adong do Samosir adong Toba Holbung adong do Karo adong Nias. (04/d37) **TD** (Memang di Sidamanik ini, ada yang berasal dari Samosir ada yang dari Toba Holbung, ada juga Karo dan Nias.)

Alai bolo ison dang adong hea amangboru osang dibola, hibul do osang tu tulang(05/d37). **TI**” (Akan tetapi di sini, tidak pernah terjadi bagian rahangnya dibelah, melainkan utuh untuk *tulang*.”)

³JBL: “*mauliate ma tulang* (Terima kasih *tulang*) **TB**.

asa mardos ni roha hita raja nami raja, bolo uli di hamu rajai Manurung, dengen di hami pamoruonmu(06/d37) (**raja**, kita sebaiknya bisa sehat sepikir, jikalau baik untuk kalian marga Manurung, baik juga untuk kami besanmu) **TD**. *Alana nga tangkas sian nanghin na lao sipatupahonon nami taringot tu parjambaran, si gagat duhut do(07/d37)* (Sejak tadi sudah jelas kami beritahukan bahwa yang akan kami sediakan untuk *parjambaran* adalah daging kerbau) **TD**.

¹⁴ Daging babi

¹⁵ Daging kerbau

Tulang na mangido do hami, molo himpal ipatupa hami annon aha ma jambar ni hami pamoruonmu, aha ma tu simanoroni, aha ma tu parboruon nami(08/d37)." **TI.** (4) Kami ingin bermohon kepada *tulang*, kalau kami memberikan yang utuh, lalu apakah nanti bagian untuk kami, besan mu ini, apakah lagi *jambar* untuk adik laki-laki kami, apakah lagi yang akan kami berikan nantinya kepada adik perempuan kami.")

⁴JBP: "*ima amangboru na huhatahoni na somal iulahon hami, aha pe margana(09/d37) TD.* (Itulah juga yang sudah kusampaikan tadi kepada *amangboru* tentang yang sudah biasa kami lakukan di sini, apapun marganya.)

Alai ala i son do raja ni hula hula nami tarlumobi simatua nami boa rohamu isi tulang, simatua nami Tarihoran(10/d37)TD. (Akan tetapi karena kebetulan *tulang* kami sedang ada di sini, langsung saja kita tanyakan bagaimana pendapat mereka, *tulang* marga Tarihoran.)

Alana bolo ro hami pamasu-masuon dang hea sambola(11/d37)TI. (karena ketika kami menghadiri sebuah pesta pernikahan (*osangnya*) tidak pernah dibelah.

Gabe, toho doi unang songoni nian, lapatanna raja nami unang nian bola(12/d37).TI" (Baiklah, kalau boleh jangan begitu, artinya jangan sampai bagian kepala itu dibelah.)

⁵JBL: "*tong do songoni dongan tubumu, hami na maranggi molo rap hami songon na nidok ni raja i sipatupahon, on ma songoni molo model na(13/d37)* (memang tetap akan berlaku seperti itu, kami abang beradik menyediakan seperti yang telah dikatakan oleh raja, modelnya memang seperti yang sudah kami terangkan tadi).

⁶JBP: "*Ima na hudok tu amangboru nangkinan. Hudongkon husungkun simatua nami, ima beda na. Bah tatangihon ma alusni raja(14/d37).*" (oleh karena itu tadi juga sudah kukatakan *amangboru*. Tadi kukatakan bahwa kami akan bertanya kepada mertua kami, ternyata memang berbeda. Ya sudah dengarkan saja jawaban dari raja (mertua).

⁷TP: "*Molo ido hape na masa songon na nidok ni anggi nami marga Napitupulu, sibahen na denggan sibahen na uli ioloi hami ma(15/d37).* (Jika memang itu yang sudah biasa dilakukan (di Balige) seperti yang sudah disampaikan oleh adik kami tadi, kami setuju untuk mempercayakan bagaimana yang terbaik.)

Pada dialog [37], terdapat tujuh (7) satuan tuturan yang diawali oleh JBL dan diakhiri oleh TP. Pada satuan tuturan ke dua, JBP melakukan tuturan menolak. JBP tidak setuju dengan pembagian bagian rahang yang dibelah. Penolakan yang

dilakukan oleh JBP, diwujudkan dengan menyatakan prinsip. JBP memberitahukan kondisi seperti apa yang biasa terjadi di kampung halaman pihak perempuan. Kondisi tersebut ialah bahwa bagian rahang tidak pernah dibelah namun utuh. Pada satuan tuturan (02/d37) + (03/d37) + (04/d37), JBP melakukan penolakan sebanyak dua kali, untuk menegaskan dan menguatkan penolakannya. JBP menolak permintaan yang disampaikan oleh JBL pada tuturan (01/d37). Pada tuturan menolak (02/d37), JBP membuka tuturan dengan menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*, dan dilanjutkan pada tuturan inti yaitu tuturan menolak ‘*hami ma na laho hula-hula mu dang hea ibola osang molo tu tulang amangboru.*’ (Kami sebagai calon *hula-hula* mu tidak pernah membelah bagian rahang untuk diberikan kepada *tulang*). JBP menutup dengan menggunakan beberapa tuturan pendukung yakni berupa argumentasi untuk memperkuat penolakan. Tuturan pendukung yang dituturkan oleh JBP diklasifikasikan dalam tindak tutur memberi tahu bahwa pembagian daging yang biasanya terjadi di Sidamanik (tempat tinggal perempuan) adalah bagian rahang yang utuh. Tuturan tersebut merupakan tindak tutur memberikan argumentasi dan alasan untuk memperkuat atau menolak suatu pendapat, pendirian, atau gagasan atau tesis bahwa rahang tidak boleh dibelah melainkan utuh.

Sesuai dengan pendapat Searle & Vanderveken (1985, p. 184) bahwa ‘argumentasi dimaksudkan untuk pro atau kontra terhadap tesis tertentu dan meyakinkan pendengar tentang sebuah ide/poin’ (*arguing is always either for or against a certain thesis and convince the hearer about the proposition*). Ditambah lagi dengan penjelasan JBP pada tuturan (04/d37) bahwa sekalipun di Sidamanik ada suku lain yang bukan Batak Toba, namun tetap mengikuti kebiasaan pembagian rahang yang utuh bukan dibelah. Tuturan pendukung yang memperkuat penolakan terdapat pada tuturan (03/d37), lalu diulang dan diperkuat lagi pada tuturan (04/d37). Rangkaian unit penolakan yang dilakukan oleh JBP adalah **TB+TI+TD+TD+TI**. Artinya JBP menggunakan satu tuturan pembuka dengan mengatakan *amangboru* untuk menarik perhatian JBL agar mendengarkan apa yang akan dikatakan oleh JBP. Kemudian JBP mengatakan tuturan inti yaitu tuturan

menolak, lalu ditambah dengan dua tuturan pendukung, diakhiri dengan pengulangan tuturan inti yang berfungsi untuk menegaskan tuturan inti yang pertama.

Pada satuan tuturan ke tiga, JBL melakukan penolakan dengan formula TB+TD+TD+TI. Rangkaian unit tuturan penolakan tersebut menunjukkan bahwa JBL menggunakan satu tuturan pembuka dengan mengucapkan terima kasih, diikuti dengan dua tuturan pendukung yang berfungsi memberikan penjelasan tentang bagaimana prosedur pembagian rahang yang biasa terjadi di tempat pihak laki-laki, diakhiri dengan tuturan penolakan yang disampaikan dengan strategi tidak langsung yakni dengan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*.

Penolakan kedua dilakukan oleh JBP, pada satuan tuturan ke empat. Penolakan tersebut dilakukan dengan strategi menolak yang tidak langsung melalui. Sebelumnya JBL telah membuat permohonan agar permintaan mereka tentang pembagian rahang yang dibelah (bukan yang utuh), diterima oleh JBP. Juru bicara pihak laki-laki telah mengawali permohonannya dengan mengucapkan terima kasih, kemudian diikuti dengan memberitahukan kondisi yang akan terjadi apabila rahang tersebut diberikan utuh '*Tulang na mangido do hami, molo himpal ipatupa hami annon aha ma jambar ni hami pamoruonmu, aha ma tu simaroni, aha ma tu parboruon nami*(07/d37). (Kami ingin bermohon kepada *tulang*, kalau kami memberikan yang utuh, lalu apakah nanti bagian untuk kami, besan mu ini, apakah lagi *jambar* untuk adik laki-laki kami, apakah lagi yang akan kami berikan nantinya kepada adik perempuan kami). JBP Kembali lagi memberitahukan kebiasaan yang terjadi di Sidamanik (kampung halaman perempuan). Hal ini menunjukkan bahwa juru bicara pihak perempuan berkeras bahwa memang rahang semestinya adalah dalam bentuk utuh. Juru bicara pihak perempuan tidak mengubah penjelasannya, melainkan mengulang kembali apa yang telah disampaikan, untuk menunjukkan bahwa pihak perempuan berkeras untuk menolak prosedur pembagian rahang tersebut. Pada tuturan '*Alana bolo ro hami pamasu-masun dang hea sambola*'(10/d37). Hampir sama dengan bentuk penolakan yang terdapat pada satuan tuturan (2), bahwa JBP mengulang tuturan penolakannya di awal dan di akhir

tuturannya. Pola yang sama pun terjadi pada satuan tuturan (4) ini, yaitu diawali dengan penolakan, didukung dengan adanya tuturan pendukung penolakan, lalu diakhiri dengan pengulangan tuturan penolakan lagi. Pola ini dapat menunjukkan bahwa permohonan untuk pembagian rahang yang dibelah, benar-benar tidak dapat diterima oleh JBP.

JBP akhirnya meminta pendapat dari pihak *tulang* (yakni pihak yang secara langsung akan mendapatkan pembagian rahang yang dibelah tersebut), tentang apakah tidak masalah jika mereka nanti akan diberikan bagian rahang yang dibelah. Kesepakatan berakhir pada pembagian rahang dibelah untuk diberikan kepada *tulang*. Artinya, permintaan JBL diterima setelah mengalami dua kali penolakan oleh JBP.

4.1.1.3.5 Menolak dengan Menyatakan Konsekuensi Negatif + Dalih, Alasan dan Penjelasan + Menyatakan Prinsip

Konteks dialog [38] terjadi pada negosiasi pembagian *jambar* (bagian tubuh daging babi) yang tidak hanya ditujukan untuk *tulang*, tetapi juga kepada pihak-pihak lain seperti nenek dari calon pengantin perempuan, sampai pada dua generasi sebelumnya yakni ibu dari yang telah melahirkan kakek dari calon mempelai perempuan. JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) mempertanyakan tentang pembagian daging babi tersebut. Terjadi perdebatan yang panjang antara JBL dan JBP mengenai kesepakatan pembagian daging tersebut. Ada dua versi pembagian yang berbeda antara apa yang biasa dilakukan di kampung pihak laki-laki dan apa yang biasa dilakukan di kampung pihak perempuan tentang pembagian *jambar*. Setelah sebelumnya pembahasan ‘*osang* yang dibelah dua’ selesai, diskusi dilanjutkan lagi dengan ketentuan *Soit* (bagian kaki/pangkal paha). Pihak perempuan tidak sepakat dalam menentukan bagian kaki akan dibagikan kepada siapa. JBP adalah juru bicara pihak perempuan dan JBL adalah juru bicara pihak laki-laki, sedangkan TP adalah paman (*tulang*) dari ibu calon pengantin perempuan. Warna emosi: sedikit tegang, karena kedua belah pihak saling mempertahankan pendapat.

[38] ¹JBP: *Jambar namangihut do sipatupahonta (01/d38)*. (Kami akan memberlakukan pembagian *daging yang beruntun*). *Na di hamu ma tinggal di hamu, na tu hami pasahat hamu, bahen ma tu dongan tubu mu molo pe tung ipatupa hami soit (02/d38)*. (ambil saja yang menjadi jatah kalian, kami ambil jatah kami. Berikan juga kepada para teman semargamu meskipun misalnya kami nanti akan menyediakan *soit* (bagian pangkal paha babi)

²JBL: *hona hata do hami disi tulang (03/d38)*. (kami pasti akan dicibir orang *tulang*)

³JBP: “*jadi aha ma pasahaton nami tu tulang nami? (04/d38)*” (lalu apakah yang akan kami berikan untuk *tulang* kami?).

⁴JBL: “*tulang na basa, TB bolo anak ni raja do boi do sude parjambaran i tung pe tulang na mangalap hata (05/d38)*. *Tulang yang bijaksana, kalau kita adalah anak raja, maka apapun bisa saja kita lakukan sekalipun tulang yang langsung menjawabnya. TD*

Alani angka parsituation do na bola bola boru nang angka bola pitu di parjambaran (06/d38). (semua tergantung pada situasinya apakah dibelah kecil-kecil atau dibagi tujuh). **TD**

Molo ipatupa hami annon gabe tardudu do hami sian angka marga na asing ai dia di Sangkar ni Huta on dohononna ma annon ‘unang’ (07/d38). (1:31:28). (Kalau kami lakukan seperti yang *tulang* mintakan itu, maka kami nanti akan disudutkan oleh marga-marga lain di tempat kami di Sangkar ni Huta, pasti mereka akan mengatakan kepada kami ‘jangan’.) **TI**

⁵JBP: *Nangkin osang nga ielek hamu, huolohon hami(08/d38)*. (Tadi waktu kalian membujuk tentang bagian dagu yang dibelah, sudah kami setuju.) **TD**

Jadi husungkun ma jo amangboru, amangboru ma mangatur parjambaran nami jo (09/d38). (Maka aku akan bertanya pada *amangboru, amangboru* saja yang mengatur pembagian *jambar* untuk kami). **TD**. *Aha ma menurut amangboru jambar tu tulang nami(10/d38)*. (Apalah kira-kira *jambar* yang pantas untuk kami berikan pada *tulang* kami.) **TD**

Tulang tulang ni among nami, aha jambar bahenon nami tusi aha tu bona tulang nami, aha tu bona ni ari nami aha tu tulang rorobot nami(11/d38) TD (*tulang* dari bapak kami, apa yang akan kami

berikan kepada mereka, apa yang kami berikan pada *bona ni ari* dan apa untuk *tulang rorobot*¹⁶?)

⁶JBL: “*tulang na basa*, (*Tulang yang bijaksana*), **TB**

songon dia ma jambar na gok hupasahat hami tu raja i di na laho manggohi panggoaron tu nasa rajai raja nami, bah holan pasahat tangiang i ma(17/d38). (Apalah lagi yang dapat kami berikan sebagai *jambar* untuk melengkapi tahapan pemanggilan, selebihnya hanya doa yang dapat kami berikan). **TD**

Molo tung pe pohan on olak ni ido raja nami dialap hata tulang nami marsomba ma i(18/d38). (jikalau pun hanya bagian paha yang dapat kami berikan, itulah simbol sembah kami kepada raja). **TD**

Ala na so masa dope iulahon nami raja nami na dihatahon ni tulang i ima dang songon on(19/d38). (kami tidak pernah melakukan seperti apa yang *tulang* katakan itu”) **TI**

⁷SSP: “*Gabe ma jala horas* **TB**. *Jadi taringot tu parjambaron amangboru nami sattabi sada do Balige nang pe godang kecamatan* (20/d38)**TD**. *Apala boru nami sian Medan, Manurung saut tu anak ni mantan Bupati Sahala Tampubolon, singhop do ijalo hami jambar di gedung yang sama di si do ulaon i* (21/d38) **TI**.” (Baiklah kalau begitu. Terkait dengan pembahasan kita tentang pembagian *jambar*, maaf ya *amangboru*, Balige hanya ada satu walaupun memang banyak kecamatannya. Di hari yang lalu, putri kami dari Medan menikah dengan putra dari mantan Bupati si Sahala Tampubolon, kami menerima *jambar* yang komplit kok, kejadiannya di tempat yang sama dengan tempat kalian.)

⁸JBL: // “*jadi tulang nion* (22/d38).” (//”seperti ini *tulang*.”)

⁹JBP: // “*Sattabi amangboru*(23/d38)” // maaf ya *amangboru*.”

¹⁰JBL: // “*daong, sattabi tulang, sigagat duhut do?* (24/d38)” (//”tunggu dulu *tulang*, apakah untuk kerbau?”)

¹¹JBL: // “*ido, sigagat duhut* (25/d38). (ya, kerbau)

¹²JBP: “*toho do i among ai au pe ido na huboto, huattusi pe on among sian hamu angka among hu do*(26/d38). (Itu memang benar pak, aku juga mengerti hal-hal seperti ini juga karena diajarkan oleh kalian, para orang tuaku dulu.) **TD**

Natua tuai pe mandok na malo do, molo na oto hami ajari hamu, (Orang tua kita dahulu pun adalah orang-orang yang pintar, kalau bodoh ya diajarin) **TD**

¹⁶ Saudara laki-laki dari nenek dari calon mempelai perempuan. (calon mempelai perempuan mempunyai nenek, nenek tersebut mempunyai saudara laki-laki. Saudara laki-laki inilah yang disebut dengan *tulang rorobot*).

alai molo na masa di hami, ido na huulahonon hami jala paboahonon nami do tong(27/d38). (Tapi apa yang biasa kami lakukan di sini, itulah yang kami kerjakan dan pastilah itu yang kami beritahukan pada kalian.) **TI**

Bolo nion anak ni dahahang on dang iattusi, ima hupamotohon tu hamu, dang iattusion on, jala ulaon ni on amonghu hian do sude paturehon sonari tu ahu ma muse(28/d38)TD. Ini, adikku ini (orang tua dari calon mempelai wanita), dia tidak mengerti apa-apa tentang ini, terus terang saja kukatakan pada kalian, dan hampir semua kegiatan mereka dari dulu, adalah bapakku yang selalu manangani dan sekarang turun ke saya.

I bana hudonghon na malo parguruhonon, na oto boi ajaron(29/d38). (Itulah mengapa saya katakan tadi, orang pintar sebaiknya mengajari, kalau bodoh ya diajari.) **TD**

Iajari among hu ahu tikki oto ahu, jala siajaron dope iba sampe sonari(30/d38). (Sewaktu aku bodoh, maka bapakku mengajari aku, bahkan sampai saat ini pun masih tetap perlu diajari.) **TD**

Alai ima na masa i hami, ido na hudongkon, ima soit tu tulang(31/d38). (Tapi tetap saja apa selalu kami lakukan di sini, maka itulah yang kuberitahukan kepada kalian, yaitu bagian paha untuk tulang) **TI**

Sattabi jo alai molo tulang sama sekali dang adong tu hami? (32/d38)”

Tetapi sekali lagi akan kupastikan kepada kalian, apakah memang tidak akan kalian berikan rusuk kepada kami?”)

¹³JBL: “*dang adong somal ipamasa hami*” (33/d38) (kami tidak pernah melakukan yang seperti itu.) **TI**

Dialog [38] adalah dialog yang berisikan negosiasi terpanjang dibandingkan dengan negosiasi pada dialog yang lain. Terdapat 13 satuan tuturan dengan 33 tuturan yang terdapat pada percakapan ini. Dari 13 satuan tuturan, JBL melakukan 4 kali penolakan yakni pada tuturan (03/d38) + (07/d38) + (19/d38) + (33/d38). JBP juga melakukan sebanyak 4 kali penolakan (08/d38)+(21/d38)+27/d38)+(31/d38).

Penolakan yang pertama yang dilakukan oleh JBL diwujudkan dengan memberitahukan akibat/konsekuensi buruk yang diperoleh pihak laki-laki apabila harus menyetujui permintaan dari pihak perempuan. Akibat tersebut adalah bahwa keluarga dari pihak laki-laki akan dicemooh oleh orang-orang yang ada di kampung

pihak laki-laki (di Balige). Akibat yang mungkin terjadi inilah yang menunjukkan bahwa JBL menolak permintaan JBP. Pemberitahuan konsekuensi ini secara tidak langsung menyatakan penolakan. Seperti pada tuturan *'hona hata do hami disi tulang* (orang-orang akan mencemooh kami)(03/d38). Penolakan ini langsung disampaikan tanpa adanya tuturan pendukung baik di awal maupun di akhir tuturan. Tanpa basa-basi langsung masuk pada tuturan inti. Tidak seperti penolakan lain yang selalu diawali atau diakhiri tuturan pendukung untuk memperjelas alasan mengapa penolakan dilakukan, tuturan menolak ini berdiri secara tunggal.

JBP masih tetap berkeras dengan permintaannya sehingga JBL menjelaskan mengapa mereka akan dicemooh oleh orang yang ada di Balige apabila JBL menerima permintaan JBP. Alasannya adalah karena apa yang diminta oleh JBP tersebut belum pernah dilakukan di Balige, dan tidak cocok dengan apa yang biasa dilakukan di Balige. Jika JBL tidak mengikuti apa yang biasa ada di Balige, maka mereka dianggap tidak menghormati kebiasaan yang ada di Balige sehingga mereka (pihak laki-laki) akan dicemooh. Walaupun sudah dilakukan penolakan, JBP masih tetap bersikukuh agar JBL menyetujui permintaan JBP. Pada satuan tuturan 5, pada tuturan (08/d38) dan seterusnya sampai tuturan (15/d38), JBP telah memberitahukan informasi yang berkaitan dengan bagaimana biasanya pembagian *jambar* yang terjadi di Sidamanik (tempat tinggal perempuan). Orang-orang yang datang dari Sidamanik ke Balige akan merasa tidak diperlakukan dengan tepat apabila *jambar* yang biasa mereka dapatkan, tidak mereka dapatkan ketika mereka ada di Balige. Intinya, juru bicara pihak laki-laki menolak dengan mempertahankan kebiasaan yang ada di tempat masing-masing dan pihak perempuan pun menolak dengan cara yang sama.

Penolakan berikutnya terdapat pada satuan tuturan (4) yang dilakukan oleh JBL, ketika JBP bertanya tentang pembagian daging apa yang akan diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan karena JBL sudah menolak permintaan JBP seperti yang terdapat pada satuan tuturan 3. Sebagai jawaban terhadap pertanyaan dari juru bicara pihak perempuan tersebut, JBL memberikan penjelasan dengan menggunakan tuturan pembuka *'tulang na basa'* (*tulang* yang bijaksana),

menunjukkan kesabaran dan bukan kemarahan karena perdebatan tentang pembagian *jambar* ini belum kunjung usai. Tuturan pembuka ini menunjukkan bahwa juru bicara pihak laki-laki menghormati pendapat dari juru bicara pihak perempuan. Namun tetap saja, pada tuturan (07/d38), JBL menolak permintaan JBP yang diwujudkan dengan memberitahukan dan menjelaskan kembali akibat yang akan diterima oleh pihak laki-laki seperti pada tuturan '*molo ipatupa hami annon gabe tardudu do hami sian angka marga na asing ai dia di Sangkar ni Huta on dohononna ma annon 'unang'*' (Kalau kami lakukan seperti yang *tulang* mintakan itu, maka kami nanti akan disudutkan oleh marga-marga lain di tempat kami di Sangkar Ni Huta, pasti mereka akan mengatakan kepada kami 'jangan lakukan yang seperti itu'). Pola cara penolakan yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki pada satuan tuturan ini adalah: **TB+TD+TD+TI** → Satu tuturan pembuka diikuti dua tuturan pendukung penolakan yang ditunjukkan dengan menjelaskan kebiasaan pihak laki-laki terkait pembagian *jambar* lalu diakhiri dengan tuturan menolak.

Pada satuan tuturan 2JBL dan 4JBL, terdapat dua kali strategi menolak yang sama digunakan oleh JBL. namun 2JBL tanpa tuturan pendukung sedangkan 4JBL disertai dengan tuturan pendukung. Intinya adalah pihak laki-laki memang semestinya harus menolak karena akan ada konsekuensi yang akan diterima oleh pihak laki-laki.

Pada satuan tutur ke-5, penutur JBP mengatakan menolak dengan menggunakan dalih, alasan dan penjelasan yang diwujudkan dengan memberikan tuntutan atau mengungkit perbuatan baik yang sebelumnya pernah dilakukan oleh JBP melalui tuturan '*Nangkin osang nga ielek hamu huolohon hami*'(08/d38). (Tadi waktu kalian membujuk tentang bagian dagu yang dibelah, sudah kami setuju.). Tindak tutur *mengingatkan (to remind)* ini bukanlah semata bertujuan untuk memberitahukan, namun lebih dari itu, penutur bertujuan untuk menjelaskan bahwa pada negosiasi sebelumnya, pihak perempuan mengalah untuk menerima permintaan JBL, untuk negosiasi kali ini penutur JBL mengalah terhadap permintaan JBP. Pola menolaknya adalah **TI** ← **TD+TD+TD+TD** artinya JBP mengawali dengan tuturan menolak, kemudian menggunakan empat tuturan

pendukung untuk menjelaskan alasan penolakan dan sekaligus untuk mengokohkan penolakannya.

Pada satuan tuturan (6), JBL kembali melakukan penolakan yang diwujudkan dengan memberi tahu bahwa permintaan JBP tersebut belum pernah dilakukan di Balige, jadi pihak laki-laki tidak akan mungkin dapat menerima permintaan dari pihak perempuan tersebut. Tuturan inti (**19/d38**) diawali dengan adanya tuturan pendukung berupa tuturan yang membuat pihak perempuan menjadi tahu (*notify*) bahwa apapun *jambar* yang akan diberikan oleh pihak laki-laki nanti, yang terpenting dari semuanya itu adalah doa. Dilanjutkan pada tuturan pendukung (**18/d38**) dengan memberitahukan bahwa sekalipun hanya akan bagian paha saja yang diberikan, pihak laki-laki telah berbuat yang terbaik yang bisa mereka lakukan. Tuturan pendukung ini menunjukkan bahwa pihak laki-laki sangat menghormati pihak perempuan. Tuturan pendukung ini disebut dengan pra-menolak (menurut Clark) bahwa ketika seseorang hendak melakukan tuturan inti, maka tuturan-tuturan yang mendahului sebelum sampai pada tuturan inti disebut dengan tuturan pendukung atau *pre-sequence* (1996:208). Pola penolakan oleh juru bicara pihak laki-laki ini dapat disusun seperti berikut ini: **TB+TD+TD+TD→TI** artinya penolakan diawali dengan satu tuturan pembuka dan diikuti dengan tiga tuturan pendukung.

Pada satuan tuturan (7SSP), SSP menolak dengan menggunakan strategi penjelasan yang diwujudkan dengan membandingkan. Ia membandingkan kejadian yang sama yang pernah dialami oleh SSP. Terdapat tindak tutur *memberi tahu* yang bertujuan untuk menolak. SSP membandingkan kejadian yang sama, dan di tempat yang sama tentang bagaimana *soit* diberlakukan dalam pembagian *jambar*. SSP ingin menunjukkan bahwa ia telah menolak informasi yang diberikan oleh JBL mengenai apa yang biasa terjadi di Balige (tempat tinggal pihak laki-laki). Polanya adalah: **TB+TD→TI**

Ketegangan dalam diskusi ini sangat terasa saat JBL dan JBP beberapa kali saling menyela, berbicara dengan memotong penutur lain saat sedang berbicara.

Pada satuan tuturan (8), (9), (10), (11) terdapat *overlap* (penutur dan mitra tutur berbicara pada waktu yang bersamaan), menunjukkan adanya keinginan keduanya untuk sama-sama berbicara, atau memotong pembicaraan masing-masing penutur (Yule, 1996, p. 74). *Overlap* yang muncul pada diskusi ini menunjukkan bahwa masing-masing juru bicara sama-sama ingin mempertahankan pendapatnya. Juru bicara sudah menduga bahwa keterangan yang dikemukakan oleh juru bicara lain tidak sesuai dengan keinginan mereka, sehingga juru bicara tidak perlu menunggu lawan bicara untuk lebih dulu menyelesaikan ucapannya. Kondisi menunjukkan bahwa memang perdebatan sungguh ada, yang dibangun sejak awal interaksi pada dialog [38].

Pada satuan tuturan ke-12, JBP mengulang tuturan menolaknya, yang dimaksudkan untuk mengukuhkan penolakannya sendiri. Terdapat beberapa tuturan pendukung yang berfungsi untuk menjelaskan kesungguhan JBP dalam menolak. Pada tindak tutur *memberi tahu* (27/d38), penolakan pertama disampaikan dengan menggunakan strategi *pernyataan prinsip* yang diwujudkan dengan memberitahukan kebiasaan yang terjadi di kampung halaman pihak perempuan. Dengan strategi yang sama, penolakan diulang kembali pada tuturan (31/d38). Secara implisit juru bicara pihak perempuan telah menolak pernyataan juru bicara pihak laki-laki terkait pembagian *soit*. Tuturan-tuturan pendukung yang digunakan oleh JBP bertujuan untuk menjelaskan bahwa apa yang disampaikan pada tuturan menolaknya adalah benar-benar atas pertimbangan yang tepat, semata-mata karena JBP memang benar-benar memahami bagaimana cara membagi *jambar*. JBP bermaksud untuk memberi tahu bahwa dalam waktu yang cukup lama, ia telah belajar dan diajari bagaimana proses pembagiannya. Di akhir tuturannya, JBP mengajukan pertanyaan *Sattabi jo alai molo tulang sama sekali dang adong tu hami?* (32/d38) (maaf, apakah memang tidak akan kalian berikan rusuk kepada kami?) yang bertujuan untuk menanyakan, jika mungkin JBL telah berubah pikiran dan mau menyetujui permintaan JBP.

Tuturan-tuturan seperti di bawah ini jelas sekali berfungsi untuk memperkuat penolakan JBP tersebut yang berpola **TD+TD→ TI← TD+TD+(TD)**, antara lain:

Pra-menolak 1: *toho do i among ai au pe ido na huboto, huattusi pe on among sian hamu angka among hu do(26/d38)*. (Itu memang benar pak, aku juga mengerti hal-hal seperti ini juga karena diajarkan oleh kalian, para orang tuaku dulu.) **TD**

Pra-menolak 2 : *Natua tuai pe mandok na malo do, molo na oto hami ajari hamu*, (Orang tua kita dahulu pun adalah orang-orang yang pintar, kalau bodoh ya diajarin)

Menolak : *molo na masa di hami, ido na huulahonon hami jala paboahonon nami do tong(27/d38)*. (Tapi apa yang biasa kami lakukan di sini, itulah yang kami kerjakan dan pastilah itu yang kami beritahukan pada kalian.) **TI**

Pra-menolak 1 : *“Bolo nion anak ni dahahang on dang iattusi, ima hupamotohon tu hamu, dang iattusion on, jala ulaon ni on amonghu hian do sude paturehon sonari tu ahu ma muse” (28/d38)*.

Pra-menolak 2 : *“I bana hudonghon na malo parguruhonon, na oto boi ajaron” (29/d38)*. (Itulah mengapa saya katakan tadi, kalau pintar maka sebaiknya mengajari, kalau bodoh ya diajari.)

Pra-menolak 3: *Iajari among hu ahu tikki oto ahu, jala siajaron dope iba sampe sonari (30/d38)*. (Sewaktu aku bodoh, maka bapakku mengajari aku, bahkan sampai saat ini pun masih tetap perlu diajari.)

Menolak : *“Alai ima na masa i hami, ido na hudongkon (31/d38)*. Tapi tetap saja, itulah yang biasa selalu kami lakukan di sini, maka itulah yang kuberitahukan kepada kalian.”

Penutup : *Sattabi jo alai molo tulang sama sekali dang adong tu hami? (32/d38)*” (maaf, apakah memang tidak akan kalian berikan rusuk kepada kami?).

Penutur JBL dan JBP tidak memiliki pola strategi menolak yang sama. Namun ada konsistensi yang muncul pada saat JBP menolak. JBP tidak pernah menggunakan menggunakan strategi menolak tanpa adanya tuturan pendukung maupun tuturan pembuka. Penutur JBP lebih bersikap lunak dalam menolak dibandingkan dengan JBL, namun di sisi lain banyaknya tuturan pendukung justru malah menunjukkan kekuatan JBP dalam mempertahankan pendapatnya. Pada

kondisi rilnya, jika terjadi negosiasi yang cukup panjang, pihak JBP adalah yang sepantasnya mengalah karena terdapat prinsip bahwa orang yang datang sebaiknya mengikuti kebiasaan di tempat yang didatangi. Karena pesta puncak pernikahan akan dilaksanakan di tempat pihak laki-laki, maka sewajarnya pihak perempuan menyesuaikan diri dengan kebiasaan yang ada di tempat laki-laki. Itulah sebabnya, keberadaan tuturan pendukung yang banyak di sisi lain justru dapat dimaknai sebagai sikap kukuh dan tidak mau mengalah.

Pada satuan tuturan ke-2, JBL menggunakan strategi kesantunan positif ke-4 yakni menggunakan penanda identitas kelompok yang ditandai dengan kata *tulang*. Dari perspektif strategi kesantunan menurut Brown & Levinson (1987), JBP telah menggunakan strategi kesantunan negatif ke-6 yakni dengan menyatakan permohonan maaf, yang ditandai dengan kata *sattabi* (maaf) (20/d38). Seperti yang terdapat pada tuturan ke-12, JBL tidak menggunakan strategi kesantunan negatif maupun positif. JBL secara langsung menolak, dan strategi ini terkesan kurang sopan sehingga menyebabkan negosiasi masih tegang dan tidak lantas mereda sekalipun akhirnya JBP menyetujui permintaan JBL terkait dengan pembagian *soit* (potongan pangkal paha) tersebut.

Tuturan menolak oleh juru bicara pihak laki-laki (33/d38) adalah tuturan yang tidak bertele-tele dan langsung pada intinya (*straight to the point*), yaitu menolak. Tanpa ada tuturan pembuka maupun pendukung menjelaskan bahwa tuturan pendukung apapun tidak diperlukan lagi, karena pada akhirnya keadaan ‘*soit*’ adalah mutlak dan tidak dapat diubah, ataupun diganggu gugat. Situasi tutur ini yang diduga dapat menyebabkan pemilihan tindak tutur menolak dengan tanpa diikuti atau didahului tuturan pembuka maupun tuturan pendukung. Jika dipertanyakan apakah situasi tutur dan peristiwa tutur berpengaruh terhadap tuturan yang dihasilkan, maka jawabannya sudah pasti ‘ya’. Hal seperti ini disebut sebagai stimulus-respon. Komunikasi mengacu pada tindakan seseorang atau lebih, yang mengirim dan menerima pesan secara distorsi—terjadi dalam suatu konteks tertentu—mempunyai pengaruh tertentu dan ada kesempatan untuk melakukan umpan balik. Teori komunikasi yang menekankan model S-R ini menunjukkan

komunikasi sebagai suatu “aksi-reaksi” atau “stimulus-respon” yang sangat sederhana. Model S-R mengasumsikan bahwa kata-kata verbal, isyarat non verbal, gambar, dan tindakan-tindakan tertentu akan merangsang orang lain memberikan respon dengan cara tertentu (Mulyana, 2009, p. 39). Teori Stimulus-Respon ini berawal dari hasil eksperimen Ivan P. Pavlov (Chaer, 2003), yang menyatakan bahwa kemampuan seseorang untuk membentuk respons-respons yang dibiasakan berhubungan erat dengan jenis sistem yang digunakan (p. 84).

Jika diperhatikan dari sudut pandang *power*-nya, JBP memiliki *power* lebih dibandingkan JBL. JBP merupakan *hula-hula* dan ditambah lagi dengan keadaan bahwa usia JBP lebih banyak dibanding JBL. Jika mempertimbangkan konteks ini, maka tuturan langsung JBL dianggap kurang santun. Namun, Cook (1989) menyatakan bahwa tindak tutur terus terang atau apa adanya dilakukan oleh penutur penutur ketika penutur berhak memberi tahu penerima terkait suatu tindakan tertentu. Dalam hal tuturan menolak pada negosiasi pembagian *jambar* ini, JBL dapat menggunakan strategi bertutur langsung karena ia berhak memberi tahu JBP bahwa mereka tidak pernah melakukan prosedur pembagian *jambar* seperti yang diminta oleh JBP. Berdasarkan penjelasan ini dapat disimpulkan bahwa tuturan menolak langsung oleh JBL kepada *hula-hulanya* “*dang adong somal ipamasa hami (33/d38)* (“*kami tidak pernah melakukan yang seperti itu di tempat kami*”), adalah tuturan dengan strategi kesantunan langsung.

4.1.1.3.6 Menolak dengan memberikan Kritik + Alasan dan Penjelasan + Alasan dan Penjelasan

Pada penjelasan di bawah ini, diperoleh data bahwa tuturan menolak dilakukan oleh penutur JBL dengan memberikan kritik, kemudian penutur JBP menolak dengan strategi memberikan alasan, penjelasan, dan dilanjutkan dengan penolakan oleh penutur JBL dengan menggunakan strategi yang sama yaitu memberikan alasan dan penjelasan.

Konteks:

- a. TP adalah *tulang* (saudara laki-laki dari ibu calon mempelai perempuan) yang bernama D. Silalahi, berusia 49 tahun. Latar belakang pendidikannya adalah SMA dan bekerja sebagai pegawai swasta di perusahaan perkebunan teh yang ada di Sidamanik.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Free Manurung yang berusia 59 tahun. Free Manurung adalah seorang petani dengan latar belakang pendidikan SMP. Dalam satu tahun, Free Manurung sering diminta untuk menjadi juru bicara. Dia sudah mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan formal Batak Toba sejak tahun 2002.
- c. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Pendi Napitupulu, berusia 53 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA. Pendi Napitupulu bekerja sebagai pegawai honorer di instansi Perindag. Pendi sudah sering diminta menjadi juru bicara sejak tahun 2001.
- d. Situasi tutur: Perdebatan sudah terjadi sejak awal pembagian tentang *jambar* dibicarakan. Kedua belah pihak sama-sama memberikan masukan dan alasan, namun belum juga mencapai titik temu. Juru bicara pihak perempuan (JBP) meminta juru bicara pihak laki-laki untuk menyebutkan sekali lagi, bagian tubuh (*jambar*) mana saja yang didapatkan oleh keluarga perempuan. Pihak perempuan menyadari bahwa memang benar pembagiannya tidak sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak perempuan. Dengan lambat-lambat dan intonasi yang datar dan tidak meninggi, pihak laki-laki memberitahukan bahwa kebiasaan di tempat mereka, pembagian daging babi (*jambar*) yang diberikan untuk *tulang* adalah bagian kepala dan dagu yang dibelah ditambah leher. Sementara kebiasaan yang ada di tempat pihak perempuan adalah satu kepala utuh lengkap dengan giginya. Namun akhirnya sepakat pada versi pembagian *jambar* yang ada di kampung pihak laki-laki.
- e. Warna emosi: tegang

[39] 1TP: *Toho doi raja nami, hula hula nami sondak malela, sangap do tutu na pinatupa munai tu marga Manurung (01/d39)*. (Memang benar raja, pihak Sondak Malela (Napitupulu), apapun yang kalian berikan pasti tujuannya untuk menghormati pihak Manurung). *Alai molo so pas do parhundulna dang boi tarjalo ni Manurung taringot tu parjambaran na ginorga mu nai. Sangap doi raja nami tutu.*” (02/d39). (Akan tetapi jika penempatannya tidak tepat maka bagaimanapun tidak akan dapat diterima oleh pihak Manurung, terkait penyebutan pembagian *jambar* yang sudah kalian sebutkan tadi).

2JBL: *“Sattabi tu hita, tinitip sanggar ma asa binoto partuturon (03/d39) TB.* (Maaf sebelumnya, pepatah mengatakan *lebih baik berkenalan dulu agar*

paham kedudukannya). Ianggo adat dalihan na tolu i do ai na holan satongkin i do hita martutur? Holan Alani parjambaron nama? (04/d39)TI. (Jika dihubungkan dengan prinsip *dalihan na tolu*, apakah kita hanya ingin membangun hubungan persaudaraan yang sementara saja? Apa hanya sebatas *jambar* saja?). *Godang nai dope angka ari ari na denggan na laho pasangaphon hamu hula hula nami on ompung doli raja Manurung.* (05/d39)TD (Masih banyak kesempatan mendatang yang lebih baik lagi yang bisa kami perbuat untuk menghormati kalian *hula-hula* kami, raja Manurung).

3JBP: “*ai toho do i amangboru sattabi jo da*(06/d39)TB. (memang benar yang *amangboru* sampaikan itu, maaf ya). *Toho do na nidokmui, among hon nama sogot dohot laekon, alai molo di mata ni ulaon i, hula hula torop*(07/d39)TD. (Memang benar, nanti toh juga kalian akan melanjutkan persaudaraan dengan adikku dan para iparku, tetapi pada saat acara puncak pernikahan nanti, itu adalah acara yang disaksikan oleh banyak orang). *Boa do bahenon tu raja ni hula hula i?*(08/d39)TD. (Bagaimana kami akan memperlakukan *hula-hula* kami?). *Sattabi boi do songon na nidokmi, anggo hami dang na gulut di jagal, alai on soal dang somal, manat hita da*(09/d39)TI. (Tapi perlu kalian ingat bahwa ini bukan soal dagingnya, tapi soal apa yang sudah menjadi kebiasaan, camkan itu).

4JBL: “*Tingki marulaon pe hami tu inganan na asing, manang tu Samosir, mandapot aha na adong do hami, dang ibaen hami somal ni Balige*(10/d39) TI (Ketika kami juga menghadiri pesta pernikahan ke tempat mana pun, atau ke Samosir, kami mengikuti apa yang menjadi aturan di tempat yang kami datang, tidak bisa kami paksakan aturan adat yang ada di Balige). *Jala hami-hula hula jambar na marngingi do*(11/d39) TD.” (Bahkan sebagai *hula-hula* di tempat itu kami hanya mendapat jatah *jambar* dari bagian giginya).

5JBP: “*Saonari hamu do da suhut, alai lepas sian hami dongan tubu mu jala boha pe hata ni dongan tubu ison tanggung jawab ma among tarlumobi tu hula hula ta*(12/d39) (Sekarang kan kalian yang menjadi *suhut* (ditujukan kepada *tulang* yang dari tadi dibincangkan bagian *jambar*nya), kalau kami kan hanya sebagai teman semarga saja, dan apapun nanti yang dikatakan teman semarga yang ada di sini, kalian yang bertanggung jawab, terlebih kepada *hula-hula/tulang* kita). *Ahu dang na paluahon au sian tanggurung boa bahenonku mangalusi dongan tubu ison*(13/d39). *Amangboru on mandok songoni alai amangboru on dang olo mundur*(14/d39). (*Amangboru* ini sudah mengatakan pendapatnya dan tidak mau mundur).

Hami dang na ikkon maju torus amangboru on pe dang olo mundur (15/d39). (Kami sebenarnya tidak perlu harus maju terus, *amangboru* pun tidak mau mundur). *Nga idokkon ikhlas ni roha muna do hape sigagat duhut (16/d39).* (Tadi sudah kukatakan seikhlas hati saja, tapi tetap mereka bertahan pada daging kerbau). *Hami pe sangap nami do ibahen hami sigagat duhut, alai dang domu hita i parjambaron bah nga luar biasa tulang nami isi burju na da(17/d39).*” (Padahal kami pun sudah membuat yang terbaik untuk menghormati jika memang harus bertahan pada kerbau, tapi apa daya kita tetap tidak sepakat dalam hal pembagian *jambar*, padahal para *tulang* sudah cukup berbesar hati untuk itu).

6TP: *Lak boha pe tabahen mangungkit amangboru on sonari, dang na laho ladenani amangboru on hita masala parjambaran i. (16/d39)* (entah bagaimanapun cara kita merayu *amangboru* saat ini, kita tak akan digubris oleh *amanboru* terkait pembagian daging)

7JBP: *Amang, on ma na hudok, bolo konsep on di hatiha on sae ma holan i hamu tanggung jawab i ma on sogot tu bona tulang dohot bona ni ari. (17/d39).* (Pak, inilah yang akan kukatakan, konsep yang akan dijalankan saat ini, cukuplah kalian yang bertanggung jawab di kemudian hari kepada *tulang* dan *bona ni ari*¹⁷). *Jadi songoni nang tu hita dongan tubu Manurung, molo na idongkkon hamu au na oto sogot hamu ma mardosa unang ipajolo hamu ahu, tarlumobi tu dongan sahuta. (18/d39).* (Demikian juga kepada saudaraku yang bermarga Manurung, jika di kemudian hari kalian sebut aku orang bodoh, maka kalianlah yang berdosa, jangan aku yang disalahkan, terlebih kepada teman sekampung). *Bolo taringot na, bolo isan Manurung ahu ma jo mandongkon, alai dang dohot ahu isi, sappulu kosong ibahen pamoruonta asa iboto hamu. (19/d39).* (Terkait dengan itu, marga Manurung, aku mengatakan ini, bahwa besan kita ini telah membuat telak sepuluh-kosong, biar kalian tahu). *Pinalti dang isipak gol torus bola ima ngerina, alai dang dohot ahu isi (20/d39).* Tendangan pinalti, gol terus bolanya, betapa mengerikannya, tapi aku tidak termasuk dalam urusan itu).

[negosiasi ini berakhir pada kesepakatan untuk membagikan bagian daging babi (*jambar*) seperti yang biasa dilakukan di tempat pihak laki-laki, yakni tidak membagikan *soit* kepada *tulang* (paman) dari pihak perempuan]

17 Bona ni ari: *moyang putri dari ayah* (saudara laki-laki dari yang melahirkan kakek)

Terdapat 7 satuan tuturan yang di dalamnya terdapat tiga kali tuturan menolak; dua kali dilakukan oleh JBL dan satu oleh JBP. Negosiasi ini berakhir setelah JBP akhirnya menyetujui permintaan JBL. Negosiasi tentang pembagian *soit* ini sudah sangat panjang dan bahkan sampai melibatkan beberapa orang untuk ikut menengahi. Ketegangan tidak terlihat mereda bahkan ketika JBP telah menyetujui sekalipun. Tuturan yang menyatakan *sappulu-kosong* (sepuluh-kosong) telah menunjukkan bahwa ada situasi kekecewaan dari JBP karena mereka pada akhirnya harus menyetujui JBL.

JBL menyampaikan tindak tutur menolak dengan menggunakan strategi mengkritik mitra tutur yang direalisasikan dengan menggunakan kalimat tanya retorik yang termasuk pada tindak tutur bertanya. Pihak perempuan berpendapat bahwa pembagian *jambar* yang tepat menandakan adanya penghormatan kepada pihak perempuan. Lalu juru bicara mengkritik pernyataan itu dengan mengatakan “...ai na holan satongkin i do hita martutur? Holan Alani parjambaron nama?”(04/d39) (apakah kita hanya ingin membangun hubungan persaudaraan yang sementara saja? Apakah persaudaraan kita hanya sebatas *jambar* saja?)

Penutur JBP menggunakan strategi menolak dengan memberikan penjelasan yang berfungsi sebagai bentuk klarifikasi bahwa ketika pihak perempuan menuntut soal *jambar*, bukan karena rakus dengan dagingnya, tapi karena menghormati kebiasaan yang telah lama dilakukan. Penutur JBL menolak dengan menggunakan strategi menolak *dalih, alasan dan penjelasan* yakni memberikan penjelasan yang diwujudkan dengan membandingkan kejadian yang sudah pernah dialami oleh penutur JBL sebelumnya. Sebelum menyampaikan penolakannya terhadap pernyataan dari pihak laki-laki yang menyatakan bahwa seolah-olah pihak perempuan rakus dengan daging, juru bicara pihak perempuan menggunakan tuturan pembuka dengan tuturan meminta maaf. Berikutnya juru bicara menggunakan tuturan pendukung penolakannya dengan menuturkan opini persetujuan kepada pihak laki-laki sembari menjelaskan bahwa persaudaraan memang bukan hanya sebatas *jambar*, namun pihak perempuan mengingatkan bahwa acara puncak pernikahan adalah sebuah acara yang besar dan disaksikan

banyak orang. Juru bicara pihak perempuan juga mengingatkan bahwa permintaan mereka tentang *jambar* semata-mata karena pihak perempuan ingin menghormati *tulang*nya. Sebagai kesimpulannya, JBL menggunakan tindak tutur asertif yakni *menyatakan* bahwa mereka tidak rakus daging, namun mereka menghormati apa yang telah dimulai dan menjadi kebiasaan yang telah diajarkan oleh orang yang lebih tua padanya. Dapat disimpulkan bahwa tuturan ini ditujukan atau dimaksudkan untuk menolak pendapat dari pihak laki-laki tentang *gulut* (rakus) pada *jambar*.

Tuturan 4JBL adalah tuturan menolak yang disampaikan dengan menggunakan strategi menolak *pernyataan alasan dan penjelasan* yang diwujudkan dengan memberitahukan pengalaman (hal serupa) yang terjadi yang sebelumnya pernah dialami oleh pihak laki-laki. Juru bicara laki-laki melakukan penolakan terhadap permintaan pihak perempuan untuk diberikan bagian kepala yang utuh. JBL menolak untuk menyanggupi permintaan tersebut dengan memberitahukan pengalaman yang pernah dia alami ketika mengikuti pesta adat di sebuah tempat. Selaku pendatang, juru bicara pihak laki-laki mengikuti kebiasaan yang terdapat di tempat yang dia kunjungi tersebut, dan tidak memaksakan kehendaknya untuk mempertahankan kebiasaan pembagian *jambar* yang ada di tempat asalnya di Balige. Secara tidak langsung JBL ingin menyampaikan bahwa, pihak perempuan, selaku orang yang akan datang ke tempat laki-laki di Balige, sepantasnya menerima dan mengikuti kebiasaan yang ada di tempat pihak laki-laki tersebut, bukan memaksakan harus mengikuti kebiasaan di Sidamanik tempat asal pihak perempuan.

Secara implisit juga JBL ingin menyatakan penolakannya bahwa JBL tidak akan mengikuti kebiasaan pembagian *jambar* bagian kepala yang utuh, melainkan akan mengikuti kebiasaan yang ada di Balige, yakni bagian kepala yang dibelah. Tuturan inti penolakan terdapat pada tuturan (10/d39) yang ditandai dengan adanya kalimat '*mandapot aha na adong do hami, dang ibaen hami somal ni Balige*' (kami mengikuti apa yang menjadi aturan di tempat yang kami datangi, tidak bisa kami

paksakan aturan adat yang ada di Balige). Kemudian didukung lagi dengan menambahkan informasi bahwa mereka hanya mendapatkan bagian gigi saja.

Sebagai respon dari apa yang disampaikan oleh JBL, JBP memberikan kritiknya dengan menggunakan strategi kesantunan yang tidak langsung dengan menggunakan kontradiksi melalui tuturan '*Amangboru on mandok songoni alai amangboru on dang olo mundur(14/d39)*. *Hami dang na ikkon maju torus amangboru on pe dang olo mundur(15/d39)* (*Amangboru* ini sudah mengatakan pendapatnya dan tidak mau mundur. Kami sebenarnya tidak perlu harus maju terus, *amangboru* pun tidak mau mundur. Sedangkan tuturan pendukungnya adalah '*Hami pe sangap nami do ibahen hami sigat duhut, alai dang domu hita i parjambaron bah nga luar biasa tulang nami isi burju na da*' (Padahal kami pun sudah membuat yang terbaik untuk menghormati jika memang harus bertahan pada daging kerbau, tapi apa daya kita tetap tidak sepakat dalam hal pembagian *jambar*, padahal para *tulang* sudah cukup berbesar hati untuk itu).

Pada satuan tuturan kedua, JBL menolak pemaparan dari JBP terkait dengan pembagian potongan-potongan daging yang akan dibagikan pada saat acara puncak pernikahan di waktu yang akan datang. Sebelum menolak, penutur JBL menggunakan tuturan pembuka (03/d39) yang berfungsi menjadi satu strategi kesantunan. Strategi kesantunan tersebut termasuk dalam klasifikasi strategi nomor (6-) yaitu meminta maaf. Lalu pada tuturan (05/d39), penutur JBP merespon dengan tuturan untuk menghindari pertentangan yang dapat berfungsi sebagai strategi yang santun ketika JBP bermaksud menolak pendapat atau masukan dari pihak JBL. Strategi ini termasuk dalam strategi kesantunan menghindari pertentangan yang ditunjukkan dengan penggunaan klausa *toho do i* (pendapatmu memang benar). Tuturan ini digunakan bahwa mereka tidak terlihat seperti membantah apa yang disampaikan oleh JBL, sekalipun sebenarnya JBP mempunyai pendapat yang berbeda dengan JBL. Sekalipun situasi ketika negosiasi ini berlangsung sedikit tegang, penggunaan penanda identitas kelompok oleh penutur JBL dan JBP tetap

ada. Penutur JBL menggunakan sebutan *tulang*, dan penutur JBP menggunakan sebutan *amangboru*.

4.1.1.4 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah *Ulos*

Pada negosiasi ini, permintaan diinisiasi oleh keluarga pihak laki-laki. Pada saat pesta puncak pernikahan, akan ada tahapan dimana pihak perempuan memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. Banyaknya jumlah *ulos* yang akan diberikan oleh pihak perempuan tersebut, dinegosiasikan pada kegiatan *marhata sinamot* ini sehingga pada pesta puncak pernikahan nanti, pihak perempuan sudah tahu akan memberikan sebanyak berapa lembar/helai. Berikut ini tertera tabel rekapitulasi jumlah tuturan dengan strategi menolak dan strategi kesantunan pada saat menolak dalam negosiasi jumlah *ulos*.

Tabel 4.4 Strategi Menolak dalam Negosiasi Jumlah *Ulos* pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

No	Strategi Menolak	JBL	JBP	PKP	TP
1	Langsung 'tidak'	1			
2	Dalih dengan mengatasnamakan orang lain		1		
2	Dalih, Alasan, Penjelasan	3	2	1	1
3	Saran atau alternatif	3	3		
4	Pernyataan Prinsip	1	3		
5	Pernyataan filosofi		1		
6	Kritik	1	1		
7	Mengurangi beban Mt		1		
8	Penerimaan yang berfungsi untuk penolakan		3		1
9	Jawaban yang tidak pasti/tidak spesifik	1			
10	Pengulangan		1		
11	Meminta Empati	1			
12	Memilih salah satu		1		

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung dari pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Berikut ini ini adalah penjelasan dari data yang ditampilkan pada tabel di atas yakni analisis data-data yang menunjukkan adanya strategi menolak dan strategi kesantunan pada negosiasi tentang jumlah *ulos*. *Ulos* tersebut akan diberikan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki.

4.1.1.4.1 Menolak dengan Pernyataan Filosofi

Dialog di bawah ini adalah dialog yang di dalamnya terdapat Strategi bertutur dan kesantunan menolak dalam negosiasi jumlah *ulos*. Penolakannya direalisasikan dengan strategi pernyataan yang berkaitan dengan filosofi yang dipercayai oleh masyarakat Batak Toba. Strategi ini digunakan oleh JBL maupun JBP untuk menolak.

Konteks:

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili pihak laki-laki. Bernama Jotam Sitompul, berusia 43 tahun, berlatar belakang pendidikan SMA, dan bekerja sebagai wiraswasta. Jotam Sitompul mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2006 dengan frekuensi yang sering (rata-rata 7 kali dalam 1 tahun) menjadi juru bicara.
- b. Penutur JBP adalah juru bicara yang mewakili pihak perempuan, bernama Jarapot Siallagan, berusia 64 tahun, berlatar belakang pendidikan SD, dan bekerja sebagai petani. Jarapot Siallagan mulai menjadi seorang juru bicara dalam kegiatan pernikahan Batak Toba sejak tahun 2002 dengan frekuensi yang sering (rata-rata 8 kali dalam 1 tahun) menjadi juru bicara.
- c. Tempat dan waktu: direkam pada tanggal 6 April 2019 di Emplasmen Bahbutong, salah satu desa perkebunan di Kec. Sidamanik. Kegiatan berlangsung selama 2 jam, dimulai pada pukul 14.00 WIB persis setelah selesai makan siang, lalu berakhir pada pukul 16.00 WIB.
- d. Situasi tutur: penutur JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang banyaknya *ulos* yang akan diberikan oleh keluarga pihak perempuan kepada keluarga pihak laki-laki. Berkaitan dengan adanya sistem *dalihan na tolu* (kedudukan dalam tiga tingkatan sistem kekerabatan Batak Toba), pihak perempuan berkedudukan sebagai *hula-hula*, sehingga pihak laki-laki harus hormat dan bersikap membujuk.

- [40] ¹JBL: “*Jadi, mauliate ma Tulang, anggo na laho pasahatonmuna nian tu hami sai anggiat sahat angka na uli di hata na denggan marhite hite angka pasu pasu munai tong ma raja nami si ganjang rambu i ma. (01/d40)*” “Terima kasih, *tulang*, yang akan kalian berikan pada kami adalah, semoga melalui permintaan kami ini bertambahlah berkat kalian. Yang kami minta adalah *si ganjang rambu* (ulos untuk diselempangkan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki)”
- ²JBP: “*piga amangboru? (02/d40) Jumlah na dongkon. (03/d40)*” “Berapakah jumlahnya? Sebutkanlah jumlahnya”
- ³JBL: “*sampulu tolu, asa tubu ngolu ngolu. (04/d40)*” “13 jumlahnya, supaya tambah banyak rezeki”
- ⁴JBP: “*Ido na hudok nangkingani amangboru, antara sitompul dohot Siallagan, ingananna beda,TD anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap, boa amangboru? (05/d40)TI*” “Itulah tadi yang kukatakan kepada *amangboru*, antara Sitompul dan Siallagan, tempatnya beda, kami yang berasal dari Samosir tidak boleh ganjil, harus genap.
- ⁵JBL: “*dos rohanta tulang na burju ala nungnga huhatahon hami sahali sampulu tolu(06/d40). Alai dos rohanta, molo na ingkon genap do, sampulu opat manang na sampulu onom, asa ro angka na uli na denggan. (07/d40)*” “Sepakatlah kita, *tulang* yang baik, sebelumnya sudah kami sampaikan satu kali sebanyak 13 lembar, akan tetapi, bisa dinegosiasikan sesuai kesepakatan kita, kalau memang harus genap, maka biarlah menjadi 14 atau 16, supaya semakin bertambah berkat kita.”
- ⁶JBP: “*Jadi mauliate ma amangboru, molo sian hami 14 ma na boi ibahen hami(08/d40)TI.*” (terima kasih *amangboru*, hanya 14 yang dapat kami berikan)
- ⁷JBL: “*Olo tulang. (09/d40)*” (“baiklah *tulang*”)

JBP: Menolak dengan Pernyataan Filosofi (04/d40) (08/d40)

Dalam negosiasi Jumlah *Ulos* di atas, terdapat delapan (8) kali satuan tuturan, yaitu empat (4) kali tuturan dilakukan oleh penutur JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) dan empat (4) kali oleh penutur JBP (Juru Bicara pihak Perempuan). Negosiasi ini diinisiasi oleh penutur JBP. JBL menggunakan empat strategi kesantunan dalam negosiasi ini, antara lain: (4-) Minimalkan paksaan, melalui tindak tutur mengharapkan; (8-) mengujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum, melalui tindak tutur memberi tahu; (6+) menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan Mt dalam tindak tutur menyatakan. JBL juga menggunakan strategi kesantunan dengan menyebut mitra tutur dengan sebutan memuji. Sedangkan JBP menggunakan 3 strategi kesantunan,

antara lain: (4+) Menggunakan penanda identitas kelompok untuk mengawali tuturan memberi tahu; (8+) Menggunakan lelucon, dengan tindak tutur direktif-melarang; (2-) Pakailah pagar (*Question hedge*) dalam tindak tutur memberi tahu diikuti dengan pertanyaan yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada pihak laki-laki untuk menerima atau menolak pernyataan dari pihak perempuan.

Sebagaimana dapat dilihat pada tuturan di atas, penutur JBP mengawali tuturannya dengan tuturan pembuka *amangboru*, lalu ditambah dengan tuturan pendukung dengan tindak tutur memberi tahu yang diwujudkan dengan menggunakan peribahasa. Tujuan utama dari penutur JBP adalah bertanya tentang berapa jumlah *ulos* yang akan diminta oleh pihak laki-laki. Sebagai tuturan penutupnya, JBP menggunakan strategi kesantunan lelucon yang diwujudkan dengan mengatakan '*Na boi ituhor hami bahen, unang motor*' (sebutkan jumlah yang sanggup kami berikan, jangan mobil). Jumlah yang '*banyak*' dianalogikan oleh penutur JBP dengan *mobil*, sebuah mobil tentulah mahal dan membutuhkan uang yang banyak sehingga JBP tidak sanggup membelinya. JBP secara langsung memberikan kesempatan kepada mitra tutur untuk mengajukan permintaan, namun secara tidak langsung memberitahukan kepada JBL agar jangan meminta jumlah yang banyak akan tetapi jumlah yang sanggup diberikan oleh keluarga pihak perempuan. Strategi positif dengan menggunakan lelucon ini, digunakan oleh penutur JBP untuk menghindari kemungkinan tersinggungnya pihak keluarga laki-laki pada saat JBP menyatakan JBL sebaiknya jangan meminta terlalu banyak. Pada satuan tuturan berikutnya, JBP mengajukan permintaannya, namun tidak langsung menyebutkan jumlahnya. JBL menyampaikan doa untuk meminimalkan paksaan terhadap jumlah *ulos* yang akan diminta, sebagai strategi agar JBP tidak merasa terlalu berat untuk menyanggupi jumlah yang akan disampaikan oleh JBL.

Terdapat satu kali penolakan dalam rangkaian negosiasi jumlah *ulos* ini, yang dilakukan oleh JBP pada saat JBL meminta *ulos* sebanyak 13 lembar. Penolakan ini diwujudkan dengan memberitahukan adanya ketentuan umum yang ada di Samosir (tempat asal marga Siallagan) melalui tuturan '*anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap, boa amangboru*' (kami yang berasal dari

Samosir tidak boleh ganjil, harus genap). Tuturan memberi tahu ini, dibatasi dengan adanya pertanyaan ‘*boa amangboru?*’ yang merupakan strategi JBP untuk memberikan kesempatan kepada JBL mengubah jumlah permintaan ganjilnya sebanyak 13 lembar menjadi jumlah genap yang tidak lebih banyak dari 13 (mungkin 12 atau 10). Atas larangan terhadap bilangan ganjil tersebut, JBL mengubah permintaannya dengan memberikan pilihan kepada JBP, apakah akan menyetujui 14 atau 16 lembar. Artinya, JBL justru meminta *ulos* lebih banyak dari 13 lembar. Negosiasi berakhir pada kesepakatan jumlah *ulos* sebanyak 14, dan bukan 16 lembar.

4.1.1.4.2 Menolak dengan Pernyataan Alternatif + Melimpahkan pada Pihak ke Tiga

Konteks:

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Penutur JBL adalah B. Siregar, berusia 50 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA.
- b. Penutur JBP adalah K. Manik, berusia 49 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.
- c. Situasi tutur: Setelah mahar sudah disepakati, kegiatan dilanjutkan dengan berdiskusi tentang persiapan menuju pesta puncak pernikahan. Juru bicara pihak laki-laki berpendapat bahwa pihak perempuan memberikan *ulos* (kain khas Batak Toba) sejumlah 12 helai. Tetapi pihak perempuan tetap akan bernegosiasi dan berusaha menurunkan jumlah *ulos* yang diminta tersebut. sampai akhirnya negosiasi berakhir pada kesepakatan sebanyak 10 lembar *ulos*. JBL menolak permintaan JBL terkait dengan *ulos* sejumlah 12 helai.

[41] JBL: “*Gabe ma jala horas (01/d41). Alana nion hami na mardongan tubu marga Siregar sian tano Jawa godang do(02/d41). Jadi inna rohangku, marpangidoan ma hami memang dang sadia nian na dilehon hami i molo tu pengeluaran annon(03/d41). Alai nang pe songoni hubereng burju do rajai, boha pe annon hudongkon tor rade-rade doi, inna rohangku(04/d41). Jadi raja nami, marpangidoan ma hami bahen hamu ma di hami ulos 12 lembar, songonima pangidoan nami, dang pala godang(05/d41).*”

(1)“baiklah, berhubung karena kami yang datang dari Tanah Jawa banyak jumlahnya, oleh karena itu menurut pendapatku, kami akan mengajukan permohonan kami, memang tidak akan banyak yang kami minta karena yang kami berikan pun untuk kalian tidaklah seberapa dibanding dengan pengeluaran kalian nantinya. (2)Namun, walaupun seperti itu keadaannya, aku melihat bahwa raja adalah orang yang baik, berapapun yang ku minta pastilah akan langsung disediakan, menurutku. (3)Oleh karena itu, raja, kami mengajukan permintaan kami agar kami diberikan *ulos* sebanyak 12 lembar. (4) Itulah permohonan kami, tidak banyak kok.)

JBP: (1)”*Jadi mauliate ma amangboru, TB pas do songon na nidok ni amangboru i, molo hami na i Sidamanik on tu raja ni pamoruon, pasti do uloshonon nami hamu amangboru TD(06/d41)*. (Terima kasih, *amangboru*, tepat sekali seperti yang kalian sampaikan, bahwa kami yang ada di Sidamanik ini akan memberikan *ulos* kepada kalian, besan, *amangboru*). *Idok hamu nangkinan sampulu dua lembar ma uloshonon nami(07/d41)*. **TD** (Kalian mengatakan untuk diberikan *ulos* sebanyak 12 lembar.)

Alai, songonon ma i amangboru, tong ma ta baen dos ni roha amangboru ualu lembar ma ipasahat hami(08/d41). **TI**”(Tetapi, menurut kami seperti ini *amangboru*, kita tetap lakukan kesepakatan, sebaiknya 8 lembar saja yang dapat kami berikan.)

JBL: “*Jadi mauliate ma di hamu hula-hula nami(10/d41)TB*. (terima kasih kepada *hula-hula* kami). Molo nion, anggikon, nanggo apala 10 do inna ulosohononmuna di hami, ido ipasahat imana(11/d41)TI.”(ini, menurut adikku, katanya paling tidak kami diberikan *ulos* sebanyak sepuluh lembar, itu yang dia katakan kepada kami. **Dengan mengatas namakan orang lain.**

JBP: “*gabe jala horas ma amangboru(12/d41)*.” (baiklah dan horas, *amangboru*)

Penutur JBL memberikan alasan kepada keluarga pihak perempuan dengan memberitahukan bahwa keluarga pihak laki-laki jumlahnya banyak. Selain itu penutur JBL juga menyadari bahwa uang yang mereka berikan tidaklah seberapa, sehingga membuat JBL merasa tidak pantas untuk membuat permintaan *ulos* dengan jumlah yang banyak. Penutur JBL menambahkan lagi dengan memberikan pujian bahwa keluarga pihak perempuan adalah orang-orang yang baik, pasti akan memberikan berapapun permintaan yang diajukan oleh keluarga pihak laki-laki terkait dengan jumlah *ulos*. Banyak wujud strategi yang digunakan oleh penutur

JBL untuk membuat permintaannya menjadi lebih santun dan sebagai usaha agar permintaannya dapat langsung disanggupi oleh JBP.

Penutur JBP memberikan pernyataan bahwa apa yang disampaikan oleh penutur JBL sangatlah tepat. Tuturan ini berfungsi sebagai tuturan pembuka. Juru bicara pihak perempuan juga berjanji akan memberikan *ulos* untuk semua keluarga pihak laki-laki. Namun, tuturan berbentuk *persetujuan* tersebut adalah merupakan strategi untuk menghindari pertentangan kepada penutur JBL (strategi kesantunan ke-6), bukan persetujuan terhadap jumlah permintaan 12 lembar *ulos*. Dibuktikan dengan tuturan inti '*Alai, songonon ma i amangboru, tong ma ta baen dos ni roha amangboru ualu lembar ma ipasahat hami*'(08/d41) (Tapi, menurut kami begini, tetaplah kita lakukan kesepakatan, hanya 8 lembar saja yang dapat kami berikan.). Leksikal *alai* (tetapi/akan tetapi) menandakan bahwa ada dua pernyataan yang bertolak belakang. Pada pernyataan sebelumnya, JBP seolah-olah telah menyetujui permintaan yang telah disampaikan oleh JBL, tetapi pada akhirnya menolak permintaan 12 lembar menjadi 8 lembar saja.

Penutur JBL melaporkan apa yang disampaikan oleh adiknya (bukan adik kandung dari penutur JBL, tetapi satu marga dengan penutur JBL). Ia berdalih atau membuat alasan bahwa penolakan itu bukan keinginannya, karena menurut JBL, ia hanya bertugas untuk melaporkan saja apa yang telah dimintakan oleh adiknya tersebut. Apalagi adik (*anggi*) yang dimaksud tersebut masih saudara dekat dari keluarga pihak perempuan dan benar-benar tahu berapa jumlah anggota keluarga yang akan *diulosi* (diselempangkan *ulos* ke bahu). Pada tuturan (13/d41) juru bicara pihak laki-laki menyetujui dan sepakat dengan jumlah *ulos* sebanyak 10 lembar.

Bentuk sekuens strategi menolak yang digunakan oleh JBP dapat diformulasikan seperti berikut ini: **TB+TD+TD→TI**. Berikutnya, dengan berdalih atau membuat alasan bahwa adiknya telah berpesan kepada JBL untuk meminta *ulos* sebanyak 12 lembar, JBL pada tuturan (11/d41) secara implisit telah bermaksud untuk menolak pengurangan jumlah yang dilakukan oleh JBP. Dalam hal ini JBL telah menolak dengan menggunakan strategi pernyataan *dalih* yang

diwujudkan dengan mengatasnamakan pihak ketiga. Formulasi sekuens tuturan menolak yang dilakukan oleh JBL adalah: **TB+TI+TN**. Rangkaian **JBP: TB+TD→TI** dan **JBL: TB+TI**

4.1.1.4.3 Menolak dengan Pernyataan Jumlah Baru+ Strategi Memberikan Dalih, Alasan, dan Penjelasan + Kombinasi Penerimaan untuk Penolakan dan Pernyataan Jumlah Baru

JBP melakukan penolakan dengan menggunakan strategi yang tidak langsung yaitu dengan membuat pernyataan harga yang baru. Berikutnya, JBL melakukan penolakan dengan menggunakan strategi yang tidak langsung yaitu dengan memberikan dalih, alasan dan penjelasan. Penolakan yang ke tiga dilakukan oleh JBP dengan menggunakan kombinasi dua strategi menolak tidak langsung.

Konteks:

- a. Penutur JBL (Juru Bicara pihak Laki-laki) merupakan juru bicara mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama Tobok Manik, berusia 58 tahun, dengan latar belakang pekerjaan sebagai pensiunan guru SD.
- b. Penutur JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) adalah juru bicara mewakili keluarga pihak perempuan, bernama Haposan Ambarita, berusia 54 tahun dan bekerja sebagai seorang petani.

[42] JBL: *molo boi pangidoan nami raja nami, pasahat hamu ma tu hami 12 lembar. (01/d42)*. (Kalau boleh kami mengajukan permintaan, berikanlah kepada kami *ulos* sebanyak 12 lembar).

JBP: *Sude do hamu uloshon nami marhite pasu pasu. (02/d42) TI*. (Kalian semua akan kami berikan *ulos* melalui berkat). *Songon na dipangido amangboru nangkin 12 lembar, molo hami sian hula hula mu marpangidoan ma, hupasahat hami ma onom lembar ulos tu hamuna raja ni pamoruon nami. (03/42) TI* (seperti yang *amangboru* minta sebanyak 12 lembar, kami juga sebagai *hula-hula* mu memohon, kami akan memberikan *ulos* sebanyak enam lembar).

JBL: *holan di hami na ro pe, nga ingkon tambahonni raja i, hurang dope di hami, ai pitu halak hami nanghin ro, hape hurang dope. (04/d42)TI*. (untuk kami yang datang saja, *tulang* harusnya menambah, kami datang ber-tujuh, ternyata masih kurang). *Molo boi nian pangidoan nami raja nami gohi rajai ma nanggo sampulu*.

(05/d42)TI. (jikalau boleh kami memohon untuk dipenuhi saja menjadi sepuluh lembar).

JBP: *ai molo pe dang uloshon non nami hamu marhite ulos si ganjang rambu molo hami tong do uloshonon nami hamu amangboru, sude do hamu uloshonon nami marhite pasu pasu nami dohot marhite tangiang nami. (05/d42). TI* (jikalau kami tidak bisa memberikan *ulos* dengan *ulos yang panjang*, kami pasti akan tetap memberikan *ulos*, semua akan kami berikan melalui berkat dan doa kami). *Jadi, na boi hupatupa hami amangboru ulau gulung (06/d42) TI.* (Jadi, yang bisa kami sediakan untuk *amangboru* hanya delapan lembar).

Formulasi sekuens tuturan penolakan oleh JBP adalah **TI+TB+TI**. JBP tidak menggunakan tuturan pembuka di awal tuturannya. Untuk mengawali tuturan penolakan berikutnya, JBP menggunakan satu tuturan pembuka dengan tindak tutur asertif yaitu mengingatkan kembali bahwa pihak laki-laki telah mengajukan permintaan sebanyak 12 lembar *ulos*. Untuk tuturan penolakan yang pertama JBP menggunakan strategi menolak dengan menyatakan penerimaan, namun berfungsi sebagai penolakan. Ketika frasa *marhite pasu-pasu* diimbuhkan setelah tuturan ‘*sude do hamu uloshon nami*’ menjelaskan bahwa pihak laki-laki akan diselempangkan bukan dengan *ulos* tapi dengan doa (berkat). Padahal permintaan yang diajukan oleh pihak laki-laki adalah *ulos* bukan *doa*. Tuturan “*sude do hamu uloshon nami marhite pasu pasu*” ini mirip dengan tuturan *mamora do hami anggo di hata, mamora do di angka pomparan (06/d2)*. (“Kami memang orang kaya dalam kata-kata, dan kaya dalam keturunan) pada saat negosiasi mahar sedang terjadi. Tuturan ini seolah-olah menyatakan persetujuan, padahal berfungsi sebagai penolakan ketika juru bicara menyatakan ‘ya kami adalah orang kaya, dari segi kepandaian berbicara dan keturunan’, menyiratkan penolakan, karena ‘kaya’ yang dimaksud oleh JBP adalah dari perspektif *uang*. Jadi sekalipun secara tersurat penutur mengatakan ‘ya’ namun secara tidak langsung dan tidak literal, JBL telah menyatakan penolakannya. Demikian halnya pada tuturan ini, ketika JBP menuturkan pernyataan ‘*ya akan memberikan ulos melalui berkat saja atau doa saja*’, telah menyiratkan bahwa JBP tidak akan memberikan *ulos*. Dapat disimpulkan bahwa, JBP, pada tuturan 02/d42 secara tidak langsung telah menolak

permintaan JBL dengan menggunakan tuturan asertif sub menyatakan. Kalimat yang disampaikan oleh JBP pada tuturan (02/d42) menyiratkan penolakan.

Berikutnya, sebagai strategi menolak yang kedua, JBP menambahkan bahwa mereka hanya dapat memberikan sebanyak 6 lembar. Sebagai respon terhadap penolakan yang dilakukan oleh penutur JBP, JBL telah melakukan penolakan berikutnya dengan menggunakan strategi memberikan *dalih atau alasan* bahwa 6 lembar *ulos* tidak akan cukup. Mereka yang datang untuk mengikuti *marhata sinamot* saja sudah ber-tujuh orang, ditambah lagi dengan yang belum ikut. Secara tidak langsung dimaksudkan untuk menyatakan bahwa 6 lembar *ulos* tidak akan cukup.

Berikutnya, JBP kembali menolak permintaan *ulos* sebesar 10 lembar dengan mengulang strategi yang sama, yakni dengan lebih menegaskan lagi bahwa, sekalipun tidak dengan memberikan *ulos*, JBP tetap akan memberikan doa dan berkat. Pada dasarnya *ulos*, dalam kepercayaan masyarakat Batak Toba, merupakan simbol sebuah doa, bahwa orang yang akan diberikan *ulos* hidup dalam tentram. Dengan kata lain dapat dijelaskan bahwa, ketika seseorang memberikan *ulos* kepada orang lain, artinya orang tersebut sedang mendoakan ketentraman dan banyak rezeki. Formulasi sekuens menolak oleh JBL adalah **TI+TI**.

4.1.1.5 Strategi Menolak pada Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

Ada beberapa *parsinabung* (juru bicara) yang menyebutkan tahapan ini dengan *marsibuhai-buhai*. Padahal *marsibuhai* sebenarnya berasal dari kata dasar ‘*sibuhai*’ bukan ‘*sibuha-buhai*’ dan keduanya mempunyai arti yang jauh berbeda. ‘*Sibuhai*’ adalah sesuatu yang dilakukan untuk membuka satu kegiatan. Seperti untuk memulai makan atau pembicaraan atau pesta atau apa saja untuk ‘memulai’ disebut dengan ‘*sibuhai*’. “*Sibuhai-buhai*” adalah bentuk hukuman kepada seseorang yang melanggar adat. Akibatnya, orang yang bersangkutan disuruh mengaku membeberkan semua perbuatannya. Inilah yang disebut dengan ‘*sibuha-*

buhai'. Oleh karena itu, penyebutan yang tepat untuk tahapan ini adalah *marsibuhai*.

Tabel 4.5 Strategi Menolak dalam Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

No	Strategi Menolak	JBL	JBP	PKP	TP	SSP
1	Langsung 'tidak'	1			2	
2	Langsung dengan ketidakinginan/ ketidaksetujuan/ ketidakmampuan	2	1			1
5	Dalih, Alasan, Penjelasan	3	2			
8	Berjanji untuk Penerimaan di Masa Depan	1				
9	Pernyataan Prinsip	2				
10	Pernyataan filosofi		2			
12	Memberikan kritik		2			
	Membuat Mt tidak merasa terbebani	1				
	Jawaban yang tidak pasti/tidak spesifik	1				
13	Meminta empati					
	Penghindaran dengan penundaan	1				
15	Penghindaran dengan melimpahkan pada pihak ketiga	3				

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung dari pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Tingkir tangga adalah tahapan terakhir atau penutup pada pesta puncak pernikahan dimana keluarga pengantin perempuan mengunjungi rumah keluarga pengantin laki-laki. Tahapan ini sebenarnya dilakukan di hari yang terpisah dengan pesta puncak pernikahan, namun sering sekali sudah dilakukan di hari yang sama persis setelah acara puncak pernikahan selesai. Tujuannya adalah untuk menghemat waktu karena biasanya pengantin akan segera kembali ke perantauan, atau bahkan kadang-kadang ini sudah tidak dilakukan lagi apabila *marsibuhai* telah dilakukan. Kedua kegiatan ini sudah jarang dilakukan secara lengkap, biasanya apabila *marsibuhai* sudah dilakukan pada awal kegiatan pesta pernikahan, maka *tingkir tangga* tidak dilakukan lagi di akhir acara pesta pernikahan, demikian sebaliknya. Namun, jika juru bicara dapat menegosiasikannya dengan baik, maka kedua tahapan ini dapat dilakukan

Tabel 4.5 di atas menunjukkan bahwa pada saat negosiasi tentang *tingkir tangga* dan *marsibuhai* sedang dilakukan, penutur JBL telah menolak dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’. Strategi menolak langsung ‘tidak’ tersebut didampingi penggunaan strategi kesantunan positif nomor 4 yaitu penamaan identitas kelompok *tulang*. TP juga menggunakan 2 kali tuturan menolak dengan strategi langsung ‘tidak’ dan juga dengan strategi kesantunan langsung. Dari keseluruhan tuturan menolak yang ada pada negosiasi ini, strategi menyatakan *dalih*, *alasan* dan *penjelasan* adalah strategi yang terbanyak digunakan, meskipun tidak jauh perbedaannya dengan strategi menolak yang lain. Strategi kesantunan yang digunakan pada saat strategi menolak *dalih*, *alasan* dan *penjelasan* ini digunakan adalah strategi kesantunan langsung, (5-) Berikan penghormatan, serta (6+) Menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan Mt dan (4+) Menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan Mt yang digunakan sekaligus dalam satu tuturan menolak. Strategi kesantunan ini adalah strategi yang digunakan oleh penutur JBL pada saat menolak.

4.1.1.5.1 Menolak dengan Pernyataan Filosofi + Memberikan Alasan

Penolakan dengan menggunakan realisasi pernyataan filosofi (oleh JBP) dan memberikan alasan (oleh JBL) terjadi pada konteks berikut ini:

- a. Penutur JBP merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan bernama: K. Manik. Berusia 49 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- b. Penutur JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki, bernama B. Siregar, berusia 50 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai seorang petani.
- c. Situasi tuturan: pada kegiatan paling awal pernikahan adat Batak Toba, *marsibuhai* merupakan kegiatan yang dilakukan untuk menyambut kedatangan pihak laki-laki di rumah pihak perempuan. Kemudian diikuti dengan sarapan pagi, lalu ditutup dengan penjemputan mempelai perempuan dengan melakukan beberapa hal seperti bersalam-salaman, penyematan bunga; sebagai simbol penyambutan dan sekaligus penjemputan untuk bersama-sama berangkat ke gereja. Zaman dahulu, sekalipun *marsibuhai* telah dilakukan di awal, biasanya akan ditutup dengan kegiatan *tingkir tangga*. Namun zaman sekarang, kedua-

duanya tidak pernah dilakukan bersamaan lagi. Apabila telah dilakukan *marsibuhai* pada awal kegiatan pesta pernikahan, maka *tingkir tangga* tidak akan dilakukan lagi pada acara penutupan pesta pernikahan. Namun JBP mengajukan permintaan agar keduanya tetap dilakukan, seperti layaknya yang dilakukan leluhur Batak Toba di zaman dahulu, namun JBL menolak.

- d. Deskripsi situasi: JBL menolak permintaan JBP untuk melakukan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* sekaligus.

[43] ¹JBL: *dos ma rohanta ate tulang, molo taringot tu tingkir tangga na somal i ma bahen tulang. (01/d43)*

²JBP: *“Boti do amangboru, unang sai tabahen songon eme na masak nuaeng songon parkomben i asal i sabi i (02/d43). Maksudhu adat na jolo i sipangkeonta do i (03/d43). Jadi taringot tu tingkir tangga ingkon ro do hamu tu jabu nami, hami pe ingkon ro do tu jabumu (04/d43). Boa amangboru? (05/d43)”* (strategi kesantunan mencari persetujuan) (Kira-kira seperti ini *amangboru*, janganlah kita lakukan ibarat *padi yang sudah masak*, jangan asal ditebas saja (pekerjaan yang dikerjakan dengan asal-asalan). Maksudku, adat yang sudah dimulai sejak dulu, itulah yang kita ikuti. Jadi, terkait *tingkir tangga*, kalian harus datang menemui kami, dan sebaliknya kami pun harus datang ke rumah kalian. Bagaimana kira-kira *amangboru*?”

³JBL: *“inna rohangku tulang, **TB** alani angka parkarejoan nungnga be pas pas tingki ni on ra, jam na pe nga pas pas, jadi dang tarbahen ra tulang (06/d43) TI.”* (“Menurutku *tulang*, karena alasan pekerjaan, jadi waktu mungkin sudah diatur, jamnya juga sudah diatur, jadi mungkin kita tidak dapat melakukannya.”).

⁴JBP: *“Alai tingkir tangga i hot doi? (07/d43)”* (“tetapi *tingkir tangga* tetap, kan?”)

⁵JBL: *“ido hot do i (08/d43). Alana hita nga marsibuha-buhai, marsiboha bahenon ma tulang, molo tung pe holan formalitas ibahen hami tingkir tangga i, bah las ma rohamu. (09/d43)”* (“iya, tetap. Karena kita nantinya sudah akan melakukan *marsibuha buhai*, kiranya kita bisa saling memaklumi, walaupun nantinya hanya dalam bentuk formalitas saja, semoga kalian senang.)

Penutur JBP memberikan usulan untuk melakukan *marsibuhai* mengawali kegiatan pernikahan dan *tingkir tangga* di akhir kegiatan pesta pernikahan. Usulan

ini tidak disetujui oleh penutur JBL dengan memberikan alasan bahwa jika keduanya direncanakan tetap akan dilakukan, maka akan sangat memakan waktu, apalagi pengantin akan segera kembali ke perantauan pada tanggal yang sudah ditentukan. Alasan ini digunakan oleh penutur JBL untuk menolak melakukan keduanya, dan memilih hanya salah satunya saja. Penutur JBP pada saat menuturkan penolakannya, telah menggunakan tuturan pembuka dengan pemisalan (ilustrasi) *eme na asal isabi* yang berarti *sebuah pekerjaan yang dilakukan asal-asalan hasilnya pasti tidak baik*. Ketentuan yang sudah dijalankan oleh para leluhur Batak Toba, yaitu menjalankan *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, haruslah diikuti. Urutan adat yang sudah ada jangan dikerjakan dengan asal-asal. Artinya, jika keduanya tidak dikerjakan, maka menurut JBP, pekerjaan itu dianggap dikerjakan secara asal-asalan. Namun dengan memberikan alasan bahwa pengantin harus kembali ke perantauan sesegera mungkin, membuat permintaan untuk melakukan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ditolak oleh JBL.

Dalam dialog [43], terdapat 5 satuan tuturan yang dilakukan oleh penutur JBL dan JBP. JBL menginisiasi tuturan dengan mengusulkan untuk melakukan *tingkir tangga* secara formalitas saja. JBP menyatakan bahwa sebaiknya adat yang sudah dimulai oleh para leluhur, itulah yang diikuti. Adat yang dimaksud adalah dilakukannya *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Ini secara tidak langsung menyatakan permintaan JBP agar JBL menyetujui rencana dilakukannya kedua tahapan tersebut pada awal dan akhir kegiatan pesta pernikahan. Dalam satu satuan tutur, dan dengan memberitahukan alasan, JBL menolak permintaan tersebut, dengan menyatakan ‘...jadi dang tarbahen ra tulang (05/d43)’ (jadi mungkin kita tidak dapat melakukannya). Tuturan *menolak* tersebut diwujudkan dengan memberikan informasi yang menunjukkan keragu-raguan. Kata ‘ra’ (‘mungkin’) menjadi penanda bahwa tuturan yang disampaikan oleh JBL tersebut menyatakan keragu-raguan. Tujuannya adalah karena JBL tidak ingin secara langsung menolak permintaan dari pihak perempuan tersebut. Kata *ungkinan (ra)* yang digunakan pada tuturan inti dapat mengurangi bobot keharusan pada penolakan yang dilakukan oleh JBL. Apabila juru bicara memilih untuk berkata *pasti kita tidak dapat*

melakukannya, akan menunjukkan sesuatu yang sudah pasti dan tidak bisa tawar lagi sehingga dapat memperbesar daya tolak yang dilakukan oleh JBL. Hal seperti ini harus dihindari pada saat bernegosiasi. Karena tujuan utama dari sebuah negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan, juru bicara perlu memperlihatkan kepada mitra tutur adanya usaha untuk mengecilkan sengatan penolakan dengan terkesan seolah-olah tidak ingin menolak dan upaya agar mitra tutur tahu bahwa penutur sungkan (tak enak hati) untuk menolak. Juru bicara pihak laki-laki menggunakan alasan '*inna rohangku tulang, alani angka parkarejoan nungnga be pas pas tingki ni on ra, jam na pe nga pas pas*' untuk menghindari terlukanya lawan tutur terhadap penolakan tersebut. Pada tuturan (06/d43), juru bicara pihak perempuan menggunakan tindak tutur *direktif-bertanya* untuk memastikan kegiatan yang mana yang akan dilakukan pada saat puncak pernikahan nanti. Tindak perlokusionari '*ido hot do i*' (ya, tetap), menyatakan bahwa hanya kegiatan *marsibuhai* sajalah yang dilakukan dan bukan *tingkir tangga*. Pada tuturan berikutnya, juru bicara pihak laki-laki juga menambahkan alasannya serta permohonannya agar pihak perempuan tidak keberatan jika hanya *marsibuhai* saja yang dilakukan.

Dari lima (5) satuan tuturan pada percakapan [43] ini, hanya terdapat dua kali penolakan saja, yang dilakukan oleh JBP pada satuan tutur ke dua (2) dan dilakukan oleh juru bicara pihak laki-laki (JBL) pada satuan tutur ke tiga (3). Strategi kesantunan yang diwujudkan dengan memberikan alasan yang tepat serta permohonan pengertian dari mitra tutur, membuat penolakan-penolakan berikutnya tidak terjadi. Juru bicara pihak perempuan tidak keberatan, dan langsung menyetujui jika salah satu dari permintaannya saja yang dipenuhi oleh pihak laki-laki. Penutur JBL, sebagai juru bicara yang berlatarbelakang suku Batak Toba, telah melakukan penolakan secara tidak langsung. JBL secara implisit menyatakan ketidaksetujuannya melalui tindak tutur memberi tahu pada tuturan (06/db+07/d8) di atas.

4.1.1.5.2 Menolak secara Langsung + Menyatakan Dalih, Alasan, dan Penjelasan

Penolakan pertama dilakukan oleh JBL dengan menggunakan strategi menolak langsung. Berikutnya, JBP melakukan penolakan dengan memberikan dalih, alasan, dan penjelasan. Penolakan antara JBL dan JBP tersebut terdapat pada dialog [44] mengenai negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*.

- a. Penutur JBL adalah juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan. Penutur JBL adalah B. Siregar, berusia 50 tahun dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.
- b. Penutur JBP adalah K. Manik, berusia 49 tahun, dengan latar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai petani.
- c. Situasi tutur: *Marsibuhai* adalah salah satu tahap paling awal dalam puncak pernikahan adat Batak Toba. Dalam kegiatan *marhata sinamot* ini, perlu dilakukan diskusi apakah nantinya akan dilakukan *marsibuhai* ini atau tidak. Tahapan *marsibuhai* ini biasanya dilakukan di rumah pihak perempuan yakni dilakukan dengan sarapan bersama dan penyambutan kedatangan pihak laki-laki.
- d. Percakapan ini dicuplik dari rekaman pada tanggal 24 Juli 2018.

[44] ¹JBP: “*Jadi amangboru, disi sahat hami, marsibuhai do hita amangboru sebelum hu gareja, marsibuhai do hita(01/d44). Jadi molo tingkir tangga na, hot ma tabaen amangboru(02/d44).*”(amangboru, sebaik saja kami tiba nanti, kita *marsibuhai* dulu, sebelum ke gereja. Kita *marsibuhai* dulu. Untuk *tingkir tangga*, tetaplah juga kita kerjakan.

²JBL: “*dang mungkin dua hali tabaen, sahali do(03/d44) TI*” (tidak mungkin dua kali, satu kali sajalah)

³JBP: “*alai ulaon sadari hita on(04/d44) TI*” (ini kan kegiatan sehari penuh)

⁴JBL: “*jadi marsibuhai sahali doi TI (05/d44). Ido na biasa.*”(marsibuhai satu kali saja, itu yang biasa dilakukan) (06/d44)**TD Menyatakan Dalih, Alasan, dan Penjelasan**

⁵JBP: “*Alai anggo hami dison, molo dung ibuhai denggan, botarina pe tong do ibaen denggan(06/d44) TI.*” (Di sini, apabila sudah dilakukan penyambutan maka malamnya harus ditutup dengan baik) **Menyatakan Dalih, Alasan, dan Penjelasan**

⁶JBL: “*ai songoni do na somal(07/d44) TI*”(tapi biasanya memang seperti itu-satu kali saja).

⁷JBP: “*gabe ma jala horas(08/d44). Ai jam ualu do marsibuhai, berarti ingkon sahat ma jam pitu(09/d44).*”(baiklah kalau begitu. Jam 8 marsibuhai, berarti sudah harus tiba jam 7)

Penutur JBL, secara langsung menolak permintaan dari penutur JBP untuk melakukan *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, dengan menggunakan frasa ‘*dang mungkin*’(03/d44) (tindak mungkin). Leksikal ini menjadi penanda bahwa JBL menggunakan tindak tutur menolak dengan strategi langsung ‘tidak’. Dapat diformulasikan bahwa bentuk penolakan JBL adalah **TI**, tanpa adanya tuturnya pembuka, pendukung maupun tuturan penutup.

JBP menolak pernyataan penutur JBL dengan strategi menyatakan prinsip yang diwujudkan dengan tindak tutur memberikan informasi (*to inform*) bahwa kegiatan yang akan dijalankan ini adalah kegiatan sehari penuh, artinya *tingkir tangga* harus sudah termasuk di dalamnya. Pada prinsipnya, jika pesta puncak pernikahan dilaksanakan dalam satu hari penuh, maka kegiatan itu haruslah diawali dengan *marsibuhai* dan ditutup dengan *tingkir tangga*. Penutur JBL, masih tetap menolak dengan memberitahukan alasan bahwa mengerjakan salah satunya sudah menjadi hal yang biasa. Penutur JBP masih tetap bertahan dengan pendapatnya bahwa *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, keduanya harus tetap dilakukan dengan memberitahukan bahwa hal seperti itu juga sudah biasa mereka lakukan. Juru bicara pihak laki-laki masih tetap menolak dengan menyatakan bahwa memilih salah satunya, juga merupakan hal yang biasa mereka lakukan (di kampung keluarga pihak laki-laki). Juru bicara pihak perempuan menyetujui bahwa hanya *marsibuhai*

saja yang dilakukan, dan bukan termasuk *tingkir tangga*. Pada prinsipnya, keduanya selayaknya dilakukan, sehingga sudah sepantasnya juga apabila pihak perempuan mempertahankan pendapatnya. Namun, adanya kebiasaan *sidapot solup* (pendatang mengikuti kebiasaan di tempat yang didatangi), membuat penutur JBP menyadari bahwa mereka sebaiknya mengikuti apa yang biasa terjadi di tempat pihak laki-laki. Bentuk formulasi strategi menolak yang digunakan oleh JBL dan JBP adalah langsung pada Tuturan Inti (TI), tanpa Tuturan Pembuka (TB), Tuturan Pendukung (TD). Kedua penutur tidak bertele-tele, pun tidak berbelit-belit.

4.1.1.5.3 Menolak dengan Penghindaran yang Melimpahkan pada Pihak Ketiga

Dialog [45] di bawah ini berisi negosiasi tentang *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Dalam negosiasi itu terdapat penolakan yang dilakukan oleh JBL. Penolakan yang dilakukan oleh JBL tersebut disampaikan dengan strategi tidak langsung. JBL menolak dengan melimpahkan pada pihak ketiga.

- a. Penutur JBL merupakan juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki bernama Kasmin Pangaribuan, berusia 59 tahun, dan bekerja sebagai pedagang. (**Konteks dari data 14**)
- b. Penutur JBP merupakan juru bicara mewakili keluarga pihak perempuan bernama B. Sidabalok, berusia 57 tahun dengan latar belakang pendidikan SMP (Sekolah Menengah Pertama). B. Sidabalok bekerja sebagai seorang petani, dan kadang-kadang menjadi fotografer. Ia menjadi seorang juru bicara sejak tahun 2010 dan sering mendapatkan kegiatan menjadi juru bicara sebanyak 10 sampai 12 kali dalam setahun.

[45] JBP: *songon on amangboru Hutapea, kemungkinan ra olo dang ris dapot sude tingki na marsirapan. (01/45). Molo tung adong pe annon tondong nami na tarlambat di gareja hape jolo parjolo do nian nasida sarapan. (02/45). Boa? pos roha nami lean hamu tondong na sian on sarapan, ate? (03/d45). Alai bahen hamu batas na, batas jam piga parsirapanani boi iladeni, unang gabe tarurat hami. (04/d45).* (“Kira-kira seperti ini *amangboru Hutapea*, kemungkinan nanti tidak akan dapat terpenuhi, untuk setiap orang

dapat ikut sarapan (*marsibuhai*). Apabila nanti ada undangan kami yang terlambat datang ke gereja, dan ingin sarapan, kira-kira bisakah kami percaya kepada *amangboru* bahwa kalian akan menyediakan sarapan pada undangan kami yang terlambat? Tapi tidak apa-apa kalau dibuat batasnya, batas jam berapa sarapan dapat dilayani, agar jangan ada perdebatan nanti).

JBL: “*ai boa inna par ketring* (05/d45) TI. *Ai nga ison hita marsirapan ai aha be?* (06/d45) TI. (Bisik-bisik sesama pihak lelaki.)” “tergantung orang ketringnya. Kita sudah sarapan di sini, lalu apa lagi?”

JBP: *boa amangboru, songon na borat?* (07/d45). “bagaimana *amangboru*, berat ya?”

JBL: *daong, alani na ketring do raja nami, jadi dang dope isungkun hami, idoi raja nami.* (08/d45) TI. (Tidak. Pihak *ketring* yang bertanggung jawab untuk itu, sementara kami belum bertanya kepada mereka, itu penyebabnya, raja). *Laos ison ma sude sarapan, unang be//* (09/d45) TI. (sekalian saja semua sarapan, jangan lagi//)

JBP: “*Berarti songoni ma kan amangboru, lewat tonga sappulu dang diladeni be parsirapannon?* (10/d45). (Berarti itu kesimpulannya ya *amangboru*, lewat dari jam setengah sepuluh untuk sarapan sudah tidak dilayani lagi)

JBL: *ipaboa hami pe.* (11/d45) TI. (“akan kami beritahu”)

Pada penolakan yang pertama, terdapat dua tuturan inti sekaligus yang digunakan oleh penutur JBL (tuturan 05/d45 dan 06/d45). Dari awal pihak laki-laki sudah kurang setuju dengan permintaan pihak perempuan untuk memberikan kelonggaran waktu bagi orang-orang yang datang terlambat untuk sarapan. Penutur JBL menyatakan bahwa jikalau ada yang datang terlambat, kiranya pihak laki-laki masih tetap mau melayani. Penolakan tersebut sudah disampaikan pada tuturan (02/d35) dengan menggunakan strategi *penghindaran* yang diwujudkan dengan *bertanya* melalui tuturan “*Ai nga ison hita marsirapan ai aha be?*” (kita sudah sarapan bersama di sini (di rumah pihak perempuan) lalu apa lagi?), namun penutur JBL melimpahkannya kepada pihak ketring (penyaji makanan). Strategi bertutur seperti ini termasuk dalam strategi tidak langsung yaitu dengan strategi dalih, alasan dan penjelasan. Pihak ketring hanya akan melakukan sesuatu sesuai dengan apa yang dipesan oleh pihak yang mempekerjakan mereka. Pihak ketring mempersiapkan sesuai dengan apa yang diperintahkan keluarga pihak laki-laki, karena mereka dibayar oleh pihak laki-laki, maka pekerjaannya pun akan menyesuaikan dengan apa yang dipesankan oleh pihak laki-laki. Artinya, pihak laki-laki mempunyai kapasitas untuk memerintahkan kepada pihak ketring *jikalau*

ada orang-orang yang datang terlambat, maka tetap akan dilayani untuk sarapan. Dengan kapasitas mereka untuk memerintahkan pihak ketring, pihak laki-laki melalui penutur JBL justru melimpahkan keputusan dan bergantung pada pihak ketring. Artinya, pihak laki-laki melakukan penghindaran sehingga secara implisit pihak laki-laki sebenarnya bertujuan untuk menolak. Pada penolakan pertama ini terlihat bahwa penutur JBL tidak konsisten antara tuturan inti yang pertama dan kedua. Pada tuturan inti yang pertama penutur JBL melakukan penghindaran, lalu berikutnya membuat pernyataan bahwa sarapan dilakukan sekaligus di rumah pihak perempuan. Tampaknya pihak laki-laki sangat sungkan untuk menolak.

Demikian juga pada penolakan kedua, terdapat dua tuturan inti. Ketika penutur JBP bertanya untuk mengkonfirmasi pada tuturan (03/d35), penutur JBL masih tetap menggunakan strategi yang sama yaitu strategi penghindaran (*avoidance*) yang diwujudkan dengan melimpahkan kepada pihak ketiga (orang lain). Padahal penutur JBP sudah dua kali mengkonfirmasi bahwa pihak laki-laki tidak akan melayani orang-orang yang terlambat datang untuk sarapan. Konfirmasi pertama adalah dengan bertanya “bagaimana *amangboru*, berat ya?” lalu konfirmasi berikutnya “berarti kalau lewat setengah sepuluh untuk sarapan sudah tidak dilayani lagi?” Penutur JBL menggunakan strategi penghindaran yang diwujudkan dengan penundaan dengan mengatakan “*ipaboa hami pe*” (akan kami beritahu). Pada dialog [45] ini, hanya penutur JBL yang melakukan tuturan penolakan karena JBP menyampaikan permintaannya, kemudian diikuti bentuk konfirmasi pada tuturan-tuturan berikutnya tanpa ada penolakan.

4.1.1.5.4 Menolak dengan Menjanjikan Sesuatu di Masa Depan

Konteks: Penutur JBL dan penutur JBP bernegosiasi tentang jumlah *titin marangkup* yang akan diberikan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki. Keluarga dari pengantin pria harus memberikan sejumlah uang kepada paman dari pengantin pria (*tulang*). Uang yang diberikan tersebut merupakan simbol ucapan terima kasih kepada *tulang* atas perannya yang sangat penting sejak pengantin laki-laki lahir sampai berumah tangga. Keluarga pihak perempuan juga ikut memberikan

uang kepada *tulang* tersebut sebagai tanda terima kasih dan tanda ikut peduli selaku orang yang merupakan pendatang baru di keluarga laki-laki. Biasanya, uang yang diberikan pihak perempuan tersebut jumlahnya sukarela (tidak ditentukan besarnya atau tidak dipatokkan besarnya). Namun, pada tempat tertentu, besarnya uang tersebut bisa didiskusikan, dan ditentukan besarnya. Uang yang diberikan keluarga pengantin perempuan dan pengantin pria ke paman pengantin pria tersebut disebut dengan *tintin marangkup* (*dibaca: tittin marakkup*). Pihak perempuan menyatakan akan memberikan 400 ribu rupiah, namun pihak laki-laki menginginkan supaya jumlah itu ditambah lagi.

[46] 1JBL: “*Mauliate ma(01/d46)*. *Jadi anggo inna roha nami, molo tung pe annon na songon dia hubahen hami laho pasahaton nami, dang na pola gabe tergantung na hupasahat hami si pasahatonmu(02/d46)*. *Ima ibahen marlange dekke i tulang na burju(03/d46)*.42:19” (“terima kasih. Menurut kami, entah seberapa pun nantinya yang akan kami berikan, jangan tergantung jumlah yang telah kami berikan sebagai patokan untuk jumlah yang akan kalian berikan. Kira-kira seperti itulah, *tulangku* yang baik.)

2JBP: “*Amangboru ido makana hudok paet paet amangboru, molo balga aek na belum tentu balga dekke na apalagi molo pas udan, olo gabe banjir(04/d46)* (itulah sebabnya tadi di awal kusebutkan supaya terbuka saja *amangboru*, ibarat air yang banyak belum tentu ikannya juga banyak). *Makana tor langsung ma amangboru hudok goar na(05/d46)*. *Sian hami titin marangkup amangboru 400 ma(06/d46)*.” (Oleh karena itu sebaiknya langsung saja sebutkan besarnya. Dari kami *titin marangkup* jumlahnya 400. (maksudnya:400 ribu rupiah).

3JBL: “(1)*Mauliate ma tulang na burju(07/d46)TB*. (2)*Kebetulan nauli na denggan do na nidok tulang i(08/d46)TB*. (“terima kasih *tulang* yang baik. Kebetulan memang semua yang *tulang* sampaikan itu sangatlah baik). *Na hudokkon naeng apala marapara doli hami dohot hula hula nami marga Sinaga, asa tongtong rap mengkel hita di ulaon i, ambai hamu ma otik nai raja nami, tulang na burju (09/d46)TI*.” kami memang sangat ingin menjadi seperti abang beradik dengan *hula-hula* marga Sinaga, agar kita nantinya bisa tetap sama-sama tertawa, *tulang* yang baik).

4JBP: “*Alai pas doi amangboru, dang pola menyesal hamu mandongkon hami na naburju, lok ma itambai hami ma satonga ikkat(10/d46)*.” (“Memang benar *amangboru*, kalian tidak akan

menyesal telah menyebut kami orang yang baik, akan kami tambah sebanyak setengah ikat (200 ribu).

Terdapat empat rangkaian tuturan dalam negosiasi tentang *titin marangkup* ini. Hanya terdapat satu saja tuturan menolak yang dilakukan oleh JBL, dan negosiasi ini berakhir setelah JBP menyetujui untuk memberikan lebih dari empat ratus ribu rupiah. Tuturan menolak yang dilakukan oleh penutur JBL adalah dengan menggunakan strategi *menjanjikan sesuatu di masa depan* yang ditandai dengan kata *naeng* (akan), yang menandakan sesuatu di masa depan atau yang akan datang. Tuturan “*naeng apala marapara doli hami dohot hula hula nami marga Sinaga, asa tongtong rap mengkel hita di ulaon i, ambai hamu ma otik nai raja nami, tulang na burju*” (09/d46), menunjukkan bahwa penutur JBL menjanjikan mereka akan menjadi sahabat yang karib, dan akan merasa bahagia di masa-masa yang akan datang, sehingga pihak laki-laki menolak 400 ribu dan meminta untuk menambah jumlah uang yang akan diberikan oleh JBP tersebut. Bentuk sekuens tuturannya adalah **TB+TB+TI**:

TB: pernyataan terima kasih sebagai bentuk penghormatan terhadap pernyataan penutur JBP untuk memberikan uang sebesar 400 ribu. “*Mauliate ma tulang na burju*”(07/d46)

TD: *Kebetulan nauli na danggan do na nidok tulang i*(08/d46) Kebetulan memang semua yang *tulang* sampaikan itu sangatlah baik.

TI: *Na hudokkon naeng apala marapara doli hami dohot hula hula nami marga Sinaga, asa tongtong rap mengkel hita di ulaon i, ambai hamu ma otik nai raja nami, tulang na burju* (09/d46).

Juru bicara pihak perempuan mengajukan 400 ribu untuk *tintin marangkup*. Sebelum menyebutkan jumlahnya, juru bicara pihak perempuan mengawali dengan tuturan pembuka yang diwujudkan dalam satu satuan tutur dengan memberikan metafora ‘*molo balga aek na belum tentu balga dekke na*’. Maksudnya dalam bahasa Indonesia adalah *air yang banyak belum tentu besar ikannya*. Artinya adalah orang yang besar belum tentu besar juga (banyak) uangnya. Ditambahkan lagi dengan tuturan *apalagi molo pas udan, olo gabe banjir*, (apalagi kalau ada hujan semakin banyak airnya, yang ada malah jadi banjir) yang termasuk dalam strategi

kesantunan positif ke delapan: menggunakan lelucon/berkelakar. Tujuannya adalah untuk memberitahukan bahwa uang *tintin marangkup* jumlahnya tidak akan besar. Barulah kemudian JBP menyebutkan jumlahnya sebanyak 400 ribu. JBL secara tidak langsung menolak jumlah 400 ribu yang diajukan oleh JBP untuk *tintin marangkup*. Penolakan tersebut diwujudkan dengan permintaan penambahan dari 400 ribu yang telah diajukan tersebut. Seperti yang dapat diperhatikan pada tuturan **(9/d46)** *'Tulang na burju, ambai hamu ma otik nai raja nami'*. Penutur JBL menggunakan strategi kesantunan positif ke empat menggunakan identitas kelompok yang diwujudkan dengan penyebutan mitra tutur dengan sebutan pujian *tulang na burju*, kata *burju* menerangkan bahwa *tulang* (yang dimaksud adalah keluarga pihak perempuan) adalah orang yang baik. Selain itu, pada akhir tuturan **(09/d46)**, JBL juga menggunakan penyebutan *'raja nami'* yang menunjukkan bahwa JBL sangat menghargai pihak perempuan dengan menyamakannya dengan posisi seorang raja. Ini adalah strategi JBL untuk meminta penambahan jumlah *tintin marangkup* yang berarti secara tidak langsung JBL telah menolak harga sebesar 400 ribu tersebut. Namun sebelum sampai pada tuturan **(10/d46)** ini, JBL menggunakan beberapa tuturan pembuka seperti: tuturan mengucapkan terima kasih **(08/d46)**, tuturan beropini sependapat dengan juru bicara laki-laki **(09/d46)+ (10/d46)**.

Atas pujian dari juru bicara pihak laki-laki tersebut, JBP menyetujui untuk menambahi setengah dari 400 ribu tersebut, sehingga menjadi 600 ribu. Dibuktikan dalam tuturan *'dang pola menyesal hamu mandongkon hami na naburju, lok ma itambai hami ma satonga ikkat'***(11/d46)** (kalian tidak akan menyesal telah menyebut kami orang yang baik, akan kami tambah sebanyak setengah ikat).

Jika dipertimbangkan dari konsep dalam kegiatan pernikahan adat Batak Toba, pemberian *tintin marangkup* sebenarnya disesuaikan dengan kerelaan hati dari orang yang memberi. Pihak laki-laki seharusnya menerima saja ketika pihak perempuan menyatakan akan memberikan sejumlah 400 ribu rupiah. Itu berarti bahwa jumlah 400 ribu rupiah merupakan jumlah yang sesuai dengan kerelaan hati pihak perempuan. Pada negosiasi sebelumnya, JBL telah memberikan mahar

sebesar 35 juta rupiah. Jika dibandingkan dengan jumlah mahar tersebut, permintaan untuk menambah besaran *titin marakkup* sebenarnya pantas dilakukan.

4.1.1.6 Strategi Bertutur Menolak Baru yang Belum ditemukan pada Penelitian Sebelumnya

Mengacu pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Beebe, et al., (1990), Aziz (2000), Yamagashira (2001), Muhammed (2012), Chojimah (2015), Chunli (2016), Rodiah, et al., (2019), Waluyani (2017), Miolo et al., (2018), Azwan (2018), peneliti dapat menyimpulkan bahwa ada strategi bertutur menolak baru yang ditemukan pada penelitian ini namun tidak ditemukan pada penelitian sebelumnya. Strategi bertutur tersebut adalah:

- (a) Strategi bertutur menolak tidak langsung dengan melimpahkan pada pihak ketiga. Strategi ini dimaksudkan untuk menunjukkan penolakan terhadap permintaan dari pihak perempuan yang terjadi pada negosiasi jumlah mahar, jumlah *ulos* serta negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Contohnya dapat dilihat pada tuturan (1a, 1b, dan 1c) yang disampaikan oleh JBL berikut ini:
- (1a) “*Hamu ma jo abang maralus, unang holan ahu.* (Abang saja yang membantu untuk menjawab permintaan mereka, jangan hanya aku saja).
- (1b) “*daong, alani na ketring do raja nami, jadi dang dope isungkun hami, idoi raja nami.* (Tidak. Orang *ketring* yang bertanggung jawab untuk itu, sementara kami belum bertanya kepada mereka, seperti itu, raja).
- (1c) “*Molo nion, anggikon, nanggo apala 10 do inna ulosohononmuna di hami, ido ipasahat imana*” (*Ini, menurut adikku,* katanya setidaknya kami diberikan ulos sebanyak sepuluh lembar, itu yang dia katakan kepada kami).

Pada kegiatan *marhata sinamot*, ada beberapa pihak yang terlibat dalam melakukan negosiasi. Mereka adalah penatua kampung dari pihak perempuan, *tulang* dari pihak perempuan, dan termasuk juga saudara semarga dari pihak laki-laki dan pihak perempuan. Keberadaan saudara semarga harus dihormati. Situasi ini membuat penolakan yang disampaikan dengan melimpahkan kepada pihak lain, dapat dimungkinkan terjadi. Ketika juru bicara melimpahkan kepada pihak lain, disitulah terlihat adanya penghormatan kepada pihak lain tersebut. Selain bentuk

penghormatan, hal ini juga dapat menjadi tanda bahwa pihak perempuan mempunyai keluarga yang utuh yang siap membantu juru bicara untuk meminta mahar yang besar. Pihak laki-laki mempunyai tanggung jawab yang sangat besar dalam mempersiapkan sebuah pernikahan. Hampir semua biaya yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan ditanggung oleh keluarga pihak laki-laki. Menggunakan strategi menolak dengan penghindaran dapat dilakukan sebagai cara untuk melepaskan diri dari tanggung jawab yang besar. Goffman (2017) menyatakan bahwa strategi yang dapat digunakan oleh penutur untuk menyelamatkan dirinya dan mitra tuturnya adalah dengan strategi menghindar. Strategi ini dapat diterapkan sebelum sebuah peristiwa yang mengancam muka benar-benar terjadi. Hal ini ditujukan untuk menjaga agar muka atau hak orang lain tidak ternodai.

(b) Strategi Bertutur Menolak Tidak Langsung dengan Berpura-pura Lupa Harga/Jumlah

Strategi menolak dengan pura-pura lupa harga tawar dilakukan oleh juru bicara yang mewakili pihak perempuan. Strategi ini digunakan untuk menolak karena dapat melepaskan *refuser* dari kesan memaksa. Strategi menolak ini juga dapat membantu *refuser* terhindar dari pembebanan yang besar kepada pihak lain, karena seolah-olah bentuk seperti ditujukan hanya untuk konfirmasi. Ada makna lain yang tersembunyi dari strategi ini adalah bahwa sebenarnya secara tersirat ada keinginan untuk meminta penambahan jumlah uang dari yang sudah diajukan sebelumnya. Satuan tutur (3) berikut ini merupakan contoh ketika JBP menolak dengan berpura-pura tidak mengetahui harga tawar yang diajukan oleh pihak laki-laki.

- (2) JBL: *Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6/NJM)*. (Saya sudah menambah sebanyak dua juta lagi supaya kami dapat memberikan 16 juta dari yang sudah kami tambahkan tersebut).
- (3) JBP: *“Las roha nami, amangboru, TB 20 juta do nangkin itambai amangboru (10/d6)? TI* (“Senanglah hati kami, *amangboru*, benarkah 20 juta yang ditambah?”)

(4) JBL: “*sappulu onom ma*” (11/d6)(enam belaslah); (maksudnya 16 juta)

Pada tuturan (2) JBP menggunakan tuturan pembuka yang menyatakan bahwa mereka merasa senang dengan mahar yang sudah diajukan oleh pihak laki-laki. Pada tuturan inti JBL berpura-pura lupa dengan harga yang ditawarkan oleh pihak laki-laki tersebut. Mahar yang diajukan oleh pihak laki-laki adalah sebesar 16 juta, lalu pihak perempuan menolak dengan menanyakan “*amangboru* bilang akan menambah 20 juta ya? Ini adalah strategi JBP untuk menolak 16 juta dan meminta mahar sebesar 20 juta.

Demikian pula pada negosiasi jumlah *parpunguan* seperti yang terdapat pada dialog di bawah ini dimana JBP juga berpura-pura tidak tahu jumlah uang yang akan diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan.

(5) JBL: “*Jadi ilehon hami ma annon paket na tolu ratus.*”

(kami akan memberikan paket sebesar 300”)

(6) JBP: “*Tolu ratus lembar ate? Tolu ratus aha do?*”

(“tiga ratus lembar ya? Tiga ratus apa?”)

(7) JBL: “*Tolu ratus ribu, ahh.*”

(tiga ratus ribu”)

Penelitian terdahulu tersebut terjadi pada domain pendidikan, perkantoran, dan pada domain kegiatan sehari-hari dalam suatu masyarakat tutur. Penelitian terdahulu tersebut fokus pada penolakan yang dilakukan peserta tutur terhadap undangan, saran, dan pendapat. Penelitian terdahulu tersebut tidak dilakukan pada domain peristiwa yang berbentuk negosiasi terkait harga atau jumlah barang sehingga sangat wajar jika dua strategi bertutur tersebut tidak ditemukan pada penelitian-penelitian terdahulu. Temuan ini justru semakin menguatkan ungkapan yang sering digunakan dalam penelitian pragmatik bahwa perbedaan peristiwa tutur akan menghasilkan cara bertutur yang berbeda pula. Peristiwa tutur terikat pada beragam faktor seperti tujuan tuturan, besar-kecil imposisi tuturan dan besar kecil efeknya terhadap pengancaman *muka*. Faktor-faktor yang terdapat dalam suatu peristiwa tutur tersebut menghasilkan perbedaan strategi/cara bertutur seseorang.

4.1.2 Strategi Kesantunan dalam Menolak pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

Seperti yang telah dicetuskan oleh banyak ahli bahwa penolakan adalah salah satu tindak tutur yang ketika ini disampaikan dapat menyebabkan terlukanya perasaan mitra tutur. Nadar (2009) menyatakan bahwa untuk membantu penutur terhindar dari tindakan yang melukai mitra tutur, seseorang dapat menyampaikannya dengan menggunakan strategi bertutur langsung dan tidak langsung. Strategi bertutur itu sendiri merupakan upaya agar tuturan itu disampaikan dengan cara yang tepat supaya negosiasi berhasil. Strategi kesantunan yang menyertai tuturan menolak akan menghasilkan sebuah penolakan yang berbeda. Penolakan tidak hanya disampaikan dengan cara yang tepat namun juga santun. Strategi kesantunan merupakan cara atau upaya untuk meminimalkan pengancaman terhadap muka seseorang. Pada penelitian ini, juru bicara melakukan penolakan dengan disertai strategi kesantunan tertentu. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak diklasifikasikan atau dikelompokkan dengan mengacu pada teori Brown & Levinson (1987). Data-data yang berbentuk strategi kesantunan diklasifikasikan menjadi strategi kesantunan langsung, strategi kesantunan positif, strategi kesantunan negatif, dan strategi kesantunan tidak langsung/samar-samar (*off record*). Berikut ini adalah analisisnya:

4.1.2.1 Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah Mahar

Negosiasi ini biasanya diinisiasi oleh JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan). Perlu dipahami bahwa pihak perempuan menempati posisi sebagai *hula-hula* dalam sistem *dalihan na tolu*. Posisi ini membuat pihak perempuan mempunyai hak istimewa (*power*) untuk selalu dihormati, dipatuhi dan diakui pendapat serta keinginannya. Bagian ini berisi penjelasan dan contoh-contoh yang dipaparkan untuk menjelaskan dominasi penggunaan strategi kesantunan dalam menolak pada negosiasi jumlah mahar. Tabel 4.6 di bawah ini adalah rekapitulasi jumlah strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL, JBP, PKP, TP, dan SSP pada saat negosiasi mahar sedang berlangsung. Berikut ini adalah rangkuman rekapitulasinya:

Tabel 4.6 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah *Mahar*

No	Penutur	Strategi Kesantunan				Kombinasi Strategi Kesantunan			
		Langsung	Positif	Negatif	Samar-samar	Positif + Positif	Positif + Negatif	Negatif + Negatif	Samar-samar + Positif
1	JBL	5	16	11	-	9	10	2	2
2	JBP	5	17	3	-	4	7	-	1
3	PKP	1	2	3	1	-			
4	TP	1	4	1	1	-	1		
5	SSP		1	4		-			
	Jumlah	12	40	21	2	13	18	2	3

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Dari tabel di atas dapat digambarkan bahwa pada saat melakukan penolakan, juru bicara menyertai penolakan tersebut dengan menggunakan strategi kesantunan langsung, strategi kesantunan positif, strategi kesantunan negatif, dan strategi kesantunan samar-samar (*off-record*). Oleh sebab penolakan dapat melukai muka mitra tutur, juru bicara memilih untuk menggunakan strategi kesantunan. Dengan demikian, pihak yang ditolak tidak merasa tersinggung dan komunikasi dapat berjalan dengan baik. Pada saat menolak, para partisipan menggunakan strategi kesantunan yang diklasifikasi berdasarkan strategi kesantunan Brown & Levinson (1987).

JBL dan JBP menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 5 kali, sedangkan PKP dan SSP masing-masing menggunakan sebanyak satu kali. Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan oleh para juru bicara adalah strategi kesantunan positif yakni sebanyak 40 kali. JBL menggunakan strategi kesantunan positif tersebut sebanyak 16 kali, sedangkan JBP sebanyak 17 kali. Tabel di atas juga menunjukkan bahwa juru bicara menyertakan penolakannya dengan kombinasi dua strategi kesantunan positif. Artinya, ada dua tuturan yang digunakan untuk menyertai penolakan, yang mana dua tuturan tersebut termasuk dalam strategi kesantunan positif. Kombinasi strategi kesantunan berikutnya yang digunakan oleh juru bicara pada saat melakukan penolakan adalah dengan perpaduan antara strategi kesantunan positif dengan kesantunan negatif. Kombinasi

lainnya adalah dengan dua strategi kesantunan negatif, dan yang terakhir adalah kombinasi antara strategi kesantunan samar-samar (*off-record*) dengan strategi kesantunan positif. Dari rekapitulasi ini dapat disimpulkan bahwa pada saat penolakan akan dilakukan, juru bicara telah menggunakan strategi kesantunan positif, kesantunan negatif, dan kombinasi dari dua atau lebih strategi kesantunan untuk menghindari terancamnya muka mitra tutur akibat penolakan tersebut.

Strategi kesantunan positif yang paling banyak digunakan oleh JBL pada saat menolak adalah strategi kesantunan positif nomor 4 (menggunakan penanda identitas kelompok) dan nomor 6 (Menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan Mt). Selain itu, strategi kesantunan positif ke 11 yaitu menunjukkan keoptimisan, juga digunakan oleh JBL pada saat menolak. Strategi kesantunan negatif ke empat yaitu meminimalkan paksaan, juga banyak digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki. Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan oleh JBP pada saat menolak adalah strategi kesantunan positif 4 (menggunakan penanda identitas kelompok), 6 (Menghindari ketidaksetujuan), 2 (membesarkan perhatian, dan simpati kepada Mt). PKP, SSP, dan TP umumnya menggunakan strategi kesantunan positif ke empat dan strategi kesantunan positif ke 6.

Berikut ini adalah paparan strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak yang terdapat dalam negosiasi mahar. Adapun strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara meliputi strategi kesantunan langsung, strategi kesantunan positif, strategi kesantunan negatif, dan strategi kesantunan tidak langsung (*off record*).

4.1.2.1.1 Strategi Kesantunan Langsung pada saat Menolak dengan Menyatakan Langsung ‘tidak’

Poin ini akan menampilkan strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak. Data di bawah ini menunjukkan bahwa juru bicara menggunakan strategi kesantunan langsung pada saat juru bicara menolak dengan menyatakan langsung ‘tidak’.

- (1) JBL: *Mauliate ma, las roha nami, hami na ro sian Tano Jawa (01/d1/NJM). Mauliate ma di bagasan tingki on (02/d1/NJM). Ipasahat hami ma sinamot ni boru muna godang na onom juta. Mauliate ma (03/d1/NJM).* (Terima kasih, kami merasa senang, datang dari Tanah Jawa. Terima kasih kami ucapkan pada kesempatan ini. Kami akan memberikan mahar untuk putrimu sebanyak enam juta. Terima kasih.) **Tanah Jawa adalah nama desa tempat tinggal pihak laki-laki.*
- (2) TP: “*Molo sian hami hula-hula, dang boi nasai(04/d1/NJM).*

TB

TI

(Kalau menurut pendapat kami dari *hula-hula*, **tidak boleh hanya sebanyak itu.**) *Ingon tambahan muna apala tolu ratus nai, asa tubu ngolu-ngolu(05/d1/NJM) TD*
 (“harus ditambah lagi paling tidak 300 ribu lagi, supaya rezeki semakin bertambah.”)

Penolakan yang dilakukan oleh TP disebabkan oleh pernyataan dari JBL tentang pemberian mahar sebesar enam juta rupiah. Tuturan penolakan oleh TP dituturkan secara langsung dan literal atau dengan kata lain dituturkan secara eksplisit dengan memunculkan tuturan ‘tidak’. Tuturan TP tersebut adalah ‘*dang boi nasai*’ (**tidak boleh** hanya sebanyak itu). Ketika TP menolak dengan langsung, ia juga menggunakan strategi kesantunan langsung. Penolakan yang secara langsung ini dipengaruhi oleh adanya prinsip dalam sistem *dalihan na tolu* yang membuat posisi TP ada pada kedudukan yang tertinggi (*hula-hula*). Kedudukan ini membuat TP mempunyai kuasa (*power*) yang lebih besar dibandingkan penutur JBL. Selain itu, permintaan penawaran yang tidak terlalu jauh dan tinggi, yakni dari dua ratus ribu menjadi tiga ratus ribu, membuat TP secara langsung menolak bahkan meminta penambahan harga mahar tersebut.

Penutur TP pada tuturan (05/d1/NJM) menggunakan tuturan pendukung yang dinyatakan dengan mengharuskan. TP menyatakan keharusan JBL memenuhi permintaan sejumlah tiga ratus ribu rupiah karena jumlah yang diminta oleh TP dengan jumlah tiga ratus ribu rupiah tersebut dapat mendatangkan rezeki yang berlimpah. Tuturan ini mengimplikasikan seolah-olah jika bukan sebesar tiga ratus ribu maka rezeki tidak akan berlimpah. Tidak ada ketentuan dalam budaya Batak

Toba yang mengatakan bahwa angka tiga (*tolu*) dipercaya dapat memperbanyak rezeki/berkat. Tidak ada hubungan angka tiga dengan berkembang atau tidaknya kehidupan seseorang. Ini adalah strategi yang digunakan oleh TP untuk menolak jumlah uang yang disodorkan oleh JBL. Ini hanya ditarik dari bunyi pada penyebutan suku kata terakhir yang bunyinya sama yakni *tolu* dan *ngolu*. Jika *tolu* diubah maka bunyi suku kata terakhirnya tidak akan sama. Seperti kata *sada* (satu) dengan *ngolu* (diakhiri dengan *da* dengan *lu*). Masyarakat Batak Toba tidak mensakralkan angka-angka tertentu, tetapi inilah strategi yang digunakan oleh penutur TP agar permintaannya jangan ditolak lagi dan dengan harapan langsung disetujui oleh JBL. JBL juga masih tetap menolak dengan membuat permohonan lagi yang berbentuk bujukan dengan menyatakan bahwa *ngolu-ngolu* (kehidupan/berkat) masih tetap akan datang sekalipun mahar hanya ditambah sebanyak dua ratus ribu saja dan bukan tiga ratus ribu.

4.1.2.1.1 Strategi Kesantunan dengan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok pada saat Menolak dengan Memberikan Kritik

Berdasarkan satuan tuturan menolak (4) di bawah ini dikemukakan bahwa juru bicara menolak dengan menggunakan strategi bertutur menolak yang tidak langsung yaitu dengan memberikan kritik. Pada saat juru bicara menolak dengan strategi yang tidak langsung tersebut, juru bicara menggunakan strategi kesantunan positif nomor 4 yaitu menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*.

(3) JBL: “*Nian, huboto hami do sarasi do hami na martulang Turnip on. (01/d5). (Memang kami akui bahwa kami serasi sekali bersaudara dengan tulang Turnip). Dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta.*” (02/d5). (Kami beritahukan bahwa kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta).

(4) JBP: “*Nangkin idokkon amangboru sarasi do amangboru, hudongkon 60 juta, tor 12 juta do.* (03/d5). (TI) (Tadi sudah disampaikan oleh *amangboru* bahwa mereka serasi bersaudara dengan kita, ku minta 60 juta, malah langsung turun menjadi 12 juta).

Pada waktu JBP menolak dengan strategi mengkritik, JBP menggunakan strategi kesantunan nomor (4+) yaitu menggunakan penanda identitas kelompok

dengan menggunakan kata *amangboru* untuk menyebut JBL. JBP mengkritik karena sebelumnya JBL menyatakan bahwa mereka senang dan serasi memiliki besan marga Turnip, namun harga mahar malah dikurangi menjadi sebanyak 12 juta. Menurut JBP tidak pantas JBL mengurangi harga mahar jika JBL merasa pihaknya sudah memiliki hubungan yang serasi dengan pihak perempuan. Untuk menunjukkan ketidaksetujuannya dengan jumlah 12 juta tersebut, JPB melakukan penolakan dengan strategi yang tidak langsung. Strategi yang tidak langsung tersebut adalah strategi dengan menyatakan kritik kepada JBL. Penutur mengemukakan evaluasi negatif atau sikap negatif terhadap sikap tidak konsisten yang ditunjukkan oleh JBL. Evaluasi negatif itu dikemukakan dengan harapan petutur melakukan perbaikan sebagaimana yang dikehendaki penutur.

Pada saat JBP menolak dengan strategi mengungkapkan bentuk kritikan kepada JBL, JBP menggunakan strategi kesantunan dengan menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*. Ada prinsip *dalihan na tolu* yang mengikat masyarakat Batak Toba dalam berperilaku termasuk dalam berkomunikasi. Pihak laki-laki wajib memanggil *hula-hulanya* (yaitu keluarga pihak perempuan) dengan sebutan *tulang*, dan pihak perempuan menyebut dengan *amangboru*. Ini adalah bentuk kesantunan dalam berkomunikasi karena jika tidak menggunakan penanda identitas kelompok, maka menurut pandangan masyarakat Batak Toba hal tersebut dianggap kurang santun.

4.1.2.1.2 Strategi Kesantunan Menyatakan Janji pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati

Bagian ini berisi penjelasan yang menampilkan bagaimana juru bicara melakukan penolakan. Juru bicara menggunakan tuturan penyerta yang muncul di antara dua TI. Unit TD yang muncul pada satuan tutur (6) merupakan strategi kesantunan yang berfungsi untuk meringankan efek beban yang ditimbulkan akibat adanya penolakan. Juru bicara mendahului tuturan inti dengan strategi kesantunan menyatakan janji pada saat menolak dengan strategi tidak langsung yaitu dengan strategi meminta empati (*request for empathy*). Strategi kesantunan yang

digunakan oleh juru bicara adalah strategi kesantunan positif (10+) dengan menawarkan janji di masa depan.

- (5) JBP: *Amangboru huida hami hamu minar minar do bohimu di na marsomba tu hami hula hula muna lumobi naboru na ro sian Jakarta. (amangboru, kami lihat kalian datang dengan wajah yang berbinar-binar, terlebih lagi naboru yang datang dari Jakarta) (01/d21). Molo Cijantung inna isi do miliarder, isi do hepeng sude. (Cijantung itu tempatnya para miliarder, di situlah semua uang berada) (02/d21). Jadi pos do roha nami ido nanghin hulapit hatangku di pudi on pe ingkon holong i do pangkeon mu. (maka kami sangat senang. dan telah kudoakan tadi di belakang bahwa rasa kasih-lah yang harus kalian utamakan) (03/d21). Jadi ala nga ioloi hita sitombol, ikira kira hami amangboru naeng ma nian apala gohion mu 40 juta, si par opat ni pansa i. (Berhubung karena kita telah sepakat untuk sitombol (pesta di rumah pihak perempuan), sudah kami kalkulasikan amangboru, harus ada uang sebesar 40 juta, layaknya kaki pilar.) (04/d21).*
- (6) JBL: *mauliate ma di pandohanni rajai. (Terima kasih raja dengan apa yang telah kalian sampaikan). (05/d21) TB. Jadi molo ahu di hita na mardongan tubu molo idongkon tulang ta nangkin minar minar hita, ai na kebetulan do memang didadang ari di atas kapal ido sai songonna marrara bohi i idaon. (06/d21) TI. (Menurut saya, bagi kita abang-ber-adik, seperti yang dikatakan oleh tulang bahwa wajah kita berbinar-binar, kebetulan itu karena kami baru kena sinar matahari, panas-panasan di atas kapal, itu yang membuat wajah kami merah seolah-olah berbinar.) Alai tong do di si dohot na laho hela mon nian, hupodahon hami pe sogot haduan tu hela muna on dohot nang parumaen nami pe haduan asa tongtong nasida ingot marorang tua (09/d21) TD (Tapi kami akan memesankan nasehat kepada putra kami, calon menantu kalian, begitu juga dengan putri mu calon menantu kami, agar mereka selalu ingat pada orang tua). Taringot nangkin si opat pulu juta molo hami mangelek ma hami na boi ipasahat hami 25 juta ma raja nami.” (10/d21) TI. (Terkait dengan 40 juta, kami memohon kepada raja untuk menerima 25 juta).*

JBP menyatakan bahwa pihak laki-laki mempunyai paras yang berbinar-binar. JBL tidak setuju dengan pendapat itu. Pada saat menolak, JBL memberikan penjelasan mengapa wajah mereka merah dan berseri. Penutur JBL tidak ingin JBP salah paham dengan merahnya wajah mereka. *Merah berserinya* wajah mereka

bukan karena mereka adalah miliarder, tetapi karena terkena panas matahari ketika mereka sedang dalam perjalanan ke rumah pihak perempuan. Penjelasan yang diberikan oleh JBL tersebut adalah cara yang santun untuk menyatakan bahwa pihak perempuan telah salah paham dengan mengapa wajah keluarga pihak laki-laki merah berseri. Wajah yang merah berseri yang dituturkan oleh JBP mengasosiasikan sebuah keadaan yang baik, yang sehat, yang menandakan bahwa pihak laki-laki bukan orang yang biasa-biasa saja. Pihak perempuan merasa yakin dengan penampilan pihak laki-laki tersebut. Pada kenyataannya pihak laki-laki menjelaskan makna *merah berseri* secara hurufiah, tidak menunjukkan ada makna apa-apa di balik *merahnya* wajah mereka. Strategi ini digunakan untuk menolak pernyataan dari pihak perempuan, dan sekaligus dapat berfungsi sebagai petunjuk bahwa pihak laki-laki tidak memiliki uang yang banyak sehingga pihak perempuan diharapkan dapat menerima karena pada akhir tuturannya JBL telah menolak permintaan JBP.

Berikutnya, juru bicara pihak perempuan juga memberikan perhatian khusus kepada pihak laki-laki dengan menyatakan *Molo Cijantung inna isi do miliarder, isi do hepeng sude*. (Cijantung itu tempatnya para miliarder, di situlah semua uang berada). Pada kenyataannya, belum tentu ada bukti atau survei yang dapat membuktikan bahwa Cijantung adalah sebuah lokasi di Jakarta yang merupakan tempatnya para miliarder. Pernyataan yang dibuat oleh JBP tersebut merupakan strategi dalam mengolah tuturannya agar pihak perempuan merasa dihargai, merasa diangkat martabatnya sehingga mungkin pihak laki-laki tidak akan keberatan untuk memberikan mahar yang diminta oleh pihak perempuan. Dari sini dapat dilihat bahwa dalam mengolah tuturannya, kadang-kadang juru bicara menyatakan sesuatu yang bukan merupakan fakta yang sebenar-benarnya memang terjadi. Pertama, Cijantung belum tentu merupakan tempatnya para miliarder dan ada uang dimana-mana. Kedua, keluarga pihak laki-laki tidak datang dengan kapal (apalagi kapal yang atapnya terbuka) sehingga wajah mereka terkena sinar matahari dan menjadi merah. Juru bicara dapat melebih-lebihkan sebuah keadaan, kepemilikan, kondisi lawan tuturnya untuk digunakan sebagai strategi pada saat

mengajukan permintaan dan saat melakukan penolakan terhadap permintaan tersebut. Hal ini dilakukan untuk membuat orang yang hendak mengajukan permintaan, tidak terkesan meminta dengan kasar dan orang yang akan menolak, tidak terkesan menolak dengan kasar. Strategi seperti ini dapat digunakan juga untuk melunakkan sebuah penolakan. Akan tetapi, strategi olahan tuturan dengan menggunakan sesuatu yang bukan merupakan fakta belum pernah berhasil membuat sebuah negosiasi langsung berhenti karena sudah langsung sepakat. Biasanya jika juru bicara mengungkapkan sesuatu yang bukan fakta seperti ini, maka penolakan berikutnya tetap akan ada.

Adapun tuturan pendukung digunakan sebagai strategi kesantunan pada tuturan pendukung berikutnya bahwa JBL menyatakan janjinya, bahwa keluarga pihak laki-laki siap untuk mengajari anak laki-lakinya agar berlaku baik pada keluarga pihak perempuan. Strategi ini merupakan strategi kesantunan positif (10+) yaitu menyatakan janji. Setelah mengungkapkan semua itu, barulah JBL menyatakan penolakannya terhadap permintaan sebesar 40 juta menjadi 25 juta saja. Pada satuan tutur (6) juru bicara menggunakan strategi kesantunan yang mendahului tuturan inti. TD yang muncul sebelum TI tersebut merupakan upaya penutur untuk menyampaikan penolakan dengan kesantunan. Jumlah uang yang diminta oleh pihak perempuan adalah sebesar 40 juta rupiah. Sehubungan dengan besarnya mahar yang diminta oleh pihak perempuan menyebabkan pihak laki-laki tidak dapat menyanggupinya. Untuk menolak permintaan yang besar tersebut, juru bicara menggunakan strategi kesantunan sebagai jembatan untuk menyampaikan penolakannya. Dengan cara ini JBL kemudian mengurangi 40 juta menjadi 25 juta. Jumlah tersebut turun cukup jauh dari permintaan awal pihak perempuan. Agar pihak perempuan tidak tersinggung akibat pengurangan jumlah mahar tersebut, JBL memberikan sebuah janji kepada pihak perempuan bahwa mereka akan mengajari anak laki-laki mereka agar berperilaku baik kepada mertuanya. Penutur membuat penawaran dan menjanjikan sesuatu kepada lawan tutur. Tentu saja hal yang ditawarkan atau dijanjikan adalah hal-hal yang baik yang membawa keuntungan bagi lawan tutur. Ketika mitra tutur merasa diuntungkan, mitra tutur tersebut tidak

akan menganggap penolakan menjadi suatu hal yang merugikan pihaknya. Strategi kesantunan dapat digunakan untuk membuat perasaan lawan tutur terhindar dari rasa kecewa akibat penolakan.

4.1.2.1.3 Kombinasi Strategi Kesantunan Positif dan Negatif dalam Penolakan dengan Strategi Pernyataan Maaf

Negosiasi di bawah ini adalah merupakan contoh tindak tutur menolak yang disampaikan dengan menggunakan strategi pernyataan penyesalan/maaf. Pada saat juru bicara menolak dengan strategi tersebut, juru bicara menggunakan tuturan penyerta yang berfungsi sebagai strategi kesantunan. Strategi kesantunan tersebut dikombinasikan dengan strategi kesantunan positif dan strategi kesantunan negatif.

(7) JBP: *Gabe ma, molo songoni ijalo hami songon parjambaron pardohanmu i osang on ibola(01/d36). Alai asa boi ris antar songon baganding saor boi ibagi hamu, dapot rohani amangboru doi(02/d36).*” (“Baiklah *tulang* (marga Tarihoran), agar dapat menyenangkan hati *amangboru*, maka nanti akan dibujuk lagi, begitu katanya. Agar pembagian ini dapat berjalan dengan baik dan benar, jangan sampai *tulang* Tarihoran menjadi khawatir, kiranya kalian dapat mempertanggungjawabkan, karena sebenarnya pernyataan kalian (tentang dagu yang dibelah itu) agak berat untuk kuterima. Baiklah, walaupun begitu tetap akan kami terima terkait dengan pernyataan kalian tentang bagian dagu yang dibelah. Tetapi kalau boleh, buatlah beberapa jumlahnya, agar dapat kalian membagi rata. Apakah *amangboru* dapat mengerti yang kumaksud?”)

(8) JBL: “*sattabi tulang na basa, marsomba hami tulang(03/d36) TI.*”
“maafkan kami *tulang* yang baik, kami menyembah kepada *tulang*.”

(9) JBP: “*dang boi? (04/d36) molo so boi dang pala dia, tapasinghop ma(05/d36).*” (“tidak bisa ya? Tidak apa-apa kalau tidak bisa. Kita akhiri saja”).

Penolakan yang dilakukan oleh JBL pada (8) dilakukan terhadap permintaan pihak perempuan mengenai pembagian daging. Awalnya negosiasi ini berisi pembahasan tentang pernyataan pihak laki-laki bahwa mereka akan memberikan

bagian dagu yang sudah dibelah dua. Potongan daging babi pada bagian dagu tersebut rencananya akan diberikan kepada *tulang* dari pihak perempuan. Pihak perempuan berpendapat bahwa tidak pantas dagu yang dibelah diberikan kepada *tulang* dari pihak perempuan yaitu marga Tarihoran. *Tulang* Tarihoran tersebut seharusnya mendapat *jambar* dari bagian dagu yang utuh. Pembagian dalam bentuk utuh tidak disetujui oleh pihak laki-laki. Setelah negosiasi terjadi, akhirnya pihak perempuan setuju dengan bagian dagu yang dibelah dua. Berikutnya, karena pihak perempuan sudah mau mengalah untuk menerima bagian dagu yang dibelah, pihak perempuan kemudian membuat permintaan agar bagian dagu itu sudah dipotong-potong untuk mempermudah pembagiannya. JBL selaku juru bicara pihak laki-laki menolak dengan menyatakan permintaan maaf.

Penolakan dengan menyatakan permintaan maaf tersebut mengandung dua fungsi sekaligus, yaitu penolakan, dan strategi kesantunan dalam penolakan. Juru bicara pihak laki-laki (JBL) menggunakan strategi kesantunan negatif ke enam dengan meminta maaf dan strategi kesantunan positif dengan menggunakan penanda identitas kelompok *tulang na basa*. Penyebutan mitra tuturnya dengan sebutan *tulang* yang mengandung pujian *na basa* (yang murah hati) digunakan oleh JBL untuk menyebutkan lawan tuturnya. Strategi inilah yang dipakai oleh penutur JBL untuk menolak permintaan JBP mengenai permintaan agar pihak laki-laki memotong-motong bagian dagu dari daging babi.

Banyak peneliti sudah menyatakan bahwa strategi kesantunan sangat erat kaitannya dengan *muka*. Ketika seseorang akan menyerang harga diri orang lain, secara naluriah penutur akan menyadari bahwa tindakan tersebut akan merugikan orang lain. Oleh karena itu, seseorang perlu menyiapkan strategi kesantunan ketika bertutur dengan orang lain dengan mencari cara bagaimana agar tindakan itu tidak menyinggung lawan tutur. Sama halnya dengan penolakan yang terjadi pada negosiasi pembagian *jambar* ini. *Jambar* memiliki peranan yang penting dalam kegiatan pernikahan masyarakat Batak Toba karena *jambar* merupakan simbol penghormatan kepada orang lain. Pembagian *jambar* biasanya sudah memiliki ketentuan tersendiri. Bagian potongan daging babi tidak boleh asal dibagikan

kepada sembarangan orang. *Ulu siamun*: bagian kepala kanan. Biasanya untuk ditinggalkan di rumah atau dapat juga diberikan kepada *pamarai*. *Ulu hambirang*: bagian kepala kiri diberikan untuk *boru*. Aliang: leher. Dipotong-potong untuk dibagikan kepada kedua belah pihak. *Ihur-ihur*: bagian punggung sampai ekor diberikan kepada *tulang*. *Soit*: paha (ada empat) biasanya dibagikan kepada teman semarga dan *pariban*. *Ate-ate*: bagian hati dipotong-potong untuk diedarkan kepada kedua belah pihak. *Somba-somba* (rusuk) diberikan kepada *hula-hula* dan *tulang*. *Osang* (bagian dagu) diberikan juga kepada *hula-hula* (biasanya tidak dibelah). Yang menjadi permasalahan adalah apabila peraturan pembagian daging di satu tempat dengan tempat lain tidak sama. Akan menjadi masalah jika pihak laki-laki sama-sama berkeras untuk memberlakukan prosedur pembagian *jambar* seperti yang ada di tempat mereka masing-masing. Pada acara puncak pernikahan, hanya ada satu prosedur pembagian saja yang akan diberlakukan sehingga salah satu pihak harus mengalah. Banyak pesta pernikahan yang diwarnai dengan sedikit keributan hanya karena pembagian *jambar* tidak tepat. Negosiasi yang dilakukan dalam pembagian *jambar* akan alot dan panjang apabila prosedur pembagian tidak sama. Sebaliknya, jika pihak prosedur pembagian antara pihak laki-laki dan perempuan sama, negosiasi akan menjadi lebih pendek.

Data yang ada pada percakapan di atas menunjukkan bahwa terdapat perbedaan prosedur pembagian yang ada di kampung laki-laki dan perempuan. Ketika penutur akan melakukan penolakan terhadap sesuatu yang sudah menjadi prinsip maka negosiasi menjadi alot dan panjang, bahkan menyebabkan situasi yang agak tegang. Sekalipun situasi agak tegang, masing-masing juru bicara tetap menggunakan strategi kesantunan pada saat menolak. Seperti pada tuturan (8) dimana JBL menggunakan strategi kesantunan dengan pernyataan maaf. Strategi kesantunan ini sama dengan strategi bertutur menolak yang tidak langsung. Dengan kata lain, strategi kesantunan itu sendiri yang digunakan untuk menolak. Jadi selain berdiri sebagai strategi kesantunan, tuturan di atas juga merangkap fungsi lain yaitu sebagai strategi menolak yang tidak langsung. Strategi kesantunan dengan meminta maaf dapat digunakan pada jenis negosiasi yang panjang untuk menghindari konflik

atau pertentangan. Dapat disimpulkan bahwa strategi kesantunan negatif dapat digunakan untuk menghindari konflik yang diakibatkan oleh penolakan.

4.1.2.1.4 Strategi Kesantunan dengan Menunjukkan Pesimisme pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati

Pada saat menolak dengan meminta empati (*request for empathy*), juru bicara juga menggunakan strategi kesantunan negatif untuk menunjukkan ketidakmampuan mereka kepada *requester*. Data (10) akan menunjukkan bagaimana strategi kesantunan berperan terhadap penolakan yang dilakukan oleh *refuser*.

(10) JBL: *didok na tua tua dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia, dang sundat inna adat nang pe somba nami so sadia.* (02/d3/NJM). (Seperti yang disampaikan oleh orang tua terdahulu ‘adat tetap akan dapat berjalan walaupun uang tidak seberapa’). **TD**

Alai tulang nang tu angka pamoruon alai dohonon nami do nasa natarbaen hami tulang, na boi hugomak hami (03/d3/NJM). *Tulang, kami sudah berusaha sebisa kami, yang dapat kami berikan)* **TD**

Jadi marhite i ma tulang iboto hamu do idadap hamu do na di rohanami, tung so sadia pe i di angka somba di uhum i na pinangido ni tulang i 60 juta tulang mauliate ma di tuhanta, dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta(05/d3/NJM). (Oleh karena itu, kalian pasti dapat merasakan apa yang ada dalam hati kami, entah berapapun nantinya mahar yang akan kami berikan, memang 60 juta harus disyukuri, tapi kami sebenarnya kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta). **TI**

Satuan tutur (10) disampaikan oleh JBL untuk menolak permintaan JBP sebesar 60 juta. Penutur JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang permintaan banyaknya mahar yang akan diberikan oleh keluarga pihak laki-laki kepada keluarga pihak perempuan. Berkaitan dengan adanya sistem *dalihan na tolu* (kedudukan dalam tiga tingkatan sistem kekerabatan Batak Toba), pihak

perempuan berkedudukan sebagai *hula-hula*, sehingga pihak laki-laki harus hormat dan bersikap membujuk. Juru bicara pihak perempuan memberikan pujian tentang penampilan dari keluarga pihak laki-laki dan meminta mahar sebesar 60 juta rupiah.

Tuturan pendukung penolakan yang pertama disampaikan dengan mengutarakan sebuah pantun. Isi pantun tersebut bermakna bahwa sebuah pernikahan tetap harus dapat dilaksanakan sekalipun mahar tidak besar. Tuturan ini berfungsi sebagai penanda bahwa pihak laki-laki tidak akan memberikan mahar yang besar seperti yang dimintakan oleh keluarga pihak perempuan. Tuturan pendukung berikutnya disebutkan oleh juru bicara pihak laki-laki bahwa mereka juga sudah berusaha berbuat sebaik mungkin yang dapat mereka lakukan. Berikutnya, juru bicara pihak laki-laki memberitahukan kecocokan mereka dengan keluarga keluarga pihak perempuan. Tuturan pendukung yang muncul sebelum TI dapat berguna untuk memprediksi penolakan sekalipun penolakan belum dinyatakan. Tuturan penolakan dinyatakan pada tuturan (05/d3/NJM). JBL menyatakan penolakannya dengan mengharapkan agar pihak perempuan dapat memaklumi ketidakmampuan untuk memberikan mahar sebesar 12 juta. Pada tuturan (01/d3/NJM) JBL menyelipkan pantun '*dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia, dang sundat inna adat dohot nang pe somba nami so sadia*'. Makna yang terkandung dalam pantun tersebut adalah untuk memberi tahu bahwa sebuah hal besar tidak dilaksanakan hanya karena tidak mau bersepakat. Pihak laki-laki bermaksud untuk menyampaikan harapan supaya pesta pernikahan tetap dilaksanakan sekalipun mahar tidak seberapa. Makna dari pantun ini di satu sisi ingin menunjukkan harapan, di sisi lain ingin menunjukkan kerendahan hati atau ketidakmampuan dari pihak laki-laki.

Pada tuturan (03/d3/NJM), JBL menolak dengan menuturkan:

'Alai tulang nang tu angka pamoruon alai dohonon nami do nasa natarbaen hami tulang, na boi hugomak hami. Tulang, kami sudah berusaha sebisa kami, yang dapat kami berikan'

Tuturan ini menunjukkan bahwa JBL menolak dengan menggunakan kesantunan yang menunjukkan kerendahan hati atau ketidakmampuan bahwa uang

yang sanggup mereka berikan adalah bukan 60 juta seperti yang diminta oleh pihak perempuan, namun hanya sebesar 12 juta dan tidak bisa lagi lebih dari jumlah itu. Kesimpulan dari penjelasan di atas adalah juru bicara melakukan penolakan dengan disertai strategi kesantunan menunjukkan pesimisme. Strategi kesantunan negatif nomor tiga ini berfungsi untuk melunakkan penolakan, dan untuk membuat tuturan penolakan dapat dimaklumi dan berterima bagi *requester*.

4.1.2.1.5 Strategi Kesantunan Memberikan Penghormatan pada saat Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan, Penjelasan

Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak adalah strategi kesantunan negatif nomor 5 yaitu menunjukkan penghormatan. Strategi kesantunan ini digunakan dalam penolakan dengan mengatakan dalih, alasan dan penjelasan.

- (11) JBP: *Hupasahat ma amangboru tu hamu (01/d24/NJM)*. (akan kusampaikan kepadamu, *amangboru*). *Sian tulang nangkin, sian natua tua ni huta nanghin lima ratus, jadi sajuta satonga (02/d24/NJM)*. (dari *tulang* jumlahnya satu juta, dari penatua kampung lima ratus ribu, totalnya satu juta)
- (12) JBL: “*Jadi mauliate ma di angka paniroanni di angka tulang dohot natua tua nami. (03/d24/NJM) TB.* (Terima kasih kepada pengajaran yang telah kalian berikan oleh *tulang* dan penatua kampung). *Taringot sajuta na tu tulang didongkon hamu, hami dang pola ibolokkon hami ‘sada’ nai, asa adong ‘sada’ na i saratus ma sian hami(04/d24/NJM) TI.*” (untuk satu juta yang telah kalian mintakan, kami tidak akan membuang angka ‘satu’nya itu, angka ‘satu’nya tetap ada, karena kami akan memberikan 100 ribu).

Pada satuan tutur (12) JBP menyampaikan permintaan yang sudah diajukan kepada JBL untuk menambahkan mahar sebanyak satu juta lima ratus ribu lagi. JBP mengatakan bahwa permintaan itu merupakan pesan dari pihak *tulang* dan penatua kampung. Pada saat sebelum menolak, JBL menggunakan tuturan pembuka (03/d24/NJM) dengan mengucapkan terima kasih kepada *tulang* dan penatua atas

pengajaran yang diberikan kepada JBL. Tuturan pembuka ini berperan sebagai strategi kesantunan sebelum melakukan penolakan terhadap permintaan dari JBP. Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL adalah strategi kesantunan nomor (5-) yaitu dengan menunjukkan penghormatan. Strategi kesantunan ini digunakan pada unit TB pada saat mengawali tuturan. Strategi kesantunan digunakan untuk menyertai penjelasan yang disampaikan oleh JBL pada penolakan. Penolakan itu sendiri sebenarnya sudah mengandung strategi yang dapat meminimalisir daya tekan penolakan. Juru bicara hanya menggunakan satu strategi kesantunan untuk mendampingi TI jika TI disampaikan dengan dalih, alasan dan penjelasan. Satu strategi kesantunan juga dapat digunakan pada saat jumlah mahar yang besar sebelumnya sudah disepakati oleh JBL dan JBP.

4.1.2.1.6 Strategi Kesantunan dengan Berkelakar pada saat Menolak dengan Meminta Empati

Pada bagian ini juru bicara pihak laki-laki sebagai *refuser* menggunakan strategi kesantunan berkelakar pada saat menolak dengan strategi permintaan empati (*request for empathy*).

(13) JBL: *Jadi marhite i ma tulang iboto hamu do idadap hamu do na di rohanami, tung so sadia pe i di angka somba di uhum i na pinangido ni tulang i 60 juta tulang mauliate ma di tuhanta, dohonon nami ma sinamot ni boruta godang na 12 juta(05/d3).* (Oleh karena itu, kalian pasti dapat merasakan apa yang ada dalam hati kami, entah berapapun nantinya mahar yang akan kami berikan, memang 60 juta harus disyukuri, tapi kami sebenarnya kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta). **TI**

Nunga huhali dua on tulang alai huorui sada nol na mauliate ma tulang. (06/d3)". (Sudah kukali dua (maksudnya 60 juta x 2 = 120 juta), tetapi nolnya sudah kuhapus). **TD**

Pada tuturan sebelumnya pihak perempuan telah meminta mahar sebesar 60 juta rupiah. Pada (11), JBL melakukan penolakan terhadap permintaan itu. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa adanya tuturan pendukung dan pra-menolak yang digunakan oleh seorang penutur dapat berfungsi sebagai upaya agar tidak melukai muka lawan tuturnya. Demikian halnya dengan tuturan pendukung yang digunakan oleh JBL, dari perspektif strategi kesantunan dapat TD tersebut dapat digolongkan dalam strategi kesantunan paham dengan perasaan mitra tutur, dan strategi kesantunan (8+) berkelakar dengan mengatakan bahwa mereka (pihak laki-laki) telah menduakalikan 60 juta tersebut menjadi 120 juta, akan tetapi nolnya telah dihilangkan (artinya hanya 12 juta). Tujuannya adalah untuk menjaga perasaan pihak perempuan, karena pihak laki-laki tidak dapat membayar sejumlah yang diminta (60 juta) dan hanya sanggup membayar seharga 12 juta. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara sebagai upaya untuk menyelamatkan muka mitra tutur daripada ketika juru bicara memberi tahu dan membuat pernyataan (tuturan asertif) secara langsung “permintaan anda terlalu besar” atau “kami tidak akan membayar 60 juta”. Dapat disimpulkan bahwa strategi kesantunan yang terdapat pada tuturan pendukung tersebut berfungsi untuk mengurangi kekuatan (daya sengat) penolakan, atau disebut dengan melunakkan penolakan.

4.1.2.1.7 Strategi Kesantunan Menggunakan Pertanyaan pada saat Menolak dengan Strategi Memberikan Saran atau Alternatif

Satuan tutur (15) di bawah ini dapat menampilkan bagaimana penolakan terhadap permintaan pada (14) dilakukan. Juru bicara menggunakan strategi kesantunan dengan mengajukan pertanyaan, sehingga pihak *requester* diberi kesempatan untuk mau menerima atau menolak apa yang sudah diajukan oleh *refuser*. Ketika penolakan disampaikan dengan memberikan pilihan, itu menandakan bahwa penolakan yang dilakukannya tersebut bukanlah suatu hal yang mutlak. Hal ini menunjukkan bahwa penolakannya tersebut masih bisa disanggah.

(14) JBL: *Alai molo tung hulean pe annon lobi sian na dilehonmi jaloonku do muse sian ho (03/d15) TD.* (Akan tetapi,

kalaupun nanti aku harus memberi berlebih, aku pasti akan minta kelebihan itu darimu). *Jadi, asa unang hujalo be, sarupa ma songon na dijalo ni natua tua ni huta da (04/d15) TI.* (Jadi, agar aku tidak perlu lagi meminta darimu kembalian uang yang lebih tersebut, kita samakan saja dengan jumlah yang dimintakan oleh penatua kampung tadi, ya). *Tong ma dua ratus, ate appara sidoli, sarupa ma i(05/d15) TI.*” (yaitu jumlahnya adalah sebesar 200, ya temanku, impas kok)

(15) JBP: “*taba tonga ma, boa? (06/d15)*” (bagaimana kalau dipotong setengah saja?)”

Pihak perempuan meminta tambahan mahar sebesar satu juta rupiah. Pihak laki-laki tidak menyanggupinya dan hanya dapat memberikan dua ratus ribu saja. Untuk pernyataan harga sebesar dua ratus ribu pihak perempuan tidak setuju dan menyatakan penolakannya melalui strategi yang tidak langsung, yaitu strategi saran atau alternatif. JBP memberikan alternatif bagaimana jika permintaan satu juta tersebut dibagi setengahnya yang artinya JBP meminta tambahan sebesar 500 ribu. Pernyataan saran atau alternatif tersebut diutarakan dengan menambahkan *boa* (bagaimana) yang menandakan bahwa pihak perempuan tidak memaksa karena masih memberikan kesempatan bagi pihak laki-laki untuk mengatakan ya atau tidak. Hal ini menunjukkan bahwa pihak laki-laki menggunakan strategi kesantunan dengan memberikan pertanyaan sehingga mitra tutur merasa tidak terkesan dipaksa.

4.1.2.1.8 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Pernyataan Harga

Bagian ini menerangkan bahwa juru bicara menggunakan dua strategi kesantunan pada saat menolak dengan membuat pernyataan harga yang baru. Perhatikan contoh (16) dan (17) berikut ini:

(16) TP: *Ingkon tambahan muna apala tolu ratus nai asa tubu ngolu-ngolu(03/d1) TD*
 (“harus ditambah lagi paling tidak 300 ribu lagi, supaya semakin banyak rezeki.”)

(17) JBL: “*Gabe ma tulang, las roha di pangidoanmunai (04/d1)*. **TB** (terima kasih *tulang*, kami senang atas permohonan yang telah disampaikan).

Molo hami mangelek nian, ualu juta dua ratus ma (05/d1)

TD

TI

(Seandainya kami dapat memohon sebesar delapan juta dua ratus ribu saja). “*Las ma rohani tulangTD*” (semoga hatimu merasa senang, *tulang*)

Pada negosiasi ini, TP mengajukan permintaan untuk menambah mahar sebesar 300 ribu rupiah. JBL tidak menyanggupi permintaan tersebut dengan mengajukan jumlah sebanyak dua ratus ribu rupiah. Tuturan penolakan yang dilakukan oleh JBL pada satuan tutur (15) adalah dengan strategi menyatakan *harga*. Pernyataan harga tersebut didahului bentuk memohon dan membujuk melalui tuturan *molo hami mangelek nian* lalu kemudian diikuti dengan pernyataan harga *ualu juta dua ratus ma' (05/d1)* (Seandainya kami bisa memohon sebesar delapan juta dua ratus ribu saja). Tuturan ini termasuk strategi kesantunan negatif yang meminimalkan keharusan dan paksaan pada penolakannya. Dapat dilihat bahwa tuturan menolak JBL tersebut diwujudkan dengan menyatakan permohonan atau bujukan yang ditandai dengan adanya kata *mangelek* (membujuk) dan *molo* dan *nian* (seandainya/kalaulah). Jika kedua kata ini dipadukan, maka penutur dapat menunjukkan suatu permohonan yang kuat yang disampaikan secara halus dan terkesan tidak memaksa. Sebelum tuturan inti, JBL menggunakan pra-menolak yang ditandai dengan adanya satu tuturan pembuka sebelum penolakan dan dua tuturan pendukung yang masing-masing ada sebelum dan sesudah tuturan penolakan. Pra-menolak yang digunakan oleh JBL dapat diklasifikasikan dalam strategi kesantunan positif nomor dua yaitu dengan membesar-besarkan perhatian kepada mitra tutur. Kesantunan ini ditunjukkan dengan tuturan *Gabe ma tulang, las roha di pangidoanmunai* yang artinya JBL merasa senang dengan permintaan yang telah diajukan oleh TP. Berikutnya JBL juga menunjukkan perhatiannya kepada TP dengan mengatakan semoga TP juga merasa senang dengan pernyataan harga yang sudah diajukan JBL. Dapat disimpulkan bahwa pada saat menolak dengan strategi

pernyataan harga yang baru, JBL menggunakan dua strategi kesantunan sekaligus yakni membesar-besarkan perhatian dan meminimalkan paksaan.

4.1.2.1.9 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Penjelasan berikut ini akan menampilkan penggunaan dua strategi kesantunan pada saat menolak dengan menyatakan penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan.

(18) JBP: “*Songoni ma amangboru Sinaga, nunga tung tangkas tu hita*

TB

na manghatai idokkon nangkin 25 juta” (01/d7). TB (Amangboru Sinaga, kita sudah sangat jelas dalam berdiskusi bahwa tadi sudah dikatakan mahar 25 juta)

“Asa laho hita tu budaya Simalungun, 24 ma anggo menurut ahu”(02/d7). TI (mengacu kepada budaya Simalungun, menurut saya sebaiknya 24 (juta) saja).

“Anggo i dang mungkin be ijua tulang i, tor iolohon namai”(03/d7). TD Amangboru tidak mungkin menolak lagi, pasti akan langsung disanggupi.”)

(19) JBL: *Tulang, huboto do na di rohami (05/d7).TD (tulang, saya tahu apa yang ada di dalam hatimu.)*

Toho do memang bilanganni Simalungun, on pe bilangan ni simalungun do molo rap hita di tangiang, ima godang na 20 juta(06/d7). TI (memang benar yang kalian sampaikan tentang versi Simalungun, yang kami sampaikan ini pun sesuai dengan versi Simalungun, jumlahnya 20 juta)

Molo na boha pe tong do angka tulang nami, ido banna rohami di bagasan hatoropon dang adong be na tinggal di Tigaras, deba nama jadi songoni ma tulang (07/d7). TD (walau bagaimanapun para tulang kami, inilah yang membuat kami berani datang dengan jumlah orang yang banyak, tak ada lagi yang tinggal di Tigaras, paling hanya tinggal sedikit saja). Ket: Tigaras adalah nama tempat tinggal keluarga pihak laki-laki, dan hampir semua orang dari Tigaras sudah ikut menghadiri tawar-menawar.

Tuturan yang disampaikan oleh juru bicara terjadi pada situasi berikut ini. Sidamanik adalah sebuah kecamatan yang didiami oleh masyarakat dengan latar belakang Batak Toba dan Batak Simalungun. Tidak heran bila dalam hal penetapan jumlah uang, ada beberapa juru bicara yang mengadaptasi sedikit filosofi suku Batak Simalungun. Masyarakat dengan latar belakang budaya Simalungun percaya bahwa angka yang genap lebih baik dari angka ganjil. Pihak perempuan awalnya meminta mahar sebesar 25 juta. Keluarga pihak laki-laki tidak menyanggupinya dan menurunkan permintaan menjadi 16 juta rupiah. Keluarga pihak perempuan bersedia untuk mengurangi lagi tawaran awalnya yang semula 25 juta tersebut menjadi 24 juta rupiah, Juru bicara pihak laki-laki menolak dengan alasan bahwa mereka akan memberikan sejumlah yang sesuai juga dengan prinsip bilangan Batak Simalungun, yakni 20 juta (genap).

Penutur JBP menggunakan strategi kesantunan nomor (9+) yaitu menyatakan paham akan keinginan mitra tutur dengan mengatakan bahwa mereka mengetahui apa yang dirasakan oleh pihak laki-laki. JBL menolak dengan strategi yang tidak langsung yakni menggunakan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan. JBL menyatakan persetujuannya terkait bilangan Simalungun, ia bahkan memperjelas lagi bahwa nilai yang akan mereka ajukan tersebut pun merupakan bilangan Simalungun yaitu sebanyak 20 juta. Permintaan awal adalah sebesar 25 juta, maka ketika jumlahnya menjadi 20 juta permintaan pihak perempuan tersebut telah ditolak. JBL menggunakan lagi strategi kesantunan (5+) untuk berusaha mencari persetujuan dengan menunjukkan kesungguhan mereka bahwa semua orang dari kampung sudah diajak untuk ikut menegosiasikan mahar. Ungkapan ini tentulah merupakan majas hiperbola, karena pada kenyataannya pihak laki-laki tidak mungkin datang satu kampung, mengajak semua orang dari kampung Tigaras untuk ikut bernegosiasi mahar. Hal ini hanya upaya dan strategi untuk menunjukkan bahwa pihak laki-laki tidak main-main dalam menunjukkan penghormatan dan kesungguhan hati mereka.

4.1.2.1.10 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan

Juru bicara pihak laki-laki membuka harga mahar sejumlah 6 juta rupiah. Pihak perempuan tentu saja tidak langsung setuju. Ketidaksetujuan itu justru diwujudkan dengan seolah-olah setuju. Juru bicara pihak perempuan memberikan alasan mengapa mereka tidak setuju dengan jumlah 6 juta tersebut. Pada saat juru bicara menolak dengan strategi dalih, alasan, dan penjelasan, dua strategi kesantunan digunakan untuk menyertai penolakan tersebut.

(20) JBL: “*Toho ma na naeng denggan hita marhula-hula marboru (01/d8)*. (Memang benar bahwa kita akan berkeluarga dengan baik). *Sian hami, pangidoan nami di bagasan tingki on rajanami, na naeng pasahataon nami ma songon sinamot ni parumaen nami i godang na onom juta (Rp. 6.000.000) (02/d8)*. (Dari kami, permohonan dari kami pada saat ini, raja, kami ingin memberikan mahar untuk calon menantu kami sebanyak 6 juta rupiah”).

(21) JBP: “*Mauliate ma amangboru(03/d9)*. **TB** (terima kasih *amangboru*)

Las roha mambege di hata ni amangboru, godang do hape sinamot ni boru nami dilehon Amangboru(04/d9). **TB** (Hati kami menjadi senang mendengarnya, ternyata banyak jumlah mahar untuk anak perempuan kami, *amangboru*.)

Alai ala na torop do hami hula-hulamu di Sidamanik on torop do nang hula-hulanta torop do nang angka, dongan sahutanta, alani i ma amangboru, pasahat amangboru ma sinamot ni boru nami 12 juta(05/d9). **TI**

(Tetapi, karena banyaknya *hula hula* mu yang tinggal di Sidamanik ini begitu juga dengan teman sekampung, oleh karena alasan itu, *amangboru*, kiranya berikanlah mahar anak perempuan kami sebanyak 12 juta.)

Pada percakapan ini, JBP tidak setuju apabila pihaknya hanya diberikan mahar sebesar enam juta rupiah. JBP memaparkan alasan untuk menjelaskan bahwa jumlah 6 juta tersebut belum cukup. Dalam alasan dan penjelasan yang

digunakan oleh JBP tersebut terdapat pernyataan penambahan mahar sebanyak dua kali lipat banyaknya.

Pada saat JBP menolak dengan menyatakan dalih, alasan, dan penjelasan, ia mendahului penolakannya tersebut dengan menggunakan dua tuturan pembuka yang berfungsi sebagai bentuk kesantunan. Pada tuturan pembuka yang pertama JBP mengucapkan terima kasih, kemudian dilanjutkan dengan memberikan perhatian kepada mitra tutur bahwa dengan menyatakan bahwa pihak perempuan merasa senang karena pihak laki-laki sudah memberikan mahar yang besar. Tuturan-tuturan pembuka ini termasuk dalam strategi kesantunan (2+) membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada mitra tutur dan strategi kesantunan nomor (4+) yakni menghindari menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru* untuk menyebut juru bicara pihak laki-laki.

Strategi kesantunan ini digunakan pada saat *requester* memperbanyak permintaannya sebanyak dua kali lipat dari jumlah awal. Pada situasi penolakan seperti ini dua strategi kesantunan dapat digunakan untuk melunakkan penolakan. Strategi kesantunan tersebut antara lain dengan membesar-besarkan perhatian pada mitra tutur dan dengan menggunakan penanda identitas *amangboru*. Memberikan pujian kepada orang lain dapat menunjukkan adanya bentuk perhatian atas keberadaan orang lain. Orang yang dipuji akan mendapatkan perasaan senang sebab kehadirannya bukan hanya diketahui orang lain, tetapi juga diperhatikan oleh orang lain. Demikian juga halnya pada strategi kesantunan dengan menggunakan penanda identitas kelompok, hal ini menunjukkan situasi adanya perasaan dihormati atau dihargai. Situasi yang dihasilkan oleh adanya strategi kesantunan tersebut adalah seseorang akan dibuat terkesan karena merasa diperhatikan, dihormati dan dihargai. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa dua strategi kesantunan ini dapat menolong *refuser* untuk menyampaikan penolakan tanpa khawatir adanya efek negatif yang besar terhadap perasaan *requester*.

4.1.2.1.11 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Menyatakan Ketidakinginan

Dialog di bawah ini berisi dua strategi kesantunan pada saat menolak dengan menyatakan ketidakinginan. Dua strategi kesantunan tersebut terdapat pada satuan tuturan (23). Strategi kesantunan yang pertama menunjukkan bentuk penghormatan, dan strategi kesantunan yang kedua adalah penggunaan penanda identitas kelompok *amang raja nami*.

- (22) PKP: *Alai mangigil dope hata ni natua tua ni huta, lehon hamu ma 20 juta opat ratus, boha do? (01/d8) Sahat ma di damang (02/d8).* (Tetapi kami penatua kampung juga ikut bernegosiasi. Bagaimana kalau kalian memberi mahar sebesar 20 juta 400 ribu? Kami serahkan kepada anda.)
- (23) JBL: *“Jadi mauliate ma di hamu natua tua ni huta na iparsangapi hami(03/d8).* (Terima kasih kami sampaikan kepada para penatua yang kami hormati). **TB**
Amang raja nami, sotung barani hami mangolohon di pangidoan ni raja i, ala adong do nangkin hata ni tulang Manik muse, apala tulang ni parumaenna(04/d8). (Bapak raja, kami tidak akan berani langsung menyetujui permintaan para penatua tadi, karena masih ada lagi *tulang* marga Manik, yaitu *tulang* dari calon menantu kami). **TI**

PKP mengajukan permintaan penambahan mahar sebesar empat ratus ribu rupiah agar total mahar menjadi 20 juta 4 ratus ribu rupiah. JBL menolak dengan strategi langsung yang diwujudkan dengan *menyatakan ketidakinginan*. Pada negosiasi ini Penutur JBL menggunakan satu tuturan pembuka dan satu tuturan inti. JBL tidak langsung masuk pada tuturan inti, JBL mengawali dengan tuturan pembuka yaitu dengan mengucapkan terima kasih atas permintaan yang telah diajukan oleh PKP (03/d8). Tuturan inti disampaikan dengan memberitahukan bahwa mereka tidak berani atau tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. Tuturan inti tersebut secara langsung menunjukkan bahwa JBL tidak dapat memenuhi permintaan yang ditandai dengan adanya kalimat *“dang barani hami mangolohon”* atau dalam bahasa Indonesia diartikan *“kami tidak berani/tidak dapat menyetujui”*.

Tuturan-tuturan yang diucapkan oleh juru bicara merupakan strategi yang memenuhi kaidah santun. Pertama karena JBL mengawali tuturannya dengan

memberikan penghormatan dengan penanda *iparsangapi* yang artinya adalah *dihormati*. Tuturan ini termasuk dalam klasifikasi strategi kesantunan negatif (5-) memberikan penghormatan. Berikutnya JBL menggunakan penanda identitas kelompok “*amang raja nami*” (raja). Strategi ini merupakan strategi kesantunan positif nomor (4+). Penyebutan mitra tutur dengan sebutan ‘raja’ menandakan bahwa JBL menghormati juru bicara PKP. Hal itu dibuktikan dengan makna kata *raja* yang menggambarkan sebutan bagi orang yang sangat dihormati dan dipatuhi. Untuk menyatakan penolakan dengan strategi yang langsung, seorang *refuser* dapat menggunakan strategi (5-) dan (4+) secara bersamaan. Strategi ini bukan hanya untuk menunjukkan penghormatan tetapi juga menunjukkan bahwa pihak *requester* adalah pihak yang harus dipatuhi. Melalui strategi ini dapat memberi dampak kepada pihak *requester* bahwa *refuser* sebenarnya sangat enggan untuk melakukan penolakan. Cara seperti ini dapat digunakan sebagai upaya untuk mengurangi perasaan kecewa atas penolakan dan sebagai upaya untuk meminimalisir konflik atas penolakan tersebut.

4.1.2.1.12 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Berkelakar

Penolakan dengan strategi tidak langsung disampaikan dengan menyertakan dua strategi kesantunan. Untuk memudahkan pemahaman tentang penggunaan dua strategi kesantunan dalam menolak penulis menampilkan data (24) dan (25) berikut ini:

(24) JBP: “*Alai bolak do tano amangboru, adong ma nian tamba ni juhut i lehon hamu tu hami angka hula hula mon, asa adong tambana.*” (02/d20) **TI**. (Ah katanya tanah *amangboru* sangat luas, setidaknya ada tambahannya dari makanan yang kalian sebutkan tadi kepada para *hula-hula* mu, supaya ada tambahannya).

(25) JBL: “*Imada tulang, ai molo tano idokhon tulang nuaeng denggan do memang i* **TD1** (Benar *tulang*, tanah yang seperti *tulang* telah katakan tadi memang bagus *tulang*) (03/d20). *Alai anggo tanoi dang boi angkaton i tulang tuson tulang.* (04/d20) **TI**. (Tanah itu kan tidak bisa kuangkat/kubawa ke sini). *Holan*

alani i do tulang, anggo dang pasahatonnami do manang na piga goni boanon i tulang tuson. Hahahha” (05/d20) TD2. (Itulah sebabnya *tulang*, kalau tidak, tentu saja sudah kubawa beberapa karung tanah untuk *tulang*, hahaha).

JBP menyatakan pada satuan tutur (24) bahwa pihak laki-laki mempunyai tanah yang luas. Dengan itu, JBP meminta penambahan jumlah mahar. Pihak laki-laki menyatakan bahwa memang tanah mereka luas, namun tanah tersebut tidak mungkin dibawa di dalam karung lalu diberikan kepada pihak perempuan. Pada saat penolakan dilakukan, juru bicara laki-laki menggunakan strategi kesantunan positif ke empat yakni menggunakan penanda identitas kelompok *tulang*. Pada tuturan pendukung JBL menyatakan pendapatnya bahwa pernyataan pihak perempuan terkait *tanah* tersebut sudah benar, sudah bagus. Jika memang sudah bagus dan benar, harusnya pihak laki-laki setuju untuk memberikan penambahan mahar. Adanya persetujuan di awal tuturan JBL (TD2) menandakan bahwa JBL berupaya untuk menghindari pertentangan karena pada tuturan berikutnya pihak laki-laki sebenarnya bertujuan untuk menolak permintaan JBP. Strategi ini termasuk strategi kesantunan (6+) yakni menghindari pertentangan dengan pura-pura setuju, atau persetujuan yang semu.

Tuturan yang terdapat pada TD1 dan TD2 merupakan tuturan pendukung yang mempunyai fungsi yang berbeda terhadap TI. TD1 dapat berfungsi sebagai upaya untuk melembutkan TI dan menegaskan TI namun TD2 justru berfungsi menegaskan TI. Peranan TD menciptakan keseimbangan pada TI. Kedua TD membuat TI menjadi lunak di saat yang bersamaan TI menjadi jelas. Untuk melakukan penolakan, *refuser* dapat menggunakan dua strategi kesantunan sekaligus dengan fungsi yang kontras. Salah satu berguna untuk melunakkan, yang lainnya untuk membuat penolakan tampak semakin jelas. Penegasan penolakan dipandang perlu dilakukan karena TI disampaikan dengan kelakar sehingga TD2 memang perlu disertakan agar kelakarnya tidak menyebabkan penolakan menjadi kurang jelas.

4.1.2.1.13 Kombinasi Tiga Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Pernyataan Opini yang Positif

Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak adalah: dua strategi kesantunan positif (menggunakan penanda identitas kelompok) dan satu strategi kesantunan negatif. Strategi kesantunan pada saat menolak tersebut digunakan pada unit TB dan unit TD. Pada satuan tutur (6) terlihat bagaimana strategi kesantunan digunakan sebagai pendamping TI untuk menunjukkan sikap hormat dan sepenuh hati oleh JBL kepada SSP.

(26) SSP: “(1) *Hita nanghin mandokkon 80 juta, hape tor moru gabe 30 juta(01/d11). Nga tor dao perbedaanna, nanggo 60 amangboru(02/d11).*” (“Tadi kita sudah sampaikan permintaan mahar sebesar 80 juta, ternyata langsung dikurangi menjadi 30 juta, sudah langsung jauh sekali perbedaannya, setidaknya 60 juta, *amangboru*”)

(27) JBL: “*Jadi gabe ma jala horas (03/d11) TB* (semoga sejahtera dan horas). *Ido memang sasintongna, inghon angka na burju do siadopon angka hula hula i, alai holan 5 juta do naboi tambahonon nami gabe 35 juta (04/d11) TI.*” (“Baiklah, memang benar yang kalian sampaikan itu, memang sudah sepantasnya seorang *hula-hula* memiliki sikap yang baik, akan tetapi hanya 5 juta saja mahar yang dapat kami tambah sehingga totalnya menjadi 35 juta.”) *Ido na boi tarbahen hami tulang na burju.*” (03/d14). TD (Saya harus menyanggupi permintaan raja, kami akan menambahi sebesar 500 ribu, supaya totalnya menjadi 18 juta lima ratus ribu rupiah. Kami hanya dapat menambah sebanyak itu).

Pada satuan tutur (25), JBL menunjukkan kesantunannya pada saat akan menolak permintaan mahar sebesar 60 juta yang ditunjukkan pada tuturan pembuka dan tuturan pendukung. Jadi sebenarnya pada satuan tutur (6), juru bicara menggunakan tiga strategi kesantunan yang terdapat pada unit TB dan TD. Dalam hal ini juru bicara menggunakan strategi kesantunan negatif dan strategi kesantunan positif pada saat melakukan penolakan. Tuturan pembuka yang digunakan oleh JBL merupakan sapaan kepada pihak perempuan yang termasuk dalam strategi kesantunan (5-) memberikan penghormatan ditandai dengan adanya tuturan *gabe*

jala horas. Tuturan tersebut merupakan salam sapaan hormat saat berbicara pada orang lain. Pihak laki-laki hanya sanggup memberikan mahar sebesar 35 juta. Untuk menolak mahar 60 juta tersebut JBL menggunakan strategi yang tidak langsung yaitu dengan menyatakan opini positif bahwa memang seharusnya dan sepantasnya keinginan *hula-hula* dapat dipenuhi, *hula-hula* harus diperlakukan dengan baik. Tuturan pendukung yang digunakan oleh JBL termasuk dalam strategi kesantunan (6+) yaitu menghindari ketidaksetujuan, dan menghindari pertentangan dengan mitra tutur. Hal itu dapat ditunjukkan melalui tuturan JBL yang menyatakan bahwa pihaknya sudah melakukan yang terbaik dan mengusahakan semua yang dapat mereka usahakan untuk dapat memenuhi uang mahar sebesar 35 juta tersebut.

4.1.2.1.14 Kombinasi Tiga Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Pernyataan Filosofi

Pada analisis sebelumnya telah dijelaskan tentang penggunaan dua strategi kesantunan dalam melakukan satu penolakan. Berikut ini akan dijelaskan bagaimana satu penolakan disampaikan dengan menggunakan tiga strategi kesantunan sekaligus.

- (28) JBL: *Las ma rohani tulang, ima pangidoan nami si dua ratus i ate tulang ate(01/d4)*. (Senanglah kiranya hatimu, *tulang*, itulah permohonan kami, sejumlah 200 ribu). *Tubu do tong ngolu-ngolu nang pe dua, asal ma dos roha (02/d4)*. (Kehidupan kita tetap akan berkembang sekalipun hanya 200 ribu, yang penting adalah kita sehat.)
- (29) PKP: “*Jadi mauliate ma di hamu suhut nami marga Manik ate(03/d4)*. (“terima kasih kepada keluarga marga Manik) **TB**. *Nangkinan nungnga ro pamoruon nasida na sian Tano Jawa ima marga Siregar(04/d4)*. **TB** (tadi, sudah kami dengar bahwa sudah datang calon besan kalian dari Tano Jawa). *Diingot hami mantap do hamu se-Sumatera Utara(05/d4)*. **TD** (seingat kami, kalian ini orang yang mantap bahkan se-Sumatera Utara). ‘*Barita ni lampedang na solot di bulung bira, barita ni marga Siregar sahat do ro didia (06/d4)*. (Kabar berita marga Siregar ini sampai ke mana-mana). *Jadi molo sian hami dongan sahuta ni marga Manik on, asa dipasahat hamu onom ratus asa gabe kuat dalam ni ngolu asa adong golom-golomon(07/d4)*. **TI** (Jadi, kami sebagai teman sekampung marga Manik (keluarga calon mempelai wanita), meminta tambahan 600, agar menjadi 600, supaya hidup ini

semakin kuat, supaya ada yang dapat digenggam (untuk jadi pegangan). *Songonima, gabehon hamu ma (08/d4).*” (Demikianlah, sanggupilah).

JBL sebagai juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki hanya menyanggupi penambahan sebanyak 200 ribu rupiah. Penatua kampung yang mewakili masyarakat satu kampung, membantu menawar untuk keluarga pihak perempuan. Penatua kampung mengajukan penambahan mahar sebanyak 600 ribu rupiah (sebelumnya kedua belah pihak keluarga telah sepakat dengan mahar sebesar 8 juta rupiah).

Penolakan yang disampaikan oleh PKP pada satuan tutur (29) diawali dengan tuturan pembuka dan tuturan-tuturan pendukung berupa strategi kesantunan, sebelum akhirnya sampai pada tuturan menolaknya. Tuturan pembuka dan pendukung tersebut berfungsi untuk menunjukkan rasa hormat kepada mitra tuturnya. Tuturan pembuka *Jadi mauliate ma di hamu suhut nami marga Manik ate* (terima kasih kepada keluarga marga Manik), digunakan oleh JBP yang berfungsi untuk menjaga kesantunan terhadap pernyataan juru bicara pihak laki-laki. Strategi ini diidentifikasi sebagai strategi kesantunan (5-) yaitu menunjukkan penghormatan. Sudah menjadi kebiasaan bagi para penutur Batak Toba untuk menyebut lawan tutur dengan menggunakan sapaan kelompok, seperti *suhut nami* (keluarga inti). Artinya, di dalam tuturan pembuka ini, penutur juga menggunakan strategi kesantunan positif nomor empat yaitu menggunakan penanda identitas kelompok. PKP menggunakan strategi kesantunan (2+) Membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt yang diwujudkan dengan memberikan ucapan terima kasih kepada pihak laki-laki yang telah memberikan penawaran sebesar 200 ribu. Bentuk perhatian berikutnya yang disampaikan oleh PKP adalah dengan memberikan pujian kepada pihak laki-laki. PKP memberikan perhatiannya dengan menyatakan bahwa leluhur dari keluarga pihak laki-laki adalah seorang gubernur Sumatera Utara. Marga Siregar yang dimaksud oleh PKP adalah seorang mantan gubernur bernama Raja Inal Siregar. Marga ‘Siregar’ tersebut kebetulan sama dengan marga dari keluarga pihak laki-laki. Kenyataannya, Raja Inal Siregar tersebut tidak mempunyai hubungan kekeluargaan dengan pihak

laki-laki sehingga tidak mungkin ada campur tangan Raja Inal Siregar dalam tawar-menawar ini. Tidak ada hubungannya dengan mampu atau tidaknya pihak laki-laki memberikan mahar yang banyak. Tuturan ini hanya merupakan strategi PKP agar pihak laki-laki merasa senang disebut sebagai keturunan dari seorang mantan gubernur.

Untuk merespon tuturan PKP tersebut, JBL menjawab dengan mengatakan '*nang pe nangkin adong gubernur Sumatera Utara, najoloi doi, nuaeng dang adong be nuaeng*' (memang ada gubernur Sumatera Utara bermarga Siregar, itu dulu, sekarang sudah tidak lagi). Strategi ini tidak membuat JBL lantas langsung setuju dengan penawaran harga 600 ribu karena apa yang disampaikan oleh juru bicara PKP bukanlah merupakan sebuah kebenaran atau fakta. Tidak hanya itu, PKP juga menggunakan *umpasa* sebagai wujud strategi kesantunan untuk menunjukkan perhatian kepada pihak laki-laki. Pantun yang berbunyi '*Barita ni lampedang na solot di bulung bira, barita ni marga Siregar sahat do ro didia*' bermakna bahwa pihak laki-laki adalah orang yang sangat terkenal. Kesepakatan akhirnya berakhir pada penambahan mahar sebesar 200 ribu rupiah setelah JBL menyatakan permintaan 200 ribu dengan cara membujuk. Strategi ini merupakan strategi kesantunan negatif (8-) dengan mengujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum yakni dengan menyatakan *tolu asa tubu ngolu-ngolu*. Dapat disimpulkan bahwa dalam penolakan ini, juru bicara PKP menggunakan tiga kali strategi kesantunan positif nomor dua yakni membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt dan berikutnya menggunakan strategi kesantunan dengan mengujarkan sesuatu yang sudah menjadi ketentuan umum.

Sudah dapat dipastikan bahwa ketika penolakan disampaikan dengan lebih dari satu strategi kesantunan maka kesatuan unit dari penolakan tersebut akan menjadi panjang. Penggunaan beberapa strategi kesantunan dalam satu kali penolakan akan menyebabkan struktur penolakan semakin kompleks. Penolakan seperti ini sering muncul pada negosiasi jumlah mahar pada saat jumlah yang dinegosiasikan besar. Bukan hanya itu, penolakan dengan menggunakan beberapa strategi kesantunan juga terjadi pada negosiasi *jambar* pada saat terdapat perbedaan

pendapat tentang prosedur pembagian daging. Dapat disimpulkan bahwa penggunaan lebih dari dua strategi kesantunan efektif dilakukan pada saat negosiasinya berjalan dengan suasana ketegangan.

4.1.2.1.15 Kombinasi Empat Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Menyatakan saran atau alternatif

Bukan hanya dengan tiga strategi kesantunan, seorang *refuser* (*refusenik*) juga dapat menggunakan empat strategi kesantunan sekaligus pada saat melakukan penolakan.

(30) SSP: *Di hamu amangboru nami, tarlumobi di boru nami dohot hela nami jadi anggo hami, dang pala dao dao, nga iondoshon tu hami na marhaha maranggi, tor gohi hamu ma 25 juta, songoni ma. (01/d6).* (Amangboru, terlebih lagi kepada boru (anak perempuan) dan hela (menantu), kami tidak akan membuat permintaan yang terlalu jauh, keluarga sudah memesankan kepadaku, agar kalian memenuhi mahar sebanyak 25 juta, demikianlah).

(31) JBL: *Tor moru do nian gok (02/d6).TD* (Sebenarnya sudah langsung banyak berkurang). *Bereng hamu ma nga matua (03/d6).TD* (Lihatlah sudah tua (ibu dari calon mempelai pria). *Tingki mokmohi godang na pinatupani (04/d6) TD.* (Waktu dia masih muda, banyak yang menjadi tanggungannya). *Di hamu hula hula nami Turnip saluhutna, raja nami, nangkin nunga hupatangi tangi do didok 14, manambori ma ahu, terus terang ma hudok ianaku kandung do hela ni raja i nion ma angkang (05/d6) TD.* (Jadi untuk hula-hula kami Turnip seluruhnya, raja, memang tadi sudah kudengar kalian menyebutkan 14 juta, akan ku perjelas, terus terang kukatakan bahwa calon menantu kalian adalah anakku kandung). *Jadi nang pe songoni marboha bahenon do hami i sumung hami harbangon ni hula hula i (06/d6).TD* (jadi berpengertianlah kalian, raja, kami sudah memberanikan diri kami menemui kalian). *Molo sinamot do na tahatai raja nami, lumobi di hita Batak, unang sirang hita di angka na hurang (07/d6).TD* (Kalau karena mahar, terlebih bagi kita

orang Batak, jangan sampai kita harus berpisah hanya karena mahar). *Hamu do di dolok raja nami hami di toruon, nangkok hu dolok dapotan na lomak, hu toru asa dapot mual na tio boru ni rajai dohot anak nami (08/d6)TD.* (Raja, kalianlah yang ada di puncak gunung, dan kami di bawah. Jika kita ke puncak gunung akan kita dapat yang baik, ke bawah pun kita akan dapat mata air yang murni). *Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6).TI.* (Saya sudah menambah sebanyak dua juta lagi, sehingga kami akan memberikan 16 juta dari yang sudah kami tambahkan tersebut).

Penutur SSP, JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang permintaan banyaknya mahar yang akan diberikan oleh keluarga pihak laki-laki kepada keluarga pihak perempuan. Awalnya pihak perempuan mengajukan permintaan mahar sebesar 60 juta, namun pihak laki-laki menyatakan hanya dapat membayar 14 juta. Pihak perempuan, melalui B. Turnip sebagai *simolohon* bersedia mengurangi mahar menjadi 25 juta. Namun bahkan sudah dikurangi pun pihak laki-laki belum juga menyetujui jumlah mahar tersebut. Permintaan dari *simolohon* tersebut ditolak secara tidak langsung oleh JBL dengan memberitahukan kesukaran yang mereka alami.

Untuk menolak permintaan SSP sebanyak 25 juta, JBL menggunakan strategi kesantunan positif dan tiga strategi kesantunan negatif. Strategi kesantunan positif yang digunakan adalah strategi nomor 6 yaitu menghindari pertentangan dan ketidakse-tujuan dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu dalam tindak tutur berpendapat yang diwujudkan dengan memberikan tuturan asertif-berpendapat. Tuturan tersebut berisikan penilaian bahwa permintaan 25 juta sudah dikurangi sangat banyak dibandingkan dengan permintaan mahar sebelumnya sebesar 60 juta. Namun tentu saja jumlah 25 juta tersebut masih merupakan jumlah yang besar, dibuktikan dengan adanya penawaran harga yang baru dan lebih rendah yang diajukan oleh JBL, dengan menggunakan strategi kesantunan (3-) dengan menunjukkan pesimisme dalam tindak tutur *memberi tahu*. JBL berterus terang

memberitahukan kondisi keluarga pihak laki-laki (**03/d6+ +04/d6+05/d6**), agar JBP tidak keberatan apabila permintaan 25 juta tersebut dikurangi. Pada tuturan (**08/d6**), JBP menggunakan strategi kesantunan (8-) *Ujarkan tindak tutur itu sebagai ketentuan yang bersifat umum dalam tindak tutur menjelaskan (notify)* yang diwujudkan melalui tuturan *Molo sinamot do na tahatai raja nami, lumobi di hita Batak, unang sirang hita di angka na hurang (07/d6)* (Kalau karena mahar, terlebih bagi kita orang Batak, jangan sampai kita harus berpisah hanya karena mahar).. Tujuannya tetap sama, yakni agar JBP tidak keberatan ketika permintaannya ditolak dan diajukan jumlah yang baru.

Sebelum menyatakan tuturan inti, JBL menggunakan strategi kesantunan nomor (14-) menyatakan hubungan secara timbal balik (resiprokal) yang diwujudkan dengan *umpasa*. *Umpasa* tersebut menyiratkan makna bahwa kedua belah pihak saling mendukung, saling beruntung dan tentang betapa pentingnya saling berpengertian. Tuturan Inti (TI) dituturkan pada akhir satuan tuturan JBL, yakni pernyataan sebanyak 16 juta sebagai penawaran harga yang diajukan oleh JBL kepada JBP dengan menuturkan *Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6)*. (Akan kutambah mahar untuk raja sebesar dua juta lagi, sehingga menjadi 16 juta.)

Strategi kesantunan (6+), (3-), (8-), (14-), menunjukkan beberapa peranan terhadap TI yang disampaikan saat penolakan. Strategi kesantunan tersebut berfungsi untuk menunjukkan penghormatan yang tinggi oleh *refuser* kepada *requester*, menunjukkan keadaan bahwa *refuser* sebenarnya memiliki rasa enggan untuk menolak, juga menunjukkan kesadaran bahwa negosiasi itu penting untuk kedua belah pihak.

4.1.2.2 Strategi Kesantunan pada Negosiasi Jumlah *Parpunguan* dan *Panandaion*

Rekapitulasi yang terdapat pada tabel 4.7 di bawah ini dapat menunjukkan jumlah strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai sebuah penolakan dalam negosiasi *parpunguan* dan *panjouon* berlangsung.

Tabel 4.7 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi *Panandaion dan Parpunguan*

No	Penutur	Strategi Kesantunan				Kombinasi Strategi Kesantunan	
		Langsung	Positif	Negatif	Samar-samar	Positif+ Positif	Positif+ Negatif
1	JBL	5	9	1	-	2	-
2	JBP	7	4	1	-	-	1
3	PKP	1	1	2	-	-	-
4	TP	1	1	-	-	-	-
	Jumlah	14	15	4	-	2	1

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung dari pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan.

Tabel di atas menampilkan pemaparan jumlah strategi kesantunan yang digunakan oleh partisipan pada negosiasi *panandaion dan parpunguan*. JBL menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 5 kali, sedangkan JBP menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 7 kali. PKP dan TP menggunakan strategi langsung masing-masing sebanyak 1 kali. Untuk strategi kesantunan positif, JBL menggunakannya sebanyak 9 kali dan JBP sebanyak 4 kali. Sama halnya dengan strategi kesantunan langsung, PKP dan TP juga menggunakan strategi kesantunan positif masing-masing sebanyak 1 kali. Dalam negosiasi *panandaion dan parpunguan*, terdapat dua penggunaan kombinasi strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL dan JBP. Dibandingkan dengan jumlah strategi kesantunan yang ada pada negosiasi mahar, jumlah yang ada pada negosiasi ini memang lebih sedikit. Hal ini disebabkan karena penolakan yang dilakukan pada negosiasi ini juga sedikit. Berbeda dengan penolakan pada negosiasi mahar yang negosiasinya terjadi cukup panjang.

Strategi bertutur yang digunakan pada negosiasi jumlah *panandaion dan parpunguan* adalah strategi bertutur menolak langsung dan tidak langsung. Strategi bertutur menolak langsung dinyatakan dengan menggunakan 'tidak', dan dengan pernyataan ketidakmampuan/ketidakinginan. Strategi bertutur menolak yang tidak langsung paling dominan disampaikan dengan memberikan saran dan alternatif,

serta strategi dalih, alasan, dan penjelasan. Strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai penolakan adalah strategi kesantunan langsung (L), strategi kesantunan positif (+), dan strategi kesantunan negatif (-). Pada saat menolak, semua juru bicara pernah menggunakan strategi kesantunan langsung, demikian juga pada kesantunan positif dan negatif. Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan pada saat menolak adalah: strategi kesantunan positif (4+) menggunakan penanda identitas kelompok, (6+) menghindari ketidaksetujuan, (6-) meminta maaf.

Ada dua strategi kombinasi yang terdapat pada negosiasi *panandaion* dan *parpunguan* ini, yaitu: (1) Strategi bertutur menolak langsung dengan menyatakan ketidakinginan/ketidakmampuan diikuti pernyataan harga baru. Strategi ini digunakan pada saat melakukan penolakan yang menyangkut kepentingan beberapa pihak. Bukan hanya kebutuhan keluarga inti dari pihak perempuan, juga kepentingan grup arisan marga yang diikuti oleh pihak perempuan di kampungnya, penatua kampung dan *tulang* dari pihak perempuan. Negosiasi yang terdapat pada jumlah mahar menyangkut pada jumlah uang besar/banyak, namun menyangkut kepentingan keluarga inti dari pihak perempuan saja. Berbeda dengan negosiasi mahar, negosiasi yang terjadi pada *panandaion* dan *parpunguan* menyangkut pada jumlah uang yang tidak besar/tidak banyak akan tetapi menyangkut kepentingan beberapa orang. (2) Strategi bertutur menolak tidak langsung yang dinyatakan dengan pernyataan konsekuensi negatif diikuti dengan pernyataan saran dan alternatif. Strategi kombinasi penolakan ini dilakukan pada situasi dimana pihak perempuan mengajukan jumlah uang untuk membiayai dua hal sekaligus.

4.1.2.2.1 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Langsung ‘tidak’

Dalam negosiasi tentang jumlah *parpunguan* dan *panandaion*, juru bicara dapat menggunakan dua strategi kesantunan untuk menyertai penolakan. Dua strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak adalah strategi kesantunan negatif dan strategi kesantunan positif. Kedua strategi kesantunan tersebut digunakan untuk menyertai strategi menolak dengan langsung

‘tidak’. Kombinasi dua strategi kesantunan ini digunakan oleh JBP pada saat menolak permintaan pihak laki-laki. Pihak laki-laki meminta agar jumlah *parpunguan* dikurangi, namun pihak perempuan tidak setuju. PKP (pada tuturan 34) mendukung JBP agar JBL tidak mengurangi jumlah *parpunguan*.

- (32) JBL: “*Songonon tulang, alai sattabi jo di natua tua ni huta taringot tu paket nangkin i, tapaune ma jolo raja nami (01/d26/NPP)*. (Begini *tulang*, tapi sebelumnya aku minta maaf kepada penatua kampung terkait dengan paket tadi, mari kita pastikan lagi, *tulang*). *Adong naeng sidohononku muse, tulang tung pe 200 las ma roha ni tulang (02/d26/NPP)*. (Ada yang ingin kukatakan lagi, *tulang* sekalipun hanya 200 ribu, terimalah dengan senang hati).
- (33) JBP: “*sattabi jo amangboru (03/d26/NPP) TB. Molo pasu pasu ndang sioruan” (04/d26/NPP) TI*. (Maaf (saya potong) ya *amangboru*, sebuah ‘berkat’ tidak boleh dikurang-kurangi).
- (34) PKP: “*Ndang boi amang oruoan muna.” (05/d26/NPP) TI*. (Tidak bisa dikurang-kurangi).

JBL dan JBP awalnya sudah selesai menyepakati jumlah *parpunguan* (paket uang) sebesar 400 ribu, kemudian JBL ingin mengkonfirmasi sekali lagi terkait jumlah itu. JBL bermaksud untuk merevisi lagi sebuah kesepakatan yang sudah final, tentu saja JBP menolak. Satuan tutur (33) dan (34) merupakan tuturan penolakan terhadap permintaan JBL pada (32).

Pada saat sebelum menolak, JBP menggunakan satu tuturan pembuka (03/d26/NPP). Tuturan pembuka tersebut merupakan bentuk dari strategi kesantunan agar penolakan langsung ‘tidak’ yang dilakukan JBP tidak terkesan kasar. JBP menggunakan dua strategi kesantunan sekaligus, yakni satu strategi kesantunan positif (4+), dan satu lagi strategi kesantunan negatif (6-). Strategi kesantunan (4+) adalah penggunaan penanda identitas kelompok *amangboru*, sedangkan strategi kesantunan negatif (6-) adalah menyatakan permohonan maaf yang ditandai dengan kata *sattabi* (maaf). Penolakan dilakukan oleh JBP pada

satuan tuturan ke dua (tuturan 33), kemudian dipertegas lagi oleh PKP dengan pernyataan penolakan yang sama yaitu dengan menggunakan strategi langsung menyatakan ‘tidak’ (05/d26/NPP). Penolakan ini digabungkan dengan penyebutan *amang* yang berarti bahwa PKP menggunakan strategi kesantunan penanda identitas kelompok seperti yang digunakan oleh JBP. Dua strategi kesantunan dapat digunakan ketika penolakan dilakukan dengan strategi langsung ‘tidak’. Strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak dengan langsung ‘tidak’ berfungsi untuk melembutkan penolakan itu sendiri. Dengan kata lain, unit TB yang muncul mendahului TI berfungsi untuk melembutkan transparansi dari penolakan tersebut.

4.1.2.2.2 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Saran dan Alternatif

Selain digunakan pada saat menolak dengan langsung ‘tidak’, dua strategi kesantunan juga dapat digunakan untuk menyertai penolakan pada jenis yang berbeda. Dua strategi kesantunan pada kasus ini digunakan untuk menyertai penolakan yang disampaikan dengan penolakan tidak langsung. Penolakan tidak langsung tersebut teridentifikasi sebagai strategi menolak dengan memberikan saran dan alternatif. Ada perbedaan jenis strategi kesantunan antara yang digunakan pada saat menolak dengan langsung ‘tidak’ dan strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak dengan memberikan saran dan alternatif. Dua strategi kesantunan yang digunakan dalam langsung ‘tidak’ merupakan kombinasi dari satu strategi kesantunan positif dan strategi kesantunan negatif. Dua strategi kesantunan yang digunakan dalam penolakan dengan memberikan saran dan alternatif merupakan strategi kesantunan positif.

(35) JBL: *tolu pulu manggora?* (04/d28/NPP). (“30 kali pemanggilan?”)

(36) JBP: *olo di luar ni suhi ni ampang na opat i.* (05/d28/NPP). (Iya, belum termasuk untuk *empat sudut*).

(37) JBL: *antar buti raja nami ai tedek pinggol tu pambegeoni sipareon inna. Ipatangi-tangi hami, ibege-bege hami ‘songon na nidok ni pohan i ma’ inna rajai nangkin.*

(06/d28NPP) TD1. (Kira-kira seperti ini raja, sepertinya tadi kami mendengar tentang 'seperti jumlah kaki' kata raja seperti itu). *Alai molo didok roha nami raja nami kan adong do paket.* **(07/d28/NPP) TD2.** (Tetapi kalau menurut kami, raja, kita *kan* punya paket). *Inna roha raja nami, tabaen ma 20 hali manggora dohot suhi ni ampang na opat, tor ibaen ma paket* **(08/d28) TI.** (Menurut kami raja, kita buat saja 20 kali pemanggilan termasuk untuk *empat sudut*, baru kemudian kita buat paket).

Tuturan (35), (36), dan (37) berlangsung dalam peristiwa negosiasi jumlah *panandaion* dan *parpunguan*. Tuturan (35) berisi pertanyaan dari pihak laki-laki untuk mengonfirmasi jumlah yang diminta oleh pihak perempuan. Jumlah yang diminta oleh pihak perempuan adalah sebanyak 30 kali *panandaion* (pengenalan). Oleh karena itu, tuturan (37) oleh JBL terjadi untuk menolak permintaan *panandaion* sebanyak 30 kali. Tuturan JBL menggunakan dua tuturan pendukung. dua tuturan pendukung tersebut merupakan dua strategi kesantunan yang berguna untuk menyertai penolakan.

Tuturan di atas adalah contoh yang dapat menggambarkan bagaimana bentuknya apabila juru bicara menggunakan strategi kesantunan pada saat menolak dengan memberikan saran dan alternatif. Juru bicara menggunakan strategi kesantunan positif dengan menyebutkan mitra tuturnya dengan penanda identitas kelompok *raja nami*. Dalam negosiasi apapun, juru bicara tidak pernah menyebutkan nama dari mitra tuturnya melainkan selalu menggunakan penanda identitas kelompok. Pada TD1 juru bicara pihak laki-laki sedang berusaha menghindari ketidaksetujuan dengan menyatakan bahwa sekalipun tidak diberikan *panandaion* sebanyak 30, pihaknya sudah memberikan *paket (parpunguan)* untuk menutupi kekurangan yang ada pada *panandaion*. TD2 dapat diklasifikasikan sebagai bentuk kesantunan untuk menghindari ketidaksetujuan atau pertentangan. Strategi kesantunan seperti ini termasuk pada strategi kesantunan positif nomor 6 yaitu *avoiding disagreement*. Dari data (37) di atas terlihat bahwa TD1 dan TD2 muncul mendahului TI. TD1 dan TD2 saling berhubungan untuk menjelaskan latar belakang yang menyebabkan TI memang perlu dilakukan. TD berfungsi agar

requester dapat mempertimbangkan pentingnya TI untuk dilakukan sehingga kemunculan TI dapat berterima bagi pihak *requester*.

4.1.2.2.3 Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok pada saat Menolak dengan Menyatakan Dalih, Alasan dan Penjelasan

Penolakan yang dilakukan pada tuturan (39) disampaikan dengan menggunakan satu strategi kesantunan pada unit TB dan satu TI. Tuturan yang terdapat pada unit TI adalah penolakan yang disampaikan dengan cara tidak langsung. Juru bicara menggunakan strategi kesantunan dengan penanda identitas kelompok *raja nami*. Satuan tutur (39) merupakan penolakan terhadap jumlah uang sebanyak 160 ribu seperti yang ditampilkan pada satuan tutur (38):

(38) JBP: “170 do molo eceran dison(05/d31). (Eceran di sini harganya 170). Alai alani diparadatan iorui hami ma 10 ribu gabe 160 do (06/d31) TI. (Tapi karena untuk kegiatan adat, kami kurangi 10 ribu menjadi 160). Ido amangboru, pas doi, sada onom do (07/d31) TD.” (Percayalah *amangboru*, itu sudah pas, satu-enam harganya”).

(39) JBL: “Alana songonon *nian raja nami* TB, ai alana disan do ulaon, jadi arga disan do baenonta (08/d31) TI.” (“begini raja, kegiatan ini akan dilakukan di tempat kami, jadi harga yang ada di tempat kamilah yang diberlakukan”).

Pada hari puncak pernikahan, pihak laki-laki diwajibkan memberikan uang kepada grup arisan marga dan serikat tolong-menolong yang diikuti oleh pihak keluarga perempuan. Seharusnya pihak laki-laki memberikan beras namun diganti dengan sejumlah uang yang harganya sama dengan beras 16 kg. Banyaknya beras yang diberikan oleh pihak laki-laki bisa berbeda-beda sesuai dengan anggaran dasar yang sudah ditentukan oleh grup arisan tersebut. Pada kegiatan *marhata sinamot*, jumlah uang tersebut dinegosiasikan dan disepakati disesuaikan dengan banyaknya beras yang akan diberikan kepada grup arisan tersebut. JBL menggunakan strategi kesantunan dengan penanda identitas kelompok sebelum menyatakan penolakannya. Strategi ini termasuk dalam strategi kesantunan positif ke empat.

JBL menyebut JBP dengan panggilan *raja nami*. *Raja nami* menggambarkan sebutan yang sangat agung dan tinggi.

4.1.2.2.4 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Kombinasi antara Pernyataan Konsekuensi Negatif serta Strategi Pernyataan Saran dan Alternatif

Dua strategi kesantunan yang digunakan dalam satuan tutur (40) disampaikan untuk menyertai tuturan menolak. Tuturan penolakan disampaikan dengan cara yang tidak langsung yaitu dengan menggunakan kombinasi pernyataan konsekuensi negatif dan strategi pernyataan alternatif. Berikut ini adalah contoh tuturan penolakan yang disertai dengan dua strategi kesantunan.

- (40) JBL: “*Jadi mauliate ma raja nami (05/d30/NPP) TB.* (Terima kasih raja). *Huida do tutu hatoropon muna angka hula hula nami (06/d30/NPP) TD.* (Memang kusaksikan sendiri banyaknya jumlah kalian, *hula-hula* kami). *Alai anggo hami dang mangambati holan on do, olo ma annon tonga borngin hamu mulak sian an. (07/d30/NPP) TI.* (Kami sama sekali tidak ingin menghalangi, hanya saja, nanti kalian pulang terlalu malam dari kampung kami). *Jadi anggo boi asa tung uli ulaonta asa boi nanggo pala sae jam onom, inna rohangku ba 20 hali ma manggora rajai, baru ipasahat hami ma tu hamu jambar parpungan na somal i, opat ratus. (08/d30/NPP) TI.* (Jadi kalau boleh, agar pesta kita ini berjalan dengan baik dan bisa selesai paling tidak jam 6, menurutku 20 kali pemanggilan saja, barulah kemudian kami berikan *parpungan* sebesar 400 ribu.

Ada dua strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL pada saat menolak yaitu: (4+) Menggunakan penanda identitas kelompok yang ditandai dengan kata *raja nami*, dan (9+) Menyatakan paham akan keinginan mitra tutur dengan menyatakan “*Huida do tutu hatoropon muna angka hula hula nami (06/d30/NPP) TD.* (Memang aku sendiri telah menyaksikan bahwa banyak dari kalian yang datang, *hula-hula* kami). Hal ini menunjukkan bahwa JBL ingin menolak dengan tetap menjaga prinsip kesantunan. Berikutnya, tuturan *Alai anggo hami dang mangambati holan on do, olo ma annon tonga borngin hamu mulak sian an. (07/d30/NPP)* merupakan tuturan inti berupa konsekuensi negatif yang akan dialami oleh JBP. Tuturan inti berikutnya terdapat pada *(08/d30/NPP)* yang

disampaikan dengan memberikan saran dan alternatif. Penolakan yang dibentuk melalui kombinasi dua strategi yang tidak langsung ini dieksekusi dengan menggunakan dua strategi kesantunan. Dua strategi kesantunan tersebut merupakan kombinasi dari strategi kesantunan positif dan kesantunan negatif. Nadar (2009:35) telah menyatakan bahwa untuk menyelamatkan muka negatif mitra tutur, seseorang dapat menggunakan strategi kesantunan negatif. Data ini menunjukkan bahwa untuk menunjukkan upaya menjaga *muka* negatif dari lawan bicara, seseorang dapat menggunakan baik strategi kesantunan positif maupun kesantunan negatif.

4.1.2.2.5 Strategi Kesantunan dengan Menghindari Ketidaksetujuan pada saat Menolak dengan Strategi Saran atau Alternatif

Satuan tutur (42) menunjukkan bahwa penolakan yang disampaikan dengan strategi tidak langsung dapat disertai dengan penggunaan strategi kesantunan positif mengusahakan persetujuan.

(41) JBP: “*Songon on ma tabahen 30 hali manjou ma annon tor bahen ma annon pungan 600(01/d32). Dang pala tawaranmu be i(02/d32). Tolu pulu (30) hali manjou holan suhut bolon dopei tor bahen ma annon puguanna 400 eh 600(03/d32).* (Begini saja, *amangboru*, 30 kali pemanggilan baru kemudian dibuat *parpungan* (sepaket uang) sejumlah 600 (maksudnya: enam ratus ribu rupiah). Yang 30 kali, itu masih hanya pemanggilan kepada keluarga inti saja, lalu *parpungannya* sebanyak 400 eh 600.”)

(42) JBL: “*Dang pagodang hu i tulang? (04/d32) TD. Boa molo tabahen 20? (05/d32) TI*” (bukankah itu terlalu banyak? Bagaimana kalau 20 saja?)

Pada satuan tutur (41) terlihat bahwa JBP meminta jumlah *panandaion* sebanyak 30 dan *parpungan* sebanyak 600 ribu. Pada satuan tutur (42) terlihat bahwa JBL melakukan penolakan terhadap permintaan tersebut. JBL melakukan penolakan dengan strategi menolak yang tidak langsung. Strategi tersebut adalah dengan memberikan saran dan alternatif. Untuk menolak permintaan tersebut, JBL menggunakan strategi kesantunan dalam bentuk pertanyaan dan bukan menggunakan bentuk pernyataan (*statement*). Tujuan dari bentuk pertanyaan

tersebut pastilah bukan untuk benar-benar memastikan apakah permintaan pihak perempuan terlalu banyak atau tidak. Tujuan dari pertanyaan tersebut justru dimaksudkan untuk memberitahukan bahwa permintaan *tulang* memang terlalu banyak. Hal ini dibuktikan dari tuturan inti yang mana JBL menyarankan untuk mengurangi jumlah permintaan JBP tersebut. JBL mengajukan pertanyaan retorik dengan mengatakan ‘*bukankah itu terlalu banyak, tulang?*’ untuk memberitahukan bahwa sebenarnya permintaan *tulang* sebanyak 30 kali tersebut terlalu banyak. Mungkin akan muncul pertentangan apabila JBL tidak menggunakan pertanyaan tetapi menggunakan pernyataan. Seperti ini tampilannya jika tuturan itu tidak disampaikan dengan pertanyaan namun disampaikan dengan pernyataan ‘*itu terlalu banyak, tulang*. Dari penjelasan tersebut dapat dilihat bahwa JBL menggunakan strategi kesantunan dengan menghindari ketidaksetujuan atau pertentangan untuk menyertai tuturan inti (penolakan). Dengan adanya upaya untuk menghindari pertentangan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa strategi kesantunan digunakan untuk melancarkan komunikasi dalam negosiasi.

4.1.2.2.6 Strategi Kesantunan dengan Permohonan Maaf pada saat Menolak dengan Ketidakinginan/Ketidakkampuan

Strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai tuturan penolakan adalah dengan menggunakan strategi kesantunan negatif. Strategi kesantunan negatif yang digunakan tersebut disampaikan dengan menyatakan permohonan maaf.

- (43) JBP: “*Jadi dos ma rohanta tu arga ni boras ma(01/d33). Sakaleng boras argana hali saratus onom pulu(02/d33).*” (“Jadi, kita sepakati kira-kira berapa harga beras, dikalikan seratus enam puluh per satu kaleng beras.”)
- (44) JBL: “*Sattabi di hamu sarikkat dongan sahuta, ompung doli TB dang hasiatan gogo, saratus lima pulu do ielekhon hami raja ni huta*” (03/d33). (“Maafkanlah kami para pengurus serikat di kampung ini, penatua kampung, oppung doli, manalah kami sanggup, kami menawar sebesar 150 saja harga per kalengnya. **TI**. Gabehon hamu ma (04/d33).” (“Setujuilah.”)

Uang yang diminta pada *panandaion* dan *parpunguan* tidak termasuk pada uang mahar. JBL melakukan penolakan terhadap permintaan harga (*parpunguan*) yang diajukan oleh pihak perempuan. Sejumlah uang yang diminta oleh JBP tersebut akan digunakan untuk membayar arisan keluarga yang mereka ikuti di kampung tempat tinggal pihak perempuan. Pada satuan tutur (43), JBP mengajukan permintaan uang sebesar 160 ribu. Pada satuan tutur (44), JBL melakukan penolakan terhadap permintaan tersebut.

JBL melakukan penolakan dengan menggunakan strategi bertutur menolak yang langsung yaitu dengan menyatakan ketidakinginan/ketidakmampuan. Penolakan itu ditandai dengan pernyataan *dang hasiatan gogo* (kami tidak mampu). Tuturan menolak tersebut didahului dengan tuturan permintaan maaf yang ditujukan kepada pihak-pihak yang akan dirugikan jika permintaan 160 ribu tidak dapat dipenuhi. Uang yang diminta oleh JBP tersebut nantinya akan dibagikan kepada pihak *tulang* dari pihak perempuan, dan kepada grup arisan yang diikuti oleh pihak perempuan. Maka dari itu, tuturan permohonan maaf yang disampaikan oleh JBL dengan mengatakan *sattabi di hamu sarikkat dongan sahuta, ompung doli* (Maafkanlah kami hai para pengurus serikat di kampung ini, penatua kampung, *oppung doli*). Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL pada saat menolak berfungsi untuk meminimalisir efek negatif yang ditimbulkan akibat dari penolakan. Permintaan maaf yang disampaikan oleh JBL membuat penolakan yang dilakukannya disampaikan dengan santun. Ketika penolakan disampaikan dengan santun, ancaman yang diakibatkan oleh penolakan tersebut dapat diminimalisir.

4.1.2.3 Strategi Kesantunan pada Negosiasi *Jambar*

Pembagian *jambar* ditujukan kepada pihak perempuan dan pihak laki-laki sebagai simbol penghormatan kepada kedua belah pihak. Ketika upacara adat sampai pada pembagian *jambar*, saat itulah manifestasi tanda solidaritas kebersamaan itu muncul secara nyata. Sikap sembah kepada *hula-hula*, *boru* dan *dongan tubu* terwujud ketika bagian mereka diberikan dengan baik dan dalam porsi yang tepat. *Jambar* yang dibicarakan pada bagian ini adalah *jambar juhut* yaitu hak

untuk mendapat bagian atas hewan sembelihan dalam acara puncak pernikahan. Pemberian dan penerimaan jambar tidak dapat terlepas dari *dalihan na tolu* sebagai falsafah hidup masyarakat Batak Toba. Pertukaran *jambar* sebagai simbol adat tersebut merupakan unsur kekerabatan untuk mengikat tali kekeluargaan. Pada pesta pernikahan adat Batak Toba, sudah ada ketentuan prosedur pembagian *jambar* yang harus dipenuhi oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Tidak semua daerah memiliki prosedur pembagian *jambar* yang sama. Perbedaan proses pembagian *jambar* tersebut harus dinegosiasikan. Jika cara pembagiannya sama, negosiasinya akan lebih pendek dan cepat. Tabel 4.8 dapat menunjukkan jumlah penggunaan strategi kesantunan pada saat melakukan penolakan dalam negosiasi pembagian *jambar*:

Tabel 4.8 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi *Jambar*

No	Penutur	Strategi Kesantunan				Kombinasi Strategi Kesantunan		
		Langsung	Positif	Negatif	Samar-samar	Positif+Positif	Positif+Negatif	Positif+Samar-samar
1	JBL	1	5	2	-	2	1	-
2	JBP	1	5	1	-	-	2	-
3	PKP	3	-	-	-	-	-	-
4	TP							
5	SSP							
	Jumlah	5	10	3	-	2	3	-

Keterangan JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Tabel 4.8 di atas menunjukkan penggunaan strategi kesantunan pada saat menolak pada negosiasi *jambar*. Dalam negosiasi pembagian *jambar* terdapat beberapa strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL dan JBP. Kombinasi strategi kesantunan digunakan oleh JBL dan JBP pada saat menolak. TP dan SSP juga ikut serta dalam negosiasi ini, hanya saja mereka tidak melakukan penolakan. TP dan SSP hanya berperan untuk mendukung dan memberi pendapat terkait pembagian *jambar*. Pada negosiasi ini, JBL dan JBP menggunakan strategi kesantunan positif sebanyak 5 kali. Kombinasi dua strategi kesantunan positif digunakan oleh JBL

sebanyak 2 kali. Kombinasi strategi kesantunan positif dan negatif digunakan oleh JBP sebanyak 2 kali, sedangkan JBL sebanyak 1 kali.

Adapun dominasi strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai tuturan penolakan adalah sebagai berikut: (a) Strategi kesantunan positif (4+) menggunakan penanda identitas kelompok *raja na basa*, *raja bolon*, *tulang*, dan *amangboru* sebanyak 9 kali (b) strategi kesantunan langsung sebanyak 7 kali, (c) strategi kesantunan positif (6+) dengan menghindari ketidaksetujuan sebanyak 3 kali, (d) strategi kesantunan positif (5+) dan (14+) masing-masing digunakan sebanyak dua kali, (e) strategi kesantunan (6-) dengan mengatakan permohonan maaf sebanyak 3 kali, dan (f) strategi kesantunan (8-) dengan menyatakan sesuatu sebagai ketentuan yang bersifat umum sebanyak 2 kali.

Strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok, permohonan maaf, dan dengan menunjukkan penghormatan digunakan oleh juru bicara pada penolakan dengan strategi langsung dan tidak langsung. Strategi positif (2+), (6+), (8+), (5+), (14+) hanya digunakan pada penolakan dengan strategi yang tidak langsung. Juru bicara dapat menggunakan tiga strategi kesantunan pada saat situasi negosiasi terlihat tegang dan sulit untuk menemukan kesepakatan. Jika situasinya sudah sedikit tegang dan negosiasinya panjang, tiga strategi kesantunan ini dapat digunakan. Strategi tersebut antara lain penggunaan penanda identitas kelompok, menghindari ketidaksetujuan, dan menyatakan permohonan maaf. Jadi strategi kesantunan yang lebih dari satu tidak hanya dapat digunakan dalam negosiasi jumlah uang yang besar, tiga strategi kesantunan juga dapat digunakan pada situasi negosiasi yang tegang. Dengan strategi ini, komunikasi tetap akan dapat berjalan dengan baik

4.1.2.3.1 Kombinasi Strategi Kesantunan dengan Pagar dan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok pada saat Menolak Langsung dengan Ketidaksetujuan

Strategi kesantunan penanda identitas kelompok digunakan untuk menyertai penolakan yang disampaikan dengan strategi langsung. Apabila juru bicara

mengeksekusi penolakan dengan menggunakan strategi menolak langsung, masih dapat dimungkinkan mitra tutur merasa tersinggung atau kecewa. Pada konteks penolakan yang terjadi pada peristiwa (46), juru bicara menggunakan satu tuturan pendukung yang dapat berfungsi untuk menjelaskan apa yang seharusnya dilakukan bila opsi yang diajukan oleh *requester* telah ditolak. Adanya tuturan pendukung tersebut dapat membantu mengurangi daya tekan penolakan sekalipun penolakan disampaikan dengan strategi langsung dan hanya menggunakan satu strategi kesantunan saja.

(45) PKP: “*molo na diadopan, jolo lehononmu do baru ilehon halahon ma annon tu hamu*(01/d34). (Kalau yang *diadopan*, artinya kalian berikan dulu ke mereka (pihak perempuan), baru mereka nanti yang akan memberikan kepada kalian). *Boha hamu Silalahi?* (02/d34). (Bagaimana menurut kalian, Silalahi?)

(46) JBP: “*hera na hurang pas do na ipatorang ni amangboru nami* (03/d34/NJ) **TI**. (Sepertinya apa yang *amangboru* katakan masih kurang tepat). *Artina nangkin nga hudokkon hami, artina dipanghataion nami, dung dipasahat hamu tu hami na di hami, bahen hamu hinan ma na di hamu annon gabe mulak-hulak dengke* (04/d34/NJ) **TD**.” (Artinya tadi sudah kami katakan, artinya dalam diskusi kami, setelah kalian berikan kepada kami (*jambarnya*), langsung ambil saja yang memang seharusnya untuk kalian, supaya jangan bolak-balik).

PKP dan JBP sedang berdiskusi tentang cara penyajian ikan (*pinggan panganon*) yang akan dibagikan kepada pihak laki-laki dan untuk pihak perempuan. Pernyataan tidak setuju ini dikolaborasikan dengan menggunakan strategi kesantunan (4+) yakni menggunakan penanda identitas kelompok ‘*amangboru*’. JBP menggunakan pagar ‘sepertinya’ untuk menyatakan penolakannya. Dengan menggunakan dua strategi tersebut, tuturan penolakan yang disampaikan oleh JBP menjadi lebih santun. Daya kelangsungan ilokusioner dari tindak tutur menolak makin berkurang. TD1 yang muncul pada satuan tutur (46) di atas dapat berfungsi untuk memperjelas penolakannya juga dapat membuat penolakannya semakin

transparan. JBP mengatakan tentang adanya efek negatif yang akan diperoleh *requester* apabila *requester* tetap bertahan pada permohonannya. Adanya efek negatif yang dapat merugikan *requester* dapat mengurangi efek sengat penolakan yang dilakukan oleh JBP. Turan pendukung (TD) juga dapat membantu JBP untuk mengantisipasi munculnya penolakan baru. TD yang berisi konsekuensi negatif tidak pernah digunakan pada negosiasi mahar. TD dengan tipe seperti ini digunakan pada negosiasi *jambar*. Dengan adanya tuturan pendukung ini membuat negosiasi tetap berjalan dengan lancar sekalipun juru bicara menolak dengan strategi langsung dengan hanya satu strategi kesantunan. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara adalah dengan menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*.

4.1.2.3.2 Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Pernyataan Prinsip

Pada acara puncak pernikahan, *jambar* (daging) akan dibagi-bagikan kepada keluarga pihak laki-laki dan pihak perempuan. Prosedur pembagian yang dilakukan harus sesuai dengan ketentuan. Satu kampung dan kampung lain bisa saja mempunyai prosedur pembagian yang sama, namun bisa juga berbeda. Jika prosedur pembagiannya sama, negosiasi akan sangat pendek bahkan hampir tidak ada penolakan. Jika prosedur pembagiannya berbeda, pihak perempuan semestinya akan mengalah. Bila prosedur pembagian berbeda dan masing-masing pihak tidak mau mengalah, negosiasinya akan menjadi panjang bahkan dapat menimbulkan perdebatan. Satu strategi kesantunan digunakan oleh juru bicara untuk menyertai penolakan satu penolakan pada negosiasi pembagian *jambar*. Seperti yang tertera pada percakapan berikut ini:

(47) JBL: *Ia na lao sipasahaton nami tu hamu raja nami par bulu tangkas na sipunasa hela; sada ma on upa suhut, sada ma on tanggalan, sadanari on sambariba na marngingi sambariba osang(01/d37)*. (Tetapi yang pasti kami akan memberikan seperti antara lain: satu untuk upah *suhut*, satu untuk leher, sebelah yang bergigi dan sebelah lagi adalah rahangnya.)

(48) JBP: *amangboru*, **TB** *hami ma na laho hula-hula mu dang hea ibola osang molo tu tulang amangboru(02/d37)*. **TI** (*amangboru*, kami yang nantinya akan menjadi besanmu memberitahukan bahwa *osang* yang ditujukan untuk *tulang* tidak pernah dibelah, *amangboru*)

Bolo i Simalungun hibul do ulu manang aha pe parjambaron; si na marmiak-miak¹⁸ manang na sigagat duhut¹⁹, ima bolo Simalungun(03/d37). **TD** (kami yang tinggal di Simalungun ini sudah terbiasa dengan memberikan bagian kepala yang utuh, apapun jenis *jambarnya*, itulah yang biasa dilakukan di Simalungun ini).

Contoh pada dialog (47) dan (48) adalah cuplikan penolakan dari sebuah negosiasi yang panjang mengenai prosedur pembagian *jambar*. Pihak perempuan menginginkan agar mereka diberikan bagian daging yang sudah biasa mereka dapatkan setiap kali ada pesta pernikahan di kampungnya. Pihak laki-laki berpendapat bahwa mereka tidak mungkin memberikan bagian daging yang tidak biasa mereka berikan. Kedua belah pihak mempunyai pendapat yang berbeda tentang pembagian bagian tubuh rahang bawah dari babi. Menurut pendapat pihak perempuan, *osang* (rahang bawah) tidak boleh dibelah dua. Menurut pihak laki-laki, *osang* boleh dibagi dua. *Osang* tersebut nantinya akan dibagikan kepada pihak *tulang* dari keluarga perempuan. Bagi masyarakat Batak Toba, bagian kepala (Ulu) menyimbolkan kehormatan. Pihak yang menerima bagian kepala akan merasa bahwa mereka dihormati. *Tulang* dari pihak perempuan (selaku orang yang akan menerima *osang* pada pesta puncak pernikahan) akhirnya mau mengalah dan menyetujui pendapat dari pihak laki-laki. Alasan mengapa *tulang* mau mengalah adalah karena acara pesta nantinya akan dilangsungkan di kampung pihak laki-laki oleh karena itu pihak perempuan harus menyesuaikan diri dengan kebiasaan yang terjadi di kampung halaman pihak laki-laki. Dalam perdebatan ini tercipta suasana negosiasi yang tegang. Pihak penatua kampung dan saudara semarga juga telah ikut memberikan pendapat mereka agar pihak perempuan mengalah saja. Jarang sekali penatua dan saudara semarga ikut memberikan pendapat dalam pembahasan mengenai pembagian *jambar*. Yang menarik adalah selama proses negosiasi

¹⁸ Daging babi

¹⁹ Daging kerbau

berlangsung, bahkan ketika suasana sedikit tegang pun, kedua belah pihak tetap menolak dengan menggunakan strategi kesantunan.

Pihak penatua dan saudara semarga dari pihak laki-laki sudah berkali-kali memberikan saran agar pihak perempuan mengalah saja namun pihak perempuan tetap bertahan pada prinsipnya. Persis setelah negosiasi berakhir, peneliti langsung mewawancarai juru bicara pihak laki-laki untuk menanyakan mengapa mereka tidak menolak permintaan pihak perempuan tersebut secara langsung. Dalam menolak, pihak laki-laki tetap menggunakan strategi kesantunan dan tidak mencerminkan keadaan marah. Juru bicara pihak perempuan tersebut menyatakan bahwa orang yang mereka hadapi adalah *hula-hula*, oleh karena itu pihak laki-laki tetap harus menunjukkan rasa hormat kepada *hula-hula*. Sebaliknya peneliti juga langsung menanyakan hal tersebut kepada juru bicara pihak perempuan. Peneliti bertanya mengapa tidak mengalah saja dari awal untuk menerima *osang* yang dibelah. Juru bicara pihak perempuan mengatakan bahwa di kampungnya sudah ada prosedur tersendiri terkait aturan pembagian *osang*. *Osang* yang akan diberikan kepada *tulang* tidak boleh dibelah dua. Jika dibelah dua, akan mengurangi rasa hormat pihak perempuan kepada *tulang-nya* (*hula-hula-nya*). Tuturan-tuturan yang dihasilkan oleh juru bicara didasarkan pada landasan pemikiran yang sama, yaitu untuk menghormati *hula-hula*. Cara mereka bertutur dipengaruhi oleh faktor kedudukan kepada siapa tuturan itu ditujukan.

Penolakan terjadi pada satuan tutur (48) dimana JBP menyatakan penolakannya dengan strategi menyatakan prinsip. Pada saat JBP melakukan penolakan tersebut, JBP menggunakan strategi kesantunan positif dengan menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*. JBP menggunakan dua unit tuturan pendukung untuk menjelaskan sehingga penolakannya semakin kuat dan jelas. Tuturan pendukung yang seperti ini malah akan menyebabkan terjadinya penolakan baru lagi.

4.1.2.3.3 Strategi Kesantunan dengan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan

Strategi kesantunan dengan menggunakan penanda identitas kelompok digunakan pada saat dilakukan penolakan yang tidak langsung. Strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok, permohonan maaf, dan menunjukkan penghormatan digunakan oleh juru bicara baik pada penolakan dengan strategi langsung dan tidak langsung. Seperti yang terlihat pada penolakan (50) di bawah ini dimana juru bicara menggunakan penanda identitas kelompok pada saat menolak dengan menyatakan dalih, alasan dan penjelasan.

(49) JBP: *Nangkin osang nga ielek hamu, huolohon hami(08/d38)*.
(Tadi waktu kalian membujuk tentang bagian dagu yang dibelah, sudah kami setujui.)

(50) JBL: *“tulang na basa, (Tulang yang bijaksana), TB songon dia ma jambar na gok hupasahat hami tu raja i di na laho manggohi panggoaron tu nasa rajai raja nami, bah holan pasahat tangiang i ma(17/d38)*. (Apalah lagi yang dapat kami berikan sebagai *jambar* untuk melengkapi tahapan pemanggilan, selebihnya hanya doa yang dapat kami berikan). **TD**

Molo tung pe pohan on olak ni ido raja nami dialap hata tulang nami marsomba ma i(18/d38). (Jikalau pun hanya bagian paha yang dapat kami berikan, itulah simbol sembah kami kepada raja). **TD**

Ala na so masa dope iulahon nami raja nami na dihatahon ni tulang i ima dang songon on(19/d38). (Kami tidak pernah melakukan seperti apa yang *tulang* katakan itu”) **TI**

Dialog (49) dan (50) adalah cuplikan dari sebuah negosiasi yang panjang terkait tentang bagaimana prinsip pembagian *jambar*. *Jambar* yang akan dibagikan tersebut diambil dari potongan bagian daging babi. Bagian-bagian tersebut antara lain, *ulu/osang* (Kepala) babi diberikan kepada tulang, *tanggalan rukkung* (leher utuh), *ihur-ihur* (ekor utuh), *aliang* (bagian lingkaran rusuk) simbol persatuan antar sesama, *somba-somba* (bagian yang diambil dari rusuk), *pananmboli* (bagian yang diambil dari dada ternak), *soit* (paha), dsb. Bagian-bagian tersebut dibagikan kepada orang-orang tertentu, bukan kepada sembarangan orang

sebab *jambar* merupakan simbol penghormatan. Awalnya pihak laki-laki dan perempuan sudah bernegosiasi tentang pembagian *osang* (rahang kepala). Negosiasi tersebut menemukan kesepakatan setelah pihak laki-laki sudah berkali-kali membujuk pihak perempuan. Pihak laki-laki juga sudah melibatkan penatua kampung dan saudara semarga. Pihak perempuan akhirnya mengalah sehingga pembahasan tentang pembagian *osang* pun selesai. Berikutnya, pihak laki-laki dan perempuan meneruskan diskusi mereka tentang bagian-bagian daging lainnya. Terdapat perbedaan pembagian *jambar* bukan hanya pada bagian *osang*, tetapi juga pada bagian lain seperti pembagian kepala. Menurut pihak laki-laki, bukan hanya *osang*, bagian *kepala* juga dibagi menjadi dua bagian yaitu bagian kiri dan kanan. Negosiasi sudah alot pada waktu pembagian *osang*, kemudian semakin alot lagi pada saat menegosiasikan bagian kepala. Pihak perempuan menyatakan bahwa mereka sudah mengalah untuk menerima bagian *osang* yang dibelah dua. Pihak perempuan secara tersirat bermaksud agar pada pembagian kepala pihak laki-lakilah yang mengalah.

Pihak perempuan meminta agar bagian kepala juga jangan dibelah dua. Pihak laki-laki beralasan bahwa mereka belum pernah melakukan seperti apa yang diminta oleh pihak perempuan tersebut. Alasan tersebut dimaksudkan sebagai sebuah penolakan terhadap permintaan pihak perempuan tentang pembagian *jambar*. Penolakan yang dilakukan oleh JBL tersebut disampaikan dengan menggunakan strategi kesantunan dengan penanda identitas kelompok *tulang na basa*. JBL menggunakan sebutan tersebut sebagai upaya untuk melembutkan hati pihak perempuan. Kata *basa* berarti *murah hati*. Secara tidak langsung pihak laki-laki menganggap pihak perempuan sebagai orang yang murah hati, dan orang yang murah hati akan lebih mudah mengalah. Seperti inilah alaminya sebuah negosiasi dimana masing-masing pihak akan menunjukkan upaya-upaya negosiatif agar kedua belah pihak sama-sama mendapatkan kebaikan dari kesepakatan yang berhasil didapatkan.

4.1.2.3.4 Strategi Kesantunan Menghindari Pertentangan pada saat Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan

Bagian ini akan menjelaskan tentang penolakan yang dilakukan oleh juru bicara dengan menggunakan strategi menolak tidak langsung yang disertai dengan satu strategi kesantunan positif. Penolakan (51) di bawah ini akan menampilkan bagaimana bila satu penolakan disampaikan dengan menggunakan satu strategi kesantunan:

(51) JBP: “*ai songon on antong amongboru, ai hami las roha nami ipatupa hamu sigagat duhut*(04/d35) **TB**. (Kira-kira seperti ini, *amongboru*, kami memang merasa senang bahwa kalian akan menyajikan daging sapi). *Osang nungnga huolohon hami tu hamu*. (05/d35) **TD** (Tadi kami sudah menyetujui bahwa bagian dagu dibelah). *Bolo tu hami ison amongboru bona tulang²⁰ nami tulang bolon, ido bolo i hami*. (06/d35) **TI**” (Kalau kebiasaan kami di sini, untuk *tulang* kami, bagian itu yang biasanya kami berikan kepada mereka).

Juru bicara pihak perempuan melakukan penolakan pada satuan tutur (51) pada saat pihak laki-laki mengatakan akan memberikan bagian kepala dalam keadaan yang sudah dibelah. Penolakan yang dilakukan oleh JBP terdiri dari satu unit TB, satu unit TD, diakhiri dengan unit TI. Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBP terletak dalam unit TB tersebut. Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBP tersebut berguna untuk menjaga perasaan pihak laki-laki dengan menyatakan bahwa pihak perempuan ikut merasa senang dengan jenis daging yang akan disajikan oleh pihak laki-laki pada acara puncak pernikahan, yaitu jenis daging sapi (*si gagat duhut*). Pihak perempuan ingin menunjukkan keadaan dimana mereka tidak dapat mengatur jenis apa yang akan disajikan pihak laki-laki sebab hal tersebut adalah wewenang pihak laki-laki. Hanya saja pihak perempuan tidak setuju dengan prosedur pembagiannya. Unit TB digunakan sebagai upaya kesantunan dari

²⁰ *Bona tulang*: saudara laki-laki dari yang melahirkan ibu. sapaan hormat kepada saudara laki-laki nenek

pihak perempuan yang tergolong ke dalam strategi kesantunan positif nomor 6 (menghindari pertentangan).

Dalam penggunaan strategi, juru bicara pihak perempuan berusaha menghindari untuk menunjukkan ketidaksetujuannya dengan mencari hal-hal yang mungkin dapat disetujui atau seolah-olah setuju. Strategi ini berguna untuk menghindari pertentangan di antara dua pihak yang sedang bernegosiasi karena penolakan yang dilakukan oleh satu pihak terlupakan oleh adanya hal lain yang disetujui. Juru bicara melakukan penolakan dengan mengatakan setuju agar ia terhindar dari menunjukkan ketidaksetujuannya. Seperti pada tuturan “*ya ya sudah cukup kok makanannya. Tapi nambah satu jenis lagi masih boleh*” yang dimaksudkan untuk menyatakan bahwa sebenarnya makanannya masih belum cukup.

4.1.2.3.5 Kombinasi Dua Strategi Kesantunan dalam Menolak dengan Strategi menyatakan Konsekuensi Negatif

Menolak dengan menyatakan konsekuensi negatif dapat dilakukan dengan menggunakan dua strategi kesantunan. Strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai satu penolakan adalah strategi kesantunan positif menggunakan penanda identitas kelompok, dan strategi kesantunan positif menyatakan hubungan timbal balik (resiprokal). Rangkaian tutur (52) akan menunjukkan bagaimana penolakan dilakukan dengan menggunakan dua strategi kesantunan:

- (52) JBL: “*mauliate ma tulang (Terima kasih tulang) TB. asa mardos ni roha hita raja nami raja, bolo uli di hamu rajai Manurung, denggan di hami pamoruonmu(06/d37) (raja, kita sebaiknya bisa sehati sepikir, jikalau baik untuk kalian marga Manurung, baik juga untuk kami besanmu) TD. Alana nga tangkas sian nanghin na lao sipatupahonon nami taringot tu parjambaran, si gagat duhut do(07/d37) (Sejak tadi sudah jelas kami beritahukan bahwa yang akan kami sediakan untuk parjambaran adalah daging kerbau) TD. Tulang na mangido do hami, molo himpal ipatupa hami annon aha ma jambar ni hami pamoruonmu, aha ma tu simanoroni, aha ma tu parboruon nami?(08/d37).” TI. (4) Kami ingin bermohon kepada *tulang*, kalau kami*

memberikan yang utuh, lalu apakah nanti bagian untuk kami, besan mu ini, apakah lagi *jambar* untuk adik laki-laki kami, apakah lagi yang akan kami berikan nantinya kepada adik perempuan kami?")

Penolakan (52) dilakukan untuk menolak permintaan pihak perempuan terkait prosedur pembagian daging. Pihak perempuan meminta agar bagian *ulu* (kepala) kerbau diserahkan secara utuh bukan dibelah. Pihak perempuan berpendapat bahwa kepala harus dalam bentuk utuh agar penghormatan mereka kepada pihak *tulang* juga utuh, penuh dan tidak setengah-setengah. Dalam penolakannya, pihak laki-laki menyatakan konsekuensi apabila pihaknya menerima permintaan tersebut. JBL mengatakan *aha ma jambar ni hami pamoruonmu, aha ma tu simolohon, aha ma tu parboruon nami?* (Apa yang akan kami berikan untuk adik laki-laki kami, apa yang akan kami berikan nantinya kepada adik perempuan kami?). Tuturan (08/d37) yang disampaikan oleh JBL bukanlah benar-benar untuk bertanya apa-apa saja daging yang akan dibagikan kepada pihak *pamoruon*, *simolohoni*, dan *parboruon*. Sejalan dengan itu maka pihak perempuan tidak perlu menjawab dan menyebutkan satu per satu bagian-bagian dagingnya. Tuturan JBL ini menunjukkan adanya konsekuensi negatif yang diakibatkan jika JBL menyetujui permintaan pihak perempuan. Tuturan ini bermaksud untuk menolak karena jika pihak laki-laki menyetujui permintaan pihak perempuan, JBL menjadi khawatir pihak-pihak tersebut akan tersinggung karena tidak akan mendapatkan pembagian daging yang tepat.

Setelah penolakan dilakukan, dapatlah dideteksi strategi kesantunan apa yang menyertai penolakan tersebut. Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBL terdapat pada unit TB dan berada di dalam unit TI. Strategi kesantunan dengan penanda identitas kelompok *tulang* dan *rajai* terdapat pada unit TB dan unit TI. Sedangkan strategi kesantunan dengan menunjukkan hubungan timbal balik, terdapat pada unit TB. Hubungan timbal balik yang disampaikan oleh JBL ditunjukkan melalui tuturan *asa mardos ni roha hita raja nami raja, bolo uli di hamu rajai Manurung, denggan di hami pamoruonmu(06/d37)* (*raja*, kita

sebaiknya bisa sehati sepikir, jikalau baik untuk kalian marga Manurung, baik juga untuk kami besanmu).

4.1.2.3.6 Kombinasi Strategi Kesantunan pada saat Menolak dengan Strategi Meminta Empati

Pada saat membicarakan prosedur pembagian daging (*jambar juhut*), juru bicara dapat menggunakan strategi kesantunan yang lebih dari satu. Pada negosiasi ini, juru bicara pihak laki-laki menggunakan tiga kombinasi strategi kesantunan sekaligus. Ketiga strategi kesantunan tersebut dibentuk dengan paduan antara dua strategi kesantunan positif dan satu strategi kesantunan negatif. Prosedur pembagian *jambar* biasanya didasarkan pada ketentuan yang sudah ada. Ketentuan tersebut disesuaikan dengan aturan yang ada di kampung kedua belah pihak, yaitu pihak laki-laki dan perempuan. Penolakan yang dilakukan pada negosiasi ini dibangun dengan menggunakan tiga strategi kesantunan sekaligus. Penolakan tersebut disertai dengan menggunakan dua strategi kesantunan positif dan satu strategi kesantunan negatif. Berikut ini adalah contoh penolakan yang dilakukan dengan menggunakan tiga strategi kesantunan tersebut.

(52) JBL: “*tulang, tulang na basa, alai molo sidung ulaon ta i, uli jala dengan mai TB (07/d35)*. (*Tulang, tulang yang bijaksana, kalau nanti acara pernikahan ini dapat berjalan dengan baik, maka itu sangat patut untuk disyukuri*). *Sattabi tulang, ala hamu do raja nami raja bolon i huta TB, hami pamoruonmu marga Napitupulu mangidohon ma hami gomos raja nami ai tung songon dia nadipatupa hami rajani pamoruon mu, las ma roha mu dang na manghurangi sangap i hamu (08/d35) TI.*” (Tapi maafkan kami *tulang*, berhubung karena kalian adalah raja yang pantas untuk kami hormati, dan kami besanmu marga Napitupulu membujuk kalian dengan sangat kepada para raja, apa pun yang nantinya yang akan kami sajikan, kiranya dapat menyenangkan hati raja tanpa mengurangi hormat kami sedikitpun).

Satuan tutur penolakan yang terdapat pada (52) di atas disampaikan oleh JBL karena pihaknya tidak menyetujui permintaan pihak perempuan terkait pembagian kepala daging kerbau/sapi. Pada tuturan pembuka, penutur mengawali

tuturannya dengan menggunakan strategi kesantunan positif dan berikutnya diikuti dengan kesantunan negatif digunakan sekaligus dalam penolakan dengan strategi meminta empati (*request for empathy*). Dalam tuturan inti, JBL benar-benar membujuk pihak perempuan sebagai bentuk permohonan agar ikut merasakan apa yang dirasakan oleh pihak laki-laki, agar tergeraklah hati pihak perempuan untuk menyepakati apa yang disampaikan oleh pihak laki-laki. Kata-kata yang diutarakan oleh pihak laki-laki dapat menggambarkan ungkapan *menyembah*. Inilah strategi yang digunakan oleh pihak laki-laki untuk menolak permintaan pihak perempuan. Dalam menyampaikan penolakan, JBL menggunakan tiga strategi kesantunan untuk menyertai TI. Pertama, JBL menggunakan strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok *tulang, tulang na basa* (*tulang* yang murah hati), berikutnya dengan strategi kesantunan menghindari pertentangan atau menghindari ketidaksetujuan, dan terakhir menggunakan strategi kesantunan negatif dengan permohonan maaf *sattabi*.

Tuturan pembuka yang digunakan oleh JBL pada tuturan (04/d35) berfungsi sebagai strategi yang santun untuk mengawali penolakannya. JBL mengulang kata *tulang* sebanyak dua kali, bahkan menambahkan frasa *na basa* (yang murah hati) untuk menunjukkan kesungguhan hati mereka pada saat memohon dan meyakinkan pihak perempuan. JBL mengulang kata *tulang* untuk menunjukkan bahwa penutur JBL menghormati keluarga pihak perempuan. Hal ini yang membuat peristiwa negosiasi ini berbeda dengan negosiasi yang ada pada kegiatan lain. Pada tawar-menawar di pasar misalnya, pembeli boleh pergi meninggalkan penjual jika mereka tidak menemukan kesepakatan. Pada tawar-menawar *marhata sinamot*, hal seperti itu sangat dihindari sebab ada prinsip dan aturan-aturan yang terikat dengan peristiwa *mahata sinamot*. Prinsip budaya Batak Toba menempatkan pihak perempuan pada posisi *hula-hula* yang harus dihormati. Hal ini membuat penutur JBL melakukan penolakan dengan tidak mengesampingkan rasa hormat. Mungkin saja strategi ini tidak akan dilakukan jika bukan karena mempertimbangkan prinsip budaya tersebut. Prinsip budaya telah mempengaruhi tuturan seseorang. Selain karena prinsip budaya, tingkatan imposisi juga dapat menjadi alasan yang dapat

mempengaruhi tuturan seseorang. Seperti tuturan ketika hendak meminjam pulpen dan hendak meminjam mobil dari seorang teman, akan memunculkan strategi bertutur yang berbeda karena beban benda yang dipinjam pun tidak sama. Faktor sosial yang terlibat dalam memutuskan bagaimana bersikap sopan menurut Brown (2015, p. 327) adalah seseorang akan cenderung lebih sopan ketika beban yang dibicarakan lebih serius (besar).

Juru bicara dapat menggunakan tiga strategi kesantunan pada saat situasi negosiasi terlihat tegang dan sulit untuk menemukan kesepakatan. Jika situasinya sudah sedikit tegang dan panjang, tiga strategi kesantunan ini dapat digunakan. Strategi tersebut antara lain penggunaan penanda identitas kelompok, menghindari ketidaksetujuan, dan menyatakan permohonan maaf. Jadi strategi kesantunan yang lebih dari satu tidak hanya dapat digunakan dalam negosiasi jumlah uang yang besar, tiga strategi kesantunan juga dapat digunakan pada situasi negosiasi yang tegang. Dengan strategi ini, komunikasi tetap akan dapat berjalan dengan baik.

4.1.2.4 Strategi Kesantunan dalam Negosiasi Jumlah *Ulos*

Penolakan yang ada pada negosiasi ini disampaikan dengan penolakan yang pendek karena jumlahnya tidak banyak dan sudah ada ketentuan jumlah dasarnya (yaitu 4 helai). Jumlahnya hanya mungkin bertambah disesuaikan dengan jumlah anggota keluarga pihak laki-laki. Selain itu, biaya untuk membeli *ulos* biasanya diambil dari biaya mahar yang sudah diberikan oleh pihak laki-laki. Pihak laki-laki akan menyesuaikan permintaan *ulos* dengan besar atau kecil mahar yang diberikan kepada pihak perempuan. Jika pihak laki-laki memberikan mahar yang besar, biasanya pihak laki-laki menjadi lebih berani untuk meminta jumlah *ulos* yang banyak. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, permintaan *ulos* tidak pernah lebih dari 20 helai. Pada model negosiasi seperti ini, juru bicara hanya menggunakan satu strategi kesantunan dengan menggunakan penanda identitas kelompok *rajai* (raja).

Strategi kesantunan yang digunakan untuk menyertai tuturan penolakan didominasi oleh strategi kesantunan positif (4+) menggunakan penanda identitas

kelompok *tulang*, *amangboru*, *raja nami*, sebanyak 9 kali, strategi kesantunan (6+) menghindari ketidaksetujuan atau pertentangan dan (2+) membesar-besarkan perhatian kepada mitra tutur, strategi kesantunan positif masing-masing sebanyak 4 kali, dan strategi kesantunan negatif (8-) dengan mengujarkan sesuatu yang menjadi ketentuan umum sebanyak 4 kali. Strategi kesantunan yang terdapat pada negosiasi jumlah *ulos* dapat dilihat pada tabel 4.9 berikut ini:

Tabel 4.9 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi Ulos

No	Penutur	Strategi Kesantunan				Kombinasi Strategi Kesantunan		
		Langsung	Positif	Negatif	Samar-samar	Positif+Positif	Positif+Negatif	Negatif+Negatif
1	JBL	-	5	2	-	3	1	-
2	JBP	1	9	3	-	-	1	1
3	PKP	-	-	1	-	-	-	-
4	TP	2	-	-	-	-	-	-
5	SSP							
	Jumlah	3	14	6		3	2	1

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Tabel 4.9 di atas menunjukkan keterangan tentang jumlah strategi kesantunan yang digunakan pada negosiasi jumlah *ulos*. Tabel di atas menunjukkan bahwa JBL menggunakan strategi kesantunan positif sebanyak 5 kali. Strategi kesantunan negatif digunakan oleh JBL sebanyak 2 kali. JBL juga menggunakan kombinasi strategi kesantunan yang dibentuk dari strategi kesantunan positif dan kesantunan negatif. Kombinasi strategi kesantunan positif digunakan oleh JBL sebanyak 3 kali, sedangkan kombinasi strategi kesantunan positif dan negatif digunakan oleh JBL sebanyak 1 kali. JBP menggunakan 1 kali strategi kesantunan langsung, sedangkan strategi kesantunan positif digunakan sebanyak 9 kali. Untuk strategi kesantunan negatif, JBP menggunakannya sebanyak 3 kali. Selain itu, JBP juga menggunakan kombinasi strategi kesantunan positif dan negatif sebanyak 1 kali. Untuk kombinasi dua strategi kesantunan negatif, JBP menggunakannya sebanyak 1 kali. PKP menggunakan strategi kesantunan negatif sebanyak 1 kali, dan TP menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 2 kali. Pada umumnya

juru bicara hanya menggunakan satu strategi kesantunan pada saat menolak. Setelah diperhatikan lebih detail, hal tersebut ternyata ada kaitannya dengan konteks. Permintaan *ulos* oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan disesuaikan dengan jumlah mahar. Jika mahar yang diberikan oleh pihak laki-laki besar, permintaan *ulos* akan banyak.

4.1.2.4.1 Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan, dan Penjelasan

Strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak dengan strategi menyatakan dalih, alasan dan penjelasan adalah dengan menggunakan penanda identitas kelompok *rajai*. Penolakan ini terjadi pada negosiasi jumlah *ulos*. Pihak perempuan sebagai *hula-hula* mempunyai tanggung jawab untuk memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. Pihak laki-laki bertanggung jawab hampir di seluruh bagian pada persiapan acara puncak pernikahan. Pihak laki-laki bertanggung jawab untuk memberikan mahar, uang untuk *panandaion* dan *parpungan*, membiayai *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, serta mempersiapkan daging untuk pembagian *jambar*. Itulah sebabnya pihak perempuan selalu menjadi pihak inisiator permintaan. Pada bagian ini, pihak perempuan bertanggung jawab untuk memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. Oleh karena itu, pihak laki-laki yang menginisiasi permintaan. Bagaimana cara penolakan yang dilakukan oleh JBL pada negosiasi *ulos* dapat dilihat melalui satuan tutur (53) berikut ini:

(53) JBL: *holan di hami na ro pe nga ingkon tambahonnoni raja i, hurang dope di hami, ai pitu halak hami nanghin ro, hape hurang dope.*
(04/d42) TI. (Untuk kami yang sudah datang saja masih kurang, harusnya menambah, kami datang ber-tujuh, ternyata masih kurang, *tulang*).

JBL menginisiasi permintaan sebanyak 12 helai *ulos*. Pihak perempuan menyatakan hanya akan memberikan 6 helai saja. Pihak laki-laki memberikan alasan bahwa mereka yang hadir pada saat itu sebanyak tujuh orang sehingga 6 helai pasti kurang. Alasan tersebut menandakan adanya penolakan. Pada saat menolak, pihak JBL tidak menggunakan unit TB dan TD. JBL menggunakan hanya

tuturan inti saja. Penolakan yang dilakukan oleh JBL tidak panjang dan tidak berbelit-belit. Justru akan berlebihan jika JBL menolak menggunakan TB maupun TD. Penolakan yang ada pada negosiasi ini disampaikan dengan penolakan yang pendek karena jumlahnya tidak banyak dan sudah ada ketentuan jumlah dasarnya (yaitu 4 helai). Jumlahnya hanya mungkin bertambah disesuaikan dengan jumlah anggota keluarga pihak laki-laki. Selain itu, biaya untuk membeli *ulos* biasanya diambil dari biaya mahar sudah diberikan oleh laki-laki. Pihak laki-laki akan menyesuaikan permintaan *ulos* dengan besar atau kecil mahar yang diberikan kepada pihak perempuan. Jika pihak laki-laki memberikan mahar yang besar, biasanya pihak laki-laki berani meminta jumlah *ulos* yang banyak. Berdasarkan data yang telah dikumpulkan, permintaan *ulos* tidak pernah lebih dari 20 helai. Pada model negosiasi seperti ini, juru bicara hanya menggunakan satu strategi kesantunan dengan menggunakan penanda identitas kelompok *rajai* (raja).

4.1.2.4.2 Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Penerimaan yang Berfungsi untuk penolakan

Bagian ini akan membahas tentang penggunaan satu strategi kesantunan pada saat menolak. Juru bicara pihak perempuan menggunakan strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok pada saat menolak dengan strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan.

(54) JBP: *ai molo pe dang uloshonon nami hamu marhite ulos si ganjang rambu, molo hami tong do uloshonon nami hamu amangboru. Sude do hamu uloshonon nami marhite pasu pasu nami dohot marhite tangiang nami. (05/d42). TI* (jikalau kami tidak bisa memberikan *ulos* dengan *ulos yang panjang*, kami pasti akan tetap memberikan *ulos*, semua akan kami berikan melalui berkat dan doa kami).

Pihak laki-laki mengajukan permintaan jumlah *ulos* sebanyak 12 helai. *Ulos* tersebut akan diberikan kepada pihak laki-laki pada pesta puncak pernikahan. Jumlah *ulos* biasanya disesuaikan dengan banyaknya jumlah anggota keluarga pihak laki-laki. Pihak perempuan sebagai *hula-hula* bertanggung jawab untuk

memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. JBP menggunakan strategi menolak yang tidak langsung. Strategi menolak yang tidak langsung tersebut disampaikan dengan strategi penerimaan untuk penolakan. Pihak perempuan berjanji akan memberikan *ulos* namun melalui doa bukan dengan *ulos* yang sebenarnya. Memang benar bahwa *ulos* merupakan simbol doa namun pada konteks negosiasi ini pihak laki-laki meminta *ulos* dalam bentuk benda yang sebenarnya. Pada saat melakukan penolakan, JBP menggunakan satu penanda identitas kelompok *amangboru* untuk menyebut pihak laki-laki. Pada penolakan ini, juru bicara tidak menggunakan tuturan pembuka maupun tuturan pendukung. Tuturan inti berdiri tunggal dengan satu penanda identitas kelompok di dalamnya.

4.1.2.4.3 Dua Strategi Kesantunan Mengusahakan Persetujuan pada saat Menolak dengan Pernyataan Filosofi

Bagian ini akan membahas tentang penggunaan dua strategi kesantunan pada saat melakukan penolakan. Juru bicara pihak perempuan menggunakan strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok pada saat menolak dengan strategi pernyataan filosofi.

- (55) JBP: “*piga amangboru? (02/d40) Jumlah na dongkon.*” (03/d40)
 “Berapakah jumlahnya? Sebutkanlah jumlahnya”
- (56) JBL: “*sampulu tolu, asa tubu ngolu ngolu. (04/d40)*” “13 jumlahnya, supaya tambah banyak rezeki”
- (57) JBP: *Ido na hudok nangkingani amangboru, antara sitompul dohot Siallagan, ingananna beda TD1 anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap (05/d40) TI. Boa amangboru? TD2* (“Hal ini yang tadi kukatakan kepada *amangboru*, antara Sitompul dan Siallagan tempatnya beda, kami yang berasal dari Samosir tidak boleh ganjil, harus genap. Bagaimana *amangboru*?”)

Pada dialog di atas, penutur JBL dan JBP sedang bernegosiasi tentang banyaknya *ulos* yang akan diberikan oleh keluarga pihak perempuan kepada keluarga pihak laki-laki. Berkaitan dengan adanya sistem *dalihan na tolu*, pihak perempuan berkedudukan sebagai *hula-hula* sehingga bertanggung jawab untuk memberikan *ulos*. *Ulos* merupakan simbol dari doa dan harapan agar keluarga pihak laki-laki hidup dengan banyak berkat. Pada (55) JBP meminta JBL

untuk menyebutkan jumlah *ulos*. Berikutnya pada tuturan (56) JBL menyebutkan jumlah *ulos* sebanyak 13 helai. Penolakan terjadi pada tuturan (57) dimana JBP menggunakan strategi penolakan yang tidak langsung. JBP menjelaskan bahwa secara filosofis, orang-orang yang berasal dari Samosir tidak mengenal angka-angka ganjil. Orang-orang dari Samosir berpendapat bahwa angka genap lebih baik. Tuturan ini secara tidak langsung menggambarkan penolakan mereka terhadap jumlah ganjil yang diajukan oleh pihak laki-laki. Secara tidak langsung pihak perempuan menginginkan pihak laki-laki untuk mengurangi permintaan mereka menjadi 12 atau 10 karena bilangan tersebut merupakan angka genap.

Strategi kesantunan yang digunakan oleh JBP untuk menolak permintaan pihak laki-laki terdapat pada TD2 dimana JBP menggunakan pertanyaan *bagaimana amangboru?* Strategi ini merupakan bentuk upaya JBP untuk mengusahakan persetujuan (*seeking for agreement*). Selain menggunakan strategi kesantunan ini, JBP juga menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru* untuk menyebut JBL dengan hormat. TD1 yang ada pada rangkaian unit penolakan (57) berfungsi untuk menjelaskan tuturan inti. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi yang mendukung dilakukannya TI.

4.1.2.4.4 Strategi Kesantunan Positif Menghindari Pertentangan dalam Menolak dengan Strategi Saran dan Alternatif

Tuturan di bawah ini terjadi pada negosiasi jumlah *ulos*. Penolakan pada (58) terjadi karena JBL telah mengajukan permintaan *ulos* sebanyak 12 helai. Menurut pihak perempuan 12 helai adalah jumlah yang banyak. Untuk itu JBP melakukan penolakan. Ditunjukkan melalui data (58) di bawah ini bahwa JBP melakukan penolakan dengan strategi yang tidak langsung. JBP menolak dengan menggunakan strategi saran dan alternatif. Pada saat melakukan penolakan, JBP membuka tuturannya dengan satu unit TB kemudian diikuti unit TD. Berikut penjelasan terkait penggunaan dua strategi kesantunan pada saat menolak dengan strategi saran dan alternatif:

(58) JBP: “*Jadi mauliate ma amangboru, TB pas do songon na nidok ni amangboru i, molo hami na i Sidamanik on tu raja ni pamoruon, pasti do uloshonon nami hamu amangboru TD1 (06/d41).* (Terima kasih, *amangboru*, tepat sekali seperti yang kalian sampaikan, bahwa kami yang ada di Sidamanik ini akan memberikan *ulos* kepada kalian, besan, *amangboru*). *Idok hamu nangkinan sampulu dua lembar ma uloshonon nami(07/d41).* **TD2** (Kalian mengatakan untuk diberikan *ulos* sebanyak 12 lembar.)

Alai tong ma ta baen dos ni roha amangboru ualu lembar ma ipasahat hami(08/d41). **TI**“(Tetapi, menurut kami seperti ini *amangboru*, kita tetap lakukan kesepakatan, sebaiknya 8 lembar saja yang dapat kami berikan.)

Untuk mengawali tuturan menolaknya, JBP membuka dengan mengucapkan terima kasih atas permintaan *ulos* yang diajukan oleh JBL sebanyak 12 lembar. Pada intinya, JBP menolak permintaan tersebut dan hanya akan menyanggupi 8 *ulos* saja. Dalam menolak permintaan *ulos* sebanyak 12 lembar tersebut, ada tuturan pra-menolak yang disampaikan oleh JBP, yaitu:

Pra-menolak: “*pas do songon na nidok ni amangboru i, molo hami na i Sidamanik on tu raja ni pamoruon, pasti do uloshonon nami hamu amangboru*” (tepat sekali seperti yang kalian sampaikan, bahwa kami yang ada di Sidamanik ini akan selempangkan *ulos* kepada kalian, besan, *amangboru*). Pra-menolak yang ada pada unit TB ini berfungsi sebagai strategi yang santun bagi JBP untuk menolak. Tuturan pendukung **(06/d41)** hanyalah langkah awal untuk akhirnya menolak permintaan JBL. Tuturan yang ada pada unit TB menggambarkan dua strategi kesantunan sekaligus yaitu strategi kesantunan nomor 6 menghindari pertentangan terhadap mitra tutur dan strategi kesantunan dengan memberikan janji kepada pihak perempuan (10+). Pada unit TB, TD, dan TI, juru bicara pihak perempuan menggunakan strategi kesantunan positif nomor 4 yakni menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*.

Pada umumnya juru bicara hanya menggunakan satu strategi kesantunan pada saat menolak. Setelah diperhatikan lebih detail, hal tersebut ternyata ada kaitannya dengan konteks. Permintaan *ulos* oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan disesuaikan dengan jumlah mahar. Jika mahar yang diberikan oleh

pihak laki-laki besar, permintaan *ulos* akan banyak. Satu strategi kesantunan digunakan pada saat mahar yang diberikan oleh pihak laki-laki lebih dari 15 juta, lalu meminta *ulos* sebanyak tidak lebih dari 15 helai. Tiga strategi kesantunan digunakan pada saat pihak laki-laki hanya memberikan mahar 8 juta rupiah, kemudian meminta *ulos* sebanyak 12 helai. Itulah gunanya dilakukan negosiasi. Jika terlalu banyak, mintalah pengurangan sebab jumlah pertama yang diajukan oleh pihak laki-laki masih bisa dinegosiasikan.

4.1.2.4.5 Strategi kesantunan Negatif dengan Memberikan Penghormatan dalam Menolak dengan Strategi Melimpahkan pada Pihak Ketiga

Penolakan yang terdapat pada data (59) di bawah ini dapat menunjukkan bagaimana penolakan dilakukan dengan menyertakan satu strategi kesantunan. Penolakan dilakukan oleh JBL karena JBP mengatakan bahwa mereka akan memberikan *ulos* sebanyak 8 helai. Untuk melakukan penolakan, JBL mengawali tuturannya dengan mengucapkan terima kasih untuk 8 helai *ulos* yang telah diajukan oleh JBP.

(59) JBL: “*Jadi mauliate ma di hamu hula-hula nami na iparsangapi hami (10/d41) TB.* (Terima kasih kepada *hula-hula* kami). Molo nion, anggikon, nanggo apala 10 do inna ulosohonon muna di hami, ido ipasahat imana(11/d41)TI.”(ini, menurut adikku, katanya paling tidak kami diberikan *ulos* sebanyak sepuluh lembar, itu yang dia katakan kepada kami. (Dengan mengatasnamakan orang lain.)

Pada unit TB, JBL menunjukkan rasa hormat mereka kepada pihak perempuan yang ditandai dengan kata *iparsangapi hami* (yang kami hormati). Strategi kesantunan tersebut merupakan jenis dari strategi kesantunan negatif nomor 5 yaitu dengan menunjukkan penghormatan. Setelah menggunakan satu unit TB, JBL melakukan penolakan dengan cara yang tidak langsung. Penolakan tersebut dilakukan dengan melimpahkan kepada pihak lain. JBL mengatasnamakan saudara semarganya untuk menyatakan 10 helai *ulos*.

Data-data yang ada pada negosiasi jumlah *ulos* ini mengarahkan penulis pada kesimpulan bahwa pada saat menolak juru bicara laki-laki maupun perempuan

hanya menggunakan satu strategi kesantunan saja. Ada beberapa dari penolakan dibangun dengan unit tuturan inti saja tanpa TB dan TD. Hal itu menunjukkan bahwa penolakan yang disampaikan pada negosiasi ini lebih pendek. Hal ini dipengaruhi oleh konteks yang mempengaruhi tuturannya. Konteks tersebut berhubungan dengan sudah adanya ketentuan jumlah dasar yang sudah ditetapkan pada prinsip pembagian *ulos* yaitu sebanyak 4 helai. Walaupun demikian, pihak laki-laki masih dapat meminta jumlah yang lebih disesuaikan dengan banyaknya anggota keluarga inti dari pihak laki-laki. Selain disesuaikan dengan jumlah anggota, jumlah *ulos* juga dapat disesuaikan dengan besar/kecilnya jumlah mahar yang diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan.

4.1.2.5 Strategi Strategi Kesantunan pada Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

Tabel 4.10 merupakan rekapitulasi jumlah strategi kesantunan yang digunakan pada saat melakukan penolakan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Strategi kesantunan digunakan oleh JBL, JBP dan TP pada saat menolak. SSP tidak ikut melakukan penolakan pada negosiasi ini.

Tabel 4.10 Frekuensi Penggunaan Strategi Kesantunan pada Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

No	Penutur	Strategi Kesantunan				Kombinasi Strategi Kesantunan	
		Langsung	Positif	Negatif	Samar-samar	Positif+ Positif	Positif+ Samar-samar
1	JBL	5	6	3	-	2	1
2	JBP	2	2	-	1	-	-
3	PKP	1	1	-	-	-	-
4	TP	1	-	-	-	-	-
5	SSP	-	1	-	-		
	Jumlah	9	10	3	1	2	1

Keterangan: JBL: Juru Bicara pihak Laki-laki; JBP: Juru Bicara pihak Perempuan; PKP: Penatua kampung pihak Perempuan; TP: *Tulang* dari pihak Perempuan; SSP: Saudara semarga dengan pihak perempuan.

Tabel di atas menampilkan jumlah strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Strategi kesantunan yang tertera pada tabel di atas dihipunkan dari kemunculannya pada saat juru bicara

melakukan penolakan. JBL menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 5 kali, dan menggunakan strategi kesantunan positif sebanyak 6 kali. Untuk strategi kesantunan negatif, JBL menggunakannya sebanyak 3 kali. Berikutnya, JBP menggunakan strategi kesantunan langsung dan strategi kesantunan positif masing-masing sebanyak 2 kali. JBP tidak menggunakan strategi kesantunan negatif, namun menggunakan strategi samar-samar sebanyak 1 kali. TP menggunakan strategi kesantunan langsung sebanyak 1 kali, dan SSP menggunakan strategi kesantunan positif sebanyak 1 kali.

Strategi menolak langsung dengan menyatakan ‘tidak’ disampaikan dengan menggunakan strategi kesantunan langsung. Bentuk seperti ini ditemukan dalam negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. *Marsibuhai* adalah tahapan awal puncak pernikahan, dan *tingkir tangga* adalah tahapan penutup pada pesta puncak pernikahan. Kedua belah pihak akan melakukan negosiasi untuk menyepakati apakah akan melakukan kedua tahapan itu atau hanya melakukan salah satunya saja. Pihak perempuan menyetujui untuk melakukan tahapan *marsibuhai* saja dan tidak melakukan tahapan *tingkir tangga*. Ketika para peserta tutur memiliki informasi yang sama atau ketentuan yang sama tentang suatu hal yang diminta, penolakan telah dilakukan dengan strategi langsung dan dengan strategi kesantunan yang langsung juga. Dari rekaman kegiatan *marhata sinamot* yang diperoleh selama proses penelitian ke lapangan, ditemukan bahwa pemberlakuan salah satu dari kedua tahapan ini sudah sering terjadi. Peneliti bertanya kepada juru bicara dan menemukan alasan bahwa kegiatan tersebut akan memakan waktu jika keduanya dilakukan.

Ada juga beberapa juru bicara yang menyatakan bahwa dilaksanakan atau tidaknya kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* juga tergantung dari sistem pelaksanaan pernikahannya. Apabila pihak perempuan *dialap denggan* maka *marsibuhai* pasti akan dilaksanakan dan *tingkir tangga* tidak harus dilakukan lagi. Dalam adat *dialap jual (denggan)*, maka pihak laki-laki akan datang di pagi hari ke rumah pihak perempuan untuk menjemput calon mempelai wanita, untuk selanjutnya diiringkan ke gereja menerima pemberkatan nikah. Acara di pagi hari

tersebut, dikenal dengan *marsibuhai*, yaitu mamuhai (mengawali) prosesi adat. Pihak laki-laki membawa makanan adat (daging) yang ditaruh di dalam ampang (bakul), serta dijunjung (*dihunt*) oleh adik/kakak terdekat dari ayah mempelai pria. Akan tetapi dilaksanakan atau tidaknya kedua kegiatan itu bergantung dari negosiasi antara pihak laki-laki dan perempuan. Yang pasti adalah salah satu dari tahapan ini harus tetap dilaksanakan. Tidak diperbolehkan jika keduanya tidak dilaksanakan. Dari sini dapat dilihat bahwa kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* merupakan tahapan opsional dimana tingkat keharusannya tidak tinggi seperti tingkat keharusan yang ada pada negosiasi mahar.

Berdasarkan data-data yang sudah ditampilkan, dapat disimpulkan bahwa satu penolakan dengan disertai dua strategi kesantunan dapat dijumpai pada semua negosiasi. Tiga dan empat strategi kesantunan umumnya dapat dijumpai pada negosiasi mahar dan *jambar*. Pada Negosiasi *panandaion* dan *parpaungan* dan *ulos*, bentuk seperti itu tidak pernah muncul. Pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ditemukan eksekusi penolakan dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’ dengan strategi kesantunan langsung pula. Selain itu dua strategi penolakan disertai dua strategi kesantunan juga ditemukan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*.

4.1.2.5.1 Strategi Kesantunan Menggunakan Penanda Identitas Kelompok dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan

Penolakan yang terdapat pada data (60) dilakukan dengan strategi yang tidak langsung disertai dengan strategi kesantunan positif menggunakan penanda identitas kelompok.

- (60) JBL: “*inna rohangku tulang, TB alani angka parkarejoan nungga be pas pas tingki ni on ra, jam na pe nga pas pas, jadi dang tarbahen ra tulang (06/d43) TI.*” (“Menurutku *tulang*, karena alasan pekerjaan, jadi waktu mungkin sudah diatur, jamnya juga sudah diatur, jadi mungkin kita tidak dapat melakukannya.”).

Pihak perempuan meminta agar *marsibuhai* dan *tingkir tangga* dapat dilaksanakan sekaligus. *Marsibuhai* dilaksanakan di awal puncak pernikahan dan *tingkir tangga* dilaksanakan di acara penutupan puncak pernikahan. Pada tahap *marsibuhai*, pihak laki-laki harus membawa makanan untuk pihak perempuan dan melakukan sarapan bersama. Pada tahap *tingkir tangga*, pihak laki-laki menyediakan makanan dan daging untuk diberikan kepada pihak perempuan. Biasanya, bila *marsibuhai* sudah dilakukan, *tingkir tangga* sudah jarang dilakukan. Pada konteks penolakan (60), pihak laki-laki melakukan penolakan karena pihak perempuan meminta untuk keduanya tetap dilaksanakan. Pihak perempuan menyatakan bahwa aturan yang benar menurut adat Batak Toba adalah melakukan kedua tahapan itu agar seluruh tahapan pernikahan menjadi komplit dan sempurna.

Pihak laki-laki mengatakan bahwa waktu atau jadwal yang dimiliki oleh pengantin tidaklah banyak. Mereka harus segera kembali ke perantauan untuk bekerja. Alasan ini digunakan oleh pihak laki-laki sebagai sebuah penolakan. Ketika pihak laki-laki melakukan penolakan, ada strategi kesantunan penanda identitas kelompok *tulang* yang menyertai penolakan tersebut. Ketika juru bicara menggunakan strategi yang tidak langsung, itu berarti pihak laki-laki sedang berupaya untuk tidak menyinggung perasaan pihak perempuan. Penggunaan strategi kesantunan semakin memperjelas bahwa penolakan itu tidak hanya disampaikan dengan maksud menghindari ketersinggungan namun juga untuk menunjukkan rasa hormat kepada *requester*. Penolakan adalah salah satu tindak tutur yang dapat menyebabkan ketersinggungan bagi pihak yang mengajukan permintaan karena permintaannya tersebut tidak diakui atau dipenuhi oleh pihak lain. Menyadari hal tersebut, secara alamiah seorang penutur berusaha memilih untuk menyampaikan penolakan secara tidak langsung disertai dengan strategi kesantunan.

4.1.2.5.2 Strategi Kesantunan Langsung dalam Menolak dengan Strategi Langsung ‘Tidak’

Dalam negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ditemukan penolakan yang dilakukan dengan strategi langsung dan dengan menggunakan strategi kesantunan

langsung juga. Dalam semua penolakan, juru bicara biasanya menggunakan minimal satu kesantunan positif seperti menggunakan penanda identitas kelompok. Apalagi bila juru bicara menggunakan penolakan dengan strategi langsung ‘tidak’, juru bicara jarang sekali menggunakan strategi kesantunan langsung. Biasanya juru bicara akan memilih untuk menggunakan strategi kesantunan positif atau negatif atau dengan menggunakan tuturan pendukung. Tuturan (62) dan (64) yang terdapat pada dialog ini akan menunjukkan tuturan penolakan yang disampaikan dengan strategi langsung ‘tidak’ dengan menggunakan strategi kesantunan langsung.

(61) JBP: “*Jadi amangboru, disi sahat hami, marsibuhai do hita amangboru sebelum hu gareja, marsibuhai do hita(01/d44). Jadi molo tingkir tangga na, hot ma tabaen amangboru(02/d44).*” (*amangboru*, sebaik saja kami tiba nanti, kita *marsibuhai* dulu, sebelum ke gereja. Kita *marsibuhai* dulu. Untuk *tingkir tangga*, tetaplah juga kita kerjakan.

(62) JBL: “*dang mungkin dua hali tabaen, sahali do(03/d44) TI*” (tidak mungkin dua kali, satu kali sajalah)

(63) JBP: “*alai ulaon sadari hita on(04/d44) TI*” (ini kan kegiatan sehari penuh)

(64) JBL: “*jadi marsibuhai sahali doi TI (05/d44).*”

(65) JBP: “*gabe ma jala horas(08/d44). Ai jam ualu do marsibuhai, berarti ingkon sahat ma jam pitu(09/d44).*” (baiklah kalau begitu. Jam 8 *marsibuhai*, berarti sudah harus tiba jam 7)

Tuturan (61) berisi permintaan pihak perempuan agar *marsibuhai* dan *tingkir tangga* dapat dilaksanakan pada pesta puncak pernikahan. Tuturan (62) dan (64) berisi penolakan terhadap permintaan tersebut. Permintaan yang diajukan oleh JBP disampaikan dalam bentuk kalimat pemberitahuan, bukan bertanya atau bentuk permohonan. Menurut pihak perempuan, kedua kegiatan itu memang sudah seharusnya dilakukan pada awal dan akhir puncak pernikahan. Penolakan yang dilakukan oleh JBL disampaikan dengan menggunakan strategi menolak langsung dan dengan strategi kesantunan langsung. Tidak ada penggunaan penanda identitas kelompok seperti yang biasa dilakukan oleh juru bicara hampir dalam semua

penolakan. Pada konteks dialog (61) dan (65), masing-masing juru bicara sudah sama-sama tahu bahwa di kampung tempat pihak laki-laki berada hanya memberlakukan satu kali saja. Jika *marsibuhai* sudah dilakukan, *tingkir tangga* tidak dilakukan lagi dan sebaliknya. Lokasi kampung pihak laki-laki dan perempuan tidak berjauhan. Dengan informasi yang sama yang dimiliki oleh kedua juru bicara, pihak perempuan sebenarnya sudah dapat memprediksi bahwa kedua kegiatan itu tidak akan dilakukan pada hari puncak pernikahan. Dengan situasi ini, JBL menolak dengan strategi langsung dan strategi kesantunan langsung. Hal ini ditunjukkan dengan adanya penerimaan oleh pihak perempuan pada tuturan (65). Pihak perempuan menyetujui untuk melakukan tahapan *marsibuhai* saja dan tidak melakukan tahapan *tingkir tangga*. Ketika para peserta tutur memiliki informasi yang sama atau ketentuan yang sama tentang suatu hal yang diminta, penolakan telah dilakukan dengan strategi langsung dan dengan strategi kesantunan yang langsung juga.

4.1.2.5.3 Strategi Kesantunan Langsung dalam Menolak dengan Strategi Dalih, Alasan dan Penjelasan

Data penolakan (66) di bawah ini menunjukkan penggunaan satu strategi kesantunan dalam satu penolakan. JBP menolak dengan menggunakan strategi tidak langsung yaitu dengan strategi menyatakan dalih, alasan, dan penjelasan. Penolakan tersebut disampaikan dengan strategi kesantunan langsung. Pihak perempuan tidak menggunakan penanda identitas kelompok. Berikut ini adalah penolakan yang dilakukan dengan menggunakan strategi kesantunan langsung:

(66) JBP: “*Alai anggo hami dison, molo dung ibuhai denggan, botarina pe tong do ibaen denggan*(06/d44) **TI**.” (Di sini, apabila sudah dilakukan penyambutan maka malamnya harus ditutup dengan baik)

Penolakan (66) dilakukan untuk menolak permintaan JBP. JBP mengatakan bahwa sebaiknya kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga*--dua-duanya--dilakukan pada pesta puncak pernikahan. JBL mengatakan bahwa pihaknya hanya setuju jika kegiatan *marsibuhai* dilakukan tanpa *tingkir tangga*. Pada prinsipnya, kedua

kegiatan ini selayaknya harus dilakukan. Sudah tepat jika pihak perempuan tetap mempertahankan permintaannya. Namun, adanya kebiasaan *sidapot solup* (pendatang mengikuti kebiasaan di tempat yang didatangi), membuat penutur JBP menyadari bahwa mereka sebaiknya mengikuti apa yang biasa terjadi di tempat pihak laki-laki. Negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ini tidak menyangkut serah-terima uang seperti yang terjadi pada negosiasi lain. Sekalipun bukan membahas tentang uang, negosiasi ini tetap penting dilakukan karena menyangkut tahapan yang juga penting dalam pesta puncak pernikahan.

Marsibuhai dilakukan untuk menggambarkan permulaan yang baik, dan *tingkir tangga* menggambarkan adanya akhir yang baik. Makna ini sudah banyak bergeser. Jika mengingat besarnya makna *marsibuhai* dan *tingkir tangga* seharusnya kedua tahapan itu tetap dilakukan. Sering sekali *marsibuhai* hanya dilakukan dengan sarapan pagi biasa, dan *tingkir tangga* dilakukan dengan makan malam biasa saja. Peneliti bertanya kepada para juru bicara dan menemukan alasan bahwa kegiatan tersebut akan memakan waktu jika keduanya dilakukan. Terlihat sekali kurangnya ke-sakral-an dan keindahan makna dari kegiatan itu. Dari rekaman kegiatan *marhata sinamot* yang diperoleh selama proses penelitian ke lapangan, ditemukan bahwa pemberlakuan salah satu dari kedua tahapan ini sudah sering terjadi. Ada juga beberapa juru bicara yang menyatakan bahwa dilaksanakan atau tidaknya kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* juga tergantung dari sistem pelaksanaan pernikahannya. Apabila seorang perempuan *iluahon*²¹ (kawin lari), biasanya tidak melaksanakan tahapan *marsibuhai* namun melaksanakan *tingkir tangga*. Namun bila sistem pernikahannya dilakukan dengan *taruhon jual*, *marsibuhai* dan *tingkir tangga* akan dilakukan. Terlepas dari itu, dilaksanakan atau tidaknya kedua kegiatan itu bergantung dari negosiasi antara pihak laki-laki dan perempuan. Yang pasti adalah salah satu dari tahapan ini harus tetap dilaksanakan. Tidak diperbolehkan jika kedua-duanya tidak dilaksanakan sama sekali. Dari sini

²¹ Sistem pernikahan ini disebut dengan kawin lari karena zaman dulu apabila laki-laki tidak punya cukup uang, kedua pengantin melakukan kawin lari. Zaman sekarang, makna kawin lari sudah berubah. Disebut sistem pernikahan dengan *mangalua* karena kegiatan *martumpol* (bertunangan) dan pesta puncak pernikahan, semuanya dilaksanakan di rumah pihak laki-laki.

dapat dilihat bahwa kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* merupakan tahapan opsional dimana tingkat keharusannya tidak tinggi seperti tingkat keharusan yang ada pada negosiasi mahar.

4.1.2.5.4 Kombinasi Dua Strategi Strategi Kesantunan dalam Menolak dengan Kombinasi Strategi Melimpahkan pada Pihak Ketiga serta Strategi Saran dan Alternatif

Pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, mayoritas juru bicara menggunakan strategi langsung atau hanya menggunakan satu strategi kesantunan saja pada saat melakukan penolakan. Akan tetapi pada data ini, juru bicara menggunakan dua strategi penolakan dengan dua strategi kesantunan pula. Juru bicara menggunakan satu strategi kesantunan positif yaitu dengan penanda identitas kelompok *raja nami*, seperti yang terlihat pada data di bawah ini:

- (67) JBP: *boa amangboru, songon na borat? (07/d45)*. “Bagaimana amangboru? berat ya?”
- (68) JBL: *daong, alani na ketring do raja nami, jadi dang dope isungkun hami, idoi raja nami. (08/d45)TI*. (Tidak. Pihak *ketring* yang bertanggung jawab untuk itu, sementara kami belum bertanya kepada mereka, itu penyebabnya, raja). *Laos ison ma sude sarapan, unang be// (09/d45)TI*. (sekalian saja semua sarapan, jangan lagi//)
- (69) JBP: “Berarti *songoni ma kan amangboru, lewat tonga sappulu dang diladeni be parsirapannon? (10/d45)*. (seperti itu ya, amangboru? Kalau lewat setengah sepuluh tidak akan dilayani lagi ya?)

Pihak perempuan sudah sepakat dengan pernyataan dari pihak laki-laki yang mengatakan bahwa untuk mengawali pesta pernikahan, hanya *marsibuhai* saja yang akan dilakukan. Itu artinya pesta puncak pernikahan akan diawali dengan makan bersama dimana pihak laki-laki membawa *lomok-lomok* (daging yang sudah dimasak) dan pihak perempuan akan menyediakan hidangan ikan mas (*dengke*). Jika ini tidak dilakukan pada tahapan *marsibuhai*, penyediaan *lomok-lomok* dan *dengke* dapat dilakukan pada tahap *tingkir tingkir tangga*. Oleh sebab itu, salah satu dari tahapan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* harus tetap dilaksanakan. Kembali pada konteks (67) dan (68) dimana pihak perempuan dan pihak laki-laki telah sepakat

untuk melakukan *marsibuhai*. Kegiatan ini akan dilaksanakan dengan melakukan sarapan bersama. Pagi hari sebelum memulai acara pemberkatan pernikahan, pihak laki-laki datang ke rumah pihak perempuan dengan membawa lauk masing-masing. Lauk ini akan dimakan bersama-sama pada saat sarapan bersama kedua belah pihak dan para undangan. Pada dialog (67) dan (68) pihak laki-laki mempercayakan pihak ketring untuk mempersiapkan sarapan para undangan. Pada tuturan (67) pihak perempuan menanyakan pihak laki-laki apakah keberatan jika para tamu tetap diberikan sarapan meskipun datang terlambat. Untuk permintaan tersebut, JBL melakukan penolakan pada tuturan (68) dengan mengatasnamakan pihak ketring.

Pada tuturan (68) JBL menggunakan dua kali penolakan. Pada tuturan inti pertama (08/d45), JBL melakukan penolakan dengan menggunakan strategi melimpahkan pada pihak ke tiga. Dalam hal ini, JBL melimpahkan pada pihak ketring. Kemudian pada tuturan (09/d45), JBL melakukan penolakan kedua kalinya dengan menggunakan saran agar sarapan dilangsungkan satu kali. Strategi menolak ini disampaikan dengan menggunakan strategi kesantunan *off-record* atau tidak langsung. JBL menggunakan strategi *off-record* dengan bentuk ellipsis dimana penutur sengaja tidak menyelesaikan tuturannya, dengan harapan pihak perempuan dapat mengerti maksud pihak laki-laki. Pihak laki-laki bermaksud untuk menolak permintaan pihak perempuan tersebut dimana undangan dari pihak perempuan tidak akan dilayani sarapannya jika datang terlambat. Bukti bahwa pihak perempuan memahami maksud penolakan yang dilakukan oleh JBL telah ditunjukkan melalui tuturan JBP yang mengatakan (*seperti itu ya, amangboru? Kalau lewat setengah sepuluh tidak akan dilayani lagi ya?*). Tuturan ini menunjukkan bahwa pihak perempuan paham permintaannya telah ditolak sekalipun JBL tidak menyelesaikan tuturannya. Selain menggunakan strategi kesantunan samar-samar (*off-record*), JBL juga menggunakan strategi kesantunan positif dengan penanda identitas kelompok *raja nami*.

Berdasarkan data-data yang sudah ditampilkan, dapat disimpulkan bahwa satu penolakan dengan disertai dua strategi kesantunan dapat dijumpai pada semua negosiasi. Tiga dan empat strategi kesantunan umumnya terdapat pada negosiasi mahar dan *jambar*. Pada Negosiasi *panandaion* dan *parpaungan* dan *ulos*, bentuk

seperti itu tidak pernah muncul melainkan dengan satu strategi kesantunan saja. Pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ditemukan eksekusi penolakan dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’ dengan strategi kesantunan langsung pula. Selain itu dua strategi penolakan disertai dua strategi kesantunan juga ditemukan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*.

Berdasarkan semua data yang sudah dianalisis, diperoleh rekapitulasi total penggunaan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan dari seluruh negosiasi pada kegiatan *marhata sinamot*. Jumlah yang ditampilkan pada tabel 4.11 (halaman 301) menunjukkan total seluruh penggunaan tindak tutur menolak dan strategi kesantunan dari negosiasi jumlah mahar (NJM), negosiasi *parpungan* dan *panandaion*, negosiasi *jambar*, negosiasi *ulos*, serta negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*.

No	Strategi Menolak	Formula Semantik	Jumlah Strategi Menolak	Frek. (%)	Strategi Kesantunan																									
					Langsung (BonR)	Positif										Negatif								Off-Record						
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
		- Jawaban yang tidak pasti/tidak spesifik	6	2,2		3				1						2						1						1		
		- Pengu-langan	8	2,9	5				1	1						1														
		- tidak antusias	2	0,7	1				1																					
		- konse-kuensi negatif	2	0,7	1																	1								
		- permintaan empati, bantuan, dengan menyatakan harga	23	8,5		1	3	1	8	1	5			1						1		9	1	3						
	K	Penghindaran																												
		- Penundaan	3	1,1	1					1				1								1	1							
		- Berkelakar	3	1,1					1	1			1									1	1					1		
		- Melimpah-kan pada pihak ketiga (orang lain)	6	2,2	2				2		1											1							1	

Strategi menolak yang paling dominan digunakan pada kegiatan *marhata sinamot* adalah sebagai berikut: Penutur JBL (juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki) menolak dengan menggunakan strategi menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan*. Penutur JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) juga kebanyakan menggunakan strategi menolak dengan menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan*. Penutur PKP (penatua kampung yang mewakili teman satu kampung pihak perempuan) dominan menggunakan strategi menolak langsung dan pernyataan prinsip. Penutur TP (*tulang* atau paman atau saudara laki-laki dari ibu dari pihak perempuan) dominan menggunakan strategi menolak langsung ‘tidak’. Tuturan menolak yang muncul dalam negosiasi *marhata sinamot* ini, pada umumnya lebih banyak dituturkan oleh JBL dan JBP. Penutur JBL menolak sebanyak 126 kali (46,32%), penutur JBP menggunakan 113 kali (41,54%), PKP sebanyak 14 kali (5,14%), TP sebanyak 13 kali (4,77%), SSP sebanyak 6 kali (2,20%), sehingga total seluruh tuturan menolak adalah sebanyak 272 tuturan (tertera pada penutupan tabel 4.11 hal.301). Dari angka-angka ini dapat disimpulkan bahwa penolakan yang terdapat pada negosiasi *marhata sinamot* lebih banyak dilakukan oleh penutur JBL dan JBP. Mereka adalah juru bicara utama yang dipercayakan untuk mewakili masing-masing kedua belah pihak untuk membicarakan hal-hal penting untuk pesta puncak pernikahan.

Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan pada saat menolak adalah dengan strategi kesantunan positif, yang antara lain adalah strategi kesantunan positif nomor 4 yaitu dengan menggunakan penanda identitas kelompok berupa bentuk sapaan atau penyebutan mitra tuturnya. Kemunculan strategi positif jenis keempat ini adalah sebanyak 15,13%, diikuti dengan strategi kesantunan positif nomor 6 yakni menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan Mt dengan pura-pura setuju dan atau persetujuan yang semu, sebanyak 10,08%. Selain itu, para peserta tutur juga menggunakan strategi kesantunan negatif ketika menolak. Strategi kesantunan negatif tersebut adalah strategi kesantunan nomor 4 yakni minimalkan paksaan, sebanyak 8,40%.

4.1.3 Pola Strategi Tindak Tutur Menolak pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

Dalam kebanyakan kasus, seperti dalam ‘menolak’, tuturan itu tidak dibuat dengan tindakan tindak tutur tunggal. Ada rangkaian tuturan yang mendahului atau mengikuti tuturan ‘menolak’ yang digunakan seperti dalam negosiasi dalam *marhata sinamot* ini. Dalam satu unit rangkaian tuturan, oleh Blum-Kulka et al., (1989) dibedakan menjadi tiga bagian, yakni *head act* (tuturan inti atau utama), *supporting move* (tuturan pendukung) dan *alerter* (tuturan pembuka). Clark (1979) menyatakan pembagian tuturan seperti ini disebut dengan *sequence* (rangkaian-rangkaian tuturan). Tuturan pendukung dan pembuka membentuk sekuens dalam satu unit rangkaian tutur dan tuturan tersebut mempunyai pengaruh terhadap tuturan inti yang disampaikan oleh juru bicara.

Tabel 4.12 Rangkaian Unit Penolakan pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

No	Pola Sekuens Penolakan	Peserta Tutur										Jlh
		JBL	%	JBP	%	PKP	%	TP	%	SSP	%	
1	TI	17	28,8	23	38,9	9	15,3	10	16,9	1	1,7	59
2	TI + TD	11	55,0	9	45,0	-	-	-	-	-	-	20
3	TI + TD + TI	-	-	3	-	-	-	-	-	-	-	3
4	≥1TB+ TI	23	47,9	21	43,8	1	2,1			3	6,3	48
5	TB + TI + TB + TI	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	4
6	≥1TD + TI	19	46,3	15	36,6	2	4,9	3	7,3	2	4,9	41
7	≥1TB + ≥1TD + ≥ TI	38	52,1	34	46,5	-	-	-	-	1	1,4	73
8	≥1TB + TI + ≥TD	7	77,8	-	-	2	22,2	-	-	-	-	9
9	≥1TB + ≥1TD + TI + TD	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5
10	≥1TD + TI + TD	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4
11	TI + ≥1TD + TI + ≥1TD+ TI	-	-	4	-	-	-	-	-	-	-	4
12	TB+TD+TB+TI	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
	Total	126		113		14		13		6		

TB= tuturan pembuka (*alerter*), TI= Tuturan inti atau utama (*Head Act*), TD= tuturan pendukung (*Supporting Move*). ≥1= sama dengan atau lebih dari satu. Jlh = banyaknya unit tuturan

Tabel di atas menunjukkan pola menolak yang dihasilkan oleh juru bicara pada saat menolak permintaan atau saran. Rangkaian unit tuturan menolak dipilah berdasarkan tuturan pembuka yang digunakan sebelum menolak, tuturan pendukung sebelum menolak maupun sesudah menolak, dan tuturan inti (tuturan menolak). Strategi bertutur menolak dapat disampaikan dengan strategi langsung maupun tidak langsung. Strategi menolak dengan cara langsung dan tidak langsung tersebut dapat disampaikan dengan atau tanpa tuturan pembuka dan pendukung. Juru bicara dapat menolak dengan strategi langsung menyatakan ‘tidak’ dengan didahului tuturan pembuka maupun tuturan pendukung atau tanpa tuturan pembuka dan pendukung. Jika juru bicara menolak dengan menyatakan ‘tidak’ tanpa didahului tuturan pembuka, artinya juru bicara menolak dengan menggunakan unit tuturan inti (TI) saja. Jika sebelum menolak juru bicara menggunakan tuturan pembuka (TB) lalu diikuti dengan menyatakan penolakannya, itu artinya tuturan menolak juru bicara tersebut dirangkai dengan unit TB+TI.

Unit-unit formal dalam rangkaian tuturan diidentifikasi dengan kerangka kerja Bulm-Kulka et al., (1989) yang membedakan tiga bagian tuturan. Bagian *head act* (tuturan inti), *supporting move* (tuturan pendukung), dan *alerter* (tuturan pembuka). Bagian tuturan inti merupakan unit utama yang merealisasikan tindak tutur *impositif* seperti tindak tutur menolak. Bagian tuturan pendukung adalah unit tuturan yang tidak merealisasikan tindak tutur impositif dan bukan bagian dari tuturan inti (atau berada di luar tuturan inti). Pada umumnya, unit ini berfungsi untuk melunakkan atau menguatkan daya tekan/beban ilokusi yang dinyatakan dalam unit TI. Sementara itu, unit TB adalah bagian tuturan yang mendahului unit TI yang berfungsi sebagai penarik perhatian seorang mitra tutur dalam suatu peristiwa komunikasi. Di samping itu, TB juga memiliki fungsi sosial tertentu di antara peserta tutur. Unit TB dapat berupa *sapaan*, *nama diri*, *pujian*, atau ungkapan-ungkapan penarik perhatian lainnya.

4.1.3.1 Menolak dengan Unit TI

Pola pada nomor urut 1 seperti yang tertera pada tabel 4.12 menunjukkan bahwa juru bicara hanya menggunakan unit TI saja. Penolakan yang dilakukan juru bicara tidak didahului atau disertai unit tuturan pembuka (TB) dan tuturan pendukung (TD). Diagram di bawah ini ditampilkan untuk mengetahui jumlah frekuensi kemunculan pola ini dalam negosiasi kegiatan *marhata sinamot*:

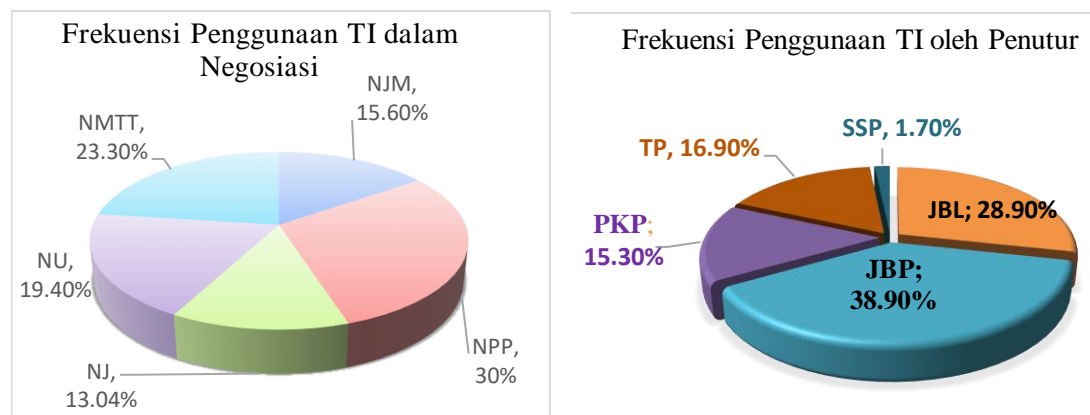


Diagram 4.1 Frekuensi Penggunaan unsur TI pada Negosiasi Mahar

Diagram sebelah kiri menunjukkan bahwa pola TI digunakan paling banyak pada negosiasi *parpunguan* dan *panandaion* (NPP), yaitu sebanyak 30%. Pada negosiasi *jambar* dan *ulos* (NJ dan NU) masing-masing sebanyak 13,04% dan 19,40%, sedangkan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* sebanyak 23,30% kali. Dari persentase tersebut dapat disimpulkan bahwa penolakan yang disampaikan dengan pola TI paling banyak ditemukan pada negosiasi jumlah *panandaion* dan *parpunguan*. Berikutnya, pola TI juga paling banyak ditemukan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Jika tuturan menolak disampaikan dengan pola TI saja, artinya penolakan itu bentuknya pendek, singkat dan tidak bertele-tele. Kehadiran TB dan TD yang menyertai TI, itulah yang menyebabkan penolakan membentuk rangkaian unit yang panjang.

Dari diagram sebelah kanan diperoleh gambaran bahwa pola TI paling banyak digunakan oleh JBP sebanyak 23 kali (38,9%), lalu diikuti secara berurutan digunakan oleh JBL sebanyak 17 kali (28,8%), TP sebanyak 10 kali (16,9%), PKP

sebanyak 9 kali (15,3%), dan SSP sebanyak 1 kali (1,7%). Dari kedua diagram di atas dapat disimpulkan bahwa penolakan yang disampaikan dengan pola TI digunakan paling banyak pada negosiasi *panandaion* dan *parpunguan* serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga* oleh JBP dan JBL. Contoh penolakan dimana juru bicara hanya menggunakan tuturan inti tanpa didahului tuturan pembuka dan pendukung, dapat dilihat pada tuturan (3) dalam dialog berikut ini:

- (1) JBL: “*molo di hami disan 150 do(04/d31/NPP) TI*” (kami di sana biasanya 150)
- (2) JBP: “*170 do molo eceran disan(05/d31/NPP)*. (Eceran di sini harganya 170). *Alai alani diparadatan iorui hami ma 10 ribu gabe 160 do (06/d31/NPP)*. (Tapi karena untuk kegiatan adat, kami kurangi 10 ribu menjadi 160). *Ido amangboru, pas doi, sada onom do (07/d31) TD.*” (Percayalah *amangboru*, itu sudah pas, satu-enam harganya”).
- (3) JBL: “*Manang bah boras i ma ibaen hami, asa iboan hami boras dua kaleng, asa satangkar be (12/d31/NPP) TI*” (“kalau begitu sebaiknya kami berikan beras sebanyak dua kaleng, supaya kalian bagikan satu genggam per orang”)

Dialog ini terjadi pada saat JBL dan JBP sedang menegosiasikan *parpunguan* dan *panandaion*. Pada acara puncak pernikahan, pihak laki-laki wajib memberikan uang kepada beberapa pihak. Salah satunya adalah kepada kelompok arisan yang diikuti oleh keluarga pihak perempuan. Sebenarnya pihak laki-laki memberikan beras kepada kelompok arisan yang diikuti oleh keluarga pihak perempuan tersebut. Banyaknya beras yang diberikan sudah tertentu beratnya tergantung kesepakatan yang sudah diatur dalam anggaran dasar arisan tersebut. Umumnya anggaran dasar banyaknya beras yang telah ditentukan adalah 16 kg beras. Oleh karena itu pihak laki-laki harus memberikan sejumlah uang sebagai ganti beras tersebut. Uang yang diberikan haruslah seharga 16 kg beras. Besaran uang sebagai konversi dari beras tersebut sering berubah-ubah. Pada konteks seperti dialog di atas, JBL dan JBP menyebutkan nilai yang berbeda-beda sesuai dengan apa yang mereka tahu terkait harga beras pada saat itu. JBL menyatakan bahwa setahu mereka harga 16 kg beras adalah 170 ribu, namun karena untuk dipergunakan pada acara adat maka JBP bersedia mengurangi menjadi 160 ribu.

Sementara itu, JBL menyatakan bahwa harga 16 kg beras pada saat itu adalah seharga 150 ribu. Pihak perempuan memberitahukan bahwa harga yang seharusnya diikuti adalah harga yang sesuai dengan yang mereka tahu di tempat mereka, yakni sebesar 160 ribu rupiah.

Pada satuan tutur (3) JBL menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung yaitu memberikan saran dan alternatif untuk menolak jumlah 160 ribu tersebut. Unit TI yang direalisasikan dengan strategi menyampaikan saran dan alternatif tersebut disampaikan tanpa ada unit TB dan unit TD. Unit TI berdiri tunggal tanpa ada unit lain yang mengikuti atau mendukung. Unit TB dan TD pada penelitian ini bukan berfungsi untuk memperjelas sebuah penolakan, namun berfungsi untuk menegaskan, menguatkan atau melunakkan penolakan. Oleh karena itu TI tetap dapat berdiri sendiri (tunggal) tanpa ada TB dan TD. JBL menggunakan strategi kesantunan langsung karena JBL dan JBP sama-sama tahu bahwa *parpunguan* dibayar dengan beras. Selain itu, pembahasan tentang *parpunguan* tidaklah menyangkut jumlah yang besar jika dibandingkan dengan jumlah uang yang dibahas pada negosiasi mahar. Agaknya hal ini yang membuat juru bicara menggunakan tuturan inti (tanpa TB, TD) dan menggunakan strategi kesantunan langsung, tanpa perlu khawatir pihak perempuan akan merasa tersinggung dengan cara penolakan yang dilakukan oleh JBL tersebut.

4.1.3.2 Menolak dengan Rangkaian Unit TI + TD

Pola yang disampaikan dengan rangkaian unit TI + TD menggambarkan bahwa rangkaian unit penolakan dibentuk dengan menggunakan tuturan inti lebih dulu kemudian diikuti tuturan pendukung. Rangkaian penolakan yang dihasilkan oleh juru bicara pada saat menolak adalah dengan menggunakan tuturan inti yaitu tuturan penolakan lalu diikuti dengan tuturan pendukung. Diagram di bawah ini dapat menunjukkan frekuensi penggunaan struktur rangkaian penolakan dengan TI + TD. Frekuensi tersebut menunjukkan pada negosiasi apa dan oleh penutur siapa pola ini paling banyak digunakan.

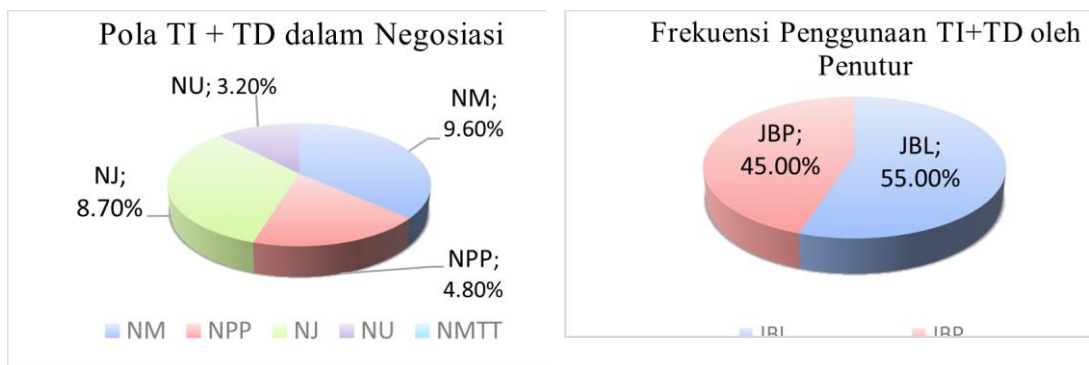


Diagram 4.2 Frekuensi Penggunaan unit TI + TD dalam Negosiasi Mahar

Diagram pada sisi sebelah kiri menunjukkan bahwa penolakan dengan rangkaian unit tutur TI + TD tidak digunakan secara dominan dalam bernegosiasi. Struktur TI + TD digunakan pada negosiasi jumlah mahar (NJM) sebanyak 9,60%, diikuti secara berurut digunakan pada negosiasi *panandaion* dan *parpungan* (NPP) dan pada Negosiasi *jambar* (NJ) masing-masing sebanyak 4,80% dan 8,70%. Pola ini juga muncul pada negosiasi jumlah *ulos* (NU) sebanyak 3,20%. Hal ini menunjukkan bahwa penggunaan struktur ini pada tiap negosiasi tidak lebih dari 10%. Diagram pada sisi sebelah kanan menunjukkan bahwa pola TI + TD paling hanya digunakan oleh JBL dan JBP. Dari data yang telah dikumpulkan, terhitung bahwa JBL menggunakan sekuens ini sebanyak 11 kali (55%) dan JBP sebanyak 9 kali (45%) sehingga jika ditotal pola menolak seperti ini telah digunakan sebanyak 20 kali. Dari kedua diagram tersebut dapat disimpulkan bahwa pola TI + TD paling banyak muncul digunakan oleh JBL pada saat negosiasi mahar.

Dialog (3) dan (4) berikut ini dapat menunjukkan contoh bagaimana penolakan disampaikan dengan pola TI + TD. Pola tersebut terdapat pada satuan tutur (4) yang dilakukan oleh JBP:

- (3) PKP: “*molo na diadopan, jolo lehononmu do baru ilehon halahon ma annon tu hamu(01/d34/NJ)*. (kalau yang *diadopan*, artinya kalian berikan dulu ke mereka (pihak perempuan), baru mereka nanti yang akan memberikan kepada kalian). *Boha hamu Silalahi?(02/d34/NJ)*. (Bagaimana menurut kalian, Silalahi?)
- (4) JBP: “*hera na hurang pas do na ipatorang ni amangboru nami(03/d34/NJ) TI*. (Sepertinya apa yang *amangboru* beritahukan masih kurang tepat). *Artina nangkin nga hudokkon*

hami, artina dipanghataion nami, dung dipasahat hamu tu hami na di hami, bahen hamu hinan ma na di hamu annon gabe mulak hulak dengke (04/d34/NJ) TD.” (Artinya tadi sudah kami katakan, artinya dalam diskusi kami, setelah kalian berikan kepada kami (*jambarnya*), langsung ambil saja yang memang seharusnya untuk kalian, supaya jangan bolak-balik).

Tuturan di atas terjadi pada saat negosiasi *jambar* sedang dilakukan. PKP menyarankan agar pada saat penyerahan daging pihak perempuan lebih dulu menyerahkan kepada pihak laki-laki, lalu kemudian pihak laki-laki menyerahkan kembali daging yang sudah diberikan oleh pihak perempuan tadi. Menurut pihak perempuan, pembagian dengan cara seperti itu akan sedikit merepotkan. Menurut pihak perempuan, masing-masing pihak seharusnya sudah mengambil bagiannya. Pada negosiasi ini terjadi penolakan oleh JBP kepada PKP terkait atas saran yang diberikan oleh PKP tentang prosedur penyerahan daging.

Satuan tuturan (4) di atas mengandung tuturan menolak yang disampaikan dengan strategi yang langsung. Strategi langsung tersebut direalisasikan dengan pernyataan ketidaksetujuan. Pernyataan ketidaksetujuan tersebut adalah merupakan tuturan inti yaitu tuturan penolakan. Pada bagian ini, TI tidak berdiri secara tunggal, ada TD (tuturan pendukung) yang menyertai TI. TI muncul mendahului TD. Artinya setelah tuturan penolakan disampaikan, barulah tuturan pendukung muncul. Tuturan pendukung tersebut merupakan tindak tutur asertif sub tindak tutur menjelaskan (*to notify*) yang berfungsi untuk memberikan penjelasan bagaimana seharusnya daging diserahkan. Dalam hal ini, tuturan pendukung digunakan oleh JBP untuk menguatkan atau menegaskan penolakannya sehingga penolakannya semakin jelas. Færch & Kasper (1984) menyatakan bahwa kehadiran tuturan pendukung pada penolakan akan membuat kekuatan penolakan tersebut menjadi semakin transparan dan tidak ambigu. TD (tuturan pendukung) yang menyertai TI berfungsi untuk memperjelas, dan menegaskan TI sehingga TI menjadi lebih jelas dan transparan.

4.1.3.3 Menolak dengan Rangkaian Unit **TI + TD + TI**

Maksud dari rangkaian unit penolakan **TI + TD + TI** adalah bahwa **TI** muncul di awal tuturan, diikuti oleh adanya tuturan pembuka, kemudian diakhiri dengan tuturan inti. Tuturan penolakan disampaikan sebanyak dua kali, yakni di awal tuturan dan di akhir tuturan. Di antara dua tuturan penolakan tersebut terdapat satu tuturan pendukung. Dua tuturan inti yang muncul pada sebuah negosiasi menunjukkan ketegasan, keseriusan dari penutur dalam maksud penolakannya. Tuturan pendukung dapat berfungsi sebagai pendukung tuturan inti tersebut. Fungsi tersebut antara lain seperti untuk melunakkan penolakan, untuk menghindari perasaan tersinggung yang diakibatkan oleh penolakan tersebut, dan lain sebagainya. Unit ini hanya digunakan oleh JBP sebanyak 2 kali dan JBL sebanyak 1 kali. Dua kali pada saat negosiasi *jambar* dan satu kali pada negosiasi jumlah *mahar*. Tuturan penolakan yang disampaikan dengan pola **TI + TD + TI** dapat dilihat pada tuturan (6) yang terdapat pada dialog di bawah ini:

- (5) JBP: “*mauliate ma raja nami. TB dua pulu sada satonga, lehon ma dua pulu sada juta.*” (02/d14/NJM) **TI**. (“baiklah raja, dari 21 juta setengah, berikanlah 21 saja.)
- (6) JBL: “*Itambai hami ma 500, asa gabe sapulu ualu juta lima ratus. TI. Ido na boi tarbahen hami tulang na burju.*” **TD** (03/d14/NJM). *Gabe sapulu ualu juta lima ratus ma raja TI* (03/d14/NJM). (Kami akan menambahi sebesar 500 ribu, supaya totalnya menjadi 18 juta lima ratus ribu rupiah. Kami hanya dapat menambah sebanyak itu, *tulang* yang baik. Totalnya menjadi 18 juta lima ratus ribu rupiah).

Percakapan (5) dan (6) terdapat pada negosiasi jumlah mahar dimana JBP awalnya meminta mahar sebanyak 21,5 juta dan telah bersedia menurunkan permintaannya menjadi 21 juta. Pihak perempuan telah mengurangi permintaannya sebanyak 5 ratus ribu rupiah. Permintaan tersebut merupakan jumlah yang besar sehingga pihak laki-laki menolak permintaan pihak perempuan tersebut dan hanya mampu memberikan mahar sebesar 18 juta rupiah. Untuk menolak jumlah permintaan yang besar, juru bicara tidak

menggunakan tuturan penolakan tunggal. Pada contoh (6) di atas, terlihat bahwa JBL menggunakan pola **TI + TD + TI**. JBL menggunakan tuturan inti di awal rangkaian, diikuti satu tuturan pendukung, kemudian diakhiri dengan tuturan inti lagi. Tuturan penolakan (inti) yang digunakan JBL adalah tuturan menolak yang tidak langsung, sebab JBL tidak secara terus terang menyatakan penolakannya. Penolakan yang tidak langsung tersebut disampaikan dengan pernyataan harga baru. Penolakan yang terdapat di awal rangkaian dan di akhir rangkaian unit penolakan adalah jenis penolakan yang sama yaitu dengan pernyataan harga baru, sebab tuturan inti kedua tersebut adalah pengulangan dari tuturan inti pertama. Tuturan pendukung disampaikan dengan tindak tutur asertif sub memberi tahu. Pada tuturan pendukung tersebut JBL memberitahukan kesungguhan hati mereka dengan mengakui bahwa hanya 18 juta yang sanggup mereka penuhi. Di satu sisi JBL ingin menegaskan penolakannya dengan mengulang TI namun kekuatan penolakan menjadi lebih lunak dengan adanya tuturan pendukung. Tuturan pendukung tersebut merupakan realisasi dari strategi kesantunan positif nomor 6 menghindari pertentangan (*avoid disagreement*).

Bentuk kesantunan juga terlihat ketika JBL menggunakan penanda identitas kelompok *tulang na burju* pada tuturan pendukungnya. Strategi ini termasuk pada strategi kesantunan positif nomor empat dimana penutur menggunakan penanda identitas kelompok. Dengan adanya tuturan pendukung ini di dalam pola penolakan, memperlihatkan bahwa pihak laki-laki berusaha meminimalisir ketersinggungan dan meminimalisir penolakan berikutnya oleh JBP. Pada kasus ini TD yang muncul diantara dua TI berfungsi untuk melunakkan penolakan. Oleh karena itu selain berfungsi untuk menegaskan penolakan, TD juga berfungsi untuk melunakkan penolakan.

4.1.3.4 Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB+ TI$

Pola ini menunjukkan bahwa pada saat menolak juru bicara menggunakan satu atau lebih dari satu unit TB (tuturan pembuka) diikuti oleh TI (Tuturan Inti) atau tuturan penolakan.

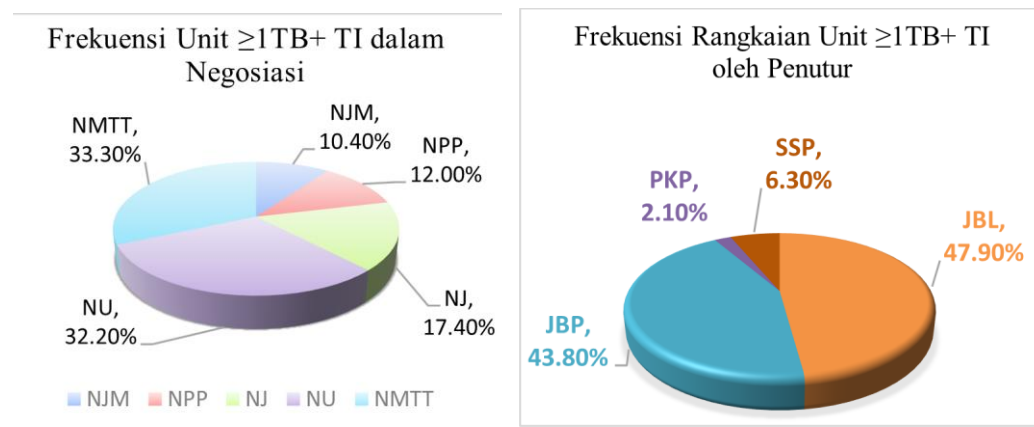


Diagram 4.3 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB+ TI$ dalam Negosiasi Mahar

Diagram yang ada pada posisi kiri menunjukkan frekuensi penggunaan pola $\geq 1TB+ TI$ dalam negosiasi. Rangkaian unit penolakan dengan pola $\geq 1TB+ TI$ digunakan paling banyak pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* (NMTT). Pola ini pada NMTT muncul sebanyak 33,30%, kemudian muncul dengan jumlah yang hampir sama pada negosiasi *ulos* (NU) sebanyak 32,20%. Pada negosiasi *jambar* (NJ), penolakan dengan pola $\geq 1TB+ TI$ terbentuk sebanyak sebanyak 17,40%, kemudian pada negosiasi *panandaion* dan *parpunguan* (NPP) sebanyak 12%. Terakhir, pola $\geq 1TB+ TI$ muncul pada negosiasi jumlah mahar (NJM) sebanyak 10,40%.

Diagram yang ada pada posisi kanan menunjukkan frekuensi penggunaan $\geq 1TB+ TI$ oleh penutur. Pola menolak seperti ini paling banyak digunakan oleh JBL sebanyak 23 kali (47,9%), lalu diikuti secara berurut digunakan oleh JBP sebanyak 21 kali (43,8%), dan SSP sebanyak 3 kali (6,3%), dan PKP sebanyak 1 kali (2,1%). Dari kedua diagram tersebut dapat disimpulkan bahwa rangkaian unit

penolakan dengan pola $\geq 1TB+$ TI paling banyak terdapat pada NMTT, NU dan digunakan paling banyak oleh JBL dan JBP.

- (7) JBP: “*Boti do amangboru, unang sai tabahen songon eme na masak nuaeng songon parkomben i asal i sabi i (02/d43/NMTT). Maksudhu adat na jolo i sipangkeonta do i (03/d43). Jadi taringot tu tingkir tangga ingkon ro do hamu tu jabu nami, hami pe ingkon ro do tu jabumu (04/d43/ NMTT). Boa amangboru? (05/d43/ NMTT)*” (**strategi kesantunan mencari persetujuan**) (Kira-kira seperti ini *amangboru*, janganlah kita lakukan ibarat *padi yang sudah masak*, jangan asal ditebas saja (pekerjaan yang dikerjakan dengan asal-asalan). Maksudku, adat yang sudah dimulai sejak dulu, itulah yang kita ikuti. Jadi, terkait *tingkir tangga*, kalian harus datang menemui kami, dan sebaliknya kami pun harus datang ke rumah kalian. Bagaimana kira-kira *amangboru?*”
- (8) JBL: “*inna rohangku tulang, **TB** alani angka parkarejoan nungnga be pas pas tingki ni on ra, jam na pe nga pas pas, jadi dang tarbahen ra tulang (06/d43) **TI***.” (“Menurut pendapatku, *tulang*, karena alasan pekerjaan, jadi waktu mungkin sudah diatur, jamnya juga sudah diatur, jadi mungkin kita tidak dapat melakukannya.”)

Dialog (7) dan (8) di atas dilakukan antara JBP dan JBL pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. JBP mengajukan permintaan agar kedua kegiatan itu dilakukan pada saat acara puncak pernikahan, bukan salah satunya. Pada tuturan (8) JBL melakukan penolakan yang disampaikan dengan menggunakan satu tuturan pembuka kemudian diikuti TI. Tuturan inti (tuturan penolakan) disampaikan dengan menggunakan strategi bertutur menolak yang tidak langsung. Strategi tersebut disampaikan dengan menyatakan dalih, alasan dan penjelasan. Tuturan penolakan tersebut diawali dengan menggunakan satu tuturan pembuka yang berfungsi untuk menarik perhatian JBP dengan menyatakan bahwa JBL mempunyai pendapat dan apa yang disampaikannya pada TI merupakan hasil dari pendapatnya tersebut. Tuturan pembuka tidak mempengaruhi kuat/tidaknya sebuah penolakan, atau transparan/tidaknya sebuah penolakan. inilah yang membuat tuturan pembuka dan tuturan pendukung menjadi berbeda. Tuturan pendukung dapat berfungsi sebagai upaya untuk menguatkan sebuah penolakan, sedangkan

tuturan pembuka tidak. Tuturan pembuka hanya berfungsi sebagai *alerter* (alarm) penarik perhatian seorang mitra tutur dalam suatu peristiwa komunikasi.

Seperti yang telah dijelaskan melalui diagram di atas dapat disimpulkan bahwa pola $\geq 1TB + TI$ paling banyak digunakan pada negosiasi *marsibuhai dan tingkir tangga* serta pada negosiasi *parpunguan* dan *panandaion*. Pada negosiasi ini juru bicara membicarakan sesuatu yang sudah ada ketentuannya. Apalagi jika ketentuan pelaksanaan *marsibuhai dan tingkir tangga* antara yang ada di kampung pihak laki-laki sama dengan ketentuan yang ada di kampung pihak perempuan maka negosiasinya akan lebih cepat selesai. Tuturan penolakan yang dilakukan juga tidak perlu berpanjang-panjang. Kedua kegiatan ini sudah jarang dilakukan secara lengkap, biasanya apabila *marsibuhai* sudah dilakukan pada awal kegiatan pesta pernikahan, maka *tingkir tangga* tidak dilakukan lagi di akhir acara pesta pernikahan, demikian sebaliknya. Namun, jika juru bicara dapat menegosiasikannya dengan baik, maka kedua tahapan ini dapat dilakukan.

Tahapan negosiasi *panandaion* dan *parpunguan* juga sudah mempunyai ketentuannya sendiri. Jumlah orang-orang yang akan dipanggil pada tahapan *panandaion* (pengenalan) juga sudah ada ketentuannya. Jumlah orang yang akan dipanggil adalah 4 orang. Sekalipun sudah ada ketentuannya, negosiasi masih tetap perlu dilakukan karena biasanya pihak perempuan akan meminta jumlahnya ditambah lagi sesuai dengan jumlah anggota yang ada pada keluarga pihak perempuan. Berhubung karena sudah terikat dengan ketentuan maka dapat diprediksi bahwa pihak perempuan tidak akan meminta terlalu jauh dari 4 orang tersebut. Tuturan penolakan yang disampaikan oleh juru bicara dapat dipengaruhi oleh konteks apa yang sedang dinegosiasikan. Kedua tahapan tersebut membuat masing-masing juru bicara tidak terlalu bertele-tele sehingga tidak ditemui rangkaian tuturan penolakan yang panjang seperti yang terdapat pada saat negosiasi mahar.

4.1.3.5 Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TD + TI$

Pola ini menggambarkan bahwa penolakan yang dilakukan oleh juru bicara didahului oleh satu atau lebih dari satu tuturan pendukung lalu diikuti tuturan

penolakan (TI). Rangkaian penolakan ini menunjukkan bahwa juru bicara menggunakan tuturan penolakan tanpa didahului tuturan pembuka, tetapi hanya dengan tuturan pendukung. Data kuantitas frekuensi penggunaan unit $\geq 1TD + TI$ dalam negosiasi dapat dilihat pada diagram 4.4:

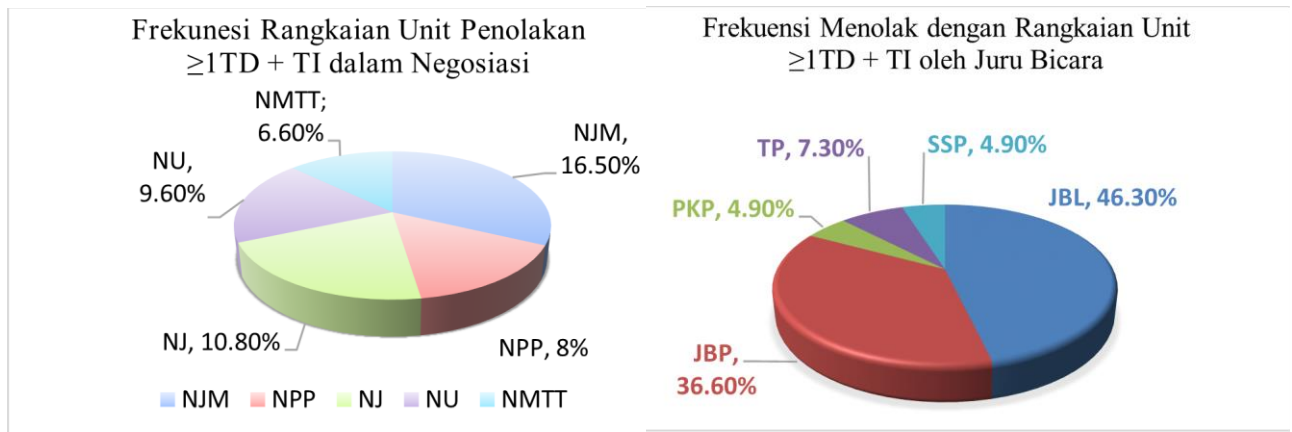


Diagram 4.4 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TD + TI$ dalam Negosiasi Mahar

Diagram di atas menunjukkan jumlah penggunaan unit $\geq 1TD + TI$ pada berbagai negosiasi. Diagram pada sisi kiri menunjukkan bahwa unit $\geq 1TD + TI$ paling banyak digunakan pada peristiwa tutur negosiasi jumlah mahar (NJM), berikutnya adalah pada negosiasi *jambar* (NJ), negosiasi *ulos, parpungan* dan *panandaion* (NPP) dan terakhir pada negosiasi serta negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* (NMTT). Rangkaian Unit $\geq 1TD + TI$ digunakan oleh juru bicara pada NJM sebanyak 15,50%, pada NJ sebanyak 10,80%, pada NU sebanyak 9,60%, pada NPP sebanyak 8%, serta pada NMTT sebanyak 6,60%.

Diagram pada sisi kanan menunjukkan bahwa pola menolak $\geq 1TD + TI$ paling banyak digunakan oleh JBL yaitu sebanyak 19 kali (46,3%), lalu diikuti secara berurut digunakan oleh JBP sebanyak 15 kali (36,6%), TP sebanyak 3 kali (7,3%), PKP sebanyak 2 kali (4,9%), dan SSP sebanyak 2 kali (4,9%). Dari kedua diagram di atas dapat disimpulkan bahwa unit $\geq 1TD + TI$ paling banyak digunakan pada negosiasi jumlah mahar dan paling sering digunakan oleh JBL dan JBP. Tidak jarang ditemukan bahwa ketika menuturkan TI, juru bicara menggunakan TD yang lebih dari satu. Unit $\geq 1TD + TI$ digunakan untuk menolak dalam negosiasi terkait

dengan pembahasan jumlah uang yang besar. Dialog di bawah ini dapat memperjelas penggunaan rangkaian unit $\geq 1\text{TD} + \text{TI}$ pada negosiasi jumlah mahar.

- (9) SSP: *Di hamu amangboru nami, tarlumobi di boru nami dohot hela nami jadi anggo hami, dang pala dao dao, nga iondoshon tu hami na marhaha maranggi, tor gohi hamu ma 25 juta, songoni ma. (01/d6/NJM).* (Amangboru, terlebih lagi kepada boru (anak perempuan) dan hela (menantu), kami tidak akan membuat permintaan yang terlalu jauh, keluarga sudah memesan kepada kami abang-beradik, agar kalian memenuhi mahar sebanyak 25 juta, demikianlah).
- (10) JBL: *Tor moru do nian gok (02/d6/NJM).TD1* (Sebenarnya sudah berkurang cukup jauh). *Bereng hamu ma nga matua (menunjuk ibu pihak laki-laki) (03/d6/NJM).TD2* (Lihatlah sudah tua). *Tingki mokmohi godang na pinatupani (04/d6/NJM) TD3.* (Waktu dia masih muda, banyak yang menjadi tanggungannya). *Di hamu hula hula nami Turnip saluhutna, raja nami, nangkin nunga hupatangi tangi do didok 14, manambori ma ahu, terus terang ma hudok ianaku kandung do hela ni raja i nion ma angkang (05/d6/NJM) TD4.* (Jadi untuk hula-hula kami Turnip seluruhnya, raja, memang tadi sudah kudengar kalian menyebutkan 14 juta, akan ku perjelas, terus terang kukatakan bahwa calon menantu kalian adalah anakku kandung, sedangkan ibunya adalah kakak iparku). *Jadi nang pe songoni marboha bahenon do hami, i sumung hami harbangon ni hula hula i (06/d6/NJM).TD5* (walaupun demikian, kami sudah berusaha melakukan yang terbaik, kami sudah memberanikan diri kami untuk datang menemui kalian). *Molo sinamot do na tahatai raja nami, lumobi di hita Batak, unang sirang hita di angka na hurang (07/d6/NJM).TD6* (Jika yang kita bicarakan adalah soal mahar, terlebih bagi kita orang Batak, jangan sampai kita harus berpisah hanya karena mahar). *Hamu do di dolok raja nami hami di toruon, nangkok hu dolok dapotan na lomak, hu toru asa dapot muat na tio boru ni rajai dohot anak nami (08/d6/NJM) TD7.* (Raja, kalian yang ada di puncak gunung, dan kami di bawah. Jika kita ke puncak gunung akan kita dapati kesuburan, ke bawah pun kita akan dapat mata air yang murni). *Hutambori ma raja nami sinamot ni raja i 2 juta nai, 16 juta ma sian panamborina ahu nuaeng (09/d6/NJM).TI.* (Saya sudah menambah sebanyak dua juta lagi, kami akan memberikan 16 juta dari yang sudah kami tambahkan tersebut).

Rangkaian unit penolakan pada satuan tuturan (10) di atas disampaikan oleh JBL untuk menolak permintaan mahar dari pihak perempuan sebesar 25 juta rupiah. SSP ikut membantu keluarga pihak perempuan untuk meminta mahar sebesar 25 juta tersebut. SSP menyampaikan bahwa mahar sebesar 25 juta tersebut sudah didiskusikan lebih dulu dengan abang dan adik dari SSP dan mereka sudah menyepakati jumlah tersebut. Menurut penuturan SSP, dia hanya perwakilan untuk menyampaikan pesan dari seluruh keluarga abang dan adik dari SSP tersebut. Hal ini berarti bahwa jika JBL menolak, JBL akan mengecewakan abang dan adik dari SSP. Seperti yang dikatakan SSP bahwa ia hanya perwakilan untuk menyampaikan hasil yang telah didiskusikan antara abang dan adik dari SSP, sehingga jika permintaan SSP ditolak, artinya permintaan abang dan adik dari SSP juga ikut ditolak. Situasi seperti ini membuat JBL semakin berhati-hati ketika memilih strateginya pada saat menolak, karena ini menyangkut perasaan dari banyak orang. Penolakan yang dilakukan oleh JBL terhadap permintaan sebesar 25 juta dilakukan dengan membangun beberapa tuturan pendukung. JBL menggunakan enam tuturan pendukung secara berurut, kemudian tuturan inti (TI) disampaikan di akhir tuturan.

JBL menyatakan pada tuturan pendukung pertama dengan tindak tutur asertif sub-berpendapat bahwa mahar 25 juta tersebut sudah mengalami penurunan yang banyak dibandingkan permintaan awal. Pada tuturan-tuturan sebelumnya pihak perempuan telah mengajukan mahar sebesar 60 juta, sehingga jika dibandingkan dengan jumlah 25 juta memang benar bahwa pihak perempuan menurunkan cukup jauh dari permintaan awal. Sekalipun telah diturunkan cukup jauh, JBL masih tetap menganggap permintaan 25 juta masih tergolong jumlah yang besar karena terbukti bahwa JBL melakukan penolakan terhadap jumlah tersebut. Dalam hal ini, terdapat dua hal yang menarik untuk dicermati: pertama, JBL mengatakan bahwa pihak perempuan sudah menurunkan cukup jauh dari permintaan awal sehingga seolah-olah permintaan 25 juta sudah tepat. JBL ingin JBP tahu bahwa JBL mengapresiasi pihak perempuan karena sudah mengalah untuk menurunkan permintaan mahar tersebut. Kedua, sekalipun pihak perempuan sudah mengalah untuk menurunkan harga menjadi lebih rendah, JBL masih tetap

menolak. Gabungan dari kedua hal itu sebenarnya menunjukkan adanya usaha negosiatif dari JBL terhadap JBP. Tuturan pendukung tersebut merupakan upaya untuk menghindari pertentangan atau ketidaksetujuan dari pihak perempuan karena sekalipun pihak perempuan telah menurunkan cukup jauh, namun JBL tetap akan menolak. Tuturan pendukung pertama dapat dikategorikan sebagai strategi kesantunan positif nomor 6 yaitu menghindari pertentangan, atau dengan kata lain tuturan pendukung ini berfungsi untuk menghindari pertentangan terhadap penolakan yang akan datang. Tuturan pendukung berikutnya merupakan tindak tutur asertif sub-memberi tahu dan sub-menjelaskan. JBL memberitahukan bahwa ibu dari pihak mempelai laki-laki sudah tua. Kemudian JBL menjelaskan bahwa pihak laki-laki sudah berusaha melakukan yang terbaik dan telah memberanikan diri datang menemui keluarga pihak perempuan. JBL juga menjelaskan prinsip yang terpenting dari mahar. Sangat disayangkan jika sebuah pernikahan dibatalkan hanya karena persoalan mahar. Tujuan dari tuturan pendukung tersebut adalah untuk melunakkan penolakannya oleh JBP kepada JBL.

(TD1) menunjukkan bahwa JBL menyadari kebaikan pihak perempuan yang telah bersedia menurunkan jumlah permintaan maharnya. (TD2) dan (TD3) menunjukkan ketidakmampuan mereka karena ibunya sudah tua. (TD4) dan (TD5) menunjukkan kesungguhan hati pihak JBL untuk berbuat yang terbaik agar mereka dapat memenuhi mahar sesuai dengan permintaan pihak perempuan. Unit-unit TD ini berfungsi untuk meringankan efek sengat dari penolakan sebab melalui unit TD ini diperlihatkan bahwa penolakan yang dilakukan oleh JBL bukanlah disebabkan oleh ketidakinginan mereka namun karena ketidakmampuan mereka. (TD6) dan (TD7) berisi tentang bagaimana sikap yang benar dan bijaksana ketika menghadapi kenyataan apabila mahar yang diberikan JBL tidak banyak. Hal ini dimaksudkan agar pihak perempuan bersedia menerima pemberian mahar dari JBL yang tidak sebanyak jumlah yang dimintakan oleh pihak perempuan. Dengan demikian, unit TD berfungsi untuk memprediksi penerimaan atau berfungsi untuk mengantisipasi penolakan baru oleh pihak perempuan.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa rangkaian unit $\geq 1TD + TI$ digunakan oleh juru bicara pada negosiasi mahar ketika jumlah yang

dinegosiasikan tersebut menyangkut jumlah yang besar. Struktur ini juga dapat digunakan apabila penolakan dilakukan kepada satu pihak yang mana pihak tersebut merupakan representasi dari beberapa orang. Jika juru bicara menolak orang tersebut, sama artinya dengan ia menolak orang-orang yang diwakilinya. Menolak permintaan beberapa orang pasti lebih berat resikonya dibandingkan jika hanya menolak satu orang. Dengan demikian, menggunakan beberapa tuturan pendukung sebelum menolak adalah upaya yang tepat untuk dilakukan apabila juru bicara diperhadapkan dengan situasi seperti itu. Unit TD yang terdapat rangkaian tersebut merupakan tuturan penyerta yang mendampingi tuturan pokok penolakan (TI). Fungsi dari unit-unit TD adalah (1) untuk melunakkan/melembutkan TI, (2) untuk meringankan efek sengat dari penolakan, (3) untuk membuat TI disampaikan dengan cara yang santun, (4) untuk menjelaskan mengapa TI harus dilakukan, (5) untuk mengusahakan persetujuan dan mengantisipasi munculnya TI baru dari lawan tutur.

4.1.3.6 Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$

Pola ini menunjukkan bahwa juru bicara membentuk rangkaian penolakan yang panjang. Dalam satu rangkaian penolakan juru bicara mendahului penolakannya dengan diawali satu atau lebih dari satu tuturan pembuka diikuti oleh satu atau lebih dari satu tuturan pendukung, diakhiri dengan tuturan penolakan.

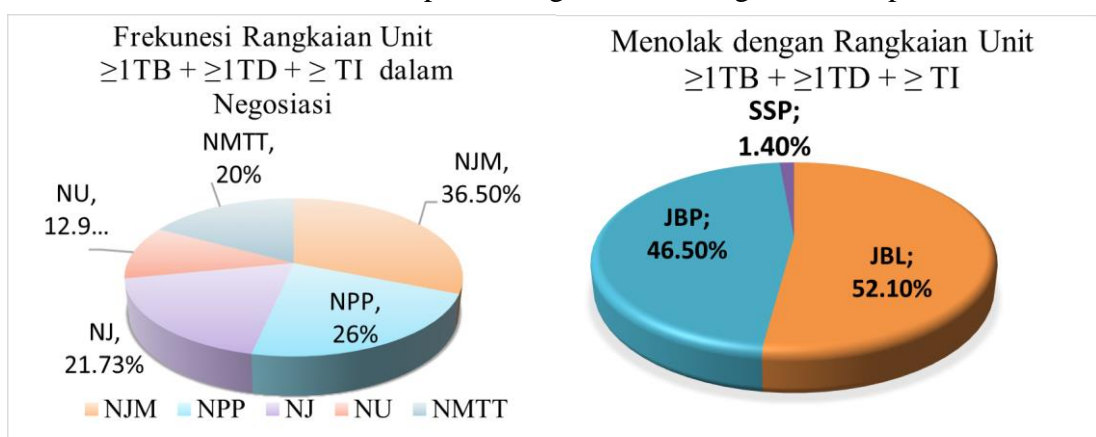


Diagram 4.5 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ dalam Negosiasi Mahar

Bentuk struktur seperti ini banyak terdapat pada negosiasi jumlah mahar. Pada negosiasi lain, bentuk sekuens (rangkaian) seperti ini tidak banyak ditemui. Pola menolak seperti ini paling banyak digunakan oleh JBL sebanyak 38 kali (52,1,3%), lalu diikuti secara berurut digunakan oleh JBP sebanyak 34 kali (46,5%), SSP sebanyak 1 kali (1,4%), sedangkan TP dan PKP tidak pernah menggunakan bentuk rangkaian penolakan seperti ini. Dari kedua diagram di atas dapat disimpulkan bahwa pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ paling banyak digunakan pada saat negosiasi mahar. Juru bicara yang paling banyak menggunakan pola ini adalah JBL dan JBP. Tidak ada satu pun dari data yang menunjukkan bahwa rangkaian unit penolakan $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ digunakan oleh TP dan PKP.

Pola seperti ini juga ditemukan pada negosiasi *jambar* dan *marsibuhai*. Negosiasi ini biasanya menghasilkan penolakan yang bentuknya pendek karena pada umumnya tidak menggunakan TD. Penolakan yang tidak panjang seperti itu ditemukan jika kedua belah pihak setuju untuk mengikuti ketentuan yang dilakukan oleh salah satu pihak. Akan tetapi $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ akan digunakan oleh juru bicara apabila masing-masing pihak tidak mau mengalah. Kedua belah pihak sama-sama menginginkan agar prosedur atau ketentuan dari masing-masing pihak tetap dilakukan. Contoh dapat dilihat pada satuan tuturan (11) di bawah ini:

(11) JBL: “*gabe ma raja nami*(06/d9/NJM). **TB** (baiklah raja)

Alai asa tangkas nian hupaboa songondia ima na naeng gabe simatua ni boru muna on. (07/d9/NJM). **TD1** (Saya akan memberitahu dengan jelas seperti apa kondisi dari calon mertua anak perempuan kalian ini). *Nungnga tung lelung on mabalu, jadi holan sahalakna nama massari, jala torop so piga anakhononna* (08/d9/NJM). **TD2** (Dia sudah lama menjadi janda, hanya dia seorang saja yang bekerja mencari nafkah, anaknya juga lumayan banyak). *Jadi raja nami, tung elek-elek nami ma, tung songon dia pe na boi tarpatupa hami tung las ma rohani rajai, asa itambai hami ma satonga juta nai asa gabe onom satonga*” (09/d9). **TI** (Jadi, raja, kami mohonkan supaya berapapun yang akan kami berikan kiranya raja senang, karena kami akan menambahi hanya sebesar setengah juta lagi sehingga totalnya menjadi enam juta lima ratus.)

Penolakan pada satuan tutur (11) disampaikan oleh JBL kepada JBP untuk menolak mahar sebesar 12 juta. Pihak laki-laki sudah menyatakan akan memberikan sejumlah enam juta saja. Pihak laki-laki hanya dapat memberikan setengah dari jumlah awal yang diminta oleh JBP. Jumlah yang disanggupi oleh pihak laki-laki tersebut masih jauh dari apa yang diharapkan oleh pihak perempuan. Kondisi ini menyebabkan juru bicara menggunakan tuturan pendukung lebih dari satu, agar TI yang disampaikan tidak menghasilkan efek negatif yang besar terhadap perasaan pihak perempuan.

Penolakan yang dilakukan oleh JBL pada unit tuturan tersebut didahului dengan satu TB, diikuti oleh dua TD, diakhiri dengan TI, sehingga satu rangkaian penolakan oleh JBL tersebut membentuk pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$. Pada awal tuturannya JBL menggunakan sebutan *raja* kepada mitra tuturnya. Seseorang yang disebut dengan raja merupakan gambaran adanya penghormatan tertinggi yang disematkan pada lawan bicara. Unit TB yang digunakan oleh juru bicara adalah tuturan kesantunan yang ditunjukkan dengan adanya sapaan penghormatan. TD1 dan TD2 merupakan satu kesatuan yang saling mendukung. Fungsi dari kedua tuturan pendukung itu adalah bentuk usaha dari JBL untuk menunjukkan kepada JBP bahwa penolakan yang dilakukan oleh JBL tersebut disebabkan oleh ketidakmampuan pihak laki-laki. TI disampaikan dengan membujuk dan merendahkan diri. TI memang dapat berdiri sendiri, akan tetapi kehadiran tuturan pendamping yang menyertai TI telah menghasilkan daya tekan TI yang lebih rendah. Unit TD pada pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ berfungsi untuk melunakkan penolakan dan sekaligus melemahkan daya tekan penolakan.

Secara teknisnya, pada negosiasi mahar, PKP dan TP berperan sebagai pendukung. Mereka ikut membantu pihak perempuan untuk meminta tambahan mahar. Permintaan untuk menambah jumlah mahar tidaklah besar. Jika negosiasi dilakukan pada jumlah yang besar, JBL dan JBP yang berperan untuk menemukan kesepakatan. Sekalipun yang diminta oleh mereka tidak banyak namun kehadiran dan keikutsertaan mereka dalam membantu proses negosiasi sangatlah penting. Jika TP menyatakan tidak setuju maka kesepakatan yang sudah dibicarakan antara JBL

dan JBP bisa saja dianggap tidak sah. Ketika negosiasi dilakukan terhadap jumlah yang kecil maka tuturan penolakan akan disampaikan dengan cara yang pendek, tidak bertele-tele. Itulah sebabnya mengapa PKP dan TP tidak menggunakan pola penolakan dengan rangkaian yang panjang seperti pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$.

4.1.3.7 Menolak dengan Rangkaian Unit $\geq 1TB + TI + \geq TD$

Pola ini menggambarkan rangkaian penolakan dimana juru bicara menggunakan satu atau lebih tuturan pembuka, lalu diikuti dengan menggunakan tuturan inti yaitu tuturan menolak, kemudian diikuti oleh satu atau lebih dari satu tuturan pendukung. Frekuensi munculnya pola ini dalam kegiatan *marhata sinamot* dapat dilihat pada diagram berikut ini:

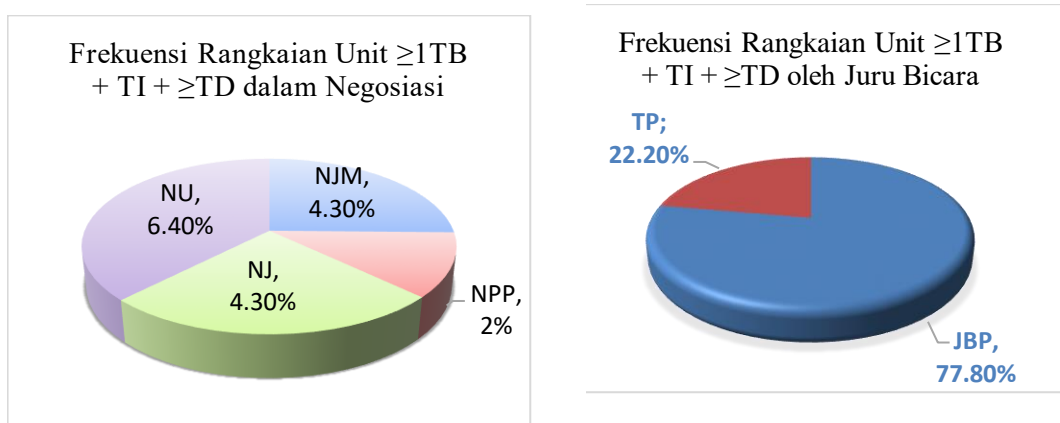


Diagram 4.6 Frekuensi Penggunaan unit $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ dalam Negosiasi Mahar

Pola 6 dan pola 7 mempunyai kemiripan dimana strukturnya sama-sama dibentuk oleh tuturan pembuka, beberapa tuturan pendukung, dan tuturan inti. Perbedaan antara rangkain 6 dan 7 terletak pada penempatan TI. Pada rangkaian penolakan dengan pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$, tuturan inti diucapkan pada akhir rangkaian, namun pada pola 7, TI disampaikan terlebih dahulu baru diikuti oleh tuturan pendukung. Akan selalu ada dua pihak yang terlibat dalam peristiwa penolakan; satu adalah pihak yang mengajukan permintaan (pihak yang ditolak)

dan satu lagi adalah pihak yang melakukan penolakan. Untuk penggunaan istilah yang lebih efektif, penulis akan menggunakan istilah *requester* dan *refuser*. Penggunaan pola yang berurut seperti $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$, cenderung lebih mudah dapat membantu *requester* untuk dapat memprediksi akan adanya penolakan. Hal itu disebabkan karena *refuser* sudah lebih dulu menjelaskan situasi tertentu yang dapat menggambarkan apakah seorang *refuser* dapat memenuhi permintaan *requester* atau tidak. Dengan cara ini, *requester* dapat memprediksi adanya penolakan. Daya tekan penolakan lebih mudah diantisipasi jika *refuser* sudah lebih dulu menggambarkan situasi ketidakmampuan mereka terhadap permintaan *requester*. Seperti yang dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa tindak tutur menolak dapat melukai perasaan mitra tuturnya karena penutur tidak dapat memenuhi permintaan atau saran dari pihak yang meminta. Kehadiran TD yang mendahului TI bisa berfungsi untuk mengantisipasi kemungkinan *requester* tersinggung atas tindakan *refuser*.

Pada unit TD, *refuser* dapat memberitahukan kondisi atau situasi tentang dirinya atau kehidupannya. Dari kondisi atau situasi *refuser* tersebut, *requester* akan dapat menggambarkan sejauh mana seorang *refuser* mampu untuk memenuhi permintaan *requester*. Ketika *refuser* menjelaskan bahwa dia bukan orang kaya dan tidak punya banyak harta, *requester* semestinya sudah dapat memprediksi akan adanya sebuah penolakan sekalipun penolakan yang sebenarnya belum disampaikan. Sebab seperti ini akan rancu ketika *refuser* menggunakan pernyataan ‘bukan orang kaya’ dan ‘tidak memiliki harta’ digunakan untuk menerima permintaan mahar yang besar. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa dengan adanya TD yang muncul mendahului TI, dapat membantu *requester* untuk memprediksi akan adanya penolakan. Jika *requester* sudah dapat memprediksi, ia akan dapat mengantisipasi efek negatif dari penolakan itu.

Bagaimana dengan pola $\geq 1TB + 1TI + \geq 1TD$? Pola ini menunjukkan bahwa juru bicara menggunakan tuturan pembuka, lalu diikuti tuturan inti, kemudian diakhiri dengan tuturan pendukung. Pada pola ini, *requester* tidak perlu

memprediksi penolakan, karena penolakan tersebut sudah disampaikan sebelum tuturan pendukung. Namun karena penolakan tidak diprediksi maka antisipasi terhadap efek sengat (kekuatan) dari penolakan itu pun tidak dapat dilakukan. Contoh pada tuturan penolakan oleh TP berikut ini:

- (12) TP: “*mauliate ma* (terima kasih) **TB**. *Molo sian hami hula-hula, dang boi nasai (02/d1/NJM)* **TI**. (Menurut kami, dari pihak dari hula-hula, tidak boleh hanya sebanyak itu.) *Ingkon tambahan muna apala tolu ratus nai, asa tubu ngolu-ngolu(03/d1/NJM)* **TD** (“harus ditambah lagi paling tidak 300 ribu lagi, supaya rezeki semakin banyak.”)

Penolakan di atas terjadi pada saat JBL mengatakan akan memberikan tambahan mahar sebesar 200 ribu. Berikutnya TP mengatakan bahwa jumlah tersebut tidak cukup. Tuturan TP di atas membentuk rangkaian unit penolakan TB + TI + TD. TP menggunakan satu unit TB, diikuti unit TI, diakhiri dengan unit TD. Dari contoh di atas dapat digambarkan bagaimana jika tuturan pendukung disampaikan setelah penolakan. *requester* tidak perlu memprediksi karena penolakan sudah langsung disampaikan. Pada konteks ini TD berfungsi untuk menguatkan dan menegaskan penolakan. Contoh (13) berikut ini juga merupakan contoh dari tuturan dimana juru bicara menggunakan tuturan pendukung pada akhir rangkaian penolakan.

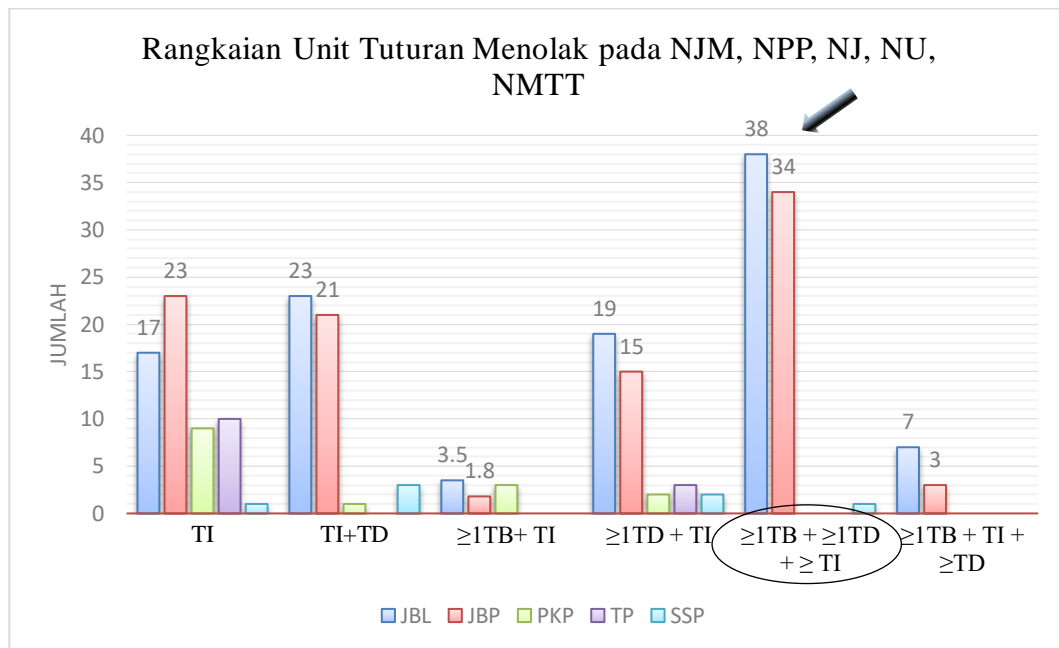
- (13) JBP: “*Mauliate ma amangboru.* **TB** (terima kasih, amangboru). *Hurang dope inna i, ijalo hami apala 500 nai amangboru* **TI**. (katanya segitu masih kurang, kami meminta sebesar 500 ribu lagi). *Otik do ijalo hami.* **TD** (kami minta dikurangi sedikit saja)”

Satuan tuturan (13) di atas disampaikan oleh JBP untuk menolak pernyataan dari pihak laki-laki. Pihak laki-laki sudah membuat pernyataan bahwa mereka akan memberikan tambahan mahar sebesar 300 ribu lagi, namun JBP mengatakan bahwa jumlah itu masih kurang. Tuturan penolakan ini disampaikan dengan strategi langsung yaitu dengan menyatakan ketidakinginan kemudian diikuti dengan pernyataan harga yang baru. Pada unit TB, JBL mengucapkan terima kasih kepada JBL, ditambah lagi dengan menggunakan penanda identitas kelompok *amangboru*.

Unit TB mengandung dua strategi kesantunan sekaligus yaitu strategi kesantunan negatif menunjukkan penghormatan, dan strategi kesantunan positif menggunakan penanda identitas kelompok. Unit TB berfungsi untuk menunjukkan bahwa JBP menghormati JBL. Pada unit TD, JBP menggunakan pernyataan bahwa mereka hanya meminta jumlah yang sedikit. Unit TD mengandung strategi kesantunan negatif meminimalkan paksaan. Kedua unit ini digunakan untuk menunjukkan kesantunan sebagai pendamping TI yang telah disampaikan dengan strategi langsung.

Sekalipun perbedaan pola 6 dan 7 hanya terletak pada posisi TI dan TD, namun perbedaan tersebut ternyata cukup signifikan. Pola 6 digunakan untuk penolakan pada negosiasi jumlah objek yang besar, sedangkan pola 7 tidak. Pola 6 digunakan oleh juru bicara dari kedudukan yang tinggi kepada yang rendah maupun dari kedudukan rendah kepada yang lebih tinggi, sedangkan pola 7 hanya digunakan oleh juru bicara dari kedudukan tinggi kepada yang lebih rendah saja.

Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa ketika melakukan penolakan, juru bicara tidak menyampaikan tuturan menolak secara langsung melainkan dengan tidak langsung. Salah satu cirinya adalah munculnya tuturan penyerta yang mendampingi tuturan pokok penolakan. Tuturan-tuturan penyerta ini dapat disampaikan sebelum tuturan inti dan sesudah tuturan ini. Tuturan penyerta tersebut adalah TB dan TI. Tuturan penyerta ini berfungsi untuk memperhalus penolakan, melunakkan penolakan, sebagai bentuk kesopanan, atau menunjukkan bentuk penghormatan. Dengan adanya tuturan TB dan TD yang menyertai TI tersebut akan membentuk sebuah rangkaian unit penolakan. Rangkaian unit penolakan yang paling banyak muncul pada negosiasi adalah $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$. Rangkaian unit-unit tuturan penolakan dengan pola seperti itu paling banyak muncul pada negosiasi jumlah mahar (NJM). Pola menolak seperti itu paling banyak digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki dan juru bicara pihak perempuan. Diagram di bawah ini dapat menunjukkan secara kuantitas pola rangkaian unit tuturan menolak yang digunakan oleh juru bicara.



NJM= Negosiasi Jumlah Mahar; NPP= Negosiasi *Panjouon* dan *Panandaion*; NJ= Negosiasi *Jambar*; NU= Negosiasi *Ulos*, dan NMTT= Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*.

Dari tampilan diagram di atas dapat disimpulkan bahwa pola rangkaian menolak yang paling banyak digunakan pada negosiasi mahar, *panjouon* dan *panandaion*, negosiasi pembagian *jambar*, negosiasi jumlah *ulos*, serta negosiasi pelaksanaan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* adalah dengan rangkaian $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$. Rangkaian unit ini menunjukkan bahwa pada saat menuturkan tindak tutur menolak, juru bicara menggunakan satu atau lebih dari satu tuturan pembuka, diikuti dengan satu atau lebih dari satu tuturan pendukung, lalu diakhiri dengan tuturan inti (tuturan menolak). Dengan kata lain, juru bicara menuturkan tindak tutur menolak setelah didahului tuturan pembuka dan tuturan pendukung. Dengan kata lain juga, penutur lebih dulu menggunakan tuturan pendukung yang panjang sebelum melakukan penolakan. Diagram di atas menunjukkan bahwa JBL (batang yang berwarna biru) menggunakan rangkaian $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ sebanyak 38 kali dan JBP (batang yang berwarna merah) menggunakan rangkaian itu sebanyak 34 kali. PKP, TP dan SSP tidak pernah menggunakan rangkaian penolakan seperti ini. Hal ini disebabkan karena JBL dan JBP merupakan juru bicara utama yang paling banyak berbicara selama semua proses negosiasi berlangsung. JBL dan JBP

merupakan juru bicara utama yang membuat kegiatan ini dapat berjalan dari awal hingga akhir. Sekalipun PKP, TP dan SSP tidak banyak berperan dalam berbicara dan melakukan negosiasi, namun kehadiran mereka sangat diperlukan pada kegiatan itu. Mereka juga ikut terlibat dalam pengambilan keputusan pada akhir negosiasi. Mereka jugalah yang menjadi saksi bagaimana proses negosiasi berjalan dari awal hingga akhir menemui kesepakatan. Apakah kegiatan *marhata sinamot* dapat berjalan dengan baik atau tidak, juga bergantung pada kehadiran mereka pada kegiatan itu.

Tuturan pembuka yang digunakan untuk mendahului tuturan menolak pada kegiatan *marhata sinamot* adalah tuturan yang termasuk dalam klasifikasi tindak tutur ekspresif, seperti:

1. *Berterima kasih*. Pada saat akan menolak, partisipan pada umumnya menggunakan tuturan pembuka *berterima kasih*. Seperti tuturan “*mauliate ma amangboru (03/d9)* (“terima kasih *amangboru*”). “*Mauliate ma tulang na burju di na naung denggan hita marsisungkunan denggan hita padut padut bohi(03/d10)*. (“terima kasih *tulang* yang baik hati, karena kita sudah saling bertanya dengan baik antara muka dengan muka). “*mauliate ma amangboru tangkas do ialusi amangboru pangidoan nami. (03/d16)* (Terima kasih *amangboru*, sudah dengan jelas sekali *amangboru* merespon permintaan kami.)
2. *Memuji*. Selain menggunakan tuturan berterima kasih, partisipan pada negosiasi *marhata sinamot* juga menggunakan tuturan *memuji*. Seperti: ‘*Na burju do Siallagan on’(05/d10)*. (keluarga Siallagan ini adalah orang yang baik.) “*Molo hubereng hami nangkin di haroromuna, bagak bagak senyum senyum manis sude, ‘berarti on jago do on’ inna rohanku. (01/d2)* (“apabila saya perhatikan pada saat awal kedatangan kalian, kalian semuanya cantik-cantik, senyum manis semuanya, ‘orang-orang ini pastilah orang yang luar biasa’ dalam hatiku). ‘*Na burju do Siallagan on’(05/d10)*. (keluarga Siallagan ini adalah orang yang baik.) “*Mamora do amangboru.” (05/d2)* (“*Amangboru*

memanglah orang kaya”). Selain itu, penutur juga menggunakan ungkapan perasaan senang terhadap perbuatan mitra tutur.

3. *Meminta maaf.* “*Songonon tulang, alai sattabi jo di natua tua ni huta taringot tu paket nangkin i, tapaune ma jolo raja nami (01/d26)*. (Begini *tulang*, tapi sebelumnya aku minta maaf kepada penatua kampung terkait dengan paket tadi, mari kita pastikan lagi, *tulang*). Kata *sattabi* adalah penanda tuturan *meminta maaf*. Secara harfiah *sattabi* artinya *maaf*. Selain untuk meminta maaf, kata *sattabi* juga biasanya digunakan untuk memotong pembicaraan seseorang seperti pada tuturan “*sattabi jo amangboru (03/d26)*”**TB** (maaf ya *amangboru*)→interupsi.

Pada saat negosiasi sedang berlangsung, partisipan juga menggunakan tindak tutur asertif berupa *melaporkan*, *memberikan opini sependapat* dengan tuturan mitra tutur, tuturan *memberi tahu*. Tuturan tersebut digunakan sebagai tuturan pembuka. Selain itu, penutur juga menggunakan tindak tutur ekspresif *menyapa*, serta tindak tutur komisif seperti *berjanji* seperti di bawah ini:

- a. *Melaporkan.* *Songoni ma amangboru Sinaga, nunga tung tangkas tu hita na manghatai idokkon nangkin 25 juta” (01/d7)*. **TB** (*Amangboru Sinaga*, kita sudah sangat jelas dalam berdiskusi bahwa tadi sudah dikatakan mahar 25 juta).
- b. *Menyatakan opini sependapat.* *Ido memang sasintongna, inghon angka na burju do siadopan angka hula hula i(04/d11)*. (“Baiklah, memang benar yang kalian sampaikan itu, memang sudah sepantasnyalah seorang *hula-hula* adalah orang yang baik. “*Toho do i among ai au pe ido na huboto, huattusi pe on among sian hamu angka among hu do(26/d38)*. *Las roha mambege di hata ni amangboru, godang do hape sinamot ni boru nami dilehon amangboru(04/d9)*. **TB** (Hati kami menjadi senang mendengarnya, ternyata jumlah mahar untuk anak perempuan kami sangat banyak, *amangboru*.)
- c. *Menyapa.* *Songoni ma tu angka hita na mardongan tubu lumobima tu angka na martohonan pamarai bapauda manang nanguda ate(10/d9)*. **TB** *Nga hugorahon nangkin tu amangborunta 12 juta ningku, alai didongkon amangborunta onom satonga do (11/d9)*.” (“Kepada para teman semarga,

terlebih kepada *pamarai* dan *simolohon* (abang dan adik kandung dari bapak pengantin perempuan).

- d. Menggunakan pemisalan atau analogi melalui pantun. Contoh: pemisalan *emena asal isabi* (padi yang dipotong asal-asalan) yang berarti *sebuah pekerjaan yang dilakukan asal-asalan hasilnya pasti tidak baik*.
- e. Berjanji akan melakukan sesuatu di masa depan. Contoh: *pasti do uloshonon nami hamu* (kalian semua pasti akan kami berikan *ulos*).

Tuturan pendukung yang digunakan untuk mendahului tuturan menolak pada kegiatan *marhata sinamot* adalah tindak tutur asertif seperti tuturan *memberi tahu* yang direalisasikan dengan:

- (1) Memberitahukan kondisi keuangan keluarga pihak laki-laki maupun keluarga pihak perempuan. Tuturan pendukung seperti ini paling banyak digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki terutama ketika bernegosiasi jumlah mahar.
- (2) Memberitahukan kondisi tentang banyaknya jumlah anggota keluarga pihak laki-laki maupun pihak perempuan. Jumlah anggota keluarga yang banyak akan sejalan dengan banyaknya kebutuhan terhadap uang ataupun *ulos* yang dinegosiasikan.
- (3) Memberitahukan kondisi status ayah atau ibu dari masing-masing pihak (misalnya: sudah janda atau sudah duda) untuk menunjukkan kelemahan mereka kepada pihak lain yang mengajukan permintaan.
- (4) Memberitahukan harta yang dimiliki oleh masing-masing pihak. Juru bicara pihak laki-laki yang paling sering menggunakan tuturan pendukung seperti ini. Biasanya, keluarga pihak laki-laki memberitahukan bahwa mereka tidak memiliki harta yang banyak, tidak mempunyai sebidang tanah maupun ladang yang luas. Kondisi seperti ini dijadikan sebagai pendukung untuk melakukan penolakan.
- (5) Memberitahukan latar belakang pekerjaan yang dimiliki oleh masing-masing pihak.
- (6) Memberitahukan adanya usaha yang cukup besar yang telah dilakukan oleh masing-masing pihak untuk datang dan bernegosiasi pada kegiatan *marhata*

sinamot. Dengan kata lain, masing-masing pihak sudah berusaha semaksimal mungkin untuk memberikan yang terbaik yang dapat mereka lakukan demi terpenuhinya permintaan atau saran dari masing-masing pihak.

- (7) Memberitahukan kesungguhan masing-masing pihak dalam membina rasa kekeluargaan yang baik antar pihak.
- (8) Memberitahukan kejadian atau pengalaman tentang apa yang mereka pernah lakukan atau alami pada saat mengikuti kegiatan *marhata sinamot*.
- (9) Memberitahukan aturan atau ketentuan yang dimiliki oleh masing-masing pihak. Contoh pada saat pembagian *jambar*, masing-masing pihak memberitahukan bagaimana prosedur pembagian *jambar* yang tepat.
- (10) Memberitahukan keinginan salah satu pihak untuk memahami kondisi pihak lain yang mengajukan permintaan.

Kesimpulan telah diperoleh melalui pemaparan data yang telah dilakukan. Kesimpulan itu secara singkat dapat digambarkan melalui diagram 4.7. Diagram tersebut berisi gambaran tentang bentuk strategi bertutur menolak, strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak, dan unit tuturan yang digunakan untuk menyertai tuturan penolakan:

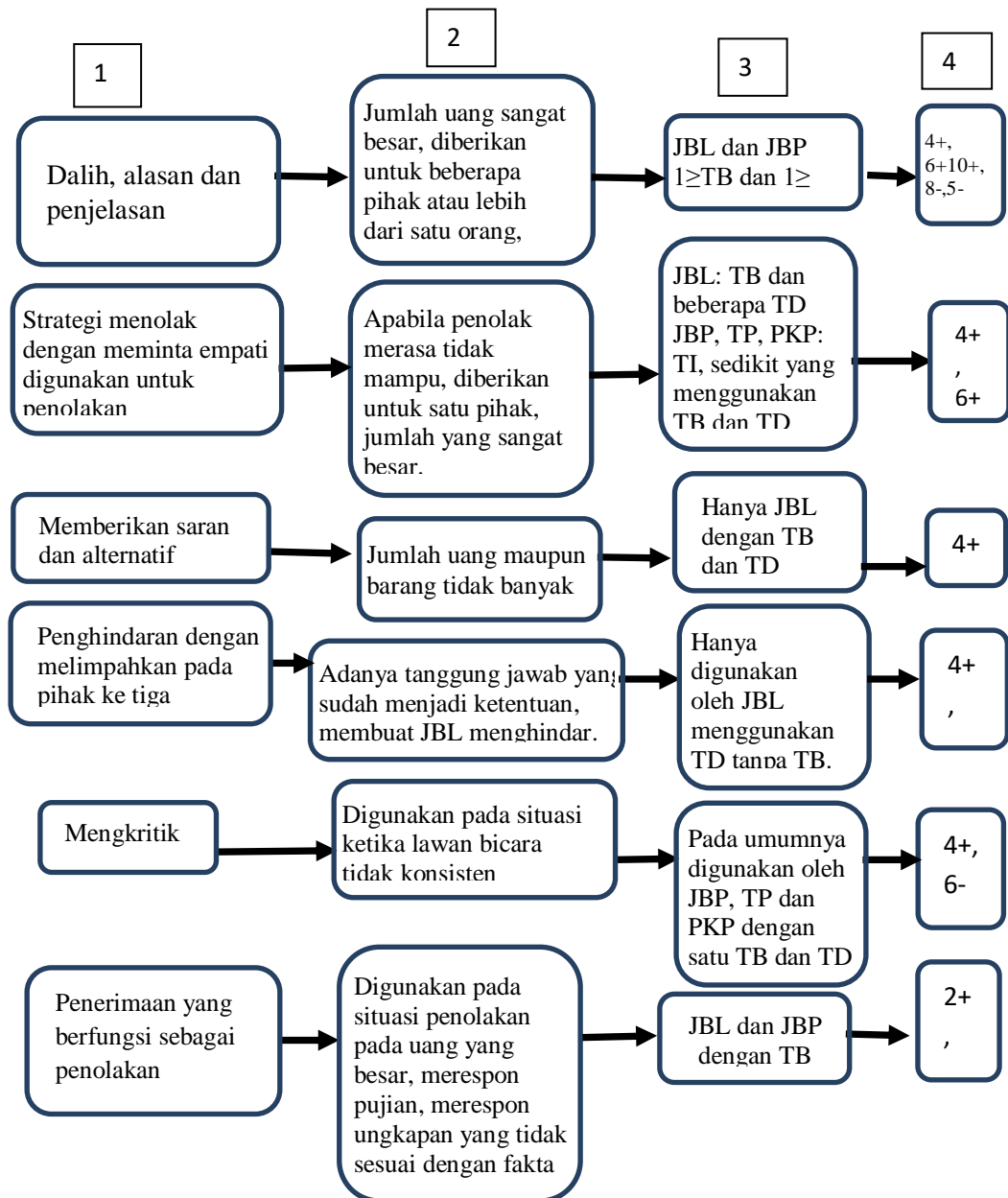


Diagram 4.7 Penggunaan Strategi Menolak, Situasi Penolakan, Rangkaian Unit Penolakan, serta Kesantunan dalam Penolakan

Diagram di atas dapat menunjukkan gambaran singkat tentang pemilihan strategi penolakan yang dipengaruhi oleh situasi negosiasi, diikuti dengan rangkaian unit penolakan serta strategi kesantunan yang digunakan dari keseluruhan negosiasi. Kolom yang diberi tanda dengan angka 1 menunjukkan strategi bertutur apa yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak. Kolom yang diberi tanda dengan angka 2 menunjukkan situasi tutur yang menggambarkan pada saat kapan atau pada situasi apa strategi bertutur menolak digunakan. Kolom yang diberi tanda angka 3 adalah rangkaian unit tutur yang terbentuk pada saat juru

bicara melakukan penolakan. Terakhir pada kolom yang diberi tanda angka 4 menunjukkan strategi kesantunan yang paling dominan digunakan pada saat penolakan disampaikan.

Strategi bertutur menolak tidak langsung yang disampaikan dengan menyatakan dalih, alasan, dan penjelasan paling banyak digunakan dalam situasi pertuturan yang menyangkut jumlah uang yang besar. Strategi ini juga digunakan pada saat penolakan terjadi untuk hal-hal yang berkaitan dengan kepentingan beberapa orang seperti pada pembagian *jambar* dimana negosiasi itu terjadi dalam kaitannya bukan untuk kepentingan satu orang anggota keluarga saja melainkan untuk beberapa anggota keluarga seperti TP, SSP, dan PKP. Pada situasi seperti itu, unit tuturan penolakannya akan dibangun dengan menggunakan satu atau lebih tuturan pembuka dan diikuti dengan satu atau lebih dari satu tuturan pendukung. Strategi kesantunan yang digunakan adalah dengan dua bahkan tiga bahkan empat strategi kesantunan sekaligus, seperti strategi kesantunan 4+, 6+10+, 8-, dan 5-.

Strategi bertutur menolak tidak langsung yang disampaikan dengan menggunakan permintaan empati (*request for empathy*) digunakan pada situasi penolakan jumlah yang besar dimana penolak menunjukkan ketidakmampuannya. Strategi ini juga digunakan bila penolakan ditujukan untuk menolak permintaan satu pihak saja. Strategi ini paling banyak digunakan oleh JBP dengan membentuk rangkaian unit penolakan panjang yang dibentuk oleh unit TB dan beberapa unit TD. JBP, TP, PKP, dan SSP jarang sekali menggunakan strategi penolakan ini. Pada saat melakukan penolakan dengan *request for empathy* ini, juru bicara menggunakan strategi kesantunan 4+, 6+, 3- untuk menyertai penolakannya.

4.1.4 Alasan Mengapa Strategi Bertutur dan Strategi Kesantunan tertentu muncul secara Dominan Pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pada pemaparan hasil penelitian bahwa tindak tutur menolak yang terdapat pada peristiwa *marhata sinamot* didominasi oleh penggunaan strategi bertutur tidak langsung. Strategi bertutur tidak langsung yang paling dominan digunakan pada saat menolak adalah dengan strategi menyatakan alasan dan penjelasan (*excuse, reason and explanation*), strategi meminta empati, saran dan alternatif. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak adalah dengan menggunakan penanda identitas kelompok yakni dengan penyebutan *tulang, raja nami, raja na basa* (oleh juru bicara pihak laki-laki kepada perempuan), dan sebaliknya penyebutan *amangboru, amangboru na burju* (oleh juru bicara pihak perempuan kepada pihak laki-laki). Selain itu, juru bicara juga menggunakan strategi kesantunan positif menghindari pertentangan, strategi kesantunan positif membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt, dan strategi kesantunan negatif meminimalkan paksaan. Dari hasil wawancara dengan juru bicara, diperoleh beberapa alasan yang menyebabkan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan seperti tersebut di atas digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*:

- 1) Terikat pada prinsip *dalihan na tolu*
- 2) Menghindari Konflik
- 3) Mengurangi Daya Sengat Penolakan
- 4) Bentuk penghormatan kepada mitra tutur
- 5) Melembutkan/melunakkan perasaan mitra tutur
- 6) Untuk tujuan kesantunan/kesopanan
- 7) Terikat pada isi/makna *sinamot*

Alasan di atas telah mempengaruhi tuturan-tuturan yang disampaikan oleh para juru bicara dalam peristiwa *marhata sinamot*.

- 1) Terikat pada Prinsip *Dalihan Na Tolu*

Unsur-unsur yang terdapat di dalam prinsip *dalihan na tolu* merupakan pondasi atau landasan utama bagi masyarakat Batak Toba yang mempengaruhi

cara berperilaku dan cara berkomunikasi. Bagaimana seseorang berperilaku terhadap orang lain, dan bagaimana seseorang berkomunikasi dengan orang lain, hal itu terikat pada prinsip *dalihan na tolu* tersebut. Hampir semua tuturan menolak yang disampaikan oleh juru bicara menggunakan penanda identitas kelompok seperti *tulang*, *raja nami*, *raja na basa*, *amangboru* bukan menyebutkan nama lawan tuturnya secara langsung. Jika tidak ada prinsip *dalihan na tolu*, mungkin tuturan yang dihasilkan oleh juru bicara akan berbeda.

Budaya Batak Toba yang memiliki pondasi yang membatasi cara berkomunikasi masyarakatnya. Prinsip budaya tersebut adalah *dalihan na tolu* yaitu *somba marhula-hula* (hormat kepada *hula-hula*), *manat mardongan tubu* (menjaga persaudaraan dan persahabatan dengan sesama kelompok semarga, satu kakek bersama, atau satu bapak, agar tidak berseteru); serta *elek marboru* (sikap dan perilaku saling tanpa pamrih, membujuk, merangkul saudara perempuan). Ketika berada pada kegiatan formal yang berkaitan dengan kegiatan kebudayaan adat Batak Toba seperti kegiatan pernikahan, maka proses berkomunikasi seseorang kepada orang lain tidak lagi dipengaruhi oleh pendidikan maupun pekerjaannya. Dengan *Dalihan Na Tolu*, adat Batak tidak memandang posisi seseorang berdasarkan pangkat, harta atau status seseorang namun berdasarkan kedudukannya pada *dalihan na tolu*.

2) Menghindari Konflik

Tuturan yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot* berfungsi untuk menghindari adanya konflik ketika proses negosiasi berlangsung. Dalam mengungkapkan penolakan terhadap permintaan pihak perempuan maka juru bicara perlu berstrategi dan bertutur sedemikian rupa, agar terhindar dari konflik yang mungkin disebabkan oleh penolakan tersebut. Juru bicara yang ikut melakukan kegiatan *marhata sinamot* menyatakan bahwa di dalam kegiatan *marhata sinamot* ada beberapa pihak yang terlibat. Ketika sebuah negosiasi yang penting dan *urgent* harus dilakukan dengan melibatkan beberapa pihak, maka akan sangat dimungkinkan dapat terjadi konflik apabila tuturan yang digunakan tidak

mencerminkan kesantunan. Pihak laki-laki ingin harga direndahkan, pihak perempuan ingin harga ditinggikan. Maka untuk menyatukan, untuk menemukan jalan tengah dari kedua perbedaan tersebut, maka juru bicara harus menolak dengan strategi bertutur yang tepat dan strategi kesantunan. Levinson (2000) berpandangan bahwa strategi kesantunan dapat berfungsi sebagai alat yang berguna untuk menghindari konflik-konflik yang tidak penting antara penutur dan mitra tutur dalam rangka menciptakan komunikasi yang berhasil dengan pilihan-pilihan kata atau frasa ataupun variasi linguistik lainnya untuk menyampaikan ide atau maksud dalam konteks tertentu. Kesantunan sebagai sistem hubungan interpersonal dirancang untuk memperkecil potensi terjadinya konflik dan konfrontasi yang ada dalam semua pergaulan manusia. Untuk mencapai kesepakatan atau jalan tengah yang terbaik untuk semua pihak, maka juru bicara perlu menggunakan strategi bertutur dan strategi kesantunan.

Menurut Brown & Levinson (1987) strategi bertutur merupakan cara atau teknik yang digunakan penutur untuk bertutur dengan memperhatikan situasi tutur. Pemilihan strategi bertutur yang salah akan menyebabkan terjadinya kesalahpahaman lawan tutur dalam menerima maksud pembicaraan lawan tutur. Seperti misalnya penggunaan strategi menolak dengan menyatakan prinsip akan kurang tepat jika digunakan pada saat menegosiasikan jumlah mahar, karena akan terkesan memaksakan kehendak kepada lawan tutur. Itulah sebabnya di dalam proses negosiasi hampir tidak ditemukan strategi menolak dengan cara itu. Akan tetapi strategi menolak dengan menyatakan prinsip digunakan pada saat membicarakan jumlah *ulos* seperti tuturan “*anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap, boa amangboru? (05/d40) TI*” “kami yang berasal dari Samosir tidak boleh ganjil, harus genap.” Tuturan ini disampaikan ketika juru bicara pihak laki-laki meminta *ulos* sejumlah 13 dan pihak perempuan menolak untuk memberikan sebanyak itu. Pihak perempuan bermaksud untuk mengurangi menjadi 12 atau 10. Strategi bertutur menolak dengan menyatakan prinsip digunakan karena biasanya dalam proses pembagian *ulos* sudah ada ketentuan jumlahnya yakni sesuai dengan jumlah *suhi ni ampang na opat*. Hal ini juga tergantung dengan jumlah mahar. Jika jumlah mahar banyak, biasanya pihak laki-

laki akan meminta jumlah *ulos* yang lebih banyak dari jumlah yang sudah ditentukan.

3) Mengurangi Daya Sengat Penolakan

Apabila juru bicara tidak menggunakan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan, juru bicara tersebut akan dianggap kasar. Ketika juru bicara menolak dengan kasar, negosiasi mungkin tidak akan berhasil. Cara penyampaian yang kasar tersebut akan mengakibatkan daya sengat penolakan yang besar. Kondisi seperti ini rentan menciptakan ketersinggungan. Misalnya, juru bicara pihak perempuan meminta mahar sebesar 80 juta, lalu pihak laki-laki secara langsung menolak dengan mengatakan *sappulu lima juta ma ate* (lima belas juta saja ya), penolakan dengan cara ini dianggap kasar. Informasi dari juru bicara yang telah diwawancarai menggambarkan bahwa seberapapun tingginya atau banyaknya mahar yang diajukan oleh juru bicara pihak perempuan, maka juru bicara pihak laki-laki seharusnya mengawali penolakannya dengan mengucapkan terima kasih. Berikutnya, juru bicara dapat menggunakan tuturan-tuturan pendukung untuk menjelaskan mengapa tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. Setelah itu, barulah juru bicara mengungkapkan penolakannya. Jika ada pertanyaan mengapa pada saat menolak harus panjang dan mengikutsertakan banyak tuturan pembuka dan pendukung? Mengapa tidak langsung saja masuk pada tuturan inti tanpa harus berpanjang-panjang dengan tuturan pembuka dan pendukung? Jawabannya adalah karena juru bicara tidak sedang bernegosiasi di pasar dimana harga boleh dengan mudah diturunkan. Mereka tidak sedang mendiskusikan harga sebuah barang akan tetapi sedang mendiskusikan mahar seorang perempuan. *Marhata sinamot* adalah kegiatan yang sakral sehingga perasaan dan martabat semua pihak yang terlibat harus menjadi prioritas. Jika pihak laki-laki seenaknya langsung menurunkan mahar, hal tersebut akan menimbulkan kesan yang kasar. Inilah juga yang membuat negosiasi yang terdapat pada *marhata sinamot* berbeda dengan yang ada di pasar. Perhatikan contoh tuturan berikut ini:

JBP: *amangboru, huida hami hamu minar minar do bohimu di na marsomba tu hami hula hula muna lumobi naboru na ro sian Jakarta na manomu hami hula-hula muna. Jadi molo ikira-kira*

hami amangboru mahal ni pengeluaran zaman saonari on, naeng ma nian apala gohion mu 60 juta sinamotni borutta. “(amangboru, kami lihat kalian datang dengan wajah yang berbinar-binar, terlebih lagi namboru yang datang dari Jakarta untuk menemui hula-hula. Jika mempertimbangkan mahalnnya barang-barang pada zaman sekarang ini sudah kami kalkulasikan amangboru, harus ada uang sebesar 60 juta untuk mahar putri kami).

JBP: *sappulu dua ma.* (dua belas saja ya)

Negosiasi ini dilakukan untuk seorang perempuan dengan latar belakang pendidikan S1 yang bekerja di sebuah bank. Pihak perempuan mengajukan mahar sebesar 60 juta, lalu pihak laki-laki langsung menyatakan tuturan inti penolakan dengan menyatakan harga “*sappulu dua ma*” tanpa ada tuturan pembuka dan tuturan pendukung yang menyertai tuturan inti tersebut. Tuturan di atas hanya sebagai contoh saja bagaimana jika tuturan inti berdiri sendiri (tunggal) pada saat negosiasi terjadi pada bobot yang besar. Cara penolakan seperti itu akan dianggap kasar. Pada saat penolakan dilakukan pada negosiasi yang bobotnya besar seperti pada negosiasi mahar, pantasnnya tuturan inti didahului dengan tuturan pembuka (dapat berupa ucapan terima kasih), lalu disertai dengan tuturan pendukung (dapat berupa strategi kesantunan menghindari pertentangan).

4) Untuk tujuan penghormatan, kesantunan/kesopanan

Alasan mengapa juru bicara bertutur dengan menggunakan strategi kesantunan adalah karena faktor kebudayaan masyarakat Batak Toba yang mengikat seseorang untuk menghormati orang lain seperti yang ditunjukkan oleh juru bicara pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Hal ini merupakan wujud nyata dari kesantunan dalam berkomunikasi yang diakibatkan oleh aturan dari prinsip *dalihan na tolu*. Bentuk penghormatan ditunjukkan oleh juru bicara pihak laki-laki melalui penyebutan *tulang*, *raja nami*, *raja na basa*. Seorang penutur yang berbicara kepada seseorang yang berkedudukan sebagai *hula-hula* (keluarga dari pihak istrinya) harus menyebut *hula-hulanya* tersebut dengan panggilan ‘*tulang*’. Biasanya, apabila tidak diikuti penyebutan itu, bisa

juga dipanggil dengan sebutan *raja* atau *raja nami*. Apabila penutur tersebut tidak menggunakan penyebutan itu, maka ia dianggap sebagai orang yang tidak santun. Penyebutan ini menunjukkan betapa masing-masing pihak saling menghormati. Seorang *raja* harus dihormati, harus didengarkan nasehatnya, harus dipatuhi perintahnya, seperti itulah juru bicara memandang lawan bicaranya. Strategi bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara dapat disertai dengan tuturan pembuka dan tuturan pendukung. Tujuannya adalah supaya santun/sopan.

Bentuk penghormatan yang juga muncul pada negosiasi *marhata sinamot* ditunjukkan dengan tuturan-tuturan seperti ungkapan perasaan senang kepada pihak perempuan, ungkapan permohonan maaf dan bentuk sapaan kepada pihak perempuan. Hal ini menegaskan bahwa pihak laki-laki sangat menghormati keluarga pihak perempuan. Sebelum menolak pun, penutur JBL menggunakan strategi kesantunan negatif ke-6 yakni permohonan maaf. Hal ini yang membuat peristiwa tawar-menawar (negosiasi) ini berbeda dengan tawar-menawar yang ada pada kegiatan atau peristiwa lain. Pada tawar-menawar di pasar misalnya, tidak menjadi masalah jika pembeli tidak jadi membeli dan pergi meninggalkan penjual apabila negosiasi tidak menemukan jalan tengah atau kesepakatan. Pada peristiwa *marhata sinamot*, ada prinsip dan aturan-aturan yang terikat dengan peristiwa tuturnya. Kedua belah pihak tidak dapat dengan mudah meninggalkan negosiasi, masing-masing pihak harus berusaha untuk tidak mudah marah dan tersulut emosi, sekalipun masing-masing pihak belum mau mengalah. Contoh pada dialog 35 pada negosiasi pembagian *jambar* dimana pihak perempuan berkeras ingin mengikuti prosedur pembagian *jambar* seperti yang ada di kampung pihak perempuan. Bahkan ketika sudah dijelaskan adanya prinsip *sidapot solup*²² pun pihak perempuan masih tetap berkeras, namun pihak laki-laki tetap menggunakan strategi kesantunan ketika menolak. Jika mengacu pada prinsip *sidapot solup*

²² Orang yang datang berkunjung ke suatu tempat harus mengikuti aturan yang berlaku pada tempat yang dikunjungi tersebut.

seperti pada diskusi *jambar*, *ulos*, *panandaion*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*, sudah sepantasnya pihak perempuan mengalah dan tidak berkeras pada argumennya lagi. Keterikatan pada prinsip budaya bahwa pihak perempuan adalah *hula-hula* yang harus dihormati, membuat penutur JBL melakukan penolakan dengan menggunakan *strategi memohon* atau *meminta empati*. Mungkin saja strategi ini tidak akan digunakan jika bukan karena mempertimbangkan prinsip budaya tersebut. Prinsip budaya telah mempengaruhi, atau dengan kata lain membatasi tuturan yang dihasilkan oleh seseorang.

Strategi menolak dengan strategi penghindaran yang diwujudkan dengan melimpahkan pada pihak ketiga ditemukan pada penelitian ini, namun tidak ditemukan pada penelitian lain, misalnya penelitian pada tindak tutur menolak yang terjadi pada domain kampus (seperti oleh Chojimah, 2015) atau pada domain wawancara (oleh Rodiah et al., 2019). Seperti misalnya pada negosiasi *marsibuhai*, juru bicara pihak perempuan mengajukan permintaan agar keluarga pihak perempuan yang datang terlambat, diberikan sarapan. JBL menolak permintaan tersebut dengan cara melimpahkan kepada pihak *ketring* (penyedia makanan) karena pihak *ketring* merupakan pihak yang terlibat mempersiapkan makanan dalam pesta puncak pernikahan. JBL menolak dengan menuturkan “*daong, alani na ketring do raja nami, jadi dang dope isungkun hami, idoi raja nami. (08/d45)* (Tidak. Orang *ketring* yang bertanggung jawab untuk itu, sementara kami belum bertanya kepada mereka, seperti itu, raja). Pada negosiasi *ulos*, JBL juga menolak dengan cara melimpahkan pada pihak ke tiga yaitu dengan mengatasnamakan teman semarganya (adiknya). Tuturan yang digunakan oleh JBL adalah “*Molo nion, anggikon, nanggo apala 10 do inna ulosohononmuna di hami, ido ipasahat imana (11/d41)*.” (Ini, menurut adikku, setidaknya kami diberikan ulos sebanyak sepuluh lembar, itu yang dia katakan kepada kami). JBL juga menolak dengan melimpahkan kepada saudara semarga (*dongan tubu*) dari calon mempelai laki-laki pada tuturan “*Hamu ma jo abang maralus, unang holan ahu*. (Abang sajalah dulu yang membantu untuk menjawab permintaan

mereka, jangan hanya aku saja). Ketika seorang juru bicara bertutur dengan melimpahkan pada pihak *haha anggi*, hal tersebut menunjukkan bahwa juru bicara tersebut menghormati keberadaan, pendapat dan suara saudara semarganya. Cara seperti ini merupakan bentuk strategi kesantunan yang ada pada masyarakat Batak Toba yang bukan hanya terjadi pada kegiatan *marhata sinamot*, namun pada kegiatan-kegiatan Batak Toba lainnya, termasuk pada situasi komunikasi yang tidak formal.

5) Melembutkan/melunakkan perasaan mitra tutur

Alasan mengapa juru bicara menggunakan strategi bertutur menolak disertai dengan strategi kesantunan penanda identitas kelompok, dan strategi kesantunan membesar-besarkan perasaan mitra tutur dengan memberikan pujian adalah untuk melembutkan atau melunakkan penolakan yang dilakukan juru bicara. Strategi ini juga dapat melembutkan atau melunakkan perasaan mitra tutur akibat penolakan tersebut. Seperti misalnya pihak laki-laki menyatakan *Inna rohangku na lambok marroha do hula hulanta Siallagan on ate dang pala ikkon na nidok ni tulangi sioloan ta, kan i do? Na burju do Siallagan on.* (Menurut pendapat saya keluarga besar Siallagan ini adalah keluarga yang baik/lembut hatinya. Jumlah yang sudah mereka sebutkan itu tidaklah menjadi suatu keharusan untuk langsung kita setuju, ya kan?). Tujuan utama dari juru bicara pihak laki-laki adalah untuk menolak permintaan mahar yang diajukan oleh pihak perempuan. Agar pihak perempuan tidak tersinggung ketika ditolak, maka juru bicara pihak laki-laki memberikan pujian kepada pihak perempuan. Sebaliknya, pihak perempuan juga dapat memberikan pujian kepada pihak laki-laki pada saat pihak perempuan akan melakukan penolakan terhadap rendahnya jumlah mahar. Misalnya, pihak perempuan dapat memuji pihak laki-laki dengan mengatakan *Molo Cijantung inna isi do miliarder, isi do hepeng sude.* (*Cijantung itu tempatnya para miliarder, di situlah tempatnya semua uang berada*). Tuturan seperti ini disampaikan kepada pihak laki-laki yang berasal dari Cijantung. Pada kenyataannya, belum tentu ada bukti atau survei yang dapat membuktikan bahwa Cijantung adalah sebuah lokasi di

Jakarta, yang merupakan tempatnya para miliarder. Pernyataan yang dibuat oleh JBP tersebut merupakan strategi agar pihak laki-laki merasa dihargai, dan merasa diangkat martabatnya sehingga mungkin pihak laki-laki tidak akan keberatan untuk memberikan mahar yang besar. Dari sini dapat dilihat bahwa dalam mengolah tuturannya, kadang-kadang juru bicara akan menyatakan sesuatu yang bukan merupakan sebuah fakta dan yang memang sebenarnya terjadi. Pertama, kota Cijantung belum tentu merupakan tempatnya para miliarder dan kedua, belum tentu di Cijantung ada uang dimana-mana. Juru bicara dapat melebih-lebihkan sebuah keadaan, kepemilikan, dan kondisi lainnya dari lawan tutur sebagai strategi untuk mengajukan permintaan dan untuk melakukan penolakan terhadap permintaan. Strategi seperti ini dapat digunakan juga untuk melunakkan sebuah penolakan. Akan tetapi, strategi olahan tuturan dengan cara menyampaikan yang tidak sesuai dengan fakta, belum pernah membuat sebuah negosiasi langsung dapat mencapai kesepakatan. Biasanya, jika juru bicara mengungkapkan sesuatu yang bukan merupakan sebuah fakta, penolakan berikutnya tetap akan ada.

Demikian juga misalnya pada saat juru bicara pihak laki-laki menggunakan strategi menolak dengan meminta empati, dimana juru bicara menunjukkan ketidakmampuan dan kelemahan mereka kepada pihak perempuan. Pihak laki-laki akan menceritakan kondisi fakta dari apa yang ada pada mereka. Misalnya, seperti yang terdapat pada data yang ada pada penelitian ini, bahwa pihak laki-laki menceritakan kondisi ibunya yang sudah janda, kondisi jumlah anggota keluarganya yang masih harus dibiayai, dan kondisi lainnya yang menunjukkan ketidakmampuan pihak laki-laki. Dengan demikian, penolakan yang dilakukan oleh pihak laki-laki tidak menyinggung hati atau perasaan pihak perempuan. Bukan hanya antara juru bicara pihak laki-laki dan perempuan, pihak *tulang* dan penatua kampung juga menggunakan strategi bertutur menolak yang disertai dengan strategi kesantunan untuk melunakkan penolakannya. *Tulang* sering menggunakan strategi meminimalkan paksaan dengan menyatakan *otik do ijalo hami* (kami hanya meminta sedikit saja) atau *asa cukup ibagi-bagi hami* (agar cukup untuk kami

bagi). PKP (Penatua Kampung pihak Perempuan) menggunakan strategi mengusahakan persetujuan dengan memberitahukan kelebihan dari pihak perempuan seperti pada tuturan *Alana boru Manik on doba asal jago ma marboru Manik jago do rumah tangga i, apalagi marpamili (bahwasanya jika memperlakukan boru Manik dengan baik maka dia akan baik mengurus rumah tangga, apalagi berurusan dengan keluarga)*. Tujuannya adalah agar pihak laki-laki tidak menyesal dan merasa keberatan untuk memberikan mahar yang besar kepada pihak perempuan. Dalam istilah pragmatik kasus seperti ini disebut dengan menyelamatkan *muka* pihak *requester*.

6) Terikat pada isi/makna *sinamot*

Dari data yang telah dikumpulkan dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa ada perbedaan cara penyampaian tuturan yang dilakukan oleh juru bicara pada saat membicarakan mahar dibandingkan dengan pada saat membicarakan *panjouon* dan *parpunguan, ulos, jambar, serta marsibuhai dan tingkir tangga*. Pada saat membicarakan mahar juru bicara biasanya akan menggunakan tuturan pembuka dan banyak tuturan pendukung yang bertujuan untuk mendukung penolakan. Tuturan pembuka biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, persetujuan terhadap pendapat mitra tutur, dan menyatakan paham akan keinginan mitra tutur walaupun mitra tutur tidak mengungkapkan secara langsung isi hatinya. Pada saat bukan membicarakan mahar, tidak banyak ditemukan tuturan pembuka maupun tuturan pendukung. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan juru bicara disimpulkan bahwa *sinamot* merupakan inti terpenting yang menyangkut biaya keseluruhan pesta, menyangkut harga diri dan martabat dari seorang perempuan dan keluarganya. Apalagi ketika perempuan yang akan dinikahi tersebut mempunyai gelar pendidikan yang tinggi, serta mempunyai pekerjaan yang bagus. Hal ini akan semakin mempengaruhi tingginya harga mahar. Informan menyatakan bahwa selama pengalamannya sebagai juru bicara, faktor pendidikan dan pekerjaan turut mempengaruhi tingginya mahar seorang perempuan. Pada pembahasan tentang jumlah mahar, juru bicara juga telah banyak menuturkan tuturan yang bersifat menyembah dan membujuk. Semua ini dilakukan adalah semata-mata untuk tujuan

menemukan kesepakatan. Biasanya jika yang besar sudah *deal* maka untuk hal yang kecil akan lebih mudah untuk menemukan *deal* (kesepakatan). Pada negosiasi *panjoun* dan *parpungan, ulos, jambar, serta marsibuhai dan tingkir tangga* biasanya sudah ada ketentuan pembagian dan pelaksanaannya, sehingga tuturan penolakan yang dilakukan juru bicara tidak lagi banyak diawali tuturan pembuka maupun pendukung. Dapat disimpulkan bahwa tuturan yang muncul dalam komunikasi pada kegiatan *marhata sinamot* dipengaruhi isi dari konsep dan tujuan *marhata sinamot* itu sendiri.

Apabila yang dinegosiasikan merupakan suatu objek inti dan terpenting, maka hal tersebut akan mempengaruhi tingkat imposisi atau beban selama proses dalam menemukan kesepakatan. Tingkatan imposisi juga dapat menjadi alasan yang dapat mempengaruhi tuturan seseorang. Seperti tuturan ketika hendak meminjam pulpen dan hendak meminjam mobil dari seorang teman, akan memunculkan strategi bertutur yang berbeda karena beban benda yang dipinjam pun tidak sama. Demikian pula halnya pada penelitian ini, beban benda yang ditawarkan di pasar berbeda dengan beban benda yang ditawarkan pada *marhata sinamot*. Strategi bertutur yang digunakan oleh JBL pun juga dipengaruhi adanya perbedaan tingkat imposisi yang cukup jauh ketika hal yang dinegosiasikan juga berbeda.

4.2 Pembahasan Temuan Penelitian

Pada subbab ini akan diulas berbagai hal yang menjadi temuan dalam penelitian ini atau hal-hal lain yang gayut yang dipandang perlu. Ulasan akan dikaitkan dengan hal-hal yang sifatnya teoritis yang dipandang relevan, dan dikaitkan juga dengan berbagai hasil kajian yang sejenis atau yang relevan yang telah ditemukan oleh para ahli selama beberapa tahun terakhir ini. Pertama, ulasan akan dikonsentrasikan pada strategi bertutur menolak yang dilakukan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*. Kedua, ulasan akan dikonsentrasikan pada strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara dalam menolak pada kegiatan *marhata sinamot*. Ketiga, ulasan akan dikonsentrasikan pada pola strategi bertutur menolak yang dibentuk oleh juru bicara pada saat melakukan penolakan pada kegiatan *marhata sinamot*. Keempat, ulasan dikonsentrasikan pada alasan yang

menyebabkan munculnya dominasi strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan pada kegiatan *marhata sinamot*.

4.2.1 Pembahasan Strategi Bertutur Menolak yang digunakan oleh Juru Bicara pada kegiatan *Marhata Sinamot*

Paradigma cara bertutur ‘langsung’ yang melekat pada masyarakat Batak Toba ternyata tidak banyak ditemukan dalam kegiatan ini, terlebih lagi dalam tuturan menolak permintaan jumlah mahar. Dalam menyampaikan tuturan menolak, juru bicara pada umumnya menolak dengan menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung disertai dua tuturan pendukung (bahkan lebih). Gunarwan (1999) menemukan bahwa dalam tindak tutur melarang, orang-orang dengan suku Batak bertutur dengan terus terang dan tanpa basa-basi. Berbeda dengan tindak tutur melarang tersebut, pada tindak tutur menolak, para penutur menolak dengan strategi tidak langsung yaitu dengan menggunakan strategi memberikan *dalih, alasan dan penjelasan*. Gunarwan melakukan penelitian dalam situasi tidak formal sedangkan penelitian pada kegiatan *marhata sinamot* merupakan lingkup kegiatan formal. Perbedaan situasi ini bisa menjadi penyebab perbedaan strategi bertutur yang dipilih oleh penutur.

Dalam domain *marhata sinamot* (negosiasi mahar), pihak laki-laki menginginkan agar harga direndahkan sedangkan pihak perempuan ingin agar harga ditinggikan. Dua konsep yang berbeda inilah yang harus disepakati dengan keahlian juru bicara dalam memilih strategi bertutur dan strategi kesantunan yang tepat. Mahar, dalam kebudayaan Batak Toba, adalah simbol penghargaan pihak laki-laki kepada orang tua dari pihak perempuan yang telah membesarkan putri mereka dan sekaligus sudah merelakan putrinya untuk masuk ke keluarga pihak laki-laki. Di dalam proses tawar-menawar (negosiasi) pada kegiatan *marhata sinamot* terdapat tuturan penolakan. Penolakan tersebut terjadi karena pihak perempuan ingin menaikkan harga dari jumlah yang diajukan oleh pihak laki-laki. Sebaliknya, penolakan dilakukan oleh pihak laki-laki dengan menurunkan harga dari jumlah awal yang diajukan oleh pihak perempuan.

Tidak semua strategi bertutur menolak yang ada dalam negosiasi ini disampaikan dengan strategi langsung, ada juga yang tidak langsung. Strategi menolak yang tidak langsung tersebut secara implisit menyiratkan tujuan untuk menolak. Tujuan yang tersimpan melalui strategi bertutur tidak langsung itu dapat dipahami oleh mitra tutur sebagai penolakan terhadap permintaan atau sarannya. Ketidaklangsungan ini tidak menghasilkan mis-komunikasi karena setiap peserta tutur dalam kegiatan ini mempunyai latar belakang pengetahuan yang sama tentang apa yang sedang mereka diskusikan, dan sama-sama memahami konsep kegiatannya. Itulah yang menyebabkan bahwa sekalipun penutur menggunakan strategi-strategi yang tidak langsung untuk menolak, lawan tutur dapat menangkap tujuan dan memahami bahwa permintaannya atau sarannya sudah ditolak. Seperti yang dikemukakan oleh Clark (1979, p. 431) bahwa untuk menggunakan strategi bertutur yang tidak langsung, antar penutur harus memastikan asumsi bahwa mereka sama-sama tahu (*mutually know*) fakta-fakta yang mendukung tuturan tersebut (*certain background facts*). Selain itu para peserta tutur juga harus memperhatikan prinsip-prinsip kerjasama dalam komunikasi (Grice, 1989). Harus diperhatikan bahwa tuturan harus relevan dengan apa yang sedang terjadi pada saat tuturan itu diujarkan. Karena dengan itu, mitra tutur dapat memahami maksud dan tujuan dari ketidaklangsungan sebuah tuturan. Taguchi (2006) menyatakan bahwa:

For an effective speech act performance, one should avoid being imposing or face-threatening, but at the same time, one needs to be clear in his/her illocutionary intent in order to reduce the interpretation demands on the hearer. Untuk performa tindak tutur yang efektif, penutur di satu sisi harus menghindari tuturan yang memaksakan atau mengancam muka, tetapi pada saat yang sama, penutur juga perlu jelas dalam memperlihatkan maksud tuturannya untuk mengurangi adanya penafsiran pada pendengar (p. 531).

Terkait dengan pernyataan di atas tersebut, maka penutur dan mitra tutur perlu membangun *joint construal* (bentuk sekuens yang dibangun bersama oleh penutur dan mitra tutur) yang tepat. Clark (1996) menyatakan bahwa:

Once a speaker accepts the hearer's construal, it becomes their joint construal. Hearer's uptake is important because it makes clear what joint project hearer is willing and able to commit to. Pada saat penutur menerima konstruksi tuturan yang disampaikan oleh mitra tutur, itu akan menjadi *joint construal* mereka. Respon dari mitra tutur sangat penting untuk menentukan kejelasan tujuan yang ingin dan mampu dipenuhi oleh mitra tutur (p. 213).

Contoh pada saat seorang penutur mengatakan “duduklah di sini” dijawab dengan “ya” (lalu kemudian mitra tutur duduk), menunjukkan bahwa melalui jawaban “ya” tersebut dapat diasumsikan bahwa tuturan “duduklah di sini” adalah sebuah perintah. Tetapi ketika tuturan yang sama, dijawab dengan “wah, ide yang bagus tuh” menandakan bahwa tuturan “duduklah di sini” diklasifikasikan sebagai tindak tutur menyarankan. Penutur dan mitra tutur membentuk pengertian bersama bahwa tindak tutur yang mereka maksud adalah tindak tutur menolak melalui respon dari masing-masing peserta tutur dalam sekuens tuturan yang terdapat sepanjang negosiasi *marhata sinamot* yang disebut dengan prinsip konstruksi bersama. Untuk masing-masing sinyal (konteks dan *locutionary* yang terbentuk), penutur dan mitra tutur mencoba untuk membuat suatu batasan bersama tentang apa yang dimaksud oleh penutur karena *language use is truly a joint activity* atau bahasa pada dasarnya adalah sebuah aktivitas yang dilakukan bersama. Keberhasilan sebuah penolakan tidak terlepas dari kontribusi penutur dan mitra tutur, tergantung dari konstruksi bersama yang mereka bangun selama negosiasi atau tawar-menawar.

Ada kesamaan dan perbedaan strategi bertutur menolak yang digunakan pada kegiatan *marhata sinamot* dengan strategi bertutur menolak pada domain penelitian yang lain (penelitian-penelitian terdahulu). Kesamaannya adalah bahwa hampir setiap peserta tutur menghindari penggunaan langsung ‘tidak’ ketika menolak. Lebih spesifiknya lagi, strategi menolak tidak langsung yang direalisasikan dengan strategi memberikan *dalih, alasan dan penjelasan*, digunakan kepada seseorang dengan *status* yang lebih tinggi. Penemuan tersebut sejalan dengan yang ditemukan oleh Al-Eryani (2007, p. 19) pada penelitian tentang strategi menolak mahasiswa Yemeni jurusan bahasa Inggris di India bahwa strategi

bertutur menolak ‘langsung’ digunakan ketika penolak mempunyai status (*power*) yang lebih tinggi dari orang yang ditolak. Pada negosiasi jumlah mahar, JBL juga menggunakan strategi menolak *dalih, alasan dan penjelasan* ketika menolak permintaan keluarga pihak perempuan yang berkedudukan lebih tinggi dalam *dalihan na tolu*. Guo (2012) juga menemukan bahwa penolakan tidak langsung digunakan lebih banyak dibandingkan dengan yang langsung. Penolakan diuji dengan membandingkan antara penutur Cina dan Amerika. Temuan menunjukkan bahwa ada lebih banyak persamaan daripada perbedaan antara orang Cina dan Amerika dalam membuat penolakan. Kedua kelompok lebih suka menggunakan strategi penolakan tidak langsung daripada strategi langsung dan lebih menyukai strategi alasan, pernyataan alternatif dan penyesalan. Namun, kelompok Amerika menggunakan proporsi strategi langsung yang lebih besar daripada rata-rata subjek Cina. Perbedaan tersebut dapat dikaitkan dengan perbedaan budaya antara Budaya Cina dan Amerika. Orang Amerika cenderung berbicara langsung. Itu pengaruh budaya Barat. Menjadi tidak langsung atau berputar-putar adalah bentuk kesantunan budaya Cina. Seseorang tidak bisa mengatakan strategi tertentu akan benar atau salah ketika penutur sudah menjadi bagian dari bahasa dan budaya masing-masing.

Setelah membandingkan strategi penolakan yang digunakan pada penelitian *marhata sinamot* dengan strategi penolakan yang ditemukan dalam penelitian sebelumnya, diperoleh perbedaan pada bentuk realisasi penolakan. Beebe et al., (1990) menemukan bahwa ketika menolak permintaan peserta tutur dengan status tinggi kepada yang lebih rendah, penutur menggunakan strategi menolak dengan *permintaan maaf*, dan *opini positif*. Untuk status yang sama, penutur menggunakan strategi menolak dengan memberikan *opini positif, alternatif dan berdalih*. Untuk status mitra tutur yang lebih tinggi, penutur menolak permintaan dengan *meminta empati*. Strategi-strategi di atas juga muncul pada strategi menolak dalam *marhata sinamot*. Pada penelitian ini, strategi *dalih, alasan dan penjelasan* adalah strategi menolak yang paling dominan digunakan oleh juru bicara baik dari status yang rendah kepada yang tinggi maupun sebaliknya. Strategi menolak langsung ‘tidak’

digunakan oleh penutur, baik dari status rendah ke tinggi dan sebaliknya. Penelitian-penelitian sebelumnya menemukan bahwa strategi langsung ‘tidak’ dan ‘ketidakinginan’ hanya digunakan oleh penutur kepada mitra tutur yang statusnya lebih rendah. Seperti penemuan Rodiah et al., (2019) tentang wawancara kepada presiden Amerika Serikat Donald Trump dengan kesimpulan bahwa strategi menolak ‘langsung’ dan ‘ketidakinginan’ digunakan untuk hubungan penutur kepada mitra tutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aziz (2000) terhadap 163 informan 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 ketidakbisaan mengabulkan permohonan mitra tuturnya. Strategi lain yang juga cenderung dipakai oleh para informan adalah mengambang jawaban, sehingga menunjukkan keragu-raguan penutur untuk menerimanya. Di samping itu, ada juga kelompok informan yang tampaknya lebih memilih memberikan alternatif lain kepada mitra tuturnya agar permintaannya tersebut dapat tetap dikabulkan. Penelitian *marhata sinamot* dengan penelitian yang dilakukan oleh Guo (2012) menampakkan perbedaan dalam beberapa hal. Guo meneliti strategi menolak yang digunakan oleh penutur terhadap undangan dan saran yang diajukan oleh mitra tuturnya, sedangkan penelitian ini fokus pada strategi menolak yang ditujukan terhadap sebuah permintaan. Selain itu, perbedaan yang paling signifikan adalah Guo tidak mengelaborasi temuan strategi menolaknya dengan bentuk sekuens atau rangkaian penolakan yang menyertai tuturan penolakan. Dengan melihat sekuens atau rangkaian unit tuturan yang menyertai penolakan, dapatlah diketahui gambaran seberapa besar seorang penolak ingin melindungi *muka positif* mitra tuturnya. Hal ini disebabkan karena unit-unit lain yang menyertai penolakan berfungsi sebagai upaya untuk meminimalkan daya tekan penolakan.

Bukan hanya pada penelitian Guo, ketidakhadiran pembahasan sekuens tuturan penolakan juga terjadi pada penelitian sebelumnya. Strategi bertutur menolak yang dipilih seorang penutur hanya dilihat dari kuasa (*power*) yang dimiliki oleh penutur dan mitra tutur. Peneliti sebelumnya melihat bahwa faktor kuasa mempengaruhi strategi bertutur yang digunakan saat menolak. Objek yang ditolak, besar-kecil objek yang ditolak serta tingkat keharusan sebuah permintaan bagi *requester*, juga dapat mempengaruhi strategi bertutur menolak yang digunakan oleh penutur kepada mitra tuturnya. Penelitian ini menunjukkan bahwa akan terdapat perbedaan realisasi strategi bertutur menolak ketika bobot objek yang akan ditolak juga berbeda. Bukan hanya perbedaan pada realisasi bentuk formula semantik, namun juga sekuens unit penolakannya. Ketika objek yang sedang dinegosiasikan besar, dan tingkat keharusannya pada *requester* juga besar, strategi bertutur menolak akan disampaikan dengan cara yang berputar-putar. Disebut berputar-putar karena penolakannya tidak disampaikan hanya menggunakan tuturan inti namun disertai unit tuturan lain seperti tuturan pembuka dan pendukung.

Waluyani & Soepriyatna (2017) menganalisis data tindak tutur menolak dengan membaginya berdasarkan tiga bagian sekuens tuturan, yakni pra-menolak, menolak, dan penutup. Mereka menemukan bahwa peserta tutur tidak pernah menggunakan pra-menolak, maupun penutup, melainkan langsung pada tuturan inti (menolak). Strategi ini digunakan pada konteks level sosial status yang sama. Pada penelitian ini, ketika negosiasi dilangsungkan untuk membicarakan jumlah uang yang kecil, pada umumnya tuturan menolak itu tidak disertai tuturan pembuka dan pendukung. Sebaliknya, jika jumlah yang dinegosiasikan lebih besar dan banyak, tuturan menolak akan disertai beberapa tuturan pra-menolak (pembuka dan pendukung). Tuturan pra-sekuens (pembuka dan pendukung) pada umumnya bertujuan untuk menciptakan kesantunan pada saat menolak, selain itu juga bertujuan untuk melunakkan sebuah penolakan. Jadi, penggunaan strategi menolak langsung (*direct refusal*) tidak melulu hanya dipengaruhi oleh latar belakang level

sosial, namun juga dipengaruhi oleh topik yang akan ditolak atau besar kecil objek yang ditolak (bobot).

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa dalam domain *marhata sinamot* terdapat lima peristiwa negosiasi, yaitu: negosiasi jumlah mahar, negosiasi jumlah *parpunguan* dan *panandaion*, negosiasi pembagian *jambar*, negosiasi jumlah *ulos*, negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Jika dilihat dari total rekapitulasi jumlah strategi bertutur menolak yang diperoleh dari keseluruhan negosiasi *marhata sinamot*, strategi menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan* adalah strategi yang paling dominan. Namun jika dibahas lebih terperinci dengan memilah satu per satu berdasarkan topik-topik yang dinegosiasikan, pembahasannya akan terlihat seperti berikut ini:

4.2.1.1 Strategi Menolak yang terdapat pada Negosiasi Jumlah Mahar

Strategi menolak yang paling banyak digunakan oleh juru bicara laki-laki dan perempuan pada saat negosiasi jumlah mahar (dapat dilihat pada tabel 4.1) adalah strategi menolak dengan *meminta empati* sedangkan strategi *dalih, alasan dan penjelasan* adalah urutan kedua berikutnya yang paling banyak. Adapun dua strategi menolak yang dominan ini digunakan paling banyak oleh JBL (juru bicara yang mewakili pihak keluarga laki-laki). Strategi menolak dengan *meminta empati* diwujudkan dengan penanda lingual *elek* (memohon, membujuk) atau klausa *na manglelek ma hami* (kami memohon/kami membujuk). Strategi menolak dengan *dalih, alasan dan penjelasan* diwujudkan dengan memberikan penjelasan tentang kondisi keluarga dari pihak laki-laki sehingga kondisi ketidakmampuan itu dijadikan sebagai alasan mengapa keluarga pihak laki-laki harus menolak permintaan jumlah mahar oleh pihak perempuan. Pihak laki-laki bertanggung-jawab untuk membayar mahar, dan pihak perempuan adalah pihak yang berhak untuk menerima. Oleh karena itu, pada saat negosiasi berlangsung, pihak laki-laki akan menolak untuk langsung memenuhi pengajuan mahar dan berusaha mengurangi permintaan jumlah pengajuan awal mahar. Untuk mengurangi permintaan mahar dari pihak perempuan, pihak laki-laki akan selalu menunjukkan

ketidakmampuan mereka agar pihak perempuan ikut berempati dan menerima pengurangan jumlah yang ditawarkan oleh pihak laki-laki. Hal ini yang menyebabkan penolakan menggunakan strategi *meminta empati* lebih banyak digunakan oleh pihak laki-laki daripada juru bicara lain seperti pihak perempuan, penatua kampung pihak perempuan (PKP), maupun *tulang* dari pihak perempuan (TP). Pada negosiasi jumlah mahar, PKP dan TP lebih dominan menolak dengan cara langsung, yakni dengan menyatakan ‘tidak’ dan ‘ketidakinginan’.

Pada negosiasi jumlah mahar, strategi menolak dengan langsung ‘tidak’ hanya muncul sebanyak tiga kali, yang masing-masing digunakan oleh JBP, TP dan PKP. Penutur JBP tidak pernah menggunakan strategi menolak langsung ‘tidak’. Pada prinsip *dalihan na tolu*, *power* tidak diukur dari usia atau jabatan atau latar belakang pendidikan, namun dilihat dari kedudukannya dalam *dalihan na tolu* tersebut. Peranan para individu dalam adat ditentukan dalam unsur-unsur dalihan na tolu tanpa pandang bulu dan pandang jabatan (Manik, 2015, p. 10). Latar belakang pendidikan bukan merupakan syarat untuk menentukan posisi dan kekuasaan masyarakat Batak Toba dalam *dalihan na tolu*. Hubungan marga, hubungan kekeluargaan, peran dan fungsi dalam adat adalah hal-hal yang menentukan kedudukan dalam tatanan dalam *dalihan na tolu*. JBP dan TP berkedudukan pada posisi *hula-hula* (dihormati) sehingga membuat mereka mempunyai kapasitas yang memungkinkan mereka untuk menolak secara langsung.

Contoh pada tuturan berikut ini: JBP menyatakan akan memberikan mahar sebesar enam juta rupiah (Rp. 6 juta). Pada negosiasi ini, calon mempelai perempuan adalah seseorang dengan latar belakang SMA dan seorang mantan TKW. Calon mempelai laki-laki juga berlatar belakang pendidikan SMA dan bekerja sebagai wiraswasta.

JBP: “*Ipasahat hami ma sinamot ni boru muna godang na onom juta. Mauliate ma(01)*. (Kami akan memberikan mahar untuk putrimu sebanyak enam juta. Terima kasih.)

TP: “*Molo sian hami hula-hula, dang boi nasai (02)*. (Kalau menurut pendapat kami dari *hula-hula*, tidak boleh segitu.)

Tuturan di atas menunjukkan bahwa TP menggunakan tuturan menolak yang langsung dengan menyatakan *dang boi* (tidak boleh). Penutur TP mempunyai *power* yang lebih tinggi karena kedudukannya yang lebih tinggi pada prinsip *dalihan na tolu* yakni sebagai *hula-hula*. JBP sebagai juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan juga berkedudukan sebagai *hula-hula* dan mempunyai kedudukan yang lebih tinggi. Keluarga calon pengantin perempuan mempunyai kedudukan tertinggi dalam prinsip *dalihan na tolu* yang artinya mereka harus dihormati. Sebagai pihak dengan kedudukan tertinggi, JBP menolak JBL dengan cara langsung. Rahayu (2019, p. 71) melakukan penelitian tentang strategi menolak yang digunakan oleh pelajar di Indonesia. Rahayu menyatakan bahwa strategi menolak langsung cenderung digunakan oleh penutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah. Hal yang sama juga telah ditemukan pada penelitian ini, bahwa JBP yang secara kedudukan pada *dalihan na tolu* lebih tinggi dibanding kedudukan JBL, menunjukkan adanya *power* yang lebih tinggi juga antara JBP kepada JBL. Pada penelitian oleh Rodiah et al., (2019) dituliskan bahwa seorang penutur dengan peran yang lebih tinggi (contoh percakapan antara seorang presiden dengan reporter yang mewawancarainya), menyebabkan seseorang menggunakan strategi menolak dengan cara langsung. Berdasarkan peran dan fungsinya pada kegiatan *marhata sinamot* ini, PKP juga mempunyai kapasitas untuk menolak JBL dengan cara langsung. PKP (Penatua Kampung pihak Perempuan) adalah orang yang dituakan yang berperan untuk menengahi perdebatan, memberikan arahan, masukan dan mengajari pihak laki-laki dan perempuan. Kana (1982, p. 31) menyatakan bahwa penolakan yang lugas dianggap tidak sopan, dan dapat menyebabkan friksi maupun melukai perasaan. Tetapi pada kondisi tertentu seseorang dapat melakukan penolakan dengan menggunakan strategi langsung terutama apabila penutur memiliki *power* yang lebih besar dibanding mitra tuturnya; misalnya apabila penutur berusia lebih banyak dibanding mitra tuturnya, atau apabila jarak antara penutur dan mitra tutur dekat.

Sekuens atau rangkaian penolakan yang digunakan oleh juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki dibangun dengan menggunakan tuturan pembuka

dan tuturan pendukung yang lebih dari satu. Setiap penolakan yang dilakukan oleh juru bicara pihak laki-laki kepada pihak perempuan (*hula-hula*) pasti diikuti tuturan pembuka dan tuturan pendukung. Penolakan terhadap jumlah mahar yang besar membuat pihak laki-laki menggunakan beberapa tuturan pendukung yang digunakan sebelum atau sesudah tuturan inti (menolak). Pada saat melakukan penolakan terhadap PKP dan TP, juru bicara pasti menggunakan satu atau dua tuturan pendukung, lalu diikuti dua atau tiga tuturan pendukung. Hal ini menggambarkan bahwa juru bicara pihak laki-laki menunjukkan cara penolakan yang berputar-putar dan panjang. Juru bicara yang mewakili pihak perempuan menolak jumlah mahar yang diajukan oleh pihak laki-laki dengan menggunakan satu tuturan pembuka saja, diikuti dengan satu atau dua tuturan pendukung dan tidak pernah lebih dari dua tuturan pendukung. Jika dibandingkan dengan banyaknya tuturan pendukung yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki, juru bicara pihak perempuan tidak menggunakan tuturan pendukung sebanyak yang digunakan oleh pihak laki-laki, bahkan ada yang hanya menggunakan tuturan pembuka saja tanpa tuturan pendukung. Pada saat menolak, juru bicara pihak laki-laki lebih berputar-putar dibanding ketika juru bicara pihak perempuan menolak pihak laki-laki. Pada saat akan menolak saran maupun permintaan dari penatua kampung dan *tulang*, juru bicara pihak laki-laki menggunakan tuturan pembuka dan tuturan pendukung yang lebih dari dua atau tiga.

Penolakan yang dilakukan oleh penatua kampung dan *tulang* terhadap juru bicara pihak laki-laki adalah dengan menggunakan tuturan pembuka berupa ucapan terima kasih dan pujian lalu diikuti hanya satu tuturan pendukung. Hadirnya tuturan pembuka yang digunakan oleh penatua kampung sebagai orang yang dituakan dan *tulang* sebagai *hula-hula* yang digunakan pada saat menolak pihak laki-laki menunjukkan adanya sikap menghormati dan menghargai pihak laki-laki tersebut. Sedangkan juru bicara pihak perempuan tidak pernah melakukan penolakan kepada penatua kampung dan *tulang* karena pada negosiasi ini kedua pihak ini justru ikut membantu pihak perempuan untuk meminta mahar yang besar kepada pihak laki-laki.

Dalam masyarakat Batak Toba, kedudukan seseorang dalam *dalihan na tolu* menjadi tolak ukur kuasa (Sianipar, 1991, p. 463). Pihak perempuan mempunyai kedudukan sebagai *hula-hula*, dan JBP adalah juru bicaranya. Otomatis JBP berkedudukan sebagai *hula-hula* layaknya pihak yang diwakilinya. Kedudukan *hula-hula* dalam setiap pesta Batak Toba adalah kedudukan tertinggi sehingga disebut sebagai orang yang dihormati. Semua orang mempunyai kesempatan untuk duduk sebagai *hula-hula*, demikian juga kedudukan sebagai *suhut* dan kedudukan sebagai *boru*. Jika hari ini seseorang menjadi *suhut* di acaranya, di acara lain mungkin akan menjadi *boru* sesuai dengan dia berdiri di pihak mana. Karena itu tidak ada kedudukan tetap dan abadi bagi seseorang di tengah masyarakat Batak (Sianipar, 1991, p. 211). *Dalihan na tolu* lebih kuat pengaruhnya karena prinsip *dalihan na tolu* tidak mengenal adanya status sosial. *Power* ditentukan dari posisinya/kedudukannya dalam sistem *dalihan na tolu* tersebut. Berlawanan dengan yang ditemukan oleh beberapa peneliti yang menyatakan bahwa adanya status sosial seperti latar belakang pendidikan dan pekerjaan di antara lawan bicara menjadi faktor utama yang mempengaruhi pilihan strategi penolakan. Status sosial mempengaruhi langsung atau tidak langsungnya strategi penolakan (Al-Mahrooqi dan Al-Aghbari, 2016). Lebih lanjut, Soepriatmadji (2010) dan Umale (2011) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pilihan strategi penolakan; salah satunya adalah status sosial (terutama latar belakang pendidikan dan pekerjaan).

4.2.1.2 Strategi Menolak yang terdapat pada Negosiasi Jumlah *Parpunguan* dan *Panandaion*

Parpunguan secara hurufiah artinya adalah kumpulan, atau kebersamaan, sedangkan *panandaion* artinya adalah pengenalan. Pada tahap *panandaion* (pengenalan) ini, pihak laki-laki akan memanggil (*manjou/panjouon*) orang-orang yang merupakan keluarga inti dari pihak perempuan. Orang-orang yang dipanggil tersebut akan diberikan uang oleh keluarga pihak laki-laki sebagai simbol ucapan penghormatan. Uang yang akan diberikan kepada pihak perempuan itu disebut sebagai *parpunguan* (sekumpulan uang). Jumlah uang yang akan disepakati ini

akan sejalan jumlahnya dengan banyaknya orang yang akan dipanggil. Topik yang dinegosiasikan adalah berapa banyak orang yang akan dipanggil, kemudian berapa jumlah uang yang diberikan untuk orang-orang yang dipanggil tersebut. Semakin banyak orang yang akan dipanggil, semakin banyak juga uang yang akan diberikan. Jadi, yang perlu dinegosiasikan lebih dulu adalah: berapa jumlah orang yang akan dipanggil (*panjouon*), lalu kemudian disepakati berapa jumlah uangnya (*parpunguan*). Uang yang akan diberikan tersebut akan dikumpulkan sekaligus lalu diberikan kepada satu orang lalu dibagikan kepada keluarga pihak perempuan. Itulah sebabnya uang yang dikumpulkan tersebut dinamai dengan *parpunguan* (kumpulan). Hal yang perlu diingat adalah, orang-orang yang termasuk dalam kelompok *suhi ni ampang na opat* adalah orang-orang yang wajib dan mutlak akan dipanggil dan masing-masing akan diberikan uang (tidak termasuk pada uang dalam *parpunguan*). Sama halnya dengan mahar yang menjadi tanggung jawab pihak laki-laki, *parpunguan* juga merupakan tanggung jawab pihak laki-laki untuk diberikan kepada pihak perempuan. Berbeda dengan jumlah uang yang cukup banyak pada negosiasi mahar, jumlah uang yang dinegosiasikan pada negosiasi *parpunguan* jauh lebih sedikit.

Pada negosiasi jumlah *panandaion* dan *parpunguan*, JBL menolak dengan menyatakan saran atau alternatif. Misalnya seperti tuturan “*Jadi anggo boi asa tung uli ulaonta asa boi nanggo pala sae jam onom, inna rohangku ba 20 hali ma manggora rajai, baru ipasahat hami ma tu hamu jambar parpunguan na somal i, opat ratus.*” (08/d30) (Jadi kalau boleh, agar pesta kita ini berjalan dengan baik dan bisa selesai paling tidak jam 6, menurutku sebaiknya 20 kali pemanggilan saja, barulah kemudian kami berikan *parpunguan* sebesar 400 ribu). Pada tuturan ini, pihak perempuan meminta pemanggilan sebanyak 30 kali lalu juru bicara pihak laki-laki menyarankan sebanyak 20 kali pemanggilan dan uang sebanyak 400 ribu.

Pada pembahasan *panandaion* ini, JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) menolak JBL dengan menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*. Contoh pada tuturan “*hami na marhahamaranggi pe dang habilangan, berarti ikkon tambaion mu do amangboru i* (kami abang-beradik jumlahnya tak terhitung, itu

artinya kalian harus menambah, *amangboru*). Oleh karena *panandaion* menyangkut pengenalan anggota keluarga pihak perempuan, maka alasan dan penjelasan yang digunakan oleh pihak perempuan ini sangat wajar. Juru bicara pihak perempuan, penatua kampung pihak perempuan, dan *tulang* dari pihak perempuan berada pada pihak yang sama, yaitu pihak yang sama-sama mengajukan permintaan kepada pihak laki-laki. Oleh sebab itu, penolakan terjadi hanya antara pihak laki-laki kepada pihak perempuan, penatua kampung dan *tulang*, demikian sebaliknya.

Sekuens tuturan yang dibentuk oleh juru bicara laki-laki ketika menolak permintaan pihak perempuan adalah dengan menggunakan satu tuturan pembuka serta satu atau lebih tuturan pendukung penolakan. JBL tidak pernah menggunakan lebih dari satu tuturan pembuka dan tidak lebih dari dua tuturan pendukung. Hal ini disebabkan karena uang yang dinegosiasikan tidak banyak jumlahnya dan penurunan jumlah tawaran tidak jauh dari permintaan awal. Berbeda dengan penolakan pada jumlah mahar dimana juru bicara pihak laki-laki menggunakan lebih dari satu tuturan pembuka dengan diikuti oleh tiga atau empat tuturan pendukung. Dapat disimpulkan bahwa beban yang diciptakan pada negosiasi ini tidak terlalu besar sehingga penutur tidak terlalu berputar-putar. Stewart, Le-luan, Wood, & Yao (2017) menyatakan bahwa imposisi tinggi dapat memotivasi penutur untuk berstrategi tidak langsung, sebaliknya ketika imposisi rendah dapat memotivasi untuk langsung. Ketika pihak perempuan meminta uang 600.000, kemudian pihak laki-laki menurunkan menjadi 400.000, menunjukkan situasi imposisi kecil karena tawaran awal tidak terlalu besar, dan jumlah yang diturunkan juga tidak besar. Dalam situasi negosiasi seperti ini, untuk menolak permintaan dari pihak laki-laki, juru bicara pihak perempuan hanya menggunakan tuturan inti saja. Terkadang juru bicara pihak perempuan juga menggunakan tuturan pembuka lalu diikuti tuturan inti namun tanpa disertai tuturan pendukung penolakan. Artinya, penolakan yang dilakukan pihak laki-laki dan pihak perempuan tidak panjang dan berputar-putar. Sedangkan untuk penolakan yang dilakukan oleh penatua kampung dan *tulang* kepada juru bicara pihak laki-laki, juga hanya menggunakan tuturan inti saja tanpa ada tuturan pembuka dan tuturan pendukung penolakan.

4.2.1.3 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi *Jambar*

Negosiasi terpendek dan negosiasi yang terpanjang terdapat pada negosiasi pembagian *jambar* karena hal ini menyangkut prinsip. Ketika berbicara soal prinsip, maka akan sulit untuk ditawar-tawar. Negosiasi akan pendek jika keluarga pihak perempuan dan laki-laki mempunyai prinsip yang sama tentang tata cara pembagian *jambar*. Akan terbentuk unit rangkaian penolakan yang panjang apabila kedua belah pihak mempunyai prinsip yang berbeda. Pembagian *jambar* tidak selalu sama tergantung kebiasaan yang terdapat pada tempat dan lokasi yang berbeda. Negosiasi akan pendek ketika prinsip pembagian *jambar* antara pihak laki-laki dan perempuan adalah sama, atau ketika prinsip berbeda, namun keluarga pihak perempuan cepat mengalah. Sebaliknya, negosiasi akan panjang apabila prinsip pembagian *jambar* antara pihak laki-laki dan perempuan adalah berbeda dan keluarga pihak perempuan tidak mengalah.

Penutur JBL dan JBP masing-masing paling banyak menolak dengan memberikan penjelasan yang panjang untuk menjelaskan kepada mitra tutur tentang prinsip yang mereka miliki terkait pembagian *jambar* ini. *Jambar* adalah simbol penghormatan. Bagian-bagian tertentu harus dibagikan kepada orang-orang tertentu juga, tidak boleh sembarangan. Bagian-bagian potongan daging tersebut pada prinsipnya harus dibagikan secara tepat karena secara filosofis memiliki maknanya sendiri-sendiri, seperti berikut ini: Bagian kepala (*ulu*) diberikan kepada *tulang atau hula-hula*, karena mereka adalah seorang pemimpin yang menguasai dan mengatur. Sama halnya dengan kepala manusia atau hewan yang mengatur seluruh tubuh. Sementara leher (*rungkung atau tanggalan*) sebagai bagian yang menghubungkan kepala dengan badan dibagikan kepada *boru*, berfungsi sebagai penghubung, baik jika untuk perselisihan maupun pernikahan. Kemudian paha dan kaki (*soit*) yang fungsinya menopang badan sepantasnya diberikan kepada *dongan sabutuha*²³ karena *dongan sabutuha* membuat menjadi anggota masyarakat yang diakui orang serta sebagai penopang dalam melaksanakan adat. *Ihur-*

²³ *Dongan sabutuha*: teman satu marga

ihur (ekor) yang berfungsi penuh dalam mengeluarkan segala sesuatu yang buruk dari badan dan untuk berkembang biak, diberikan kepada *suhut* (tuan rumah). Hal ini dikarenakan alasan bahwa tuan rumahlah yang bertanggung jawab terhadap seluruh pelaksanaan upacara adat. Jika potongan daging dibagikan kepada pihak yang tidak tepat, pihak tersebut akan merasa tidak dihormati.

Pada kebanyakan kegiatan *marhata sinamot*, negosiasi tentang *jambar* tidak dilakukan berpanjang-lebar. Hal ini terjadi apabila prosedur pembagian *jambar* yang dimiliki oleh pihak laki-laki dan perempuan sudah sama. Oleh karena negosiasi tidak panjang, maka penolakan pun tidak banyak ditemukan pada negosiasi ini. Sebaliknya, jika prinsip prosedur pembagian *jambar* berbeda, maka negosiasi akan panjang. Contoh: pihak perempuan menganggap bahwa bentuk penghormatan mereka kepada *tulang*-nya adalah dengan membagikan bagian kepala yang utuh. Prinsip ini sudah dilakukan secara turun temurun. Ketika di suatu waktu pihak *tulang* diberikan bagian kepala yang tidak utuh, hal tersebut dianggap tidak hormat. Pada prinsipnya seorang *tulang* itu haruslah dihormati. Itulah sebabnya penutur menggunakan penjelasan yang panjang lebar untuk memberikan alasan dan penjelasan mengapa kedua belah pihak tidak dapat menerima cara pembagian yang diajukan oleh pihak perempuan dan laki-laki. Setelah adanya penjelasan yang panjang, maka salah satu pihak akhirnya dapat menyetujui dan memutuskan prosedur pembagian mana yang sebaiknya diikuti. Dapat disimpulkan bahwa, negosiasi akan panjang apabila prinsip pembagian yang dimiliki oleh pihak laki-laki dan perempuan berbeda, ditambah lagi jika masing-masing pihak sama-sama mempertahankan prinsipnya masing-masing. Semakin panjang negosiasi, semakin banyak juga tindak tutur menolak yang dilakukan oleh penutur.

Penolakan yang dilakukan oleh juru bicara pihak perempuan (JBP) terhadap juru bicara pihak laki-laki (JBL) adalah dengan strategi menyatakan alasan, penjelasan. Penolakannya membentuk sekuens atau rangkaian tutur penolakan yang tidak panjang karena langsung menggunakan tuturan inti tanpa tuturan pendukung. Pada prinsip pembagian yang berbeda, sekuens tuturan yang digunakan oleh JBP kepada JBL menghasilkan satu atau dua tuturan pembuka diikuti oleh tujuh bahkan

delapan tuturan pendukung penolakan. Alasan dan penjelasan yang banyak tersebut menunjukkan kekuatan penolakannya karena alasan tersebut menguatkan keharusan mereka melakukan penolakan. Tuturan pendukung yang digunakan oleh pihak perempuan adalah berupa ketentuan pembagian yang sudah turun-temurun, alasan berupa pengalaman mereka ketika pernah melakukan kegiatan pesta pernikahan di tempat lain, selain itu juga penjelasan tentang betapa pentingnya *jambar* tersebut bagi pihak perempuan. Sedangkan tuturan pendukung yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki adalah dengan menyatakan bahwa mereka sudah berusaha untuk berbuat yang terbaik, menceritakan pengalaman yang pernah mereka alami terkait pembagian *jambar*, menjelaskan bahwa pihak perempuan harusnya jangan berkeras dan mengikuti peraturan yang ada di kampung pihak laki-laki. Ketika perdebatan dalam negosiasi semakin mencuat, maka pihak penatua kampung berperan untuk menengahi dan membantu menemukan jalan keluar. Itulah sebabnya pada negosiasi ini tidak ditemukan penolakan yang dilakukan antara penatua kampung kepada juru bicara pihak laki-laki dan sebaliknya, karena peran dan fungsi mereka pada saat negosiasi ini adalah sebagai penengah bukan sebagai pihak yang ikut menawar. Berbeda dengan pada saat negosiasi jumlah mahar, pihak penatua juga ikut mengajukan permintaan atau penawaran kepada pihak laki-laki. Di dalam negosiasi pembagian *jambar*, biasanya pihak penatua kampung akan langsung menerima sesuai kebijakan dari pihak laki-laki, tanpa perlu dinegosiasikan.

4.2.1.4 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi *Ulos*

Ulos merupakan kain tenun yang khas dari Batak Toba. Secara filosofis fungsi *ulos* adalah sebagai simbol adanya rumah tangga yang baik, anak yang baik dan pekerjaan yang baik (Sianipar, 1991, p. 504). Hanya *hula-hula* yang berkapasitas untuk memberi *ulos*. Dalam hal ini pihak perempuan adalah *hula-hula*, maka pihak perempuan yang memberikan *ulos* kepada pihak laki-laki. Pada negosiasi ini, pihak laki-laki mengajukan permintaan jumlah *ulos* kepada pihak perempuan. Biasanya jumlah *ulos* yang diperlukan disesuaikan dengan jumlah

keluarga yang dimiliki oleh pihak laki-laki. Semakin banyak jumlah anggota keluarga, biasanya akan semakin banyak jumlah *ulos* yang diminta.

Strategi menolak oleh juru bicara pihak perempuan dengan kedudukan tinggi kepada yang lebih rendah (menurut prinsip *dalihan na tolu*) pada negosiasi jumlah *ulos* adalah dengan strategi *saran atau alternatif*. Penutur JBP yang berkedudukan lebih tinggi dibanding JBL, tidak menggunakan strategi menolak langsung dengan menyatakan ‘tidak’. Strategi menolak oleh juru bicara dengan kedudukan lebih rendah kepada yang lebih tinggi (JBL kepada JBP) adalah dengan menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan* dan strategi memberikan *saran dan alternatif*. Mirip dengan negosiasi *panandaion*, ketika jumlah yang ditawarkan tidak banyak, penutur memilih untuk menggunakan strategi menyatakan saran atau alternatif. Juru bicara pihak perempuan menolak permintaan pihak laki-laki dengan menggunakan satu tuturan pembuka dan beberapa tuturan pendukung penolakan. Sebaliknya, juru bicara pihak laki-laki menolak juru bicara pihak perempuan dengan menggunakan tuturan pembuka dengan hanya satu tuturan pendukung bahkan dalam beberapa negosiasi *ulos*, juru bicara pihak laki-laki tidak menggunakan tuturan pendukung yang diwujudkan dengan berjanji akan melakukan sesuatu di masa depan. Janji tersebut dimaksudkan untuk meyakinkan bahwa pihak perempuan berusaha menyenangkan hati pihak laki-laki. Dalam hal ini, tuturan pendukung berfungsi untuk melunakkan penolakan yang akan datang.

4.2.1.5 Strategi Menolak yang terdapat pada saat Negosiasi *Marsibuhai* dan *Tingkir Tangga*

Marsibuhai adalah kegiatan paling awal yang dilakukan untuk memulai kegiatan pesta puncak pernikahan Batak Toba. Kegiatan ini diisi dengan kegiatan sarapan bersama di rumah pihak keluarga perempuan sebagai tanda bahwa keluarga perempuan menyambut kedatangan keluarga pihak laki-laki. Pada kegiatan *marsibuhai* ini jugalah sekaligus dibuat acara penjemputan mempelai perempuan. Sedangkan *tingkir tangga* adalah acara penutup kegiatan pesta puncak pernikahan. Dulu, kedua tahapan ini harus dilakukan tidak boleh salah satunya saja. Biasanya *tingkir tangga* dilakukan di hari yang berbeda dari hari puncak pernikahannya.

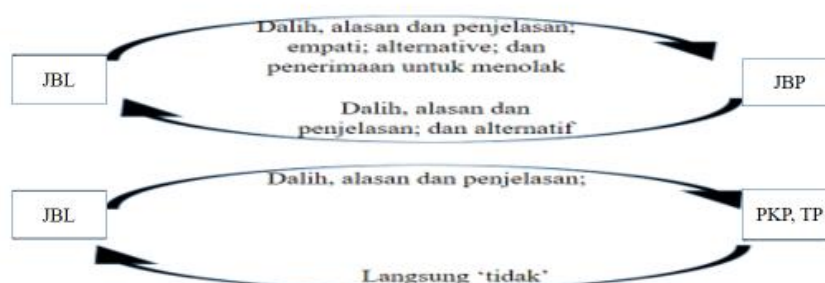
Namun sekarang ini, apabila *marsibuhai* sudah dilakukan, *tingkir tangga* tidak dilakukan lagi. Biasanya, dalam diskusi *marhata sinamot* atau *marpudun saut*, pihak perempuan akan mengajukan permintaan agar dua-duanya tetap dilakukan. Jika juru bicara dapat menegosiasikannya dengan baik, biasanya kedua tahapan ini disepakati akan tetap dilakukan. Strategi menolak dengan menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan* adalah strategi yang digunakan oleh penutur JBL dan JBP pada saat menolak sedangkan TP menggunakan strategi langsung ‘tidak’.

Pada negosiasi *tingkir tangga* dan *marsibuhai*, juru bicara pihak laki-laki paling banyak menggunakan strategi menolak dengan menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan*, dan *penghindaran* yang diwujudkan dengan melimpahkan pada pihak ketiga (orang lain). Strategi menolak langsung dengan menyatakan ‘tidak’ atau dengan menyatakan ‘ketidakinginan/ketidakmampuan’ adalah strategi menolak yang kemunculannya tidak terlalu banyak. Memang tidak banyak, tetapi tetap saja ada. Penggunaan strategi ini tidak hanya muncul oleh penutur JBP kepada JBL saja, namun juga sebaliknya oleh penutur JBL kepada JBP. Artinya, strategi menolak langsung dengan menyatakan ‘tidak’ bukan hanya digunakan oleh penutur dengan kedudukan lebih tinggi kepada yang lebih rendah, namun juga yang sebaliknya. Penggunaan strategi langsung ternyata juga dipengaruhi oleh siapa yang mengajukan permintaan (siapa yang menginisiasi permintaan). Dapat disimpulkan bahwa penutur tidak akan menolak secara langsung kepada orang yang menginisiasi permintaan. Hanya pihak yang menginisiasi permintaan yang akan menggunakan strategi menolak langsung. Kecuali pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* dimana JBP menginisiasi permintaan dan JBL menolak dengan strategi langsung ‘tidak’. JBL menolak permintaan JBP untuk melakukan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* sekaligus. Menurut konteksnya, JBL dan JBP sudah sama-sama tahu bahwa kebiasaan yang ada di tempat tinggal pihak laki-laki adalah *marsibuhai* atau *tingkir tangga* tidak dilakukan sekaligus, namun hanya salah satunya saja. JBL dan JBP sudah sama-sama tahu sehingga penutur JBL menolak dengan langsung ‘tidak’. Namun, dapat dipastikan bahwa baik penutur JBL maupun JBP, mereka tidak pernah menggunakan strategi menolak ‘langsung’ kepada

penutur TP karena pihak TP adalah *hula-hula* dari *hula-hula*. Maksudnya, keluarga pihak perempuan yang ada pada kedudukan *hula-hula* juga mempunyai *hula-hula* lagi yang harus mereka hormati, yaitu penutur TP. Oleh karena itu, JBL dan JBP tidak pernah menggunakan strategi menolak langsung kepada TP. Penolakan langsung pun tidak akan pernah digunakan oleh PKP kepada TP karena mereka tidak pernah saling mengajukan permintaan sehingga penolakan di antara mereka tidak pernah terjadi.

Sekuens atau rangkaian penolakan yang muncul pada negosiasi *tingkir tangga* dan *marsibuhai* didominasi dengan cara langsung pada tuturan inti (TI) tanpa didahului tuturan pembuka. Tindak tutur menolak dengan didahului oleh tuturan pembuka hanya digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki sedangkan juru bicara pihak perempuan (JBP) hanya menggunakan tuturan inti tanpa adanya tuturan pembuka maupun tuturan pendukung.

Pada saat melakukan penolakan, juru bicara dapat menggunakan strategi menolak langsung dan tidak langsung. Seperti yang telah dijabarkan sebelumnya bahwa pada umumnya juru bicara memilih untuk menggunakan strategi bertutur menolak yang tidak langsung. Figur di bawah ini dapat menunjukkan strategi bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara pada saat melakukan negosiasi:



Figur 4.1 Strategi menolak Juru Bicara pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

Figur 4.1 di atas menunjukkan strategi menolak yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*. JBL (juru bicara pihak laki-laki) menolak JBP (juru bicara pihak perempuan) dengan strategi memberikan *dalih, alasan dan penjelasan, meminta empati, memberikan alternatif* dan pernyataan penerimaan

yang berfungsi sebagai penolakan. JBP menolak JBL dengan menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*, dan *strategi memberikan alternatif*. JBL menolak PKP (penatua kampung) dan TP (*tulang* pihak perempuan) dengan strategi pernyataan *dalih, alasan dan penjelasan*. Sebaliknya, PKP dan TP menolak JBL dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’.

4.2.2 Strategi Kesantunan dalam Tindak Tutur Menolak

Pada umumnya, peserta pertuturan berkepentingan untuk menjaga *muka* masing-masing terutama karena sejumlah tindak tutur tertentu secara alamiah mempunyai potensi melukai *muka* lawan tutur. Sehubungan dengan itu, penutur mempunyai semacam keharusan menggunakan strategi kesantunan tertentu untuk mengurangi resiko atau akibat yang kurang menyenangkan dari tuturannya. Setiap anggota masyarakat yang rasional pastilah akan menghindari tindakan yang melukai perasaan lawan tutur dalam suatu interaksi, dan akan menggunakan strategi tertentu untuk mengurangi perasaan yang kurang senang dari lawan tuturnya. Seperti pada tindak tutur menolak, strategi kesantunan dapat berfungsi untuk meminimalisir kekecewaan pihak yang ditolak.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa pra-menolak (tuturan pembuka dan tuturan pendukung) yang terdapat pada sekuens penolakan berfungsi sebagai bentuk kesantunan agar mitra tutur tidak tersinggung atau kecewa pada saat permintaan atau sarannya ditolak. Hasil analisis data telah dijadikan landasan untuk menarik kesimpulan bahwa untuk menyelamatkan *muka* negatif mitra tutur, seorang *refuser* dapat menggunakan strategi kesantunan negatif dan positif sekaligus. Hasil ini menunjukkan bahwa seorang *refuser* tidak perlu terlalu kaku dan merasa dibatasi untuk memilih strategi kesantunan. Perlu diingat bahwa fungsi utama dari strategi kesantunan adalah untuk dapat membantu menyelamatkan *muka* dan meminimalisir kekecewaan yang diakibatkan oleh tindakan penolakan. Jadi selama strategi kesantunan dapat memenuhi tujuan itu, maka seorang penolak dapat memilih untuk menggunakan strategi kesantunan manapun.

Hal ini kurang sejalan dengan pendapat Nadar (2009, p. 35) yang menyatakan bahwa untuk menyelamatkan muka negatif mitra tutur, seseorang dapat menggunakan strategi kesantunan negatif. Sedangkan untuk muka positif, seseorang dapat menggunakan strategi kesantunan positif. Data pada penelitian ini menunjukkan sebuah kesimpulan bahwa penolakan sebagai tindakan yang dapat menyebabkan ancaman pada muka negatif mitra tutur, ternyata dapat diselamatkan bukan hanya dengan strategi kesantunan negatif, namun juga dengan strategi kesantunan positif.

Sebenarnya, strategi kesantunan yang digunakan pada saat menolak bukan hanya dapat menguntungkan mitra tutur saja, namun juga sekaligus menguntungkan penutur. Mitra tutur diuntungkan karena *muka negatif*-nya diselamatkan, penutur diuntungkan karena maksud dan tujuan tuturannya dapat disampaikan dan di saat yang bersamaan penutur juga menyelamatkan *muka positif*-nya. Disebut dapat menyelamatkan *muka positif* penutur karena dengan menggunakan strategi kesantunan, penutur dapat mengusahakan persetujuan terhadap pernyataan penolakannya. Dengan kata lain, ketika penutur menggunakan strategi kesantunan untuk tujuan menyelamatkan *muka positif* mitra tuturnya, pada saat yang bersamaan penutur sedang menyelamatkan *muka negatif*-nya sendiri. Contoh pada tindak tutur menyuruh. Ketika penutur mengatakan '*jika tidak sibuk, tolong perbaiki komputerku ya*' kepada kakak laki-lakinya, menunjukkan bahwa strategi *meminimalkan paksaan* ini adalah strategi yang digunakan untuk menjaga agar mitra tutur tidak tersinggung karena telah dibebankan untuk melakukan sesuatu. Di sisi lain, strategi kesantunan dapat digunakan sebagai usaha dari penutur agar perintahnya atau permintaannya akan disanggupi, dan bukan ditolak. Jadi selain strategi kesantunan berguna untuk menyelamatkan muka, strategi kesantunan juga berguna untuk melunakkan tujuan tuturannya. Misalnya pada tindak tutur menolak, strategi kesantunan juga berfungsi untuk melunakkan penolakannya. Strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur pada kegiatan *marhata sinamot*, dapat dijelaskan sebagai berikut.

Berdasarkan data-data yang sudah ditampilkan pada analisis data, dapat disimpulkan bahwa satu penolakan dengan disertai dua strategi kesantunan dapat dijumpai pada semua negosiasi. Tiga dan empat strategi kesantunan umumnya terdapat pada negosiasi mahar dan *jambar* saja. Pada Negosiasi *panandaion* dan *parpaunguan* serta negosiasi jumlah *ulos*, bentuk seperti itu tidak pernah muncul melainkan hanya dengan satu strategi kesantunan saja. Pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga* ditemukan eksekusi penolakan dengan menggunakan strategi langsung ‘tidak’ dengan strategi kesantunan langsung pula. Selain itu dua strategi penolakan disertai dua strategi kesantunan juga ditemukan pada negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir tangga*.

Pada saat menolak, juru bicara dapat menggunakan satu strategi kesantunan, atau dua, atau tiga, bahkan empat strategi sekaligus. Strategi kesantunan yang lebih dari satu digunakan paling banyak pada saat negosiasi jumlah mahar. Pada saat penolakan terjadi, juru bicara dapat menggunakan strategi kesantunan langsung, strategi kesantunan positif, kesantunan negatif, dan strategi *off-record*. Berikut ini adalah kesimpulannya:

- (1) Strategi kesantunan langsung dalam penolakan berfungsi untuk membuat penolakan tersebut menjadi transparan, lugas dan tidak ambigu.
- (2) Strategi kesantunan positif pada tindak tutur menolak dapat berguna untuk:
 - (a) Membuat perasaan lawan tutur terhindar dari rasa kecewa akibat penolakan. contoh strategi kesantunan memberikan janji.
 - (b) Mengurangi kekuatan penolakan (daya sengat penolakan). contoh kelakar.
 - (c) menunjukkan situasi dimana *refuser* sebenarnya tidak ingin melakukan penolakan.
 - (d) meminimalisir kekhawatiran akan adanya efek negatif yang besar terhadap perasaan *requester* dari penolakan yang ditujukan pada pihaknya.

- (e) Meminimalisir situasi yang tegang dalam negosiasi yang disebabkan oleh penolakan. Contoh menggunakan lebih dari satu strategi kesantunan.
- (3) Strategi kesantunan negatif pada tindak tutur menolak dapat berguna untuk:
- (a) Menghindari konflik akibat penolakan. Contoh dengan pernyataan maaf.
 - (b) Melunakkan penolakan, dan untuk membuat penolakan dapat dimaklumi dan berterima bagi *requester*. Contoh: tunjukkan pesimisme.
 - (c) Meminimalkan paksaan bagi pihak *requester* untuk menyetujui penolakan yang dilakukan oleh *refuser*.
 - (d) Memberi kesempatan untuk memilih aksi atau respon balik terhadap penolakan yang dilakukan *refuser*.
- (4) Strategi kesantunan *off-record* pada tindak tutur menolak dapat berguna untuk menyamarkan penolakan.

Secara umum strategi kesantunan berguna untuk menciptakan negosiasi yang baik, ketika negosiasi berjalan dengan baik, kesepakatan akan semakin mudah diperoleh. Adanya strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara menunjukkan keadaan bahwa setiap partisipan berusaha untuk saling menghormati dan saling menjaga perasaan. Ketika sebuah penolakan dilakukan terhadap sesuatu yang berkenaan dengan prinsip, dapat menghasilkan negosiasi yang alot dan panjang bahkan dapat menyebabkan situasi yang tegang. Sekalipun situasi agak tegang, masing-masing juru bicara tetap menggunakan strategi kesantunan pada saat menolak. Strategi kesantunan dengan meminta maaf dapat digunakan pada jenis negosiasi yang panjang untuk menghindari konflik atau pertentangan.

Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan pada saat menolak adalah dengan strategi kesantunan positif, yang antara lain adalah strategi kesantunan positif nomor (4+) menggunakan penanda identitas kelompok. Diikuti dengan strategi kesantunan positif nomor (6+) yakni menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan mitra tutur dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu. Selain itu, para peserta tutur juga menggunakan strategi kesantunan

negatif ketika menolak. Strategi kesantunan negatif tersebut adalah strategi kesantunan nomor 4 yakni minimalkan paksaan (lanjutan tabel 4.11 hlm. 301).

Strategi kesantunan langsung, positif nomor 4 (menggunakan penanda identitas kelompok berupa bentuk sapaan atau penyebutan mitra tuturnya) dan 6 (menghindar pertentangan kepada mitra tutur) adalah strategi kesantunan yang paling banyak digunakan oleh penutur JBL (juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki. Strategi kesantunan negatif ke empat (meminimalkan paksaan) juga paling banyak digunakan oleh penutur JBL dibanding penutur JBP. Artinya strategi kesantunan langsung, (4+), dan (6+) tersebut sama-sama digunakan oleh penutur JBL dan JBP pada saat menolak.

PKP (juru bicara yang mewakili teman sekampung dari pihak perempuan) paling banyak menggunakan strategi kesantunan langsung pada saat menolak. PKP sebagai orang yang dituakan di kampung, mempunyai fungsi dan peranan untuk memberikan masukan, arahan, dan tak jarang mengajari penutur JBL dan JBP pada saat berdiskusi. Demikian juga halnya penutur TP (saudara laki-laki dari ibu dari calon mempelai perempuan) juga mempunyai peranan yang sama dengan PKP. Oleh karena fungsi dan perannya tersebut, penutur PKP banyak menggunakan strategi langsung.

Pada saat JBL menolak dengan menggunakan strategi memberikan *dalih, alasan dan penjelasan*, JBL menyertakan penolakannya tersebut dengan menggunakan strategi kesantunan positif (5) mencari dan mengusahakan persetujuan dengan mitra tutur yang diwujudkan atau direalisasikan dengan pemarkah *ate* (ya) diikuti dengan pemarkah tanda tanya yang menandakan bahwa penutur JBL sedang mengusahakan sebuah persetujuan. *Ate* menunjukkan adanya permintaan persetujuan yang berfungsi untuk memberikan kesempatan bagi mitra tutur untuk menerima ataupun menolak sebuah permintaan atau saran. Contoh '*tambahi hamu ma, ate?*' kalimat ini termasuk dalam tindak tutur direktif dengan sub tindak tutur permintaan. Kalimat tersebut akan berbeda bobot direktifnya ketika disampaikan dengan atau tanpa *ate*. Bobot direktifnya akan lebih besar jika tanpa

ate, karena secara implisit *ate* dapat bermakna dua hal: pertama, penutur memberikan kesempatan kepada mitra tutur untuk dapat memilih untuk menolak atau menerima. Kedua, penutur terkesan tidak ingin terlihat memaksa, walaupun sebenarnya ia ingin agar permintaannya dipenuhi. Pada konteks kegiatan tawar-menawar, wujud ini digunakan atau dimaksudkan sebagai sebuah penolakan. Lebih tepatnya apabila tuturan itu ditujukan untuk menjawab pernyataan harga seperti '*holan 12 juta ma na tarbahen hami*' (hanya 12 juta yang dapat kami berikan). Respon dengan tindak tutur direktif '*tambahi hamu ma, ate?*' (Tambahin, ya?) secara tidak langsung menunjukkan penolakan terhadap pernyataan 12 juta tersebut dengan tidak memunculkan kesan memaksa dan lebih cenderung berbentuk bujukan.

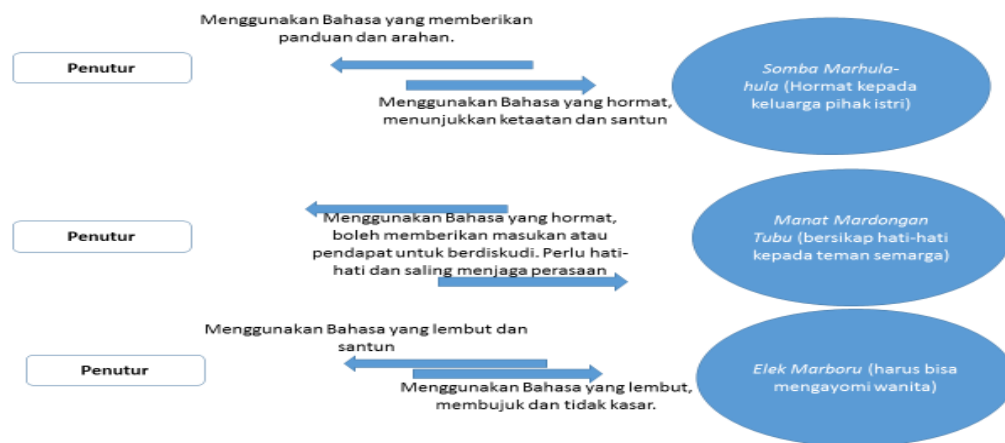
Strategi kesantunan lainnya yang digunakan pada saat menolak dengan memberikan *dalih, alasan dan penjelasan* adalah dengan strategi kesantunan positif nomor 11 yakni menunjukkan keoptimisan yang ditandai dengan pemarkah *naeng* yang menunjukkan adanya sesuatu yang akan dilakukan di waktu yang akan datang. Contoh '*hita naeng marappara doli*' (kita akan menjadi abang beradik). Artinya sesuatu yang akan terjadi di masa depan atau di masa yang akan datang diungkapkan untuk melembutkan hati mitra tutur. Penutur JBP menggunakan strategi kesantunan langsung, strategi kesantunan negatif dengan mengujarkan sesuatu sebagai ketentuan yang bersifat umum, kesantunan positif dengan membesar-besarkan perhatian kepada mitra tutur, serta kesantunan positif yang menggunakan penanda identitas kelompok, pada saat menolak dengan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*. Strategi kesantunan ini adalah strategi yang sangat tepat digunakan oleh JBP bila ingin menolak permintaan yang rendah atau kecil jumlahnya. JBP (Juru Bicara pihak Perempuan) pasti ingin diberikan jumlah yang tinggi dan besar. Membesar-besarkan perhatian dengan memuji keluarga pihak laki-laki adalah strategi kesantunan yang dipilih oleh JBP.

JBP juga menggunakan strategi kesantunan dengan memberitahukan sesuatu yang menjadi ketentuan umum. JBP menggunakan strategi kesantunan itu agar terkesan seolah-olah pihak perempuan terkesan tidak bermaksud untuk

menolak, namun karena adanya acuan ketentuan yang umum dalam pelaksanaan adat, acuan itu dijadikan alasan untuk menolak. Contoh: ketika JBP menolak jumlah permintaan *parpunguan* yang diajukan oleh pihak laki-laki. Juru bicara pihak perempuan menolak dengan menuturkan “*biasana i huta nami 170 do parpunguan*” (sudah menjadi kebiasaan di kampung ini yakni pembayaran *parpunguan* sebanyak 170 ribu). Tuturan ini dapat diasumsikan maknanya menjadi: “sebenarnya kami tidak ingin menolak 150 ribu, tetapi ketentuan yang berlaku adalah 170 ribu, maka kami akan bertahan dengan ketentuan umum tersebut”. Lebih kurang seperti itu maksudnya.

Pada saat akan melakukan penolakan, juru bicara sering menggunakan *umpasa* (pantun) dalam tuturan pendukung. *Umpasa* tersebut berfungsi untuk kesantunan pada saat melakukan penolakan. *Umpasa* yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki adalah *umpasa* yang menggambarkan doa dan harapan yang baik terhadap kehidupan kekeluargaan di masa depan. Selain itu juga *umpasa* yang menggambarkan kerendahan hati dan menunjukkan ketidakmampuan. *Umpasa* yang digunakan oleh juru bicara pihak perempuan sebagai strategi kesantunan pada saat menolak adalah *umpasa* yang berisi tentang pujian yang menunjukkan simpati pada pihak laki-laki.

Data menunjukkan bahwa sekalipun penutur menggunakan strategi bertutur menolak yang langsung, penutur tetap menggunakan strategi kesantunan. Strategi kesantunan tersebut antara lain strategi kesantunan positif nomor 4 yakni penyebutan mitra tutur dengan penanda identitas (*tulang* oleh JBL dan *amangboru* oleh JBP). Penyebutan dengan penanda identitas kelompok ini tidak pernah terlepas dari cara berkomunikasi orang Batak. Hal ini sangat erat dan tidak bisa terlepas dari tuturan yang disampaikan oleh seluruh penutur Batak, baik dalam komunikasi formal maupun tidak formal.



Figur 4.2 Cara Berkomunikasi dalam Sistem Kekerabatan *Dalihan Na Tolu*

Figur 4.2 menunjukkan bagaimana penutur Batak Toba harus berkomunikasi kepada *hula-hulanya*. Figur di atas juga menunjukkan bagaimana penutur berkomunikasi kepada *dongan tubu* maupun dengan *boru*. *Manat mardongan tubu* artinya orang yang semarga harus berperasaan seia sekata dan sepenanggungan sebagai saudara kandung dan saling hormat menghormati. *Manat* mengandung makna menjaga persaudaraan dan persahabatan dengan sesama kelompok semarga, satu kakek bersama, atau satu bapak, agar tidak berseteru. *Elek* mengandung makna sikap dan perilaku saling tanpa pamrih, membujuk, merangkul, menyenangkan dan yang terpenting adalah memanjakan dan tidak menyakiti hatinya. Sebab jika *boru* telah *somba marhulahula*, tetapi *hulahula* tidak *elek* terhadap *borunya*, maka kewibawaan *hula-hula* menjadi hilang. *Hula-hula* tidak lagi menjadi pancaran meminta berkat yang pantas dihormati (Silalahi, 2012, p. 41).

Seseorang yang berbicara kepada orang dari kedudukan *hula-hula* (keluarga dari pihak istrinya) harus menyebut *hula-hulanya* tersebut dengan panggilan '*tulang*'. Apabila tidak diikuti penyebutan itu, bisa juga dipanggil dengan sebutan *raja* atau *raja nami*. Apabila penutur tersebut tidak menggunakan penyebutan itu, maka ia dianggap sebagai orang yang tidak santun. Apabila seorang penutur sedang berbicara kepada *dongan tubu*-nya (laki-laki dengan marga yang sama dengan penutur/kerabat laki-laki dengan marga yang sama), maka penutur tersebut dapat menyebutnya dengan '*ampara*' atau dapat juga dengan sebutan '*abang*'. Dapat disimpulkan bahwa prinsip *dalihan na tolu* mengarahkan seseorang untuk

berkomunikasi dengan santun. Seperti yang dinyatakan oleh Sibarani, Situmorang, & Pawiro (2018, p. 7) bahwa salah satu implementasi nilai yang tercermin dari prinsip *dalihan na tolu* adalah kesantunan.

Pada penelitian ini, ada satu kasus negosiasi yang tidak berhasil mencapai kesepakatan, yakni negosiasi yang terdapat pada dialog ke-31 mengenai permintaan jumlah *parpunguan*. Teridentifikasi bahwa pada saat menolak, juru bicara tidak menggunakan strategi kesantunan. Ketidakhadiran strategi kesantunan pada saat menolak, dimungkinkan menjadi penyebab tidak ditemukannya kesepakatan jumlah *parpunguan* tersebut. Terbukti dari data pada penelitian ini bahwa semua strategi menolak yang disertai atau didahului dengan strategi kesantunan telah mencapai pada kesepakatan. Penemuan ini diperkuat oleh teori milik Levinson (2000) tentang perlunya strategi kesantunan dalam sebuah tuturan. Levinson berpandangan bahwa strategi kesantunan dapat berfungsi sebagai alat atau jembatan yang berguna antara penutur dan mitra tutur dalam rangka menciptakan komunikasi yang berhasil dengan pilihan-pilihan kata atau frasa ataupun variasi linguistik lainnya dalam menyampaikan ide atau maksud dalam konteks tertentu.

4.2.2.1 Realisasi Strategi Kesantunan pada Penolakan dalam Negosiasi

Kesantunan berbahasa tercermin dalam cara berkomunikasi lewat tanda verbal maupun non verbal. Ketika berkomunikasi, seorang pengguna bahasa akan tunduk pada norma-norma budaya, dan bukan hanya sekedar menyampaikan ide yang dipikirkan. Tata cara berbahasa harus sesuai dengan unsur-unsur budaya yang ada dalam masyarakat tempat hidup digunakannya suatu bahasa dalam berkomunikasi. Berikut ini adalah realisasi strategi kesantunan yang digunakan pada saat melakukan penolakan pada kegiatan *marhata sinamot*:

1. Penggunaan *Umpama* dan *Umpasa*

Pada saat melakukan penolakan jumlah mahar yang besar, juru bicara menggunakan *umpasa* dan *umpama* sebagai wujud dari strategi kesantunan. Isi atau makna dari *umpasa* yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata*

sinamot dimaksudkan untuk menggambarkan sikap rendah hati, menunjukkan ketidakmampuan, serta sikap yang bijaksana dalam menghadapi ketidakmampuan. *Umpasa* yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki adalah *umpasa* yang menggambarkan doa dan harapan yang baik terhadap kehidupan keluarga pihak perempuan pada masa yang akan datang. Juru bicara pihak perempuan menggunakan *umpasa* yang bertujuan untuk memuji pihak laki-laki.

Umpasa (baca: *uppasa*) tidak sama dengan *umpama* (baca: *uppama*). Dalam Bahasa Indonesia *umpasa* adalah pantun, sedangkan *umpama* adalah pepatah. Setiap sampiran, baik pada *umpasa* maupun *umpama*, senantiasa menggunakan kata yang berbubungan dengan alam, tumbuh-tumbuhan, hewan, atau benda budaya (alat pertanian atau benda lainnya). Pilihan kata ini terangkai demikian rupa sehingga menimbulkan rima yang beraneka macam. *Umpasa* dan *umpama* sama-sama kaya akan bahasa kias, ibarat, atau sejenisnya. Ditinjau dari sudut makna, istilah *umpasa* mengandung arti 'pasu-pasu' atau 'berkat', 'doa', penghargaan, 'restu', atau 'cita-cita'. Istilah *umpama* dapat diartikan 'kiasan', 'kesamaan', 'ibarat', atau 'perumpamaan'. Apabila bagian larik isi memuat suatu pengharapan, permohonan, atau berkat, ragam puisi itu dapat disebut *umpasa*. Apabila isinya berupa nasihat atau tata kelakuan bermasyarakat, ragam puisi itu dapat digolongkan ke dalam *umpama*. (Sitanggang, 1996, p. 49). Pada *umpasa*, antara sampiran dan isi dapat memiliki hubungan arti dan bunyi namun ada yang hanya memiliki hubungan bunyi saja. *Umpasa* yang bernilai tinggi adalah *umpasa* yang bagian sampiran dan isinya tidak hanya memperlihatkan adanya hubungan bunyi namun juga hubungan arti (Simbolon et al., 1986, p. 16). Vergouwen (1986, p. 153) juga mengakui bahwa *umpama* adalah perangkat ungkapan, bentuknya menarik perhatian, dan sering dipergunakan dalam "pidato pesta". *Umpama* dalam kehidupan sehari-hari sering juga dipakai sebagai sarana penyampai nasihat atau tuntunan kehidupan. *Umpama* bisa terdiri dari satu, dua, tiga larik maupun empat larik. Contoh *umpasa* dengan dua larik berikut ini:

*'Dang sundat inna pudung nang pe so jadi palia,
dang sundat inna adat dohot uhum nang pe somba nami so sadia'*
(Sekalipun petainya tidak ada, tetapi bunganya tetap ada).

Pohon petai biasanya memiliki bunga. Bunga tersebut pertanda akan dihasilkannya petai. Bila ternyata petai tidak jua berbuah, setidaknya pohon itu sudah berbunga. *Umpasa* ini mencerminkan tentang bagaimana menyikapi ketidakmampuan. *Umpasa* tersebut biasanya digunakan oleh pihak yang akan menurunkan atau merendahkan jumlah uang yang besar. *Umpasa* ini juga biasanya digunakan oleh pihak yang tidak dapat menyanggupi permintaan jumlah uang yang besar. Oleh karena itu, *umpasa* jenis ini biasanya digunakan oleh juru bicara yang mewakili pihak laki-laki. Jika mengingat banyaknya pengeluaran yang dikeluarkan pada saat pesta pernikahan, sudah selayaknya pihak perempuan meminta mahar yang banyak. Jika uang tidak cukup, bagaimana sebuah pesta dapat digelar? Pihak laki-laki menyadari bahwa mahar yang akan mereka berikan tersebut tidak seberapa jumlahnya. Sekalipun pemberian mereka tidak seberapa, sebuah adat tidak boleh batal. Berapapun jumlah yang diberikan oleh pihak laki-laki, kiranya dapat diterima oleh pihak perempuan. Untuk menyampaikan maksudnya tersebut, pihak laki-laki menggunakan *umpasa* sebagai strategi untuk melembutkan hati pihak perempuan. Salah satu informan pada penelitian ini mengatakan bahwa fungsi *umpasa* adalah untuk meredam kemarahan. Orang yang semulanya akan marah menjadi tidak marah dikarenakan indahnya kata-kata yang ada dalam *umpasa* tersebut. Karena sistem rima dan pilihan katanya menarik perhatian, *umpasa* dapat menjadi pemanis percakapan dan sekaligus memperlihatkan kecendekiaan penuturnya.

Umpasa dengan dua larik berikut ini juga digunakan oleh juru bicara untuk menyertai sebuah penolakan:

*'Barita ni lampedang na solot di bulung bira,
barita ni marga Siregar sahat do ro didia*
(Harum dari bunga Lampedang di antara daun talas)
(Berita tentang Marga Siregar tersiar ke mana-mana)

Melalui *umpasa* di atas, juru bicara pihak perempuan memuji keluarga pihak laki-laki dengan mengatakan bahwa marga Siregar adalah keluarga yang sudah terkenal di mana-mana. Berbeda dengan *umpasa* di atas, berikut ini adalah *umpama* yang digunakan oleh juru bicara pada saat akan menolak jumlah uang yang besar pada negosiasi mahar:

Hamu do di dolok, raja nami (kalian ada di puncak, raja)
hami di toruon, (kami di bawah)
nangkok hu dolok dapotan na lomak, (di atas mendapatkan kesuburan)
hu toru asa dapot mual na tio (di bawah mendapat mata air)

Umpama ini disampaikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Pihak laki-laki mengumpamakan pihak perempuan berada pada posisi yang tinggi yaitu di puncak gunung, sedangkan pihak laki-laki ada di lereng gunung. Sekalipun posisinya bertolak belakang, namun dua tempat tersebut sama-sama menghasilkan hal yang baik. Pihak perempuan mengajukan permintaan yang tinggi untuk tujuan yang baik, demikian pula pada saat pihak laki-laki mengurangi/merendahkan jumlah uang juga untuk tujuan yang baik. *Umpama* ini menggambarkan kesetaraan, dan kebaikan untuk semua pihak. Kedua belah pihak sama-sama akan mendapatkan kebaikan jika berkenan untuk sehati. *Umpama* ini mencerminkan makna bahwa kedua belah pihak mendapatkan kebaikan sekalipun pihak laki-laki akan memberikan mahar yang rendah. *Umpama* ini dapat digunakan untuk mengusahakan kesehatan. Ketika perasaan kesehatan sudah diutarakan, penolakan dirasa tidak akan memberatkan atau merugikan mitra tutur.

Berikut ini adalah *umpama* dengan satu larik yang digunakan oleh juru bicara pihak perempuan pada negosiasi jumlah *parpungan*.

asa patar-patar amangboru songon indahan di Balanga
 (Agar tampak jelas seperti nasi yang dapat dilihat di kualii, *amangboru*)

Sebuah kualii mempunyai permukaan yang lebar dan terbuka sehingga mudah untuk melihat isi dari kualii tersebut. Juru bicara menggunakan perumpamaan ini untuk menggambarkan sebuah keterusterangan. *Umpama* ini menunjukkan sikap terus terang, atau himbuan untuk tidak menutup-nutupi apapun. *Umpama* dengan satu larik di bawah ini menunjukkan adanya perbedaan antara harapan dan kenyataan. *Umpama* ini menggambarkan keadaan air yang dalam, belum tentu memiliki ikan yang besar pula di dalamnya. Makna dari

umpama ini adalah untuk menghimbau agar seseorang jangan terlalu mengharapkan sesuatu yang lebih dari apa yang dilihatnya.

molo balga aek na belum tentu balga dekke
(Air yang besar tidak menentukan ikan yang besar di dalamnya)

Berikut ini adalah contoh *umpama* tiga larik yang digunakan oleh juru bicara pihak perempuan pada negosiasi *parpunguan*:

dakka hu dakka do suman marsidungdungan,
molo hata tu hata dang suman marsialusan,
apalagi na naung marsiantusan.
(Adalah hal yang pantas jika dahan yang satu dengan dahan yang lain saling menjangkau)
(Tidak pantas jika ucapan kita yang saling menjawab)
(Apalagi bila sudah saling tahu)

Tuturan ini disampaikan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki. Tujuan dari digunakannya *umpama* ini adalah untuk mengatakan bahwa pihak laki-laki dan pihak perempuan sudah saling tahu jumlah *parpunguan*. Dengan *umpasa* ini, pihak perempuan mengharapkan agar pihak laki-laki jangan lagi meminta pengurangan jumlah *parpunguan* karena mereka sudah sama-sama tahu ketentuan jumlahnya.

Umpasa sebagai strategi kesantunan pada saat menolak hanya digunakan pada saat negosiasi mahar. *Umpasa* tidak ditemukan pada negosiasi lain selain negosiasi mahar. Pada negosiasi lain, umumnya juru bicara menggunakan *umpama* sebagai wujud strategi kesantunan yang menyertai sebuah penolakan. Penggunaan *umpasa* pada tuturan pendukung sebuah penolakan dapat menunjukkan adanya upaya negosiatif dan solutif untuk menghindari konflik. *Umpasa dan umpama* berperan untuk dapat melembutkan sebuah ucapan. Dapat disimpulkan bahwa istilah *umpama* dapat diartikan 'kiasan', 'kesamaan', 'ibarat', atau 'perumpamaan'. Apabila isinya berupa nasihat atau tata kelakuan bermasyarakat, ragam puisi itu dapat digolongkan ke dalam *umpama*. Di Indoensia, penggunaan pantun dalam adat perkawinan tidak hanya digunakan oleh masyarakat Batak Toba, tetapi juga digunakan oleh masyarakat Melayu. Adat Melayu melarang serta memantangkan

tawar-menawar dalam menentukan besar kecilnya hantaran. Pada hakikatnya mengantar belanja mencerminkan rasa senasib sepenanggungan, se-aib se-malu, yang berat sama dipikul, yang ringan sama dijinjing. Kondisi ini membuat adanya perbedaan fungsi pantun yang digunakan pada pernikahan adat Melayu dengan pantun yang digunakan pada pernikahan adat Batak Toba. *Umpasa* (pantun) pada kegiatan *marhata sinamot* berfungsi untuk menunjukkan harapan, doa, nasihat, dan pujian kepada mitra tuturnya. Semua wujud ini digunakan untuk strategi kesantunan pada saat akan melakukan penolakan. Sedangkan pantun pada adat pernikahan Melayu digunakan untuk fungsi edukatif, religius, moralitas dan estetis (Hambali, Effendy, & Sulissusiawan, 2013).

2. Kata Honorifik *Tulang*, *Amangboru*, dan *Raja*

Tuturan honorifik dalam bahasa Batak adalah ungkapan hormat yang digunakan oleh penutur berdasarkan status sosial dan tingkat keakraban lawan bicara atau pihak ketiga yang dibicarakan. *Tulang* digunakan oleh seseorang yang berkedudukan sebagai *hula-hula*. Dalam kegiatan *marhata sinamot*, *tulang* disebutkan oleh pihak laki-laki untuk menyebut pihak perempuan selaku *hula-hulanya*. Sebaliknya, *amangboru* digunakan oleh pihak perempuan kepada pihak laki-laki. Kata *raja* (raja), *raja nami* (raja kami), *raja na basa* (raja yang murah hati) hanya digunakan untuk menyebut seseorang yang ada di posisi *hula-hula*. Kata honorifik tersebut dipakai oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Bagi masyarakat Batak, sebutan penghormatan tertinggi adalah 'raja'. 'Raja' adalah penguasa tertinggi pada suatu kerajaan, orang yang mengepalai dan memerintah suatu bangsa atau negara: negara kerajaan diperintah oleh seorang --; sebutan untuk penguasa tertinggi, orang yang besar kekuasaannya (pengaruhnya) dan yang paling dihormati. Seorang raja identik dengan kebijaksanaan, maka orang yang disebut sebagai raja harus menunjukkan sikap bijaksana). Seperti itulah pandangan yang ditujukan pada *hula-hula*. Dalam masyarakat batak Toba, penanda ini berfungsi untuk menunjukkan penghormatan yang tinggi kepada *hula-hulanya*.

Setiap masyarakat budaya pasti memiliki sebutan kepada mitra tuturnya yang menjadi penanda identitas kelompok pada masyarakat tersebut. Seperti

masyarakat Banjar menggunakan penanda solidaritas kata ganti *piyan* untuk menyebut 'kamu', dan *ulun* untuk menyebut 'saya' (Yayuk, 2016, p. 24). Penanda kesantunan ini digunakan dalam komunikasi masyarakat Banjar biasanya dari yang muda kepada yang tua. Penutur bahasa yang usianya lebih muda dari mitra tutur dianggap tidak sopan jika menggunakan kata ganti diri dengan sebutan aku 'saya'. Demikian pula jika menyapa mitra tutur yang usianya lebih tua tadi dengan sebutan ikam 'kamu'. Sebab jika penutur menggunakan kata sapaan 'aku' dan 'kamu' kepada penutur, ia akan disebut sebagai orang yang sombong dan bermaksud membuat jarak yang lebih tinggi dari mitra tutur. Jadi, penanda solidaritas ini memang digunakan penutur sebagai salah satu strategi kesantunan positif dalam berbahasa. Penanda solidaritas ini membuat kesetaraan, tanpa ada jarak antara penutur dan mitra tutur secara santun berdasarkan faktor usia.

Setidaknya ada tiga faktor sosial yang terlibat dalam memutuskan bagaimana bersikap sopan (Brown, 2015, p. 327): (1) seseorang cenderung lebih sopan kepada orang dengan status yang lebih tinggi; (2) seseorang cenderung lebih sopan kepada orang yang tidak dikenalnya. Dalam kasus pertama, kesantunan cenderung *one way upwards* (orang dengan status *superios* kurang sopan kepada *inferior*); yang kedua, kesantunan cenderung terjadi pada sirkustans yang simetris. Selain itu, (3) dalam budaya apa pun ada norma dan nilai yang mempengaruhi kesantunan masyarakatnya. Seseorang akan cenderung lebih sopan ketika beban yang dibicarakan lebih serius (besar). Dalam bahasa juga terdapat persamaan yang mendetail, dengan struktur linguistik untuk mewujudkan jenis kesantunan tertentu. Kesantunan dalam solidaritas dicirikan, misalnya, dengan penggunaan intensifikasi, penanda identitas dalam kelompok dan bentuk sapaan, pola intonasi yang berlebihan, dan bentuk untuk menekankan persetujuan dan menghindari ketidaksepakatan.

Leech (2014) menyatakan bahwa salah satu bentuk kesantunan berbahasa adalah adanya pemilihan kata honorifik atau ungkapan hormat untuk menyapa orang lain. Jadi ketika seseorang menyebut *tulang*, *raja* atau *raja nami*, itu adalah wujud kesantunan. Sejalan dengan itu, Santamaría-García (2014, p. 394) juga menyatakan bahwa penggunaan penanda identitas kelompok merupakan salah satu

realisasi strategi kesantunan positif yang akan berkontribusi untuk membangun hubungan dan solidaritas dalam komunitas masyarakat.

3. Pernyataan Berisi Pujian

Pada saat melakukan penolakan, juru bicara menggunakan strategi kesantunan dengan memberikan pujian dan melebih-lebihkan penampilan serta kekayaan mitra tuturnya. Pujian dapat menyangkut hal ihwal fisik, sifat (perilaku), keterampilan atau sesuatu yang menjadi keunggulan yang dimiliki oleh seorang lawan tutur. Juru bicara akan memuji wajah mitra tuturnya dengan mengatakan *rupawan (bagak-bagak)*, *berbinar (minar-minar)*, dan *gemuk (mokmok)*. Bukan hanya fisik, juru bicara juga memperhatikan sifat mitra tuturnya dengan mengatakan bahwa mitra tuturnya adalah orang yang baik, yang murah hati, dan penuh belas kasih. Juru bicara juga memuji mitra tuturnya dengan mengatakan bahwa mitra tuturnya memiliki kekayaan yang banyak, uang yang banyak, keturunan orang kaya, terkenal di mana-mana. Juru bicara dapat melebih-lebihkan sebuah keadaan, kepemilikan, kondisi lawan tuturnya untuk digunakan sebagai strategi pada saat mengajukan permintaan dan saat melakukan penolakan terhadap permintaan tersebut. Hal ini dilakukan untuk membuat orang yang hendak mengajukan permintaan, tidak terkesan meminta dengan kasar dan orang yang akan menolak, tidak terkesan menolak dengan kasar. Strategi seperti ini dapat digunakan juga untuk melunakkan sebuah penolakan.

Informan mengatakan bahwa seseorang yang dipuji akan merasa senang, bangga, dan merasa dihargai. Setelah mitra tutur dibuat senang dan bangga, barulah penolakan dilakukan. Pujian yang dilontarkan oleh seorang juru bicara dikaitkan dengan penampilan karena hal pertama yang dapat menarik perhatian orang lain adalah penampilannya. Orang-orang yang datang ke rumah pihak perempuan untuk melakukan kegiatan *marhata sinamot* pasti menggunakan pakaian yang rapi dan bersih. Itulah sebabnya juru bicara selalu memuji penampilan mitra tuturnya. Orang yang akan melakukan pesta pastilah orang yang punya uang. Jika tak punya uang, tidak mungkin mengadakan pesta. Itulah sebabnya juru bicara juga memuji dengan

mengatakan bahwa mitra tuturnya adalah orang yang kaya. Hal seperti ini memenuhi indikator kesantunan menurut Grice (1989), yaitu: (a) Ketika berbicara harus mampu menjaga martabat mitra tutur agar tidak merasa dipermalukan. (b) Ketika berkomunikasi tidak boleh mengatakan hal-hal yang kurang baik mengenai diri mitra tutur atau orang atau barang yang ada kaitannya dengan mitra tutur. (c) Tidak boleh memuji diri sendiri atau membanggakan nasib baik atau kelebihan diri sendiri. Brown & Levinson (1987) menyatakan bahwa pemberian pujian merupakan wujud kesantunan positif yang bertujuan untuk membesar-besarkan perhatian, dan simpati kepada mitra tutur, serta mengintensifkan perhatian mitra tutur.

Pada kegiatan *marhata sinamot*, pujian dapat berfungsi untuk menciptakan hal-hal seperti berikut ini: (1) membangun solidaritas/hubungan baik antar juru bicara dan memperlancar negosiasi, (2) memperlambatkan (*soften*) penolakan, (3) untuk memperkuat dan mendorong semangat dan kinerja mitra tuturnya, (4) untuk memperlancar tercapainya maksud (*goal*) utama di balik pujian. Ketika seseorang memuji orang lain, tindakan itu bisa berarti benar-benar memuji atau justru mungkin dapat mengindikasikan maksud lain dibalik pujian. Contoh pada saat pihak perempuan memuji pihak laki-laki, tujuan sebenarnya adalah agar permintaannya dikabulkan oleh pihak laki-laki. Demikian juga saat pihak laki-laki memuji sifat pihak perempuan dengan mengatakan bahwa pihak perempuan adalah orang yang baik dan murah hati, maksud sebenarnya adalah agar pihak perempuan tidak marah pada saat permintaannya telah dikurangi atau ditolak.

Beberapa dari fungsi tersebut sejalan dengan fungsi pujian yang ditemukan oleh setara (Ismi & Ermanto, 2020) pada komunikasi masyarakat Nias, bahwa pujian berfungsi untuk menjaga solidaritas terutama bila itu dilakukan oleh partisipan dalam level usia yang. Wu (2008, p. 10) juga pernah melakukan penelitian tentang memuji oleh 9 wanita dan 9 pria dalam serial film di Amerika. Ia menemukan bahwa pujian berfungsi untuk menyatakan persetujuan atas pekerjaan seseorang, untuk membangun, menegaskan, dan memelihara solidaritas serta untuk

memperkuat maksud yang diinginkan. Kesimpulannya adalah pujian merupakan tindakan atau ekspresi untuk menunjukkan kesopanan atau rasa hormat, atau ekspresi kekaguman berupa pujian, atau sanjungan, sebagai tindakan kesopanan atau rasa hormat.

4. Menunjukkan Ketidakmampuan

Pada saat melakukan penolakan, juru bicara akan menunjukkan ketidakmampuan. Ketidakmampuannya ditunjukkan dengan menceritakan kondisi keuangan keluarga, pekerjaan orang tua calon pengantin, jumlah anggota keluarga, dan terkait harta. Wujud seperti itu termasuk dalam kesantunan negatif yang disebut dengan menunjukkan pesimisme (Brown & Levinson, 1987). Strategi kesantunan jenis ini paling banyak digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki untuk menyertai penolakannya. Biasanya pihak laki-laki akan memberitahukan bahwa orang tuanya sudah janda atau duda yang hartanya sudah habis untuk menyekolahkan anak-anaknya yang banyak. Seorang juru bicara dapat menunjukkan ketidakmampuan agar mitra tutur memaklumi adanya penolakan. Menurut informan, dengan menunjukkan ketidakmampuan, pihak lain akan dapat ikut merasakan dan berempati. Pada negosiasi mahar, pihak perempuan secara tidak langsung akan merasa bahwa permintaannya terlalu besar jika dibandingkan dengan kemampuan dari pihak laki-laki yang tidak seberapa. Dengan begitu pihak perempuan tidak akan tersinggung dan malah dapat memaklumi penolakan yang dilakukan oleh pihak laki-laki.

Dengan menunjukkan ketidakmampuan, seseorang dapat menyelamatkan muka negatif mitra tuturnya karena keinginan individu untuk meminta sesuatu yang besar tidak terkesan dihalangi oleh pihak lain atau sekalipun dihalangi, individu tersebut dapat terselamatkan dari perasaan tersinggung. Di sisi lain, dengan mengeksplisitkan ketidakmampuan, seorang penolak (*refuser*) dapat terselamatkan dari adanya tanggung jawab yang besar.

5. Membujuk (*Mangelek*)

Pada saat melakukan penolakan, juru bicara menggunakan strategi kesantunan yang ditunjukkan dengan penggunaan kata *elek* dan *marsomba*. *Elek* artinya ‘bujuk’. *Mangelek* artinya membujuk. *Bujuk* adalah usaha untuk meyakinkan seseorang dengan kata-kata manis dan sebagainya, bahwa yang dikatakan benar; rayu. *Membujuk* berarti berusaha meyakinkan seseorang bahwa yang dikatakannya benar (untuk memikat hati, dan sebagainya). *Marsomba* artinya *memohon*. *Mohon* artinya meminta dengan hormat; berharap supaya mendapat sesuatu--agar permintaannya dikabulkan.

Pihak laki-laki mempunyai tanggung jawab yang besar dalam menentukan terlaksananya sebuah pesta pernikahan karena hampir semua biaya pesta pernikahan ditanggung oleh pihak laki-laki. Mulai dari kebutuhan terbesar sampai kebutuhan terkecil menjadi tanggung jawab pihak laki-laki. Informan mengatakan mengapa harus *mangelek* dan *marsomba* karena ketika seseorang yang berusaha untuk mengurangi besarnya tanggung jawab, ia harus melakukannya dengan ‘*tangan di bawah*’. Tidak selayaknya orang meminta dengan ‘*tangan di atas*’. Informan menambahkan bahwa *dalihan na tolu* memang berguna dalam menciptakan komunikasi dan sikap yang hormat. Di sisi lain kedudukan dalam *dalihan na tolu* juga berdampak kurang baik karena dapat menimbulkan sikap egois dan rasa gengsi yang tinggi. Saking hormatnya pada pihak *hula-hula*, maka pihak laki-laki bukan hanya harus menunjukkan ungkapan-ungkapan permohonan namun juga ungkapan yang menyembah (*elek* dan *marsomba*). Padahal pada hakikatnya sebuah pernikahan adalah tanggung jawab bersama dan untuk kepentingan bersama.

4.2.3 Pembahasan Pola Strategi Bertutur Menolak masyarakat Batak Toba pada kegiatan *Marhata Sinamot*

Berdasarkan temuan pola menolak yang tertera pada tabel 4.12 (halaman 308), disimpulkan bahwa cara menolak yang paling sering digunakan oleh penutur JBL dan JBP pada jumlah yang kecil adalah dengan cara menggunakan Tuturan Inti (TI), tanpa ada tuturan pembuka dan pendukung. Jadi, sekalipun penolakan (tuturan

inti) diwujudkan dengan performa semantik yang tidak langsung, cara dan urutan penolakan itu disampaikan adalah dengan cara langsung (tuturan menolak). Terutama pada saat jumlah uang atau barang yang ditawarkan tidak besar. Jadi pernyataan cara bertutur orang Batak yang tidak berbelit-belit dan tidak berputar-putar serta tidak berbasa-basi (Simatupang, Lubis, & Wijaya, 2015), sangat sesuai dengan penemuan ini. Namun pada saat jumlah uang yang dinegosiasikan adalah besar, dan menyangkut prinsip yang dipegang oleh masing-masing pihak, maka juru bicara menolak dengan $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ yaitu menggunakan satu atau lebih tuturan pembuka, diikuti dengan satu atau lebih tuturan pendukung, diakhiri dengan tuturan inti yaitu menolak. Tuturan inti tersebut biasanya diwujudkan dengan strategi bertutur menolak yang tidak langsung, seperti menolak dengan *meminta empati* dan menolak dengan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*. Kana (1982, p. 31) menyatakan bahwa untuk menghindari terlukanya perasaan lawan tutur, penolak akan melebih-lebihkan maksud penolakannya dengan menghindari penolakan langsung, atau membuat ungkapan penolakannya dengan menyertakan berbagai ungkapan seperti permintaan maaf disertai sikap merendahkan diri.

Strategi bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara pada negosiasi mahar, *jambar*, *parpungan*, *ulos* dan *tingkir tangga* adalah dengan strategi menolak langsung dan menolak tidak langsung. Menurut Searle (1976), tindak tutur langsung adalah tuturan yang isinya proporsional dengan maksudnya atau tuturan yang konsisten antara apa yang dimaksud dan apa yang dikerjakan. Sedangkan tindak tutur tidak langsung adalah hubungan antara tuturan dengan maksud dari tuturannya. Menurut Clark (1979, p. 431), suatu tuturan dikatakan sebagai tuturan tidak langsung apabila mengandung makna bukan hanya satu saja dari tuturan yang diujarkan, tetapi mempunyai tujuan dan makna (*illocutionary force*) yang lebih dari satu. Contoh, *'This soup needs salt'* (*supnya kurang garam*) yang dituturkan pada sirkumstansi yang tepat (ada garam di dekat mitra tutur), maka tuturan tersebut mempunyai fungsi lain selain hanya untuk memberi tahu bahwa sup yang dimakan kurang garam, tujuan lainnya adalah untuk meminta supaya mitra tutur memberikan garam yang ada di sebelahnya.

Pada kegiatan negosiasi yang ada dalam *marhata sinamot*, tuturan seperti “*nungnga tung leleng inang on mabalu, jadi holan sahalkna nama massari, jala torop so piga anakhononna* (ibu ini sudah lama janda dan bekerja seorang diri, anaknya juga banyak), mempunyai tujuan lain selain hanya benar-benar untuk memberitahukan kondisi si ibu tersebut. Tuturan tersebut dapat mempunyai tujuan lain selain hanya untuk *memberi tahu*. Tujuan lain tersebut adalah untuk menolak permintaan mitra tutur terhadap mahar sebesar 50 juta. Ketika tindak tutur *memberi tahu* dimaksudkan atau ditujukan untuk *menolak* dan bukan untuk sekedar *memberi tahu*, tuturan tersebut dikategorikan sebagai tindak tutur tidak langsung.

Pola penolakan masyarakat Batak Toba pada kegiatan *marhata sinamot* dapat dilihat dari struktur rangkaian (sekuens) unit penolakan. Rangkaian unit penolakan tersebut terdiri dari dari tuturan-tuturan pembuka (unit TB), pendukung (unit TD) dan tuturan inti (unit TI). Melalui sekuens unit tersebut, akan ditunjukkan bagaimana sebuah penolakan disampaikan. Bentuk pola $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1TI$ menunjukkan bahwa penolakan tidak disampaikan langsung dengan tuturan inti saja, akan tetapi ada unit TB dan TD yang menyertai. Tuturan pendukung yang digunakan oleh juru bicara menunjukkan bahwa penutur menolak dengan cara yang tidak langsung sehingga menjadi panjang atau berputar-putar. Penolakan secara hakikatnya mengancam-muka, dan dalam percakapan alami sering melibatkan rangkaian panjang dalam berunding.

Tuturan pembuka dan penutup yang muncul mendahului dan mengikuti tuturan menolak mempunyai fungsi terhadap tuturan menolak itu sendiri. Pada unit

TD, *refuser* dapat memberitahukan kondisi atau situasi tentang dirinya atau kehidupannya. Dari kondisi atau situasi *refuser* tersebut, *requester* akan dapat menggambarkan sejauh mana seorang *refuser* mampu untuk memenuhi permintaan *requester*. Misalnya, ketika *refuser* menjelaskan bahwa dia bukan orang kaya dan tidak punya banyak harta, *requester* semestinya sudah dapat memprediksi akan adanya sebuah penolakan sekalipun penolakan yang sebenarnya belum disampaikan. Sebab, seperti ini akan rancu ketika *refuser* menggunakan pernyataan ‘bukan orang kaya’ dan ‘tidak memiliki harta’ untuk menerima permintaan mahar yang besar. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa dengan adanya TD yang muncul mendahului TI, dapat membantu *requester* untuk memprediksi adanya penolakan. Jika *requester* sudah dapat memprediksi, ia akan dapat mengantisipasi efek negatif dan daya tekan dari penolakan.

4.2.3.1 Perbandingan Penggunaan Struktur Menolak pada Semua Peristiwa Negosiasi

Ada dua hasil dari sebuah permintaan, dikabulkan (diterima) atau tidak dikabulkan (ditolak). Jika permintaan dikabulkan, *muka* positif terpenuhi. Jika permintaan tidak dikabulkan, *muka* positif akan terancam. Level terancamnya semakin besar jika penolakan dilakukan kepada seseorang dengan status sosial yang tinggi. Terancamnya *muka* negatif seseorang juga dipengaruhi oleh besar atau kecilnya bobot objek yang ditolak, serta tinggi atau rendahnya tingkat keharusan permintaan tersebut bagi *requester*. Tabel di bawah ini dapat menggambarkan rangkaian unit penolakan yang digunakan oleh juru bicara dalam negosiasi yang terjadi pada kegiatan *marhata sinamot*:

Tabel 4.13 Perbandingan Rangkaian Penolakan pada Peristiwa Negosiasi

No.	Peristiwa Negosiasi	Objek yang dinegosiasi	Bobot	Tingkat Keharusan pada <i>Requester</i>	Struktur sekuens dari Unit Penolakan	Rangkaian Penolakan yang dihasilkan
1	Jumlah mahar	<ul style="list-style-type: none"> - Menyangkut jumlah uang yang paling besar. - Menggambarkan harga diri dan martabat pihak perempuan - Topik utama yang menjadi penentu - Jika tidak mencapai kesepakatan, negosiasi tidak boleh dilanjutkan ke negosiasi berikutnya 	Sangat Besar	Sangat Tinggi	$\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$	Rangkaian penolakan menjadi panjang, sebab unit TI tidak berdiri secara tunggal melainkan disertai tuturan pembuka dan beberapa tuturan pendukung, diakhiri tuturan inti.
2	Jumlah <i>panandaion</i> dan <i>parpunguan</i>	- Jumlah yang dinegosiasikan kecil	Tidak besar	Tinggi	TI	Pendek dan tidak berbelit-belit sebab TI berdiri tunggal.
3	Pembagian <i>jambar</i>	Prinsip pembagian antara pihak laki-laki dan perempuan adalah sama	Tidak Besar	Tinggi	TI + TD	Pendek, sebab TI hanya disertai satu tuturan pendukung.
		Prinsip pembagian berbeda	Besar	Tinggi	$\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$	Rangkaian penolakan menjadi panjang
4	Jumlah <i>ulos</i>	Jumlah barang tidak banyak	Tidak besar	Tinggi	TD+TI	Pendek
5	<i>Marsibuhai</i> dan <i>tingkir tangga</i>	Menyangkut salah satu atau keduanya	Tidak Besar	Tidak tinggi	$\geq 1TB + TI$	Pendek

Penolakan dengan struktur $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq TI$ paling banyak ditemukan pada negosiasi mahar. *Sinamot* merupakan inti terpenting yang menyangkut biaya keseluruhan pesta, harga diri dan martabat dari seorang perempuan dan keluarganya. Hal ini membuat bobot yang dihasilkan pada permintaan mahar

menjadi besar. Pada negosiasi lain, struktur seperti itu tidak banyak ditemukan. Perbedaan topik yang dinegosiasikan pada kegiatan *marhata sinamot* dapat menyebabkan rangkaian (*sequence*) penolakan menjadi pendek atau panjang. Pada negosiasi *panandaion* dan *parpunguan*, juru bicara (terutama JBL) tidak pernah menggunakan lebih dari satu tuturan pembuka dan tidak lebih dari dua tuturan pendukung. Beberapa tuturan menolak bahkan berdiri sendiri tanpa disertai tuturan pembuka dan pendukung. Dapat disimpulkan bahwa pada negosiasi ini, beban yang diciptakan penutur kepada mitra tutur tidak terlalu besar, sehingga penutur tidak terlalu berputar-putar. Hal ini disebabkan karena jumlah uang yang dinegosiasikan tidak banyak jumlahnya, dan penurunan jumlah tawaran juga tidak jauh besarnya dari permintaan awal. Berbeda pada jumlah mahar dimana juru bicara (terutama JBL) menggunakan lebih dari satu tuturan pembuka dengan diikuti oleh tiga atau empat tuturan pendukung.

Berikutnya, negosiasi terpendek dan negosiasi yang terpanjang terdapat pada negosiasi pembagian *jambar*. Hal ini disebabkan karena karena hal ini menyangkut prinsip. Sebuah prinsip biasanya sulit untuk ditawar-tawar. Bobot dan tingkat keharusannya pada *requester* menjadi tinggi, karena menyangkut sebuah prinsip yang tidak dapat diubah-ubah. *Requester* harus menjalankan prosedur pembagian *jambar* sesuai dengan prinsip dan ketentuan pembagian yang sudah secara turun-temurun dijalankan. Pembagian *jambar* tidak selalu sama tergantung kebiasaan yang terdapat pada tempat dan lokasi yang berbeda. Negosiasi akan pendek ketika prinsip pembagian *jambar* yang dilakukan oleh pihak laki-laki dan perempuan adalah sama. Penolakannya akan membentuk sekuens atau rangkaian tutur penolakan yang tidak panjang, karena langsung menggunakan tuturan inti (TI) tanpa tuturan pendukung. Sebaliknya, pada situasi negosiasi prosedur pembagian *jambar* yang berbeda, sekuens tuturan yang digunakan oleh JBP kepada JBL akan menghasilkan satu atau dua tuturan pembuka diikuti oleh tujuh bahkan delapan tuturan pendukung penolakan.

Negosiasi berikutnya berkaitan dengan negosiasi jumlah *ulos*. Secara filosofis fungsi *ulos* adalah sebagai simbol adanya rumah tangga yang baik, anak

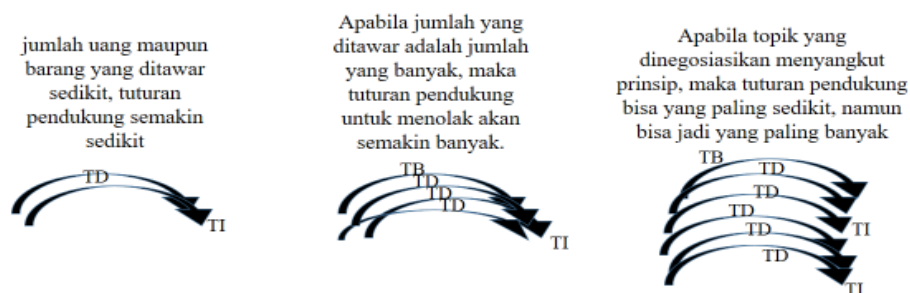
yang baik dan pekerjaan yang baik (Sianipar, 1991, p. 504). Pihak perempuan sebagai hula-hula, adalah pihak yang bertanggung jawab untuk memberikan *ulos*. Pihak laki-laki adalah pihak yang mengajukan permintaan jumlah *ulos* kepada pihak perempuan. Biasanya jumlah *ulos* yang diberikan sudah ada ketentuan dasarnya, yaitu sebanyak empat helai. Jumlah tersebut masih bisa ditambah lagi sesuai dengan kesepakatan negosiasi antar juru bicara. Pihak laki-laki akan meminta jumlah yang lebih banyak dari empat helai karena disesuaikan dengan jumlah anggota keluarga yang dimiliki oleh pihak laki-laki. Mirip dengan negosiasi *panandaion*, pada negosiasi jumlah *ulos*, penutur memilih untuk menggunakan satu tuturan pembuka dan satu tuturan pendukung. Sekuens seperti itu biasanya digunakan oleh JBP. Sebaliknya, JBL terkadang hanya menggunakan satu tuturan pembuka dan pendukung. Dalam beberapa negosiasi *ulos*, juru bicara pihak laki-laki tidak menggunakan tuturan pendukung, dan hanya menggunakan tuturan pembuka.

Negosiasi berikutnya berkenaan dengan tahapan *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. *Marsibuhai* adalah tahapan awal puncak pernikahan, dan *tingkir tangga* adalah tahapan penutup pada pesta puncak pernikahan. Dilaksanakan atau tidaknya kedua kegiatan itu bergantung dari negosiasi antara pihak laki-laki dan perempuan. Yang pasti adalah salah satu dari tahapan ini harus tetap dilaksanakan. Tidak diperbolehkan jika keduanya tidak dilaksanakan. Dari sini dapat dilihat bahwa kegiatan *marsibuhai* dan *tingkir tangga* merupakan tahapan opsional dimana tingkat keharusannya tidak tinggi seperti tingkat keharusan yang ada pada negosiasi mahar. Sekuens atau rangkaian penolakan yang muncul pada negosiasi *tingkir tangga* dan *marsibuhai* didominasi dengan cara langsung pada tuturan inti (TI). Tuturan pembuka pada saat sebelum menolak hanya digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki pada saat akan menolak permintaan pihak perempuan. Juru bicara pihak perempuan (JBP) juga hanya menggunakan tuturan inti tanpa adanya tuturan pembuka maupun tuturan pendukung.

Berdasarkan rangkaian penolakan (tuturan pembuka, pendukung dan tuturan inti) dapat disimpulkan beberapa pola tuturan menolak yang terbentuk dari tuturan para peserta tutur dalam kegiatan *marhata sinamot*, seperti berikut ini:

- Urutan negosiasi dari yang terpendek sampai yang terpanjang adalah sebagai berikut: negosiasi *jambar-marsibuhai dan tingkir tangga-ulos-parpunguan dan panandaion-mahar-jambar*. Semakin panjang negosiasi, semakin banyak tindak tutur menolak yang disampaikan dengan strategi menolak yang bervariasi juga.
- Apabila jumlah uang maupun barang yang ditawarkan sedikit, tuturan pendukung juga semakin sedikit.
- Apabila jumlah yang ditawarkan (meminta untuk menambah atau mengurangi) adalah jumlah yang banyak, maka tuturan pendukung untuk menolak akan semakin banyak.
- Apabila topik yang dinegosiasikan menyangkut prinsip, maka tuturan pendukung bisa menjadi yang paling sedikit, namun bisa jadi yang paling banyak.

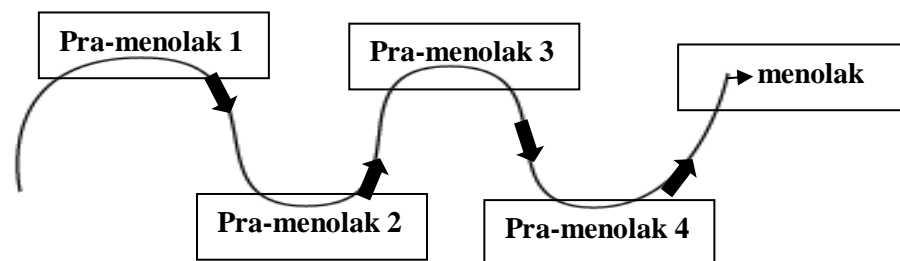
Pola tersebut dapat diilustrasikan dengan beberapa figur di bawah ini:



Figur 4.5 Tuturan Pendukung dipengaruhi oleh Topik Negosiasi

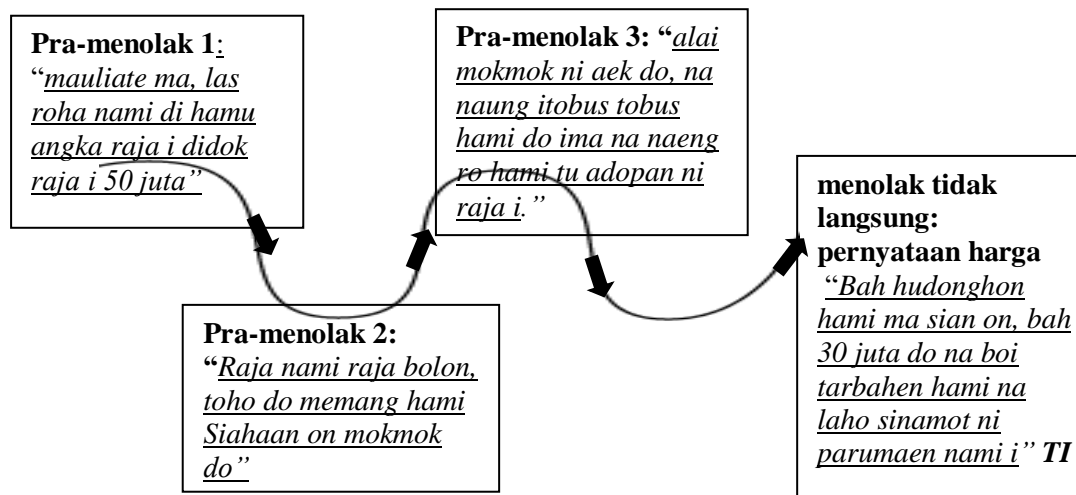
Rangkaian penolakan yang pendek akan terjadi bilamana permintaan yang ditawarkan jumlahnya kecil atau sedikit. Sebaliknya, bila permintaan besar, rangkaian penolakan yang panjang akan muncul. Suatu tindak tutur tertentu terkadang tidak hanya muncul secara langsung. Situasi tertentu dapat mempengaruhi seseorang menghasilkan serangkaian ucapan yang disebut peristiwa tutur. Yule (1996, p. 57) menyatakan bahwa sebuah peristiwa tutur adalah suatu kegiatan dimana peserta tutur berinteraksi melalui bahasa dengan beberapa cara konvensional untuk sampai

pada hasil akhir sebuah tuturan. Misalnya seperti tindak tutur 'mengeluh' (atau mungkin dalam kasus ini 'menolak'), juga akan mencakup tuturan-tuturan lain yang mengarah ke tujuan tuturan. Dalam kebanyakan kasus, seperti dalam 'menolak', tuturannya tidak dibuat dengan tindakan tindak tutur tunggal. Ada rangkaian tuturan yang mendahului atau mengikuti tuturan 'menolak' yang digunakan pada negosiasi dalam *marhata sinamot* (tawar-menawar mahar). Dibuktikan dengan adanya pra-menolak (tuturan awal) atau tuturan-tuturan pembuka dan pendukung yang muncul pada saat tuturan *menolak* (sebagai tujuan akhirnya) akan disampaikan. Semakin panjang jarak antara tuturan awal dengan maksud tuturan akhirnya maka semakin 'tidak langsung' pulalah cara tuturan itu disampaikan. Jika pra-menolak diibaratkan dengan lengkungan, dapat dinyatakan bahwa semakin banyak lengkungan menandakan ketidaklangsungan cara penyampaian penolakan. Hal tersebut dapat diilustrasikan pada figure 4.3 di bawah ini:



Figur 4.3 Ilustrasi Lengkungan Tindak Tutur Tidak Langsung

Dari ilustrasi di atas, dapat dengan mudah dibayangkan bagaimana bentuknya jika seseorang tidak secara langsung menyampaikan maksud/tujuan akhir dari tuturannya. Bentuk penolakan itu pasti panjang dan tidak *to-the-point*. Semakin banyak tuturan pendukung (pra-sequens), semakin banyak lengkungannya dan semakin tidak langsung pula cara bertuturnya. Pada kegiatan *marhata sinamot*, lengkungan seperti itu sering terjadi pada penolakan terhadap permintaan yang jumlahnya besar. Seperti yang terjadi pada percakapan berikut ini:



Figur 4.4 Contoh Lengkungan Tindak Tutur Tidak Langsung

(1) Terima kasih, kami senang mendengar permintaan dari raja sebesar 22 juta. (2)Raja yang besar, memang benar seperti yang kalian katakan tadi bahwa kami memang gemuk. (3)tapi gemuk karena kebanyakan air. Sudah kami tebus uang dari mana saja, sebelum kami datang menemui raja. (4) (Untuk itu kami sampaikan dari sini, bahwa 30juta adalah mahar yang bisa kami berikan untuk calon menantu kami”

Pada contoh di atas terdapat situasi dimana JBP meminta jumlah mahar yang besar untuk seorang calon pengantin perempuan yang bergelar S1. JBP mengajukan tawaran mahar sebesar 50 juta rupiah, lalu JBL bermaksud untuk menolak permintaan tersebut dan berusaha mengurangi harga tawar tersebut menjadi sebesar 17 juta. JBL harus mengurangi dengan jumlah yang cukup banyak dari jumlah awal yang telah diajukan. Hasilnya, tuturan-tuturan yang dimaksudkan untuk menolak telah menghasilkan sekuens yang panjang dan berputar-putar.

Lengkungan juga terjadi apabila terdapat perbedaan prinsip antara pihak laki-laki dan pihak perempuan. Bagian potongan daging yang diberikan untuk *tulang* tidak sama antara prinsip pembagian yang dimiliki oleh keluarga laki-laki dan perempuan. Lengkungan paling banyak ditemukan pada saat negosiasi jumlah mahar dan pembagian *jambar*, yang disebabkan oleh dua hal: 1) berkaitan dengan prinsip, 2) berkaitan dengan jumlah uang yang besar. Jumlah uang tersebut yang menggambarkan bagaimana pihak laki-laki menghargai seorang perempuan (imposisi). Semakin besar imposisinya, semakin mungkin melukai mitra tutur sehingga juru bicara tidak dapat langsung mengucapkan tuturan inti-nya (semakin

banyak tuturan pendukung). Akan tetapi, pada saat jumlah penurunan harga yang diajukan adalah kecil atau jika jumlah barang yang diminta adalah kecil, tuturan pendukungnya pasti tidak banyak.

Menurut Brown (2015), peningkatan bobot suatu objek biasanya akan menghasilkan penggunaan kesantunan yang lebih tinggi yang direalisasikan dengan tuturan-tuturan pendukung. Soepriatmadji (2010) dan Umale (2011) menyatakan bahwa selain jarak sosial dan pendidikan, topik yang dibicarakan juga mempengaruhi tuturan menolak seorang penutur. Langsung atau tidaknya sebuah tuturan menolak ditentukan oleh besar atau kecil, dan seberapa penting (sensitif) sebuah topik yang sedang dibicarakan. Semakin penting dan sensitif sebuah topik, membuat seorang penutur menggunakan strategi menolak yang tidak langsung. Dengan mempertimbangkan bahwa ‘menolak’ adalah FTA (*face threatening act*), maka banyak faktor yang harus dipertimbangkan oleh penolak untuk memilih strategi penolakannya. Penutur dituntut untuk dapat menyampaikan penolakan dengan cara yang dapat diterima secara sosial. Bukan hanya dalam kegiatan *marhata sinamot*, dalam percakapan sehari-hari, tidak mudah untuk menolak. Jika seorang penolak memberikan penolakan langsung, itu dapat ditafsirkan dapat menimbulkan perasaan tidak nyaman baik pada penutur yang menyampaikan permintaan maupun mitra tutur yang menolak permintaan tersebut. FTA yang diakibatkan oleh sebuah penolakan secara alami akan menyebabkan adanya kecenderungan di pihak penolak untuk menggunakan strategi tertentu seperti ekspresi yang tidak langsung dan kesantunan untuk menghindari konflik. Dengan demikian, realisasi tindak tutur penolakan menjadi hal yang utama untuk dipertimbangkan.

4.2.3.2 Fungsi TB dan TD pada (Rangkaian) Sekuens Tuturan Menolak

Pada penelitian ini, tuturan pembuka (TB) dan pendukung (TD) yang ada dalam satu unit rangkaian (sekuens) penolakan mempunyai fungsi terhadap tuturan inti yang disampaikan oleh peserta tutur. Fungsi tuturan pembuka (TB) yang terdapat pada rangkaian atau sekuens menolak (*sequence of refusal*) adalah sebagai:

(1) bentuk penghormatan kepada lawan bicara, (2) bentuk penghargaan terhadap permintaan dan pendapat lawan bicara, (3) bentuk perhatian penutur terhadap kondisi lawan bicaranya.

Fungsi tuturan pendukung pada saat menolak adalah untuk tujuan (1) menegaskan, menjelaskan dan menguatkan tuturan inti (penolakan) itu sendiri. Contoh: *“toho do memang hami Siahaan on mokmok do, alai mokmok ni aek do, na naung itobus tobus hami do ima na naeng ro hami tu adopan ni raja i.* (memang benar seperti yang kalian katakan tadi bahwa badan kami memang gemuk, tapi gemuk karena kebanyakan air. Sudah kami tebus uang dari mana saja, sebelum kami datang menemui raja.) (2) Menggiring dan mengarahkan pendengar secara perlahan kepada tujuan (*act*) akhir. Contoh: *Raja nami, nian di pangidoan munai, nungnga be mansai uli nian i. Alai nungnga be pinajolo nanghin di angka panghataion anggo pahae bona ni pasogit anggo huta nungnga be tinggal gabe i kobun on nama hami, laho mangulahon ulahon ni angka pemerintah* (Raja, sesuai dengan permintaan yang telah kalian sampaikan, kami sangat tulus menerimanya. Tapi, di awal tadi sudah kami sampaikan bahwa tanah kami yang ada di kampung sudah lama kami tinggalkan dan pindah ke perkebunan ini, untuk bekerja di bawah kuasa pemerintahan.)

Fungsi tuturan pendukung yang berikutnya adalah untuk melunakkan penolakan. Contoh: *Huboto do na di rohami, toho do memang bilanganni Simalungun, on pe bilangan ni Simalungun do na paborhat ni tangiang, molo tung boha pe pariban, dos ma roha rap martangiang ma hita di sinamotni boruta.* (Saya sungguh tahu apa yang ada di dalam hatimu, memang benar yang kalian sampaikan tentang jumlah dengan versi Simalungun, yang kami sampaikan ini pun sesuai dengan versi Simalungun, walau bagaimanapun *pariban*, mari kita sepakat untuk sama-sama mendoakan mahar anak perempuan ini). Dapat dikatakan bahwa tuturan-tuturan pendukung di satu sisi berfungsi untuk melunakkan dan, di sisi lain, justru untuk menguatkan penolakannya, atau juga berfungsi agar penolakannya dapat diterima oleh mitra tutur.

Clark (1996, p. 210) menyatakan *just as pre-questions gain consent to ask question, pre-announcements gain consent to make an announcement*. Sama seperti pra-pertanyaan berfungsi mendapatkan persetujuan untuk mengajukan pertanyaan, pra-mengumumkan berfungsi mendapatkan persetujuan untuk mengajukan pengumuman, maka pra-menolak berfungsi untuk mendapatkan persetujuan untuk menolak. (4) meminimalisir daya sengat/tekan sebagai akibat dari penolakan. (5) membantu *requester* memprediksi akan adanya penolakan. (6) menunjukkan adanya usaha negosiatif dari JBL terhadap JBP. Tuturan pendukung tersebut merupakan upaya untuk menghindari pertentangan atau ketidaksetujuan dari pihak *requester* (7) untuk menjelaskan mengapa TI harus dilakukan, (8) untuk mengusahakan persetujuan dan mengantisipasi munculnya TI baru dari lawan tutur. (9) kesantunan. Umumnya, tuturan pendukung yang digunakan pada saat menolak adalah untuk tujuan kesantunan.

Banyaknya tuturan pendukung menunjukkan bahwa juru bicara berusaha menjaga citra atau *muka* lawan bicaranya pada saat menolak. Ini adalah aplikasi dari kesantunan dimana seseorang berusaha membuat agar mitra tutur tidak tersinggung pada saat permintaannya ditolak. Contoh: *Inna rohangku na lambok marroha do hula hulanta Siallagan on ate dang pala ikkon na nidok ni tulangi sioloan ta kan i do? Na burju do Siallagan on* (Menurut pendapatku keluarga besar Siallagan ini adalah keluarga yang baik hatinya. Jumlah yang sudah mereka sebutkan itu, tidaklah suatu keharusan untuk langsung kita setuju, ya kan. Karena keluarga Siallagan ini adalah orang yang baik). Contoh: pada saat JBL menyatakan akan menambah mahar sebanyak 2 juta, penutur JBP berpura-pura tidak dengar dan mengatakan *'20 juta do nangkin itambai amangboru?'* (Ternyata *amangboru* menambahi 20 juta ya?").

Dapat disimpulkan bahwa secara garis besar tuturan-tuturan pembuka dan pendukung yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak digunakan untuk tujuan kesantunan. Seperti yang dikemukakan oleh Hassani, et al., (2011, p. 39) bahwa bagian-bagian sekuens yang terdapat dalam penerapan strategi penolakan digunakan demi kesantunan. Mereka membagi satuan tutur menjadi unit-unit

seperti berikut ini: pra-penolakan: berfungsi untuk mempersiapkan mitra tutur untuk penolakan yang akan datang; Penolakan utama (*Head Act*): menyatakan penolakan utama; pasca-penolakan: berfungsi sebagai penekan, atau penyimpulan penolakan utama. Fungsi pra-penolakan yang ditemukan oleh Hassani dkk ini mirip dengan fungsi tuturan pembuka dan pendukung yang terdapat pada penelitian ini. Pra-menolak berfungsi untuk menggiring dan mengarahkan pendengar kepada tujuan (*act*) akhirnya atau untuk mempersiapkan mitra tutur kepada penolakan yang akan datang. Berbeda dengan Ridwan (2015) yang melakukan penelitian pada mahasiswa di Mesir pada domain perkuliahan. Dari DCT yang dilakukannya, ditemukan bahwa tuturan pembuka yang menyertai sebuah penolakan hanya digunakan untuk menunjukkan hubungan sosial antara penutur dan mitra tutur. Perbedaan ini disebabkan karena realisasi tuturan yang digunakan dalam tuturan pembukanya. Penutur mengacu pada tingkatan sosial mitra tuturnya (seperti, profesor) sehingga biasanya hanya menggunakan pembukaan (dengan gelar). Selain itu, mahasiswa Mesir menggunakan tuturan pembuka dengan menyebut dia perempuan/dia laki-laki dengan memperhatikan jarak sosial, dan pembukaan (dengan sebutan) ketika dia perempuan/dia laki-laki mengenal penerima secara pribadi. Tindak tutur mencerminkan nilai-nilai budaya yang fundamental yang terdapat pada komunitas penutur. Budaya telah menunjukkan variasi secara drastis dalam gaya interaksi mereka, mengarah ke preferensi yang berbeda untuk mode perilaku tindak tutur.

4.2.3.3 Realisasi Pola Tindak Tutur Menolak berdasarkan Penanda Lingual

Pola strategi tindak tutur menolak yang muncul pada kegiatan *marhata sinamot* dapat diperoleh berdasarkan realisasi tuturan menolak. Hal ini dapat dilihat berdasarkan penanda lingual yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak. Strategi menolak dengan langsung menyatakan ‘tidak’ dan ketidakinginan/ketidakmampuan (*negative willingness*) ditandai dengan pemarkah ‘*dang mungkin*’ (tidak mungkin) ‘*dang hea*’ (tidak pernah), dan ‘*dang boi*’ ‘tidak boleh’. Strategi menolak langsung dengan *negative willingness* ditandai dengan

klausa '*hera na hurang pas*' (sepertinya kurang tepat). Strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan dengan penggunaan kata hubung '*alai*' (tetapi), menandakan adanya dua pernyataan yang bertolak belakang antara persetujuan namun berfungsi untuk menolak. Sebagaimana fungsi 'tetapi' yaitu sebagai penghubung intrakalimat untuk menyatakan hal yang bertentangan atau tidak selaras. Polanya adalah, penutur akan mengawali dengan menyatakan setuju namun akan diikuti dengan penolakan. Ditandai dengan pemarkah '*toho doi*' (memang benar)...*alai* (tetapi).

Ada beberapa strategi menolak yang realisasinya tidak dapat dilihat berdasarkan pemarkah lingual berupa kata, atau frasa seperti layaknya realisasi yang muncul pada strategi menolak langsung. Konteks tuturan dapat dijadikan sebagai bentuk realisasi atau wujudnya. Contoh pada strategi menolak dengan menggunakan kelakar (*jokes*). Tidak ada pemarkah spesifik yang menandakan tuturan itu adalah sebuah kelakar, karena seorang penutur tidak akan mengatakan secara eksplisit 'saya sedang melucu'. Respon dari mitra tutur dapat dijadikan sebagai penanda bahwa memang penutur sedang berkelakar yang termasuk dalam respon non-bahasa seperti respon tertawa.

Strategi menolak dengan memberitahukan *dalih, alasan dan penjelasan*, pada kegiatan *marhata sinamot*, direalisasikan dengan menggunakan tindak tutur *memberi tahu* (asertif), yang isinya berupa informasi yang fungsinya untuk menunjukkan alasan dan penjelasan mengapa seorang penutur harus menolak. Contoh pada tuturan JBL '*Alai* *asa tangkas nian hupaboa songondia ima na naeng gabe simatua ni boru muna on, nungnga tung lelung on mabalu, jadi holan sahalakna nama massari, jala torop so piga anakhononna*' (07/d8)." (Dengan jelas akan kuberitahu seperti apa kondisi dari calon mertua dari anak perempuan kalian ini, dia sudah lama menjadi janda, hanya dia seorang saja yang bekerja mencari nafkah, anaknya juga lumayan banyak). Penutur JBL menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan* yang direalisasikan dengan memberikan informasi tentang kondisi ketidakmampuan keluarga pihak laki-laki.

Beebe et al., (1990) menemukan dalam penelitiannya tentang strategi menolak antara penutur Jepang dan Amerika bahwa penutur Jepang akan menggunakan strategi menolak dengan *dalih, alasan (excuses)* yang direalisasikan dengan memberikan informasi yang kabur (*vague*) dan tidak spesifik, dan penutur Amerika merealisasikan dengan memberikan informasi yang jelas, dan spesifik dalam waktu, tempat serta tujuannya. Selain itu, kondisi sosiokultural penutur juga menjadi penyebab perbedaan itu (p. 66). Secara tidak langsung hal itu bermakna bahwa kondisi sosiokultural seorang penutur berpengaruh terhadap tuturan yang dihasilkannya. Penelitian ini menunjukkan situasi yang hampir sama dengan bagaimana penutur Amerika ketika merealisasikan penolakannya. Alasan dan penjelasan peserta tutur yang digunakan oleh peserta tutur dalam kegiatan *marhata sinamot* direalisasikan dengan informasi yang sangat spesifik terkait kondisi dan situasi nyata yang terjadi pada penutur.

Di dalam negosiasi *marhata sinamot*, apabila juru bicara menggunakan strategi pernyataan maaf/penyesalan (*statement of regret*), sebagai responnya mitra tutur tidak lagi melakukan penolakan atau berargumen, namun langsung menerima tawaran atau permintaan yang diajukan oleh lawan bicara. Contoh pada tuturan '*sattabi tulang na basa, marsomba hami tulang*' (kami mohon maaf *tulang*, kami sangat-sangat minta maaf) strategi ini digunakan oleh JBL pada saat pihak perempuan meminta untuk diberikan potongan bagian kepala daging babi yang utuh. Pihak perempuan tidak melakukan penolakan lagi, namun langsung menerima dengan menuturkan '*molo so boi dang pala dia*' (kalau memang tidak bisa, ya tidak apa-apa). Strategi lainnya yang juga digunakan oleh penutur pada saat menolak adalah strategi pernyataan prinsip (*statement of principle*). Hal ini disebabkan karena *statement of principle* merupakan satu strategi yang menandakan bahwa penutur memiliki prinsip yang tidak dapat diubah-ubah lagi bagaimanapun caranya.

Strategi *statement of principle* adalah strategi yang berisikan tentang prinsip-prinsip yang dipedomani oleh masyarakat Batak. Sesuatu yang berkaitan dengan sebuah prinsip akan sulit untuk diubah atau ditawar-tawar lagi. Oleh karena itu, dengan menggunakan strategi ini, mitra tutur tidak melakukan penolakan lagi,

melainkan langsung menyetujui. Seperti pada tuturan yang disampaikan oleh JBP (yang mewakili keluarga pihak perempuan) pada saat menolak permintaan pihak laki-laki untuk diberikan *ulos* sebanyak 13 lembar: '*Ido na hudok nangkinani, amangboru, antara sitompul dohot Siallagan, inganan beda. Anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap*' (sebelumnya kami sudah mengatakan, *amangboru*, bahwa Sitompul dan Siallagan tempatnya berbeda. Di Samosir (kampung halaman Siallagan), tidak boleh ganjil, harus genap). Apabila kedua belah pihak sama-sama tidak mau mengalah karena mempertahankan prinsipnya masing-masing, dapat memunculkan negosiasi yang panjang. Hal-hal yang berkaitan dengan prinsip biasanya akan lebih sulit untuk dinegosiasikan. Contoh pada data negosiasi yang terjadi pada saat keluarga pihak laki-laki dan perempuan sedang menegosiasikan pembagian *jambar*. Hal ini disebabkan karena potongan-potongan daging yang dibagikan untuk orang-orang tertentu, sudah memiliki aturan (prinsip) pembagiannya sendiri-sendiri.

Umumnya, penolakan yang direalisasikan dengan menggunakan strategi *acceptance to refuse* (penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan), dapat menyebabkan munculnya penolakan baru oleh mitra tutur. Penolakan dengan strategi ini digunakan untuk menghormati mitra tutur karena telah mengajukan permintaan atau telah memberikan saran. Terhadap permintaan ataupun saran yang telah diajukan tersebut, penutur akan menunjukkan hormatnya dengan menggunakan bahasa yang bernada setuju, namun ujung-ujungnya akan melakukan penolakan. Biasanya, tuturan menolak dengan strategi ini ditandai dengan penanda lingual *alai* (tetapi) seperti '*Gabe ma tulang, las roha di pangidoanmunai. Dang sadia nian na pinangidomunai, alai boha ma bahenon...*' kami merasa senang dengan permintaan kalian tersebut, permintaan kalian tidak banyak kok jumlahnya, tetapi mau gimana lagi...'

Penolakan yang direalisasikan dengan menyatakan *alasan dan penjelasan* yang tidak sesuai dengan situasi fakta dari mitra tuturnya, juga dapat memungkinkan munculnya penolakan lagi. Seperti misalnya, JBP menyatakan bahwa pihak laki-laki memiliki lahan perkebunan teh yang luas ('*bolak do kobun*

tes'), padahal kenyataannya pihak laki-laki tidak mempunyai perkebunan. Selain itu, JBP menyatakan bahwa pihak laki-laki adalah orang yang paling jago di Sumatera Utara ('*Diingot hami mantap do hamu se-Sumatera Utara*'). '*Barita ni lampedang na solot di bulung bira, barita ni marga Siregar sahat do ro didia* (marga Siregar terkenal di mana-mana), juga digunakan oleh penutur pihak perempuan untuk meminta kenaikan harga mahar kepada pihak laki-laki yang bermarga Siregar. Pada faktanya, mitra tutur (yakni keluarga pihak laki-laki) tidak memiliki perkebunan teh yang luas, hanya saja mereka tinggal di lokasi perkebunan teh milik pemerintah. Demikian juga dengan kenyataan bahwa pihak laki-laki yang bermarga Siregar tersebut bukanlah orang terkenal seperti yang dinyatakan oleh juru bicara pihak perempuan. Dulu, ada marga Siregar yang pernah menjadi seorang gubernur di provinsi Sumatera Utara dan sangat terkenal, juru bicara pihak perempuan men-generalisasi bahwa semua orang bermarga Siregar pastilah terkenal. Ini hanyalah realisasi strategi yang digunakan juru bicara untuk menolak permintaan atau saran dari mitra tutur. Apabila penutur menggunakan strategi bertutur menolak dengan memberitahukan sesuatu yang sesuai dengan fakta (biasanya dengan menggunakan strategi meminta empati), respon yang muncul adalah mitra tutur akan menolak dengan menggunakan strategi yang sama.

4.2.4 Pembahasan Mengapa Strategi Bertutur dan Strategi Kesantunan tertentu Muncul secara Dominan pada Kegiatan *Marhata Sinamot*

Kajian pragmatik tidak terlepas oleh dua hal, yakni pragmalinguistik dan sosiopragmatik. Pragmalinguistik biasanya menyangkut studi sumber yang dimiliki atau tersedia dari bahasa tertentu untuk menyampaikan makna pragmatis (ilokusi dan interpersonal), sedangkan sosiopragmatik mengaitkan makna pragmatis dengan penilaian jarak sosial antar peserta tutur, aturan sosial dan norma-norma bahasa yang dimiliki peserta tutur (*language community's social rules*), praktik wacana, dan perilaku atau kebiasaan yang berterima antar penutur (Marmaridou, 2011p. 77). Sebuah bahasa bisa menyediakan sumber linguistik yang khas yang membuat berbeda dengan sumber-sumber linguistik dalam bahasa lainnya. Demikian juga halnya dengan pemilihan bahasa melalui strategi bertutur dan strategi kesantunan

yang digunakan oleh penutur dalam penelitian ini. Faktor-faktor pragmalinguistik dan sosiopragmatik seperti konteks tuturan pada kegiatan *marhata sinamot*, aturan sosial dan norma-norma bahasa Batak Toba dapat mempengaruhi dihasilkannya tuturan tertentu.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya pada pemaparan hasil penelitian bahwa tindak tutur menolak yang terdapat pada peristiwa *marhata sinamot* didominasi oleh penggunaan strategi bertutur tidak langsung. Strategi bertutur tidak langsung yang paling dominan digunakan pada saat menolak adalah dengan strategi menyatakan alasan dan penjelasan (*excuse, reason and explanation*), strategi meminta empati, saran dan alternatif. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara pada saat menolak adalah dengan menggunakan penanda identitas kelompok yakni dengan penyebutan *tulang, raja nami, raja na basa* (oleh juru bicara pihak laki-laki kepada perempuan), dan sebaliknya penyebutan *amangboru, amangboru na burju* (oleh juru bicara pihak perempuan kepada pihak laki-laki). Selain itu, juru bicara juga menggunakan strategi kesantunan positif menghindari pertentangan, strategi kesantunan positif membesar-besarkan perhatian, persetujuan, dan simpati kepada Mt, dan strategi kesantunan negatif meminimalkan paksaan. Strategi bertutur menolak yang baru ditemukan dalam peristiwa *marhata sinamot* yang belum pernah muncul pada penelitian-penelitian sebelumnya, yaitu strategi menolak dengan melimpahkan pada pihak ketiga. Sedangkan pada saat menolak jumlah mahar yang besar juru bicara menggunakan *umpasa* dan *umpama* sebagai wujud dari strategi kesantunan.

Isi atau makna dari *umpasa* yang digunakan oleh juru bicara dimaksudkan untuk menggambarkan sikap rendah hati, menunjukkan ketidakmampuan, serta sikap dalam menghadapi kelemahan. *Umpasa* yang digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki adalah *umpasa* yang menggambarkan doa dan harapan yang baik terhadap kehidupan kekeluargaan di masa depan. Juru bicara pihak perempuan menggunakan *umpasa* yang bertujuan untuk memuji pihak laki-laki. Dari hasil wawancara dengan juru bicara, diperoleh kesimpulan tentang mengapa juru bicara menuturkan penolakan dengan cara seperti itu, dan mengapa menggunakan strategi

kesantunan seperti itu. Terdapat beberapa alasan yang menyebabkan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan seperti tersebut di atas digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot*. Beberapa alasan yang telah mempengaruhi tuturan-tuturan yang disampaikan oleh para juru bicara dalam peristiwa *marhata sinamot*.

1) Terikat pada Prinsip *Dalihan Na Tolu*

Unsur-unsur yang terdapat di dalam prinsip *dalihan na tolu* merupakan pondasi atau landasan utama bagi masyarakat Batak Toba yang mempengaruhi cara berperilaku dan cara berkomunikasi. Bagaimana seseorang berperilaku terhadap orang lain, dan bagaimana seseorang berkomunikasi dengan orang lain, hal itu terikat pada prinsip *dalihan na tolu* tersebut. Hampir semua tuturan menolak yang disampaikan oleh juru bicara menggunakan penanda identitas kelompok seperti *tulang*, *raja nami*, *raja na basa*, *amangboru* bukan menyebutkan nama lawan tuturnya secara langsung. Jika tidak ada prinsip *dalihan na tolu*, mungkin tuturan yang dihasilkan oleh juru bicara akan berbeda.

Budaya Suku Tobelo banyak dipengaruhi oleh nilai Hibua Lamo. Hibua Lamo memiliki kandungan sayang, kasih, peduli, adil, dan kesetaraan. Lima nilai tersebut yang kemudian menjadi falsafah suku Tobelo dalam pelbagai bidang kehidupan termasuk dalam berperilaku dan berkomunikasi (Nakrowi, 2019, p. 54). Gunarwan (1999) menjelaskan empat bidang tingkatan kesantunan, yaitu *kurmat* ‘hormat’ menghormati sesama manusia lebih-lebih ke orang yang lebih dewasa, *andhap asor* rendah hati selalu bersyukur dengan apa yang telah diberikan, *empan papan*, ‘sadar akan tempat’ dan *tepa selira* ‘tenggang rasa’. Sama halnya dengan budaya suku Tobelo di daerah Halmahera Utara dan masyarakat budaya Jawa yang memiliki pondasi yang membatasi cara berkomunikasi masyarakatnya, budaya Batak Toba juga sama. Prinsip budaya tersebut adalah *dalihan na tolu* yaitu *somba marhula-hula* (hormat kepada *hula-hula*), *manat mardongan tubu* (menjaga persaudaraan dan persahabatan dengan sesama kelompok semarga, satu kakek bersama, atau satu bapak, agar tidak berseteru); serta *elek marboru* (sikap dan perilaku saling tanpa pamrih, membujuk, merangkul saudara perempuan). Ketika

berada pada kegiatan yang berkaitan dengan kegiatan kebudayaan adat Batak Toba seperti kegiatan pernikahan, proses berkomunikasi seseorang kepada orang lain tidak lagi dipengaruhi oleh pendidikan maupun pekerjaannya melainkan kedudukannya pada *Dalihan Na Tolu*. Contoh penyebutan '*raja nami*' (raja) yang disampaikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan adalah untuk menunjukkan penghormatan tertinggi kepada pihak *hula-hulanya*.

Suryadi (2015) menyatakan bahwa dalam sebuah peristiwa tutur, penutur memainkan peranan penting untuk dapat menciptakan terjalannya kerja sama dengan mitra tutur. Dalam membangun kerja sama, penutur dibatasi dan diikat oleh adanya aturan pada prinsip budaya yang dimilikinya dan berpegang teguh pada etika dan tatanan yang berorientasi pada kultur sehingga nilai-nilai budaya yang dianutnya akan tercermin dari pada strategi bertuturnya. Menurut Devianty (2017, p. 244) bahasa sangat dipengaruhi kebudayaan sehingga segala hal yang ada dalam kebudayaan akan tercermin di dalam Bahasa.

Kesopanan dalam pengertian ini, tunduk pada perbedaan budaya dan bahkan individu (Felix-Brasdeer, 2004). Baik atau tidaknya suatu tindak tutur mengancam muka dan/atau dinilai sopan, politis atau tidak santun bukanlah sesuatu yang diwarisi dalam tuturan tersebut (seperti dalam Brown & Levinson, 1987), tetapi merupakan evaluasi logis yang dilakukan oleh anggota kelompok budaya tertentu. Mengenai penolakan tawaran nyata dalam bahasa Persia, misalnya, Koutlaki (2002) menulis bahwa mereka tidak mengancam muka, dan bahkan menyelamatkan muka, karena mereka menunjukkan kesadaran pembicara tentang konvensi masyarakat, yang merupakan bagian dari kesantunan. Locher & Watts (2005) mendefinisikan kesantunan sebagai evaluasi subjektif 'bertanda positif' dari perilaku linguistik dan non-linguistik dari para peserta tutur dalam konteks tertentu berdasarkan norma-norma komunitas praktek dan harapan mereka sendiri. Mereka berpendapat bahwa kesantunan hanyalah salah satu jenis evaluasi yang muncul dalam pekerjaan yang relasional.

Pendapat Locher & Watts (2005) tersebut menunjukkan bahwa kesantunan merupakan perilaku linguistik dan non-linguistik dari para peserta tutur dalam konteks tertentu yang didasarkan norma-norma komunitas. Norma-norma yang

dimiliki oleh sekelompok orang (masyarakat) mempengaruhi cara berperilaku, cara bertindak, dan cara berkomunikasi. Hal ini memperkuat fenomena nyata dari kondisi masyarakat Batak Toba dimana norma-norma yang dimiliki oleh masyarakatnya akan mempengaruhi cara berperilaku, cara bertindak, dan cara berkomunikasi dari masyarakat itu sendiri. “Kesantunan berbahasa dan etika berbahasa berkenaan dengan substansi bahasa dan perilaku atau tingkah laku di dalam bertutur” (Chaer, 2010, p. 6). Kesantunan berbahasa tercermin dalam cara berkomunikasi lewat tanda verbal maupun non verbal. Ketika berkomunikasi, seorang pengguna bahasa akan tunduk pada norma-norma budaya, dan bukan hanya sekedar menyampaikan ide yang dipikirkan.

Tata cara berbahasa harus sesuai dengan unsur-unsur budaya yang ada dalam masyarakat tempat hidup digunakannya suatu bahasa dalam berkomunikasi. Ketertiban dan keseimbangan kehidupan suatu kelompok masyarakat banyak bergantung pada patuh tidaknya anggota masyarakat itu pada peraturan atau norma kehidupan yang berlaku. Peraturan, betapapun sederhananya, selalu berfungsi sebagai pengendali perilaku setiap anggota masyarakat dalam pergaulan dengan warga sekitar dan alam yang memberinya kehidupan (Sitanggang 1996, p. 36). Kedudukan dan fungsi *dalihan na tolu* dapat dikatakan terlihat pada semua sektor kehidupan masyarakat. Bahkan, masyarakat selalu mengacu pada *dalihan na tolu* dalam menentukan sikap dan tingkah laku, baik dalam kehidupan sosial spiritual, ekonomi maupun yang berhubungan dengan kemasyarakatan lainnya. Singkatnya, *dalihan na tolu* menduduki posisi sentral dalam pandangan masyarakat. Lebih tepatnya lagi, *Dalihan Na Tolu* merupakan asas kemasyarakatan dan adat tata kelakuan masyarakat Batak.

Tuturan yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot* berfungsi untuk menghindari adanya konflik ketika proses negosiasi berlangsung. Dalam mengungkapkan penolakan terhadap permintaan pihak perempuan, juru bicara perlu berstrategi dan bertutur sedemikian rupa agar terhindar dari konflik yang mungkin disebabkan oleh penolakan tersebut. Juru bicara yang ikut melakukan kegiatan *marhata sinamot* menyatakan bahwa di dalam kegiatan

marhata sinamot ada beberapa pihak yang terlibat. Ketika sebuah negosiasi yang penting dan *urgent* harus dilakukan dengan melibatkan beberapa pihak, akan sangat dimungkinkan dapat terjadi konflik apalagi bila tuturan yang digunakan tidak mencerminkan kesantunan. Konsepnya adalah bahwa pihak laki-laki ingin harga direndahkan, pihak perempuan ingin harga ditinggikan. Untuk menyatukan pendapat dan menemukan jalan tengah dari kedua perbedaan tersebut, juru bicara harus menolak dengan strategi bertutur yang tepat dan strategi kesantunan.

Levinson (2000) berpandangan bahwa strategi kesantunan dapat berfungsi sebagai alat yang berguna untuk menghindari konflik-konflik yang tidak penting antara penutur dan mitra tutur dalam rangka menciptakan komunikasi yang berhasil dengan pilihan-pilihan kata atau frasa ataupun variasi linguistik lainnya untuk menyampaikan ide atau maksud dalam konteks tertentu. Kesantunan sebagai sistem hubungan interpersonal dirancang untuk memperkecil potensi bagi terjadinya konflik dan konfrontasi yang selalu ada dalam semua pergaulan manusia. Untuk mencapai kesepakatan atau jalan tengah yang terbaik untuk semua pihak, juru bicara perlu menggunakan strategi bertutur dan strategi kesantunan.

Menurut Brown & Levinson (1987) strategi bertutur merupakan cara atau teknik yang digunakan penutur untuk bertutur dengan memperhatikan situasi tutur. Pemilihan strategi bertutur yang salah akan menyebabkan terjadinya kesalahpahaman lawan tutur dalam menerima maksud pembicaraan lawan tutur. Seperti misalnya penggunaan strategi menolak dengan menyatakan prinsip akan kurang tepat jika digunakan pada saat menegosiasikan jumlah mahar, karena akan terkesan memaksakan kehendak kepada lawan tutur. Itulah sebabnya di dalam proses negosiasi hampir tidak ditemukan strategi menolak dengan cara itu. Akan tetapi strategi menolak dengan menyatakan prinsip digunakan pada saat membicarakan jumlah *ulos* seperti tuturan “*anggo hami par Samosir dang boi ganjil, ingkon genap, boa amangboru? (05/d40) TI*” “kami yang berasal dari Samosir tidak boleh ganjil, harus genap.” Tuturan ini disampaikan ketika juru bicara pihak laki-laki meminta *ulos* sejumlah 13 dan pihak perempuan menolak untuk memberikan sebanyak itu. Pihak perempuan bermaksud untuk mengurangi menjadi 12 atau 10. Strategi bertutur menolak dengan menyatakan prinsip

digunakan karena biasanya dalam proses pembagian *ulos* sudah ada ketentuan jumlahnya yakni sesuai dengan jumlah *suhi ni ampang na opat*. Hal ini juga tergantung dengan jumlah mahar. Jika jumlah mahar banyak, biasanya pihak laki-laki akan meminta jumlah *ulos* yang lebih banyak dari jumlah yang sudah ditentukan.

2) *Marhata Sinamot* adalah gambaran martabat

Marhata sinamot adalah kegiatan yang sakral yang erat kaitannya dengan gambaran martabat pihak perempuan. *Sinamot* merupakan sebuah penghormatan yang diberikan oleh pihak keluarga laki-laki kepada keluarga perempuan. Jika mahar tinggi, perempuan merasa dihargai dan merasa diangkat martabatnya. Sebaliknya, jika mahar rendah, pihak perempuan akan merasa direndahkan. Kondisi seperti ini menuntut juru bicara untuk berhati-hati ketika bertutur. Jika pihak laki-laki seenaknya langsung menurunkan mahar, hal tersebut akan menimbulkan kesan yang kasar.

Apabila juru bicara tidak menggunakan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan, juru bicara tersebut akan dianggap kasar. Ketika pada negosiasi mahar juru bicara melakukan tuturan menolak yang tunggal, seperti dengan mengatakan *sappulu lima juta ma ate* (lima belas juta saja ya), cara seperti itu dianggap sangat kasar. Seberapapun tingginya atau banyaknya mahar yang diajukan oleh juru bicara pihak perempuan, juru bicara pihak laki-laki seharusnya mengawali penolakannya dengan mengucapkan terima kasih, kemudian diikuti tuturan pendukung untuk mengurangi daya sengat yang diakibatkan oleh penolakan. Tawar-menawar yang ada pada kegiatan *marhata sinamot* tidak seperti sedang tawar-menawar yang ada di pasar dimana harga boleh dengan mudah diturunkan. Mereka tidak sedang mendiskusikan harga sebuah barang akan tetapi sedang mendiskusikan mahar seorang perempuan.

Cara penolakan mahar dengan tuturan tunggal dapat dianggap kasar. Pada saat penolakan dilakukan pada negosiasi yang bobotnya besar seperti pada negosiasi mahar, pantasnya tuturan inti didahului dengan tuturan pembuka (dapat berupa ucapan terima kasih), lalu disertai dengan tuturan pendukung (dapat berupa strategi kesantunan menghindari pertentangan). Yule (1996) menyatakan bahwa

jika sebuah tuturan berpotensi dapat mengancam *muka* mitra tutur, tuturan itu tidak akan berdiri tunggal. Pasti ada tuturan lain yang berfungsi sebagai pra-sekuen yang mendahului atau mengikuti tuturan inti itu.

Strategi bertutur menolak yang tidak langsung adalah salah satu cerminan kesantunan, oleh sebab itulah pada poin berikutnya dibahas bahwa strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan perlu digunakan dalam negosiasi agar tampak adanya penghormatan dan kesantunan terhadap lawan bicara. *In refusing, being indirect is really related to being polite* atau dalam sebuah penolakan, menggunakan strategi bertutur tidak langsung erat kaitannya dengan kesantunan (Guo, 2012, p. 247). Intinya, ketika seseorang mengajukan permintaan atau memberikan saran, dia berharap agar permintaan dan saran tersebut diterima dan dihargai. Di sisi lain, orang yang kepadanya diajukan permintaan dan saran, harus mempertimbangkan perasaan orang yang mengajukan permintaan dan saran sebelum memutuskan untuk menolak. Jika dia menolak, dia akan mengancam *muka* positif orang yang ditolak—citra diri publiknya untuk mempertahankan persetujuan dari orang lain. Jadi, untuk meminimalkan resiko kehilangan muka, seseorang harus memilih strategi terbaik untuk menolak. Pilihan untuk strategi terbaik akan terkait dengan kesantunan, yaitu kesantunan positif diperlukan untuk menurunkan ancaman terhadap wajah positif mitra tuturnya.

Holmes (2013, p. 274) menyatakan bahwa bersikap santun adalah sebuah pembahasan yang cukup kompleks dalam bahasa apapun. Untuk berbicara santun, seseorang harus memahami nilai-nilai sosial—yaitu beberapa aturan tidak tertulis yang harus dipahami dalam suatu hubungan, seperti bagaimana berperilaku santun. Norma perilaku santun antara masyarakat tutur yang satu berbeda dengan masyarakat tutur yang lain. Kesantunan didasarkan pada budaya. Komunitas tutur yang berbeda menekankan fungsi yang berbeda, dan mengekspresikan fungsi tertentu dengan cara yang berbeda. (Kana, 1982) melakukan penelitian bagi mahasiswa bukan penutur asli Bahasa Inggris di Amerika Serikat dan menemukan bahwa latar belakang budaya telah mempengaruhi pilihan strategi dan bentuk penolakan. Orang Amerika melakukan penolakan dengan langsung (*bluntness*), sedangkan mahasiswa bukan penutur asli menggunakan formula menolak seperti

berikut ini (*apology/thanks*) + *Excuse* ± (*alternative*) untuk menunjukkan kesantunan pada mitra tutur yang ditolak.

Alasan mengapa juru bicara bertutur dengan menggunakan strategi kesantunan adalah karena faktor kebudayaan masyarakat Batak Toba yang mengikat seseorang untuk menghormati orang lain seperti yang ditunjukkan oleh juru bicara pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Hal ini merupakan wujud nyata dari kesantunan dalam berkomunikasi yang diakibatkan oleh aturan dari prinsip *dalihan na tolu*. Bentuk penghormatan ditunjukkan oleh juru bicara pihak laki-laki melalui penyebutan *tulang*, *raja nami*, *raja na basa*. Seorang penutur yang berbicara kepada seseorang yang berkedudukan sebagai *hula-hula* (keluarga dari pihak istrinya) harus menyebut *hula-hulanya* tersebut dengan panggilan '*tulang*'. Biasanya, apabila tidak diikuti dengan penyebutan itu, bisa dipanggil dengan sebutan *raja* atau *raja nami*. Apabila penutur tersebut tidak menggunakan penyebutan itu, ia dianggap sebagai orang yang tidak santun. Penyebutan ini menunjukkan betapa masing-masing pihak saling menghormati. Seorang *raja* harus dihormati, harus didengarkan nasihatnya, dan harus dipatuhi perintahnya, seperti itulah juru bicara memandang lawan bicaranya. Strategi bertutur menolak yang digunakan oleh juru bicara dapat disertai dengan tuturan pembuka dan tuturan pendukung. Tujuannya adalah supaya santun/sopan.

Bentuk penghormatan yang muncul pada negosiasi *marhata sinamot* ditunjukkan dengan tuturan-tuturan seperti ungkapan perasaan yang menunjukkan rasa senang kepada pihak perempuan, ungkapan permohonan maaf dan bentuk sapaan kepada pihak perempuan. Hal ini menegaskan bahwa pihak laki-laki sangat menghormati keluarga pihak perempuan. Sebelum menolak, JBL menggunakan strategi kesantunan negatif ke-6 yakni permohonan maaf. Hal ini yang membuat peristiwa tawar-menawar (negosiasi) ini berbeda dengan tawar-menawar yang ada pada kegiatan atau peristiwa lain. Pada tawar-menawar di pasar misalnya, tidak menjadi masalah jika pembeli tidak jadi membeli dan pergi meninggalkan penjual apabila negosiasi tidak menemukan jalan tengah atau kesepakatan. Pada kegiatan *marhata sinamot*, ada prinsip dan aturan-aturan yang terikat dengan peristiwa tuturnya. Kedua belah pihak tidak dapat dengan mudah meninggalkan negosiasi,

masing-masing pihak harus berusaha untuk tidak mudah marah dan tersulut emosi. Keterikatan pada prinsip budaya bahwa pihak perempuan adalah *hula-hula* yang harus dihormati, membuat penutur JBL melakukan penolakan dengan menggunakan *strategi memohon* atau *meminta empati*. Mungkin saja strategi ini tidak akan digunakan jika bukan karena mempertimbangkan prinsip budaya tersebut. Prinsip budaya telah mempengaruhi, atau dengan kata lain membatasi tuturan yang dihasilkan oleh seseorang.

Strategi menolak dengan strategi penghindaran yang diwujudkan dengan melimpahkan pada pihak ketiga ditemukan pada penelitian ini, namun tidak ditemukan pada penelitian lain. Misalnya, penelitian pada tindak tutur menolak yang terjadi pada domain kampus (seperti oleh Chojimah, 2015) atau pada domain wawancara (oleh Rodiah et al., 2019). Seperti misalnya pada negosiasi *marsibuhai* dimana juru bicara pihak perempuan mengajukan permintaan agar keluarga pihak perempuan tetap diberikan sarapan sekalipun datang terlambat. JBL menolak dengan melimpahkan kepada pihak *ketring* (penyedia makanan) karena pihak *ketring* merupakan pihak yang terlibat dalam pesta puncak pernikahan. Seperti pada tuturan “*daong, alani na ketring do raja nami, jadi dang dope isungkun hami, idoi raja nami. (08/d45)* (Tidak. Orang *ketring* yang bertanggung jawab untuk itu, sementara kami belum bertanya kepada mereka, seperti itu, raja). Pada negosiasi *ulos*, JBL juga menolak dengan melimpahkan dengan mengatasnamakan teman semarganya (adiknya) seperti pada tuturan “*Molo nion, anggikon, nanggo apala 10 do inna ulosohonmuna di hami, ido ipasahat imana (11/d41)*.” (Ini, menurut adikku, katanya setidaknya kami diberikan ulos sebanyak sepuluh lembar, itu yang dia katakan kepada kami), atau ketika penutur JBL juga melimpahkan kepada saudara semarga (*dongan tubu*) dari calon mempelai laki-laki pada tuturan “*Hamu ma jo abang maralus, unang holan ahu*. (Abang sajalah dulu yang membantu untuk menjawab permintaan mereka, jangan hanya aku saja). Ketika seorang juru bicara bertutur dengan melimpahkan pada pihak lain seperti pada *haha angginya*, menunjukkan bahwa juru bicara tersebut menghormati keberadaan, pendapat dan suara saudara semarga. Cara seperti ini merupakan bentuk strategi kesantunan yang ada pada masyarakat Batak Toba bukan hanya terjadi pada kegiatan *marhata*

sinamot namun pada kegiatan-kegiatan Batak Toba lainnya, bahkan pada komunikasi yang terjadi pada kondisi yang tidak formal.

3) Melembutkan/melunakkan perasaan mitra tutur

Alasan mengapa juru bicara menggunakan strategi bertutur menolak disertai dengan strategi kesantunan penanda identitas kelompok, dan strategi kesantunan membesar-besarkan perasaan mitra tutur adalah untuk melembutkan atau melunakkan penolakan yang dilakukan juru bicara. Strategi ini juga dapat melembutkan atau melunakkan perasaan mitra tutur akibat penolakan. Seperti misalnya pihak laki-laki menyatakan *Inna rohangku na lambok marroha do hula hulanta Siallagan on ate dang pala ikkon na nidok ni tulangi sioloan ta, kan i do? Na burju do Siallagan on.* (Menurut pendapat saya keluarga besar Siallagan ini adalah keluarga yang baik/lembut hatinya. Jumlah yang sudah mereka sebutkan itu tidaklah menjadi suatu keharusan untuk langsung kita setuju, ya kan?). Tujuan utama dari juru bicara pihak laki-laki adalah untuk menolak permintaan mahar yang diajukan oleh pihak perempuan. Agar pihak perempuan tidak merasa tersinggung ketika ditolak, maka juru bicara pihak laki-laki memberikan pujian kepada pihak perempuan. Pihak perempuan juga dapat memberikan pujian kepada pihak laki-laki pada saat menolak tawaran jumlah tertentu yang dilakukan dalam proses negosiasi. Juru bicara dapat melebih-lebihkan sebuah keadaan, kepemilikan, kondisi lawan tuturnya untuk digunakan sebagai strategi pada saat mengajukan permintaan dan saat melakukan penolakan terhadap permintaan tersebut. Hal ini dilakukan untuk membuat orang yang hendak mengajukan permintaan, tidak terkesan meminta dengan kasar dan orang yang akan menolak, tidak terkesan menolak dengan kasar. Strategi seperti ini dapat digunakan juga untuk melunakkan sebuah penolakan.

Juru bicara pihak laki-laki menggunakan strategi menolak dengan meminta empati, juru bicara menunjukkan ketidakmampuan, dan kelemahan mereka kepada pihak perempuan agar pihak perempuan berempati kepada pihak laki-laki. Pihak laki-laki akan menceritakan kondisi fakta dari apa yang ada pada mereka. Misalnya, seperti yang terdapat pada data pada penelitian ini, bahwa pihak laki-laki menceritakan kondisi ibunya yang sudah janda, kondisi jumlah anggota

keluarganya yang masih harus dibiayai, dan kondisi lainnya yang menunjukkan ketidakmampuan pihak laki-laki. Dengan demikian, penolakan yang dilakukan oleh pihak laki-laki tidak menyinggung hati atau perasaan pihak perempuan.

Bukan hanya antara juru bicara pihak laki-laki dan perempuan, pihak *tulang* dan penatua kampung juga menggunakan strategi bertutur menolak yang disertai dengan strategi kesantunan untuk melunakkan penolakannya. *Tulang* sering menggunakan strategi meminimalkan paksaan dengan menyatakan *otik do ijalo hami* (kami hanya meminta sedikit saja) atau *asa cukup ibagi-bagi hami* (agar cukup untuk kami bagi). PKP (Penatua Kampung pihak Perempuan) menggunakan strategi mengusahakan persetujuan dengan memberitahukan kelebihan dari pihak perempuan. Tujuannya adalah agar pihak laki-laki tidak menyesal dan tidak merasa keberatan untuk memberikan mahar yang besar kepada pihak perempuan. Dengan kata lain dalam istilah pragmatik, kasus seperti ini disebut dengan menyelamatkan *muka* pihak yang mengalami penolakan. Penelitian yang dilakukan oleh Arisnawati (2012) membicarakan hal yang sama yakni bahwa (1) strategi yang dipakai untuk merealisasikan sebuah pertuturan yang santun senantiasa tunduk pada nilai-nilai budaya penutur, dan (2) kesantunan bahasa ditujukan untuk menyelamatkan muka peserta pertuturan.

4) Terikat pada isi/makna *sinamot*

Dari data yang telah dikumpulkan dapat ditarik sebuah kesimpulan bahwa ada perbedaan cara penyampaian tuturan yang dilakukan oleh juru bicara pada saat membicarakan mahar dibandingkan dengan pada saat membicarakan *panjouon* dan *parpunguan*, *ulos*, *jambar*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Pada saat membicarakan mahar juru bicara biasanya akan menggunakan tuturan pembuka dan banyak tuturan pendukung yang bertujuan untuk mendukung penolakan. Tuturan pembuka biasanya ditandai dengan ucapan terima kasih, persetujuan terhadap pendapat mitra tutur, dan menyatakan paham akan keinginan mitra tutur walaupun mitra tutur tidak mengungkapkan secara langsung isi hatinya. Pada saat bukan membicarakan mahar, tuturan pembuka maupun tuturan pendukung tidak banyak ditemukan.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan juru bicara disimpulkan bahwa *sinamot* merupakan inti terpenting yang menyangkut biaya keseluruhan pesta, selain itu juga menyangkut harga diri dan martabat dari seorang perempuan dan keluarganya. Ketika perempuan yang akan dinikahi tersebut mempunyai gelar pendidikan dan pekerjaan yang tinggi, tuntutan terhadap besarnya mahar akan semakin tinggi. Informan menyatakan bahwa selama pengalamannya sebagai juru bicara, faktor pendidikan dan pekerjaan turut mempengaruhi tingginya mahar seorang perempuan. Pada pembahasan tentang jumlah mahar, juru bicara juga telah banyak menuturkan tuturan yang bersifat menyembah dan membujuk. Semua ini dilakukan adalah semata-mata untuk tujuan menemukan kesepakatan. Biasanya, jika yang besar sudah *deal*, kesepakatan (*deal*) untuk hal yang kecil akan lebih mudah untuk ditemukan. Dalam negosiasi *panjouon* dan *parpunguan*, *ulos*, *jambar*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga* biasanya terdapat ketentuan pembagian dan cara pelaksanaannya, hal ini membuat tuturan penolakan yang dilakukan juru bicara tidak lagi banyak diawali tuturan pembuka maupun pendukung.

Dapat disimpulkan pula bahwa tuturan yang muncul dalam komunikasi pada kegiatan *marhata sinamot* dipengaruhi isi dari konsep dan tujuan *marhata sinamot* itu sendiri. Pola komunikasi yang seperti ini menurut Soenarto (2006) disebut dengan pola komunikasi yang berorientasi pada konten atau konsep. Pola komunikasi yang berorientasi pada konsep dapat dilihat ataupun diperoleh dengan menyesuaikan pada fungsi serta makna dari *sinamot* dan juga prosesi adat *marhata sinamot* tersebut. Kegiatan *marhata sinamot* adalah kegiatan yang berbentuk negosiasi dan diskusi. Negosiasi tersebut dilakukan oleh pihak laki-laki bersama-sama dengan pihak keluarga pihak perempuan untuk menemukan kesepakatan terkait mahar yang akan diberikan pihak laki-laki kepada pihak perempuan. Selain negosiasi jumlah mahar, pihak laki-laki dan pihak perempuan juga melakukan negosiasi tentang *panandaion* dan *parpunguan*, jumlah *ulos*, pembagian *jambar*, serta *marsibuhai* dan *tingkir tangga*. Negosiasi adalah proses tawar-menawar dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak

(kelompok atau organisasi) dan pihak (kelompok atau organisasi) yang lain. Sifat alamiah dari sebuah negosiasi ialah negosiasi dilakukan untuk mencapai kesepakatan yang dapat diterima oleh kedua belah pihak. Hasil dari kesepakatan harus mencerminkan kebaikan dan keuntungan bagi kedua belah pihak. Oleh karena itu, dalam proses negosiasi, kedua belah pihak harus menghindari hal-hal yang dapat merugikan mereka. Agar negosiasi tidak merugikan pihak manapun, maka negosiasi harus dilakukan secara santun; tidak menekan pihak lain; berpatokan pada prinsip saling menguntungkan; dan disertai dengan alasan.

Sinamot atau harga mas kawin merupakan poin dasar yang tidak dapat dipisahkan dalam perkawinan adat Batak, sebab *marhata sinamot* adalah penentu apakah sebuah pernikahan dapat dilaksanakan. Perkawinan Batak harus berlandaskan pada adat-istiadat yang sudah ditentukan. (Tambunan, 1982, p. 136). Pentingnya *sinamot* terhadap dapat berlangsung atau tidaknya suatu pesta pernikahan membuat juru bicara harus berhati-hati ketika akan menolak. Itulah sebabnya mengapa kedua belah pihak menggunakan *dalih, alasan, dan penjelasan* sebagai strategi untuk menolak. Secara tidak langsung, ketika menolak, juru bicara memberikan alasan mengapa menolak permintaan lawan bicara. Strategi itu adalah yang strategi paling dominan digunakan oleh juru bicara dari kedua belah pihak. Strategi menolak dengan meminta empati juga adalah strategi yang banyak digunakan oleh juru bicara terutama dalam negosiasi jumlah mahar. Strategi ini adalah strategi menolak yang paling banyak digunakan oleh juru bicara pihak laki-laki. Pihak laki-laki adalah pihak yang bertanggung jawab untuk membayar mahar, dan pihak perempuan adalah pihak yang berhak untuk menerima. Oleh karena itu, pihak laki-laki akan menolak dan berusaha mengurangi permintaan jumlah mahar dengan menunjukkan ketidakmampuan mereka, agar pihak perempuan ikut berempati dan menerima pengurangan jumlah yang ditawarkan oleh pihak laki-laki. Untuk meminta empati dari pihak perempuan, pihak laki-laki akan menunjukkan kelemahan mereka dengan memberitahukan kondisi keuangan, kondisi terkait jumlah anggota keluarga yang banyak, kondisi terkait status orang tua dari pihak laki-laki, kondisi terkait pekerjaan yang dimiliki oleh orang tua dari pihak laki-laki.

Objek yang dinegosiasikan dapat mempengaruhi tingkat imposisi penolakan. Apabila objek yang dinegosiasikan merupakan hal inti dan terpenting, akan mempengaruhi tingkat imposisi atau beban dalam proses menemukan kesepakatan. Tingkatan imposisi juga dapat menjadi alasan yang dapat mempengaruhi tuturan seseorang. Seperti tuturan ketika hendak meminjam pulpen dan hendak meminjam mobil dari seorang teman, akan memunculkan strategi bertutur yang berbeda karena beban benda yang dipinjam pun tidak sama. Strategi bertutur yang digunakan oleh JBL pun juga dipengaruhi adanya perbedaan tingkat imposisi yang cukup jauh ketika hal yang dinegosiasikan juga berbeda. Pendapat yang sama telah dikemukakan oleh Beebe., (1990) melalui hasil penemuannya dalam penelitian tentang tindak tutur menolak. Beebe (1990) menyimpulkan bahwa dalam peristiwa tuturan menolak yang nyata, ada faktor-faktor yang perlu diperhatikan karena dapat mempengaruhi strategi menolak, yakni: bobot negosiasi yang mempengaruhi penolakan dan tingkat keharusannya pada *requester*. Beebe & Cummings (1996) mendemonstrasikan bahwa penolakan yang dilakukan dalam domain komunikasi langsung, seperti via telepon, menunjukkan pengaruh terhadap sempit dan lebarnya bentuk penolakan yang dihasilkan, juga dapat memunculkan sebuah negosiasi jika dibandingkan dengan penolakan dalam bentuk tertulis (seperti DCT misalnya). Faktor-faktor yang dikemukakan tersebut dengan kata lain disebut sebagai konteks yang mempengaruhi tuturan menolak.

Panjang pendeknya negosiasi dalam kegiatan *marhata sinamot* dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti berikut ini, antara lain: pertama, bobot negosiasi yang terlibat dalam penolakan. Kedua, tingkat keharusan permintaan yang diajukan oleh *requester*. Seperti yang telah disampaikan sebelumnya bahwa *sinamot* merupakan inti dari dapat terlaksananya sebuah pesta atau tidak. Ketika jumlah mahar yang diminta oleh pihak perempuan adalah jumlah yang besar dan pihak laki-laki menurunkan jauh dari tawaran awal, menyebabkan bobot negosiasi yang juga besar sehingga menyebabkan munculnya rangkaian penolakan yang panjang. Hal ini yang menyebabkan juru bicara menggunakan strategi *dalih*,

alasan, dan penjelasan dengan diawali tuturan pembuka, diikuti beberapa tuturan pendukung sehingga menciptakan rangkaian penolakan yang panjang.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aziz (2000) terhadap 163 informan 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 ketidakbisaan mengabulkan permohonan mitra tuturnya. Azwan (2018) menemukan bahwa, pada percakapan sehari-hari atau tidak formal, masyarakat Ambon, dalam menolak permintaan, menggunakan alasan, janji dan humor (bagian dari strategi kesantunan positif). Strategi bertutur menolak yang muncul pada isi dari domain komunikasi formal dan tidak formal ternyata berbeda. Isi, makna dan tujuan dari domain yang diteliti akan mempengaruhi tuturan yang dihasilkan oleh penutur dan mitra tutur. Rodiah et al., (2019) pada domain pada wawancara kepada presiden Amerika Serikat Donald Trump, menyimpulkan bahwa strategi menolak ‘langsung’ dan ‘ketidakinginan’ digunakan untuk hubungan penutur kepada mitra tutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah.

Perbedaan domain penelitian menyebabkan perbedaan penggunaan realisasi menolak yang berbeda pula. Peristiwa tutur sangat dipengaruhi oleh kegiatan atau domain yang diteliti. Hal ini membuktikan bahwa penyebab dominasi suatu strategi tertentu juga dipengaruhi oleh *content*-nya atau isi dari kegiatan yang diteliti. Penolakan pada konteks kegiatan di kampus, di sebuah interviu politik, dan domain kegiatan kebudayaan, semuanya mempunyai tujuan dan isi kegiatan yang berbeda-beda, dan akan berpengaruh pula terhadap tindak tutur yang dihasilkan dan cara bertutur yang berbeda pula.

BAB V SIMPULAN, IMPLIKASI, DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan temuan dan pembahasan seperti yang telah dipaparkan pada bab IV, dapat dikemukakan beberapa poin simpulan sebagai berikut:

1. Strategi menolak yang paling dominan digunakan pada kegiatan *marhata sinamot* adalah sebagai berikut: JBL (juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki) menolak dengan menggunakan strategi menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan* dan meminta empati (*request for empathy*). JBP (juru bicara yang mewakili keluarga pihak perempuan) menggunakan strategi menolak dengan menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan*. PKP (penatua kampung yang mewakili teman satu kampung pihak perempuan) dominan menggunakan strategi menolak langsung dan pernyataan prinsip. TP (*tulang* atau paman atau saudara laki-laki dari ibu dari pihak perempuan) dominan menggunakan strategi menolak langsung 'tidak'. Tuturan menolak yang muncul dalam negosiasi *marhata sinamot* ini pada umumnya lebih banyak dituturkan oleh JBL dan JBP. Hal ini disebabkan karena mereka merupakan juru bicara utama yang dipercayakan untuk mewakili masing-masing pihak dalam membicarakan hal-hal penting untuk persiapan pesta puncak pernikahan. Strategi menolak oleh masing-masing juru bicara dapat dilihat pada bagian berikut ini:
 - a. Strategi menolak yang terdapat pada saat negosiasi jumlah mahar, didominasi oleh strategi menolak tidak langsung yaitu dengan *dalih, alasan dan penjelasan* oleh juru bicara pihak laki-laki (JBL). Menolak dengan *meminta empati* adalah urutan kedua berikutnya yang paling banyak digunakan oleh JBL. Adapun dua strategi menolak yang dominan ini hampir seluruhnya digunakan oleh JBL (juru bicara yang mewakili pihak keluarga laki-laki). JBP (juru bicara yang mewakili pihak keluarga) menolak dengan menggunakan strategi tidak langsung yaitu menggunakan *dalih, alasan dan penjelasan*. Selain itu, JBP juga menggunakan strategi menolak dengan

- menyatakan filosofi*. Pada negosiasi jumlah mahar, strategi menolak dengan langsung ‘tidak’ hanya muncul sebanyak tiga kali, yang masing-masing digunakan oleh JBP, TP dan PKP.
- b. Strategi menolak yang terdapat pada negosiasi jumlah *parpunguan* dan *panandaion* yaitu: JBL menolak dengan memberikan alternatif dan berikutnya adalah dengan *dalih, alasan dan penjelasan*. Pada pembahasan *panandaion* ini, JBP menolak dengan menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*. Juru bicara PKP dan TP menggunakan strategi menolak langsung ‘tidak’.
 - c. Strategi menolak yang terdapat pada negosiasi *Jambar*, baik JBL maupun JBP sama-sama menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan*. Sedangkan juru bicara PKP dan TP, menggunakan strategi bertutur menolak langsung ‘tidak’.
 - d. Strategi menolak yang terdapat pada saat negosiasi *ulos*, baik JBL maupun JBP menggunakan strategi *dalih, alasan dan penjelasan* dan strategi memberikan *saran dan alternatif*.
 - e. Strategi menolak yang terdapat pada saat Negosiasi *marsibuhai* dan *tingkir Tangga* adalah dengan menyatakan strategi langsung ‘tidak’, menyatakan *dalih, alasan dan penjelasan*. Strategi ini adalah strategi yang digunakan oleh JBL dan JBP, sedangkan TP menggunakan strategi langsung ‘tidak’.
2. Strategi kesantunan yang paling banyak digunakan oleh peserta tutur pada saat menolak pada kegiatan *marhata sinamot* adalah dengan strategi kesantunan positif, yang antara lain adalah strategi kesantunan positif nomor 4 menggunakan penanda identitas kelompok berupa bentuk sapaan atau penyebutan mitra tuturnya, diikuti dengan strategi kesantunan positif nomor 6 yakni menghindari ketidaksetujuan, menghindari pertentangan dengan mitra tutur dengan pura-pura setuju, persetujuan yang semu. Selain itu, para peserta tutur juga menggunakan strategi kesantunan negatif ketika menolak. Strategi kesantunan negatif tersebut adalah strategi kesantunan nomor 4 yakni meminimalkan paksaan.

Strategi kesantunan langsung, (4+) menggunakan identitas kelompok, (6+) menghindari ketidaksetujuan atau pertentangan, serta (4-) meminimalkan paksaan digunakan oleh JBL dan JBP untuk menyertai penolakan. JBL lebih banyak menggunakan itu dibanding penutur JBP. Penutur JBL, selaku pihak yang akan membeli, lebih sering menggunakan strategi kesantunan tersebut. Hal ini disebabkan karena tujuan akhir dari negosiasi ini adalah tercapainya kesepakatan. Strategi kesantunan (4+), (6+) dan (4-) adalah strategi yang paling tepat digunakan untuk menemukan kesepakatan. PKP (juru bicara Penatua Kampung dari pihak perempuan) dan TP (saudara laki-laki dari ibu dari calon mempelai perempuan) paling banyak menggunakan strategi kesantunan langsung pada saat menolak.

3. Pola strategi bertutur menolak yang digunakan oleh peserta tutur dalam kegiatan *marhata sinamot*, adalah:

- a. Strategi menolak dengan langsung ‘tidak’ dan ketidakinginan/ketidakmampuan (*negative willingness*) ditandai dengan pemarkah ‘*dang mungkin*’ (tidak mungkin) ‘*dang hea*’ (tidak pernah), dan ‘*dang boi*’ ‘tidak boleh’. Strategi menolak langsung dengan *negative willingness* ditandai dengan klausa ‘*hera na hurang pas*’ (sepertinya kurang tepat). Strategi penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan dengan penggunaan kata hubung ‘*alai*’ (tetapi), menandakan adanya dua pernyataan yang bertolak belakang. Sebagaimana fungsi ‘tetapi’ yaitu kata penghubung intrakalimat untuk menyatakan hal yang bertentangan atau tidak selaras.
- b. Bentuk sekuens penolakan yang paling dominan digunakan oleh penutur (terutama penutur JBL dan JBP) adalah dengan $\geq 1TB + \geq 1TD + \geq 1I$. Artinya adalah sekuens penolakan terdiri dari satu atau lebih dari satu tuturan pembuka, ditambah dengan satu atau lebih tuturan pendukung, serta diikuti tuturan inti.
- c. Beberapa pola tuturan menolak para peserta tutur pada saat menolak dalam kegiatan *marhata sinamot*:
 - Urutan negosiasi dari yang terpendek sampai yang terpanjang adalah sebagai berikut: negosiasi *jambar-marsibuhai dan tingkir tangga-ulos-*

parpunguan dan panandaion-mahar-jambar. Semakin panjang negosiasi, semakin banyak tindak tutur menolak yang disampaikan dengan strategi menolak yang lebih bervariasi juga.

- Apabila jumlah uang maupun barang yang ditawarkan sedikit, tuturan pendukung juga semakin sedikit.
- Apabila jumlah yang ditawarkan (meminta untuk menambah atau mengurangi) adalah jumlah yang banyak, tuturan pendukung untuk menolak akan semakin banyak.
- Apabila topik yang dinegosiasikan menyangkut prinsip, tuturan pendukung bisa menjadi yang paling sedikit, namun bisa jadi yang paling banyak.

4. Alasan yang menyebabkan digunakannya strategi bertutur dan strategi kesantunan yang muncul pada kegiatan *marhata sinamot*.

Kondisi sosiokultural seorang penutur berpengaruh terhadap tuturan yang dihasilkannya. Prinsip kebudayaan masyarakat Batak Toba tentang *somba marhula-hula, manat mardongan tubu* serta *elek marboru* dalam tatanan *dalihan na tolu*, berpengaruh terhadap strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur. Munculnya strategi menolak yang didominasi oleh strategi menyatakan *alasan dan penjelasan (excuse, reason and explanation)* oleh para peserta tutur (terkhusus JBL dan JBP) dapat disebabkan oleh beberapa alasan seperti: (1) Keterikatan pada prinsip *dalihan na tolu*; (2) Menghindari Konflik; (3) Menghindari agar tidak kasar untuk mengurangi daya sengat penolakan; (4) Bentuk penghormatan kepada mitra tutur; (5) Melembutkan/melunakkan perasaan mitra tutur; (6) Untuk tujuan kesantunan/kesopanan; (7) Terikat pada isi/makna *sinamot*. Perbedaan domain penelitian menyebabkan perbedaan penggunaan realisasi menolak yang berbeda pula. *Content* dan peristiwa tutur sangat dipengaruhi oleh kegiatan atau domain yang diteliti. Pola komunikasi yang seperti ini disebut dengan pola komunikasi yang berorientasi pada konsep. Pola komunikasi yang berorientasi pada konsep dapat dilihat ataupun diperoleh dengan menyesuaikan pada fungsi

serta makna dari *sinamot* dan juga prosesi adat *marhata sinamot* tersebut. Isi negosiasi mempengaruhi bobot dan *tone* pada saat melakukan penolakan. Misalnya, ketika jumlah mahar yang diminta oleh pihak perempuan merupakan jumlah yang besar atau ketika pihak laki-laki ingin menurunkan jumlah yang jauh dari tawaran awal, menyebabkan bobot negosiasi yang besar sehingga mempengaruhi strategi bertutur menolaknya.

B. Implikasi

1. Masyarakat Batak Toba adalah masyarakat yang tersebar hampir di seluruh wilayah di Indonesia. Orang Batak sangat mudah ditemui hampir di seluruh daerah di Indonesia. Secara khusus bagi masyarakat Batak Toba, pengenalan strategi bertutur seperti yang ada pada penelitian ini berguna untuk menghindari konflik. Orang-orang yang akan melakukan negosiasi tahu memilih dan menempatkan strategi bertutur menolak dan strategi kesantunan yang tepat dalam menghasilkan kesepakatan.
2. Budaya yang dimiliki oleh seorang penutur sangat penting untuk diperhatikan karena latar belakang budaya berpengaruh terhadap cara seseorang bertutur. Sudah banyak para peneliti yang menyatakan dan membuktikan hal yang sama. Hasil penelitian ini secara teoritis berimplikasi pada penelitian dalam bidang pragmatik karena dapat menguatkan pendapat bahwa pragmatik bukan hanya ilmu yang mempelajari makna dan konteks saja, namun pragmatik adalah ilmu yang mempelajari tentang bagaimana makna itu disampaikan, karena apa, oleh siapa dan kepada siapa. Dapat disimpulkan bahwa penutur mencerminkan budayanya, dan budaya mencerminkan penuturnya.
3. Secara sosiologis, penemuan tentang strategi bertutur dari penelitian ini juga berimplikasi sebagai usaha pemertahanan bahasa. Batak Toba adalah salah satu suku di Indonesia yang memiliki populasi besar menyebar di seluruh wilayah Indonesia. Suku Batak Toba adalah suku yang orang-orangnya tersebar di sebagian besar wilayah Indonesia, bahkan ke negara-negara Asia Tenggara (Lumbantobing, 2016, hal. ix). Ada fakta bahwa Bahasa Batak pada umumnya sudah bukan bahasa ibu, terutama di perantauan (D. Pasaribu, 2017).

Kemampuan berkomunikasi masyarakat Batak Toba sudah banyak berkurang sehingga ada istilah *Batak dale* (*orang Batak, tetapi tidak tahu tentang hal-hal yang berkaitan dengan Batak*). Seperti yang sudah disinggung pada latar belakang, tidak semua orang Batak Toba memahami prosesi budaya Batak Toba. Dikhawatirkan akan sedikit orang-orang muda Batak Toba yang bisa menjadi juru bicara, terutama di daerah perantauan seperti perkotaan. Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kemampuan berstrategi orang Batak Toba dalam melakukan negosiasi terkhusus strategi menolak pada situasi formal.

C. Saran

Berikut ini disampaikan beberapa poin saran hasil dari temuan dan pembahasan penelitian ini:

1. Juru bicara yang melakukan negosiasi:
 - a. Tujuan utama dari dilakukannya proses negosiasi adalah untuk menemukan kesepakatan yang mencerminkan kebaikan dan keuntungan bagi pihak yang bernegosiasi. Untuk mencapai kesepakatan, negosiasi harus dilakukan secara santun, tidak menekan pihak lain, berpatokan pada prinsip saling menguntungkan, dan disertai dengan memberikan alasan.
 - b. Seorang juru bicara yang baik adalah juru bicara yang memperhatikan bobot dari objek yang dinegosiasikan. Strategi bertutur menolak yang langsung maupun tidak langsung akan dapat menghasilkan komunikasi yang efektif dalam negosiasi, selama digunakan pada bobot negosiasi yang tepat. Ketika bobot objek yang dinegosiasikan besar, juru bicara disarankan untuk tidak melakukan penolakan secara langsung melainkan dengan cara yang tidak langsung.
 - c. Pihak yang terlibat dalam proses negosiasi harus menghindari hal-hal yang dapat merugikan semua pihak. Untuk meminimalisir hal-hal yang merugikan, seorang negosiator (juru bicara) perlu melakukan penolakan dengan cara yang santun. Sekalipun bobot objek yang dinegosiasikan kecil, sebuah penolakan tetap harus disertai dengan kesantunan.

2. Peneliti lain untuk penelitian lanjutan:
 - a. Hasil penelitian ini dirasa akan semakin komprehensif jika proses negosiasi oleh masyarakat Batak Toba yang ada pada *marhata sinamot* dibandingkan dengan negosiasi (tawar-menawar) yang ada di pasar di pasar tradisional. Tujuannya adalah agar dapat membandingkan strategi menolak masyarakat Batak Toba pada kegiatan formal dan tidak formal. Penelitian tersebut juga sekaligus dapat menunjukkan perbedaan strategi tindak tutur menolak laki-laki dan perempuan Batak Toba. Perbedaan maupun persamaannya akan terlihat sebab tawar-menawar yang terjadi di pasar tradisional umumnya akan didominasi oleh perempuan, sedangkan tawar-menawar pada kegiatan *marhata sinamot* hanya dilakukan oleh laki-laki.
 - b. Untuk masa yang akan datang, penelitian tentang strategi menolak dalam ranah lintas budaya juga perlu dikaji. Penelitian seperti itu akan menghasilkan perbandingan penolakan yang dilakukan oleh masyarakat Batak Toba dengan masyarakat pada latar belakang budaya yang berbeda. Penelitian tersebut dapat dilakukan untuk membandingkan persamaan maupun perbedaan strategi menolak yang digunakan oleh penutur kepada mitra tuturnya. Hasil penelitiannya pasti dapat memperkaya teori dalam bidang pragmatik maupun sosiopragmatik.
3. Masyarakat Batak Toba:
 - a. Tuturan yang digunakan oleh juru bicara dalam negosiasi dapat dipelajari oleh masyarakat Batak Toba supaya prinsip saling menghormati yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba tetap lestari. Prinsip saling menghormati seperti yang terkandung dalam tatanan *dalihan na tolu* dapat diaplikasikan dalam ranah komunikasi apapun, baik formal maupun tidak formal.
 - b. Tidak semua masyarakat Batak Toba memahami tahapan-tahapan pernikahan yang ada dalam budaya Batak Toba, terutama pada masyarakat perkotaan. Pengenalan dan pemahaman tahapan pernikahan tersebut perlu dilakukan untuk mengetahui kesakralan makna dari setiap

tahapan, seperti pada kegiatan *marhata sinamot*. Dengan memahami secara mendalam makna dan kesakralan dari setiap tahapan pernikahan, budaya dan Bahasa Batak Toba sebagai salah satu identitas Bangsa Indonesia akan dapat dipertahankan.

4. Kepada lembaga tertentu: Selain dimanfaatkan secara individu, hasil penelitian ini juga dapat digunakan secara kelembagaan. Hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh pemerintah daerah untuk dijadikan sebagai pedoman dalam bernegosiasi yang baik pada saat menyelesaikan perkara atau sengketa.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Eryani, A. (2007). Refusal strategies by Yemeni EFL learners. *The Asian EFL Journal*, 9(1), 19-34. Diakses dari <https://www.asian-efl-journal.com/main-editions-new/refusal-strategies-by-yemeni-efl-learners/>.
- Allan, K., & Jaszczolt, K. M. (2012). *The Cambridge handbook of pragmatics*. United Kingdom: Cambridge University Press.
- Al-Mahrooqi, R., & Al-Aghbari, K. (2016). Refusal strategies among Omani EFL students. *SAGE Open Journal*, 6(4), 1-10. doi: 10.1177/2158244016672907.
- Arisnawati, N. (2012). Strategi kesantunan tindak tutur penolakan dalam bahasa Makassar. *Sawerigading*, 18(1), 103-120.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. London: Oxford University Press.
- Aziz, A. E. (2000). "Aspek-aspek budaya yang terlupakan dalam praktek pengajaran bahasa asing". Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia.
- Azwan. (2018). Politeness strategies of refusal to requests by Ambonese community. *Lingua*, 15(1), 1-6. doi: 10.30957/lingua.v15i1.440.
- Beebe, L., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990). *Pragmatic transfer in ESL refusals*. New York: Newbury House Publisher.
- Beebe, L. & Cummings, M. C. (1996). *Natural speech act data versus written questionnaire data: how data collection method affects speech act performance*. New York: Mouton de Gruyter.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests: same or different? *Journal of Pragmatics*, 11, 131-146. doi: 10.1016/0378-2166(87)90192-5.
- Blum-Kulka, S., House, J., Freedle, R., & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: Request and apologies*. Norwood: Ablex Publishing Corporation.
- Brown, P. (2015). Politeness and language. *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences* (2nd ed.), 18, 326-330. doi: <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.53072-4>.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universal language usage* (1st ed.). United Kingdom: Cambridge University Press.

- Chaer, A. (2003). *Psikolinguistik: Kajian teoretik*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Chenail, J. S., & Chenail, R. J. (2011). Communicating qualitative analytical results following grice's conversational maxims. *The Qualitative Report*, 16(1), 276-285. Diakses dari <http://www.nova.edu/ssss/QR/QR16-1/grice.pdf>.
- Chojimah, N. (2015). Refusal and politeness strategies in relation to social status: A case of face-threatening act among Indonesian university students. *International Theory and Practice in Language Studies*, 5(5), 906-918. Diakses dari <http://dx.doi.org/10.17507/tpls.0505.04>.
- Chunli, Z. (2016, Januari 4). The realization of the speech act of refusals among Chinese EFL speakers in Malaysia. *Journal of Education and Social Sciences*, 4(1), 244-251.
- Clark, H. H. (1979). Responding to indirect speech acts. *Cognitive Psychology*, 11, 430-477. doi: 10.1016/0010-0285(79)90020-3.
- Clark, H. H. (1996). *Using language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cook, G. (1989). *Discourse (language teaching: A scheme for teacher education)* (1st ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Cummings, L. (2009). *Clinical pragmatics*. New York: Oxford University Press Inc. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511581601>.
- Cutting, J. (2002). *Pragmatics and discourse: A resource book for students*. New York: Routledge.
- Dako, R. T. (2005). *Tindak tutur dalam upacara adat meminang di masyarakat Gorontalo (sebuah kajian pragmatik)* (Tesis, Sekolah Pascasarjana Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta). Diakses dari http://etd.repository.ugm.ac.id/home/detail_pencarian/27953.
- Delima, M. (2014). *Kedudukan sinamot (uang jujur) dalam perkawinan menurut hukum adat Batak Toba*. Jakarta: Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- Devianty, R. (2017). Bahasa sebagai cermin kebudayaan. *Jurnal Tarbiyah*, 24(2), 226-245.
- Egeng, A. M. (2019). *Bentuk kesantunan tuturan penolakan pada masyarakat Semarang*. (Undergraduate Thesis, Universitas Diponegoro, Semarang). Diakses dari <http://eprints.undip.ac.id/77147/>.

- Færch, C., & Gabriele, K. (1984). Pragmatic knowledge: Rules and procedures. *Applied Linguistics*, 5(1), 214-225. doi: 10.1093/applin/5.3.214.
- Fe'lix-Brasdefer, J. C. (2006). Linguistic politeness in Mexico: refusal strategies among male speakers of Mexican Spanish. *Journal of Pragmatics*, 38, 2158–2187.
- Goffman, E. (2017). *Interaction Ritual: Essays in face to face behavior*. New York: Routledge.
- Grice. P. (1989). *Studies in the way of words*. London: Harvard University Press.
- Gunawan, F. (2014). Representasi kesantunan Brown dan Levinson dalam wacana akademik (Brown & Levinson's politeness representation in academic discourse). *Jurnal Kandai*, 10(1), 16-27.
- Gunarwan, A. (1999). *Realisasi tindak tutur melarang di dalam bahasa Indonesia di kalangan penutur jati bahasa Jawa dan bahasa Batak*. Universitas Indonesia: Fakultas Ilmu Pengatahuan Budaya.
- Guo, Y. (2012). Chinese and American refusal strategy: A cross-cultural approach. *Theory and Practice in Language Studies*, 2(2), 247-256.
- Hambali., Effendy., C., & Sulissusiawan, A. (2013) Struktur dan fungsi pantun pulang-memulangkan pada upacara perkawinan masyarakat Melayu Sambas. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 2(9), 1-13.
- Hamidreza, D., & Ehsan, M. A. T. (2014). Politeness strategy in conversation exchange in iran. *Social and Behavioral Sciences*, 98, 411-419.
- Hanks, P., & Urdang, L. (Eds.). (2003). *Collins English dictionary and thesaurus*. Glasgow: HarperCollins Publisher.
- Hassani, R., Mardani, M., & Dastjerdi, H. (2011). A comparative study of refusals: Gender distinction and social status in focus. *The International Journal of Language Society and Culture*, 32, 37-46.
- Hedayat, K. (2018). The role of politeness in the employee-client speech interactions. *Theory and Practice in Language Studies*, 8(1), 100–104. Diakses dari <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.17507/tpls.0801.13>.
- Hermaji, B. (2017). Strategi kesantunan tindak tutur penerimaan dan penolakan dalam masyarakat Jawa. Dalam Abdullah, Suyanto, Waluyo, S., & Umam, K. (eds.), *Prosiding Seminar Internasional PIBSI XXXIX*, Semarang: Universitas Diponegoro. Diakses dari <http://eprints.undip.ac.id/61438/>.

- Holmes, J. (2013). *An introduction to sociolinguistics* (4th ed.). New York: Longman.
- Huang, Y. (2014). *Pragmatics* (2th ed.). Oxford: Oxford University Press.
- Hutabalian, E. R. (2016). Makna pemberian marga dalam adat Batak Toba (studi kasus kepada perantau Batak Toba di Surabaya). *Antropologi FISIP Universitas Airlangga, Surabaya*. Diakses dari <http://journal.unair.ac.id/download-fullpapers-aun2ac93e5bb8full.pdf>.
- Ihsan, N. (2017). Politeness strategy in directive speech acts of Tolea Pabitara on traditional marriage ceremony of Tolaki-Mekongga ethnic group. *ILIRIA International Review*, 7(2), 235-246.
- Ismi, F., & Ermanto. (2020). Ungkapan marah dan ungkapan pujian masyarakat Nias di kaki gunung Padang. *Jurnal Bahasa dan Sastra*, 8(1).
- Izadi, A., & Zilaie, F. (2015). Refusal strategies in Persian. *International Journal of Applied Linguistics*, 25(2), 246-264.
- Kana, M. (1982). 'Saying no in English: A sociolinguistic lesson on refusals. *Regional Language Centre (RELC) Journal*, 13(1), 29-50.
- Kissine, M. (2013). *From utterances to speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Koentjaraningrat. (2004). *Manusia dan kebudayaan di Indonesia*. Jakarta: Djambatan.
- Koutlaki, S. (2002). Offers and expressions of thanks as face enhancing acts: Tæ'arof in Persian. *Journal of Pragmatics*, 34, 1733-1756.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness* (4th ed.). New York: Oxford University Press.
- Levinson, S. C. (1997). *Pragmatics* (1st ed.). United States of America: Cambridge University Press.
- Levinson, S. C. (2000). *Presumptive meanings: The theory of generalized conversational implicature language, speech, and communication*. United States of America: Massachusetts Institute of Technology.
- Lindolf, T. R. (2002). *Qualitative communicaton research methods*. Thousand Oaks: SAGE Publications.

- Locher, M. A., & Watts, R. J. (2005). Politeness and relational work. *Journal of Politeness research*, 1, 1-25.
- Lubis, L. A. (2012). *Pemahaman praktis komunikasi antar budaya*. Medan: USU Press.
- Lumbantobing, D. (2016). *HKBP is HKBP*. Jakarta: BPK Gunung Mulia.
- Mahendra, I. P. (2014). The conjunction analysis in novel 'If I Stay' by Gayle Forman. *Journal of Arts and Humanities*, 7(2), 1-8.
- Manik, H. S. (2011). Makna dan fungsi tradisi sinamot dalam adat perkawinan suku bangsa Batak Toba di perantauan Surabaya. *Biokultur*, 1(1), 19–32. Diakses dari <https://doi.org/10.5872/psiencia/8.2.61>.
- Mantja W. (2005). *Etnografi desain penelitian kualitatif dan manajemen pendidikan*. Malang: Wineka Media.
- Manurung, P. (2016). Pergeseran fungsi uang jujur (*sinamot*) pada perkawinan adat masyarakat Batak Toba di desa Motung kecamatan Ajibata kabupaten Toba Samosir (Tesis, Universitas Negeri Medan, Medan). Diakses dari <http://digilib.unimed.ac.id/19366/>.
- Marmaridou, S. (2011). *Pragmalinguistics and sociopragmatics*. Dalam Bublitz, W., & Norrick, N. R. (Eds.), *Foundation of Pragmatics*. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton.
- Mey, J. L. (2001). *Pragmatics: An introduction*. USA: Blackwell Publishing.
- Miles, M. B., & Huberman, M. (2014). *Qualitative data analysis (a method source book)* (3rd ed.). USA: Sage Publications.
- Miolo, T. S., Emzir, & Supriadi, A. (2018). Refusal and acceptance strategies realization in Sundanese context. *Indonesian EFL Journal*, 4(2), 71-79.
- Muhammed, B. J. (2012). A linguistic study of refusal strategies used by advanced Iraqi learners of English. *Iraqi Academic Scientific Journals*, 40(3-4), 40-67.
- Mulyana, D. (2009). *Ilmu komunikasi: Suatu pengantar*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mulyoto. (2013). *Tindak tutur dalam serat Kalatidha dan implikasinya dalam falsafah kehidupan Jawa di Surakarta (suatu kajian pragmatik)* (Disertasi). Tersedia di digilib.uns.ac.id.

- Nadar, F. X . (2009). *Pragmatik dan penelitian pragmatik* (1st ed.). Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Naibaho, S., & Putri, I. P. (2016). Pola komunikasi prosesi pernikahan Adat Batak Toba dalam membentuk identitas budaya suku Batak Toba di Bandung. *Jurnal Sositologi*, 15(3), 346-356.
- Nakrowi, Z. S. (2019). Persepsi masyarakat suku Tobelo terhadap perilaku tutur suku Jawa sebagai pendatang. *Seri Ilmu-ilmu Sosial dan Kependidikan*, 3(1). Diakses dari <http://journal.unhena.ac.id>.
- Napitupulu, S., & Siahaan, S. (2014). Turn taking of conversation (a case study of marhata in traditional wedding ceremony of Batak Toba). *IOSR Journal Of Humanities and Social Science (IOSR-JHSS)*, 19(5), 36–43. Diakses dari <http://www.iosrjournals.org/iosrjhss/papers/Vol19issue5/Version6/F019563643.pdf>
- Ninuk, I. H. (2013). *Kamus mode Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Parker, F. (1986). *Linguistics for non-linguists*. London: Taylor & Francis Ltd.
- Pasaribu, D. P. (2017). Perkembangan sistem perkawinan adat Batak Toba di kota Medan. *Diponegoro Law Journal*, 6(2), 1–19.
- Pasaribu, R. (2018, 27 Februari). Seberapa Batakkah kita? [Focus group discussion]. Diakses dari <https://batakindonesia.com/seberapa-batakkah-kita/>.
- Klimczak-Pawlak, A. (2014). *Towards the pragmatic core of English for European communication*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Purba, A. (2011). Tindak tutur dan peristiwa tutur. *Pena*, 1(1), 77-91.
- Purba, N., & Pasaribu, T. (2017). Politeness maxim in Batak Toba's marhata sinamot. *The Episteme Journal of English Literature and Linguistics*, 4(1), 1-31.
- Rahardi, K. (2005). *Pragmatik: Kesantunan imperatif bahasa*. Jakarta: Erlangga.
- Rahayu, N. S. (2019). Refusal strategy performed by Indonesian EFL learner. *Indonesian EFL Journal (IEFLJ)*, 5(1). Diakses dari <https://journal.uniku.ac.id/index.php/IEFLJ/index>.

- Ren, W., & Woodfield, H. (2016). Chinese females' date refusals in reality TV shows: Expressing involvement or independence? *Journal of Discourse, Context and Media*, 13, 89-97.
- Riadi, S. (2017). *Metode penelitian kualitatif kebahasaan*. Surakarta. UNS Press.
- Ridwan, M. (2015). Strategi tidak langsung tindak tutur menolak bahasa Arab. Dalam *Proceedings of the Second Prasasti International Seminar on Linguistics*. Surakarta: Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret.
- Rismawati. (2011). Perkawinan dan pertukaran Batak Toba (sebuah tinjauan strukturalisme Antropologi). *Jurnal Academica Fisip Untad*, 3(2), 697–716.
- Rodiah, H. A., Rukmini, D., & Mujiyanto, J. (2019). The realization of refusal strategies in political interviews used by Donald Trump--The president of the United States of America. *English Education Journal (EEJ)*, 9(2), 267-275. Diakses dari <http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eej>.
- Rustono. (1996). *Pokok-pokok pragmatik*. Semarang: CV IKIP Semarang Press.
- Sagala, D. W. (2008). Sketsa budaya Batak Toba [Blog post]. Diakses dari <https://watchsons.files.wordpress.com/2008/05/sketch-of-culture.pdf>.
- Santamaría-García, C. (2014). Evaluative discourse and politeness in university students' communication through social networking sites. Dalam Fetzer, A., & Jucker, A. H. (Eds), *Pragmatics & Beyond New Series* (pp. 387-407). Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Santoso, W. J., Widayanti, D. V., & Astuti, D. (2010). Bentuk, strategi penggunaan, dan kesantunan tindak tutur menolak dalam interaksi antarmahasiswa prodi sastra Prancis FBS Unnes. *Lingua Jurnal Bahasa dan Sastra*, 6(2)56-69. Diakses dari <https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/lingua/article/view/871/804>.
- Saville-Troike, M. (2003). *The ethnography of communication: An introduction (third edition)*. USA: Balckwell Publishing.
- Schneider, K. P., & Barron, A. (2014). *Pragmatics of discourse*. Berlin/Boston: De Gruyter Mouton.
- Searle, J. (1976). *Expression and meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Searle, J. R., & Vanderveken, D. (1985). *Foundations of illocutionary logic*. USA: Cambridge University Press.
- Sianipar, S. W. (1991). *Tuho parngoluan dalihan na tolu sistem bermasyarakat bangso Batak*. Jakarta: CV Pustaka Gama.
- Sibarani, R., Situmorang, H., & Pawiro, M. A. (2018). Concerning Toba Batak's local wisdoms and cultural values for regional character building. *Indian Journal of Science and Technology*, 11(20), doi:10.17485/ijst/2018/v11i20/114298.
- Silalahi, U. (2012). Kedudukan dan kekuasaan raja dalam kerajaan tradisional dari suatu masyarakat di Sumatera Utara: Masyarakat Batak Toba. *Humanities and Social Science*, 2(1).
- Simanjuntak, B. A. (2009). *Struktur sosial dan sistem politik Batak Toba hingga 1945*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia. e
- Simbolon, A. (1986). *Peranan umpasa dalam masyarakat Batak Toba*. Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Sinurat, B. (2018). Marhata sinamot translational text: Toba Batak-English semantic features analysis of modality (Disertasi), Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Simatupang, O., Lubis, L. A., & Wijaya, H. (2015). Gaya berkomunikasi dan adaptasi budaya mahasiswa Batak di Yogyakarta. *Jurnal Asosiasi Pendidikan Tinggi Ilmu Komunikasi*, 5(2), 314-329.
- Sitanggang, S. R. H. (1996). *Tradisi umpasa suku Batak Toba dalam upacara pernikahan*. Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Situmorang, B. H. (2009). *Ruhut-ruhut ni adat Batak*. Medan: BPK Gunung Mulia.
- Soenarto. (2006). *Metode penelitian komunikasi kontemporer*. Yogyakarta: Amus Yogyakarta.
- Soepriatmadji, L. (2010). Recognizing speech acts of refusals. *Dinamika Bahasa dan Ilmu Budaya*, 4(1), 52-68. Diakses dari <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fbib1/index>.

- Spradley, J. P. (1979). *The ethnographic interview*. New York: Rinehart and Winston, Inc.
- Stewart, A. J., Le-luan, E., Wood, J., & Yao, B. (2017). Comprehension of indirect requests is influenced by their degree of imposition. *Journal of Discourse of Practices*, 55(3), 1-25.
- Sukarsono. (2014). *Kesantunan dalam tuturan impositif di kalangan masyarakat Tengger* (Disertasi), Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- Suryadi, M. (2015). Kelonggaran pemilihan dan penempatan leksikon sebagai fitur kesantunan bertutur masyarakat Jawa Pesisir. *HUMANIKA*, 22(2).
- Sutopo, H. B. (2002). *Metodologi penelitian kualitatif*. Surakarta: UNS Press.
- Taguchi, N. (2006). Analysis of appropriateness in a speech act of request in 12 English. *Pragmatics*, 16(4), 513-533.
- Tambunan, E. H. (1982). *Sekelumit mengenai masyarakat Batak Toba dan kebudayaannya*. Bandung: Bandung Tarsito.
- Tanck, S. (2002). Speech act sets of refusal and complaint: A comparison of native and non-native English speakers' production. *TESL Second Language Acquisition*. 2(1), 1-22.
- Tampubolon, R. P. (1960). *Adat Batak taringot parjambaran*. Pematangsiantar: Pematangsiantar Press Group.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*. Longman: London-New York.
- Thuruvan, P. (2017). The Speech act of request in the ESL classroom. *3L: The Southeast Asian Journal of English Language Studies*, 23(4), 212-221. Diakses dari <http://doi.org/10.17576/3L-2017-2304-16>.
- Umale, J. (2011). Pragmatic failure in refusal strategies: British versus Omani interlocutors. *Arab World English Journal*, 2(1), 18-46.
- Vergouwen, J. C. (2004). *Masyarakat dan hukum adat Batak Toba*. Yogyakarta: PT. Lukis Pelangi Aksara.

- Waluyani, W. M., & Soepriyatna. (2017). Refusal strategies performed by Javanese English as foreign language (EFL) learners. *Proceedings of the Ninth International Conference on Applied Linguistics (CONAPLIN)*, 9(82), 334-337. Bandung: Universitas Pendidikan Bandung.
- Wardhaugh, R., & Fuller, J. M. (2015). *An introduction to sociolinguistics* (7th ed.). United Kingdom: John Wiley & Sons, Inc.
- Wijana, I. D. P. (1996). *Dasar-dasar pragmatik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Wu, L. (2008). Gender-based differences in compliments in the American comedy TV-series Ugly Betty (Thesis, Kristianstad University, Swedia) Diakses dari <https://www.divaportal.org/smash/record.jsf?pid=diva2%3A224605&dsid=-5401>.
- Yamagashira, H. (2001). *Pragmatic transfer in Japanese ESL refusal*. Japan: Toso Kagoshima.
- Yayuk, R. (2016). Wujud kesantunan asertif dan imperatif dalam bahasa Banjar. *Jurnal Ranah*, 5(2), 115-124.
- Yule, G. (1996). *Pragmatics* (1st ed.). New York: Oxford University Press.
- Yule, G. (2020). *The study of language*. USA: Cambridge University Press.
- Yuliantoro, A. (2014). *Penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas* (Disertasi). Tersedia di Universitas Sebelas Maret, Surakarta. (Record No. D-LN 051).

