

BAB V

STRATEGI KESANTUNAN TINDAK TUTUR PENOLAKAN BAHASA INDONESIA DIALEK GORONTALO

Tindak tutur penolakan menimbulkan FTA bagi mitra tutur yang menyampaikan permintaan, undangan, tawaran, dan saran kepada penutur, sehingga diperlukan strategi yang tepat untuk menciptakan situasi percakapan yang kondusif. Strategi-strategi kesantunan yang disampaikan oleh Brown & Levinson (1987) yang diacu peneliti dalam penelitian ini meliputi 5 bentuk strategi yang kesemuanya telah dijabarkan dalam bab sebelumnya.

Untuk lebih jelasnya, berikut akan dipaparkan bentuk-bentuk strategi kesantunan yang sudah digunakan oleh penutur BIDG dalam tindak tutur penolakan, yakni (1) strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur pada ranah kerja, dan (2) strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur BIDG pada ranah keluarga.

A. Strategi Kesantunan pada Ranah Kerja

1. Strategi Kesantunan ‘Bertutur Apa Adanya’

Dari keseluruhan data yang ditemukan, baik itu pada penutur BIDG I maupun penutur BIDG II, peneliti hanya menemukan strategi ini pada penutur BIDG II, yaitu pada tuturan IIA₆.

(IIA₆) Hmm.. biar *jo, ndak* usah. Kita *paling* cuma *sadiki tempo*.
(Hmm.. biar saja, tidak usah. Kita paling cuma sebentar.)

Variabel sosial yang mempengaruhi tuturan ini adalah tingkat kekuasaan atau *power* yang dimiliki oleh Penutur BIDG II lebih tinggi daripada MT, jarak hubungan atau *distance* di antara Pn dan MT jauh atau tidak familiar, dan tingkat kerugian muka pada Pn dan MT adalah tidak terjadi kerugian muka. Ketiga variabel sosial ini mempengaruhi tuturan penolakan IIA_6 yang disampaikan oleh penutur BIDG II pada ranah kerja, serta strategi kesantunan bertutur apa adanya yang digunakan dalam tuturan penolakan tersebut. Variabel sosial yang paling mempengaruhi Pn dalam menggunakan strategi ini adalah tingkat kekuasaan Pn yang tinggi membuat Pn leluasa menyampaikan strategi bertutur apa adanya kepada MT, serta tingkat kerugian muka yang diprediksi Pn tidak terjadi pada MT menyebabkan Pn dapat menggunakan strategi kesantunan bertutur apa adanya.

Brown dan Levinson (1987:94) menyatakan bahwa strategi ini merupakan tiruan atau penyesuaian dengan maksim yang disampaikan Grice (1975). Dalam tindak tutur penolakan yang dilakukannya, Pn mengemukakan secara sungguh-sungguh (maksim kualitas), di mana Pn belum memerlukan bantuan MT, sebab Pn keluar meninggalkan pekerjaannya tidak lama. Pn juga menggunakan kalimat yang pendek (maksim kuantitas), hanya kalimat yang relevan (maksim hubungan) dan tepat pada maksudnya atau tidak ambigu (maksim cara).

2. Strategi Kesantunan Positif

Strategi kesantunan positif dalam penelitian ini terdiri dari: (i) strategi 4 yaitu menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok, (ii) strategi 7 yaitu mempresuposisikan atau menimbulkan persepsi sejumlah persamaan penutur dan mitra tutur, (iii) strategi 8 yaitu membuat lelucon, (iv) strategi 9 yaitu mempresuposisikan atau membuat persepsi bahwa penutur memahami keinginan mitra tutur, (v) strategi 10 yaitu membuat penawaran dan janji, (vi) strategi 11 yaitu menunjukkan rasa optimis, (vii) strategi 13 yaitu memberikan dan meminta alasan, (viii) strategi 14 yaitu menawarkan suatu tindakan timbal balik, dan (ix) strategi 15 yaitu memberikan hadiah (barang, rasa simpati, dan kerjasama). Berikut tabel pembagian tuturan-tuturan yang mengandung strategi kesantunan positif:

Tabel 2. Strategi kesantunan positif penutur BIDG pada ranah kerja

No.	Strategi Kesantunan Positif	Tuturan Penolakan											
		Penutur BIDG I						Penutur BIDG II					
		IA ₁	IA ₂	IA ₃	IA ₄	IA ₅	IA ₆	IIA ₁	IIA ₂	IIA ₃	IIA ₄	IIA ₅	IIA ₆
1.	Strategi 4												
2.	Strategi 7												
3.	Strategi 8												
4.	Strategi 9												
5.	Strategi 10												
6.	Strategi 11												
7.	Strategi 13												
8.	Strategi 14												
9.	Strategi 15												

Tabel di atas menunjukkan bahwa penutur BIDG menggunakan strategi kesantunan positif pada ranah kerja secara bervariasi, artinya setiap tuturan yang dihasilkan oleh penutur BIDG pada ranah kerja menggunakan

lebih dari satu jenis strategi kesantunan positif, atau setiap satu strategi yang digunakan tersebar dalam tuturan-tuturan penolakan baik itu pada penutur BIDG I maupun penutur BIDG II. Contohnya, strategi 4 dan 13 digunakan penutur pada semua tuturan penolakan oleh penutur BIDG I dan II, strategi 10 digunakan oleh penutur BIDG I yaitu tuturan IA₂, IA₃, dan IA₄, dan pada penutur BIDG II yaitu tuturan IIA₂. Berikut uraian kesembilan bentuk strategi yang digunakan penutur BIDG pada ranah kerja tersebut:

a. Strategi 4 - Menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok

Sesuai dengan batasan masalah dalam penelitian ini, maka disimpulkan bahwa strategi kesantunan positif – strategi 4, terdapat pada seluruh tuturan baik pada ranah kerja dan ranah keluarga. Brown dan Levinson (1987:) menyatakan bahwa penutur dapat menyatakan secara tersirat aturan-aturan yang lazim dilakukan dalam suatu kelompok masyarakat bahasa, misalnya dengan menggunakan bentuk-bentuk penanda/kata ganti orang, dialek, jargon atau slang, dan *ellipsis*. Dalam penelitian ini keseluruhan bahasa yang digunakan adalah Bahasa Indonesia Dialek Gorontalo. Meskipun demikian, ada sedikit perbedaan dalam kuantitas atau jumlah pemakaian bahasanya. Pada ranah kerja, penutur BIDG I maupun II tidak menggunakan secara penuh BIDG artinya hanya terdapat satu atau dua kata yang menandakan BIDG, seperti pada tuturan IA₁ *makasih* (terima kasih) dan *ndak* (tidak), tuturan IA₂ *lagi* (sedang) dan *li* (-nya/penanda kepemilikan orang ketiga tunggal), tuturan

IA₄ *bagimana* (bagaimana) dan *kalo* (kalau), tuturan IIA₁ *mo* (mau), tuturan IIA₂ *kalo* (kalau), tuturan IIA₄ *kang* (ya/mitigasi).

Jumlah pemakaian BIDG yang sedikit ini dipengaruhi oleh dua faktor yaitu tingkat kekuasaan Pn yang rendah terhadap MT (pada tuturan IA₁, IA₂, IIA₁, dan IIA₂), dan tingkat kekuasaan yang sederajat antara Pn dan MT dan jarak hubungan yang tidak familiar (pada tuturan IA₄ dan IIA₄). Pada tuturan lainnya pada ranah kerja, yaitu pada tingkat kekuasaan penutur dan MT yang setara-familiar, dan tingkat kekuasaan Pn yang lebih tinggi terhadap MT baik familiar maupun tidak familiar, penutur menggunakan BIDG dengan jumlah pemakaian yang lebih banyak seperti pada kalimat/tuturan IA₃ *bagimanae, kita, ti, da, jo, wa, kalo, dan so*, tuturan IA₅ *bagimana, kalo, kase, ni, karja, ndak, dan to*, tuturan IA₆ *karja, balajar, sandiri, dan bekeng*, tuturan IIA₃ *jo, wa, napa, kita, bakuriki, bekeng, ni, ba*, tuturan IIA₅ *mau jo, kalo, torang, bagimana, ngana, mo, tu, so*, serta tutuan IIA₆ *jo, ndak, kita, paling, dan sadiki tempo*.

Penutur BIDG menggunakan penanda jati diri ‘Bahasa Indonesia Dialek Gorontalo’ pada keseluruhan tuturan untuk semua variabel P atau tingkat kekuasaan yaitu lebih tinggi, setara/sederajat, dan lebih rendah.

Berikut contoh tuturan IA₃ dan IIA₃:

- (IA₃) *Bagimanae.. Kita ti PR II da tunggu di ruangnya sekarang. Nanti jo wa, kalo urusan pa ti PR II so selesai.*
 (Bagaimana ya.. Aku (*ti*=penanda orang ketiga tunggal) PR II sedang tunggu di ruangnya sekarang. Nanti saja (*wa*=mitigasi), kalau urusan sama (*ti*) PR II *so* selesai.)

(IIA₃) Dulu *jo wa.. Napa kita* masih *bakuriki bekeng ni* daftar honorarium. Nanti *kita basusul*.
 (“Dulu saja (*wa*=mitigasi) Ini aku masih baku kejar bikin daftar honorarium. Nanti aku menyusul”).

b. Strategi 7 – Mempresuposisi persamaan penutur dan mitra tutur

Strategi 7 ini hanya terdapat pada tuturan IIA₁ yaitu tuturan yang dihasilkan oleh penutur BIDG II.

(IIA₁) “Bu, saya mohon maaf. Saya *mominta* izin pulang agak cepat hari ini, karena suami saya malam ini mau berangkat ke luar daerah, dan barang yang akan dibawa belum sempat saya siapkan. Insha Allah besok pagi saya akan datang lebih cepat untuk mengerjakan laporan itu.

Pada strategi 7, penutur berbicara seolah-olah mitra tutur adalah dirinya dan pengetahuan mitra tutur sama dengan penutur (Brown dan Levinson, 1987:119). Dalam tuturan IIA₁ Pn mempresuposisikan bahwa MT memiliki persamaan dengan Pn yang bila MT berada pada situasi yang sedang terjadi pada Pn, maka MT pun akan melakukan hal yang sama yaitu segera pulang untuk mempersiapkan barang-barang yang akan dibawa oleh suami ke luar daerah, dalam arti bahwa Pn dan MT memiliki tanggung jawab yang harus dilaksanakan sebagai seorang istri yang baik. Presuposisi yang dibuat Pn ini dipengaruhi oleh variabel sosial yaitu tingkat kekuasaan Pn lebih rendah daripada MT, jarak hubungan yang dekat antara Pn dan MT, tingkat kerugian muka Pn adalah +1 (terjadi kerugian muka) dan MT -1 (tidak mengalami kerugian muka).

c. Strategi 8 – Membuat lelucon

Strategi 8 yaitu membuat lelucon terdapat pada tuturan IIA₅. Pada tuturan ini Pn menolak MT dengan sebuah gurauan yang dianggap Pn dapat mengurangi derajat ketidaksantunan dari penolakan yang dilakukannya. Gurauan ini dilakukan Pn dikarenakan tingkat kekuasaan MT yang lebih rendah daripada Pn, hubungan di antara mereka yang dekat/familiar, dan tingkat kerugian muka yang terjadi pada Pn adalah -1 karena Pn menggunakan kekuasaan yang dimilikinya terhadap MT adalah tinggi dan MT terjadi kerugian muka. Berikut tuturan IIA₅ dimaksud:

(IIA₅) “..... Nanti kalo *torang* dirampok *bagimana?* *Ngana* brani *molawan tu* rampok *so?* Hahaha..”.

d. Strategi 9 – Mempresuposisikan penutur memahami keinginan mitra tutur

Pada strategi ini, penutur dan mitra tutur adalah pekerjasama dan penutur paham dengan keinginan mitra tutur (Brown dan Levinson, 1987:125). Strategi ini terdapat tuturan IA₁, yaitu tuturan yang disampaikan oleh penutur BIDG I. Pn membuat presuposisi bahwa dia memahami keinginan MT yang menawarkan tempat duduk kepadanya, yang ditunjukkan dengan ucapan terima kasih atas tawaran tersebut “oh iya, makasih”. Strategi ini dilakukan Pn disebabkan oleh tingkat kekuasaan MT yang tinggi terhadap Pn dimana Pn harus menghormati atasannya MT, jarak hubungan yang dekat, dan tingkat kerugian muka yang dialami oleh Pn adalah (-1) atau tidak terjadi kerugian muka atas tuturan yang disampaikan Pn.

e. Strategi 10 – Membuat penawaran dan janji

Brown dan Levinson (1987:125) menjelaskan bahwa penutur dapat menyatakan hubungan kemitraan atau kerja sama di antara penutur dan mitra tutur dengan menyampaikan bahwa apapun yang diinginkan oleh mitra tutur adalah juga keinginan dari penutur dan penutur akan membantu untuk mendapatkannya. Dari pernyataan ini Brown dan Levinson memberi sebuah solusi strategi untuk menciptakan muka positif mitra tutur yaitu strategi membuat penawaran dan janji.

Dalam data yang dijaring pada ranah kerja, strategi ini terdapat pada tuturan penutur BIDG I yaitu IA₂, IA₃, IA₄, dan tuturan penutur BIDG II yaitu tuturan IIA₂.

- (IA₂) “..... Boleh sejam lagi saya ke sana?”
 (IA₃) “..... Nanti *jo wa*, *kalo* urusan *pa ti* PR II *so* selesai”.
 (“..... Nanti saja (*wa*=mitigasi), kalau urusan sama (*ti*=penanda orang ketiga) PR II sudah selesai”.)
 (IA₄) “.....? Maaf Pak, *gimana kalo* Bapak pindah tempat duduk di belakang?.....”
 (“.....? Maaf Pak, bagaimana kalau Bapak pindah tempat duduk di belakang?.....”)
 (IIA₂) “..... Sebaiknya Bapak datang lagi besok, *kalo* besok *paling* bisa, sebab besok saya akan minta pencairan cek lagi sama PR II. Nanti bantuan studi anak Bapak akan saya sisihkan”.
 (“..... Sebaiknya Bapak datang lagi besok, kalau besok mungkin bisa, sebab besok saya akan minta pencairan cek lagi sama PR II. Nanti bantuan studi anak Bapak akan saya sisihkan”.)

Tuturan “Boleh sejam lagi saya kesana?” pada IA₂ dan “Maaf Pak, bagaimana kalau Bapak pindah tempat duduk di belakang?” pada IA₄ menunjukkan bahwa penutur berusaha menawar atau mengajukan penawaran kepada mitra tuturnya untuk mengganti kerugian muka positif

yang terjadi pada mitra tutur akibat penolakan yang dilakukannya. Pada tuturan IA₂ penutur yang memiliki status jabatan yang lebih rendah dari mitra tutur mengajukan penawaran atas permintaan mitra tutur untuk datang ke ruangnya. Dalam hal ini Pn memiliki sebuah alasan yang dianggap pantas untuk menyampaikan strategi ini yaitu pada saat itu Pn sedang melayani tamu dari atasan langsungnya (Karo AUK). Garis kerja di antara Pn dan MT yang berbeda juga menyebabkan MT tidak memiliki kekuasaan terhadap MT (MT bukan atasan langsung Pn) dan menjadi salah satu faktor penyebab Pn dapat memberi penawaran untuk permintaan MT tersebut. Selain itu, hubungan yang tidak familiar dimana MT adalah seorang Kabag Akademik yang baru dilantik, menyebabkan Pn merasa perlu untuk menyatakan secara tersirat bahwa Pn harus mendahulukan kepentingan atasan langsungnya.

Demikian pula dengan kalimat “Maaf Pak, bagaimana kalau Bapak pindah tempat duduk di belakang?” pada tuturan IA₄ di atas. Pn mengajukan penawaran kepada MT sebagai strategi untuk menolak permintaan MT untuk mematikan AC di ruang pelatihan tersebut. Hal ini disebabkan oleh tingkat kekuasaan di antara Pn dan MT yang sederajat yaitu sama-sama sebagai peserta pelatihan, dan ketidakfamiliaran hubungan di antara MT dan Pn sehingga Pn berusaha menciptakan muka positif atau kerja sama di antara mereka.

Pada tuturan IA₃, Pn memberikan janji kepada MT untuk menolong MT atau untuk mengajarkan Pn cara menghitung angka kredit dosen

setelah urusan Pn dengan Pembantu Rektor II selesai. Tentu saja tingkat kekuasaan MT yang setara dan hubungan yang familiar menyebabkan Pn dapat menciptakan muka positif di antara keduanya. Artinya baik Pn dan MT sama-sama tidak mengalami kerugian muka pada saat tuturan penolakan dengan strategi 10 tersebut terjadi.

Pada tuturan IIA₂, Pn mengajukan penawaran sekaligus memberikan janji kepada MT. Penawaran yang diajukan yaitu “Sebaiknya Bapak datang lagi besok,” dan janji yaitu “... Nanti bantuan studi anak Bapak akan saya sisihkan”. Tuturan penawaran dan memberi janji ini dilakukan sekaligus oleh Pn disebabkan oleh tingkat kekuasaan MT yang tinggi terhadap Pn yaitu MT adalah seorang dosen senior di Universitas tersebut dan MT hanya seorang bendahara menyebabkan Pn harus memberi pelayanan ekstra atau lebih sebagai bentuk penghargaan Pn terhadap MT. Meskipun demikian, pelayanan yang ekstra terhadap MT tersebut tetap membuat Pn mengalami FTA atau kerugian muka karena tidak dapat memenuhi permintaan MT pada saat itu.

f. Strategi 11 – Menunjukkan rasa optimis

Menurut Brown dan Levinson (1987:126), strategi 11 atau strategi menunjukkan rasa optimis dihubungkan dengan strategi kooperatif, yaitu penutur beranggapan bahwa mitra tutur mau melakukan yang penutur inginkan. Strategi 11 atau strategi menunjukkan rasa optimis ini juga dipengaruhi oleh variabel sosial *P*, *D*, dan *R*. Dalam tuturan penolakan

yang dikumpulkan pada ranah kerja, strategi 11 hanya terdapat pada tuturan IA₅, yaitu tuturan penolakan yang dituturkan oleh Pn sebagai Kabag Kepegawaian sekaligus Ketua Panitia Pengangkatan CPNS kepada MT salah satu staf di Bagian Kepegawaian sekaligus anggota panitia.

(IA₅)? *Ndak* apa-apa to kalo pulang nanti sore, kan pestanya nanti malam jam 7.
(.....? Tidak apa-apa to kalau pulang nanti sore, kan pestanya nanti malam jam 7.)

Pada tuturan ini, variabel P atau tingkat kekuasaan yang dimiliki oleh Pn lebih tinggi dari MT. Variabel D atau jarak hubungan di antara Pn dan MT adalah familiar. Variabel R atau tingkat beban kerugian yang dialami Pn dan MT berbeda yaitu Pn tidak mengalami kerugian muka, sebaliknya MT terjadi kerugian muka atau FTA. Dari ketiga variabel ini, variabel yang paling mempengaruhi penutur dalam menuturkan penolakan dengan menggunakan strategi kesantunan positif – strategi 11 adalah variabel P atau tingkat kekuasaan yang tinggi yang dimiliki oleh Pn terhadap MT dan variabel D yaitu jarak hubungan antara Pn dan MT yang familiar, sehingga menyebabkan Pn dapat leluasa menggunakan strategi 11 atau menunjukkan rasa optimisnya terhadap penolakan yang dilakukannya terhadap MT. Strategi ini dilakukan Pn dengan prediksi bahwa MT akan bekerja sama atau setuju dengan penolakan yang dilakukannya, serta prediksi bahwa MT pun mengetahui tenaga MT masih dibutuhkan karena pekerjaan yang harus diselesaikan masih banyak.

g. Strategi 13 – Memberikan atau meminta alasan

Strategi 13 merupakan strategi yang digunakan penutur BIDG dalam seluruh tuturan penolakan pada ranah kerja ini. Brown dan Levinson (1987:128) menjelaskan bahwa dalam strategi memberi atau meminta alasan, mitra tutur diajak untuk ikut serta dalam tindak tutur yang dilakukan penutur. Contoh (140) yang diberikan oleh Brown dan Levinson (1987:128) *Why don't we go to the seashore?* atau “Mengapa kita tidak pergi ke pantai?” merupakan sebuah saran tidak langsung yang diinginkan daripada sekedar memberi alasan. Dalam contoh (140) tersebut, penunjuk orang ketiga *we* atau ‘kita’ berarti penutur melibatkan mitra tutur dalam strategi tersebut memberi atau meminta alasan.

Dalam tindak tutur penolakan oleh penutur BIDG, strategi 13 ini diungkapkan dalam bentuk alasan yang baku dalam sebuah tuturan yang mengandung alasan. Bentuk baku atau lazim ini, yaitu bentuk ungkapan alasan yang diawali dengan kata ‘soalnya’ (pada IA₁, IA₂, IA₄,) dan ‘sebab/karena’ (pada IIA₁ dan IIA₂), atau dalam bentuk pernyataan langsung memberi alasan atau memberi penjelasan atas apa yang diinginkan oleh penutur tanpa menggunakan kedua kata tersebut (pada IA₃, IA₅, IA₆, IIA₃, IIA₄, IIA₅, dan IIA₆). Berikut tuturan-tuturan yang menggunakan strategi 13 tersebut:

- (IA₁) “....., **soalnya** masih ada yang mau saya kerjakan,”
 (IA₂) “.....? **Soalnya** saya *lagi* melayani tamu li Karo AUK, beliau sedang tidak berada di tempat sekarang”.
 (IA₃) “*Bagimanae.. Kita ti PR II da tunggu di ruangnya sekarang.*”.

- (IA₄) “..... **Soalnya** kalo saya matikan ac-nya, *bagimana* dengan peserta seminar lainnya.”
- (IA₅) “....., kan pestanya nanti malam jam 7.
- (IA₆) “....., saya masih banyak *karja*, coba *balajar sandiri* dulu.?”
- (IIA₁) “....., **karena** suami saya malam ini mau berangkat ke luar daerah, dan barang yang akan dibawa belum sempat sa ya siapkan.”
- (IIA₂) “....., **sebab** besok saya akan minta pencairan cek lagi sama PR II.”
- (IIA₃) “Duluan *jo wa.. Napa kita* masih *bakuriki bekeng ni* daftar honorarium.”.
- (IIA₄) “Waduh gimana *kang*, hari ini ada banyak bantuan studi yang harus dicairkan, dan kayaknya dana di kas tidak akan cukup jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu dicairkan”.
- (IIA₅) “Eh, *mau jo*. Nanti kalo *torang* dirampok *bagimana?*”.
- (IIA₆) “.... *Kita paling* cuma *sadiki tempo*”.

h. Strategi 14 – Menawarkan tindakan timbal balik

Brown dan Levinson (1987:129) menyatakan bahwa hubungan yang tercipta di antara penutur dan mitra tutur merupakan hubungan yang kooperatif, baik penutur dan mitra tutur saling memahami hak dan kewajibannya masing-masing, sehingga penutur dapat mengatakan “saya akan melakukan X bila anda melakukan Y”. Pernyataan seperti ini dapat dibakukan oleh Brown dan Levinson dalam strategi 14, yaitu strategi menawarkan tindakan timbal balik. Dalam data yang dijarang strategi 14 ini terdapat pada tuturan IA₆. Pn menawarkan atau tepatnya meminta MT untuk mengerjakan terlebih dahulu membuat konsep surat itu, setelah itu Pn akan membantu memperbaikinya.

- (IA₆) “..... *Bekeng sandiri* dulu konsepnya, baru minta diperbaiki, ok?”

Tawaran tindakan timbal balik ini dilakukan Pn berdasar faktor-faktor yang dianggap Pn bahwa kalimat tersebut pantas untuk dituturkan

yaitu tingkat kekuasaan (jabatan) yang dimilikinya terhadap MT yang lebih tinggi, jarak hubungan diantara mereka yang tidak dekat, dan sehingga Pn tanpa rasa beban atau rasa bersalah menolak MT yang dianggap belum mengetahui etika di kantor sebab MT masih seorang CPNS yang harus banyak belajar tata cara bekerja di kantor.

i. Strategi 15 – Memberi hadiah (simpati) kepada mitra tutur

Strategi yang terakhir adalah strategi 15 yaitu memberi hadiah (simpati) kepada MT. Strategi memberi simpati kepada MT ini terdapat pada tuturan IA₆. Pada tuturan ini, Pn menyampaikan rasa simpatinya atas sakit yang sedang dirasakan MT “Ohh..Bapak lagi sakit ya?” Strategi ini disampaikan Pn sebagai akibat dari tingkat kekuasaan Pn dan MT yang setara dalam hal ini Pn dan MT adalah sama-sama sebagai peserta pada suatu diklat yang dilaksanakan di instansinya, hubungan mereka juga yang tidak dekat karena baru kenal pada kegiatan diklat tersebut, serta tingkat kerugian muka yang dirasakan Pn sebab Pn merasa kasihan atas MT yang sedang sakit tetapi Pn tidak bisa memenuhi permintaan MT karena tindakan mematikan AC tersebut dapat merugikan peserta lainnya.

3. Strategi Kesantunan Negatif

Strategi kesantunan negatif dalam penelitian ini terdiri dari: (i) strategi 1 yaitu tuturan sebaiknya tuturan tidak langsung sesuai konvensi, (ii) strategi 2 yaitu tuturan hendaknya dalam bentuk pertanyaan atau menggunakan

partikel atau hedge, (iii) strategi 3 yaitu bersikap untuk tidak optimistik, (iv) strategi 4 yaitu mengurangi ancaman terhadap muka mitra tutur, (v) strategi 5 yaitu beri penghormatan kepada mitra tutur, (vi) strategi 6 yaitu gunakan permohonan maaf, dan (vii) strategi 7 yaitu jangan menyebutkan penutur dan mitra tutur. Berikut pembahasan tuturan-tuturan yang mengandung strategi kesantunan negatif yang dijabarkan dalam tabel berikut:

Tabel 3. Strategi kesantunan negatif penutur BIDG pada ranah kerja

No.	Strategi Kesantunan Positif	Tuturan Penolakan											
		Penutur BIDG I						Penutur BIDG II					
		IA ₁	IA ₂	IA ₃	IA ₄	IA ₅	IA ₆	IIA ₁	IIA ₂	IIA ₃	IIA ₄	IIA ₅	IIA ₆
1.	Strategi 1												
2.	Strategi 2												
3.	Strategi 3												
4.	Strategi 4												
5.	Strategi 5												
6.	Strategi 6												
7.	Strategi 7												

Tabel 7 di atas menunjukkan bahwa ketujuh strategi kesantunan negatif banyak digunakan penutur BIDG pada ranah kerja. Ketujuh strategi kesantunan negatif ini akan dijelaskan sebagai berikut:

a. Strategi 1 - Tuturan sebaiknya tuturan tidak langsung sesuai konvensi

Strategi ini dijelaskan oleh Brown dan Levinson (1987:132) sebagai suatu clash atau pertentangan, yaitu penutur dihadapkan dengan dua keinginan, keinginan untuk 'out' atau keluar atau menghindari ancaman muka dengan membuat tuturan tidak langsung (*being indirect*), dan keinginan untuk menyatakan secara langsung (*being direct*) atau keinginan untuk mempublikasikan (*to go on record*). Brown dan Levinson (1987)

menambahkan bahwa “*Conventional indirectness encodes the clash of wants, and so partially achieves them both*” (Ketidaklangsungan yang konvensional menandakan pertentangan keinginan dan sebagiannya lagi ingin menyatakan keduanya, yakni *go off record* dan *go on record*).

Menurut Brown dan Levinson (1987:136), tindak tutur tidak langsung terlihat universal atau dikembangkan secara independen oleh masing-masing bahasa. Dari contoh tuturan-tuturan yang disajikan, yaitu dalam bahasa Inggris, Tamil, dan Tzeltal, Brown dan Levinson menyimpulkan bahwa a) tindak tutur tidak langsung tidak hanya didasarkan pada kondisi-kondisi yang valid/sahih, b) tidak semua tuturan menggunakan idiom (ungkapan) yang sama, dan c) bentuk-bentuk ekspresi yang biasa digunakan tidak perlu sepadan dengan bentuk-bentuk yang menjadi penanda sintaksis dari daya ilokusi tidak langsung.

Dalam data yang ditemukan, strategi 1 ini terdapat pada hampir seluruh tuturan penolakan pada ranah kerja, yaitu tindak tutur penolakan tidak langsung yang disampaikan oleh penutur BIDG (lihat tabel 7).

Secara umum, tindak tutur penolakan oleh penutur BIDG dinyatakan dengan menggunakan penanda ilokusi yaitu tuturan-tuturan yang mengindikasikan atau mengisyaratkan bahwa tuturan tersebut merupakan tuturan penolakan tidak langsung dengan bentuk-bentuk tertentu seperti menggunakan alasan, pernyataan penyesalan atau permohonan maaf, dan lain-lain (lihat tabel 1 hal. 56), sedangkan tindak

tutur penolakan tidak langsung mematuhi ‘*felicity condition*’ dapat dilihat pada contoh di bawah ini:

(IA₄) “Oohh.. Bapak lagi sakit ya? Maaf Pak, *gimana* kalo Bapak pindah tempat duduk di belakang? Disitu ac-nya *gak* begitu dingin. Soalnya kalo saya matikan ac-nya, *bagimana* dengan peserta seminar lainnya. Maaf ya Pak..”

Dalam tuturan IA₄ di atas, yang menjadi *propositional content* atau isi proposisi adalah Penutur memprediksi tindakan menolak yang akan dilakukannya terhadap mitra tutur dalam kalimat “Maaf Pak, gimana kalo Bapak pindah tempat duduk di belakang?” *Preparatory* atau persiapan yaitu Pn berasumsi bahwa tuturan penolakannya dapat dipahami oleh MT seperti yang diungkapkannya dalam kalimat alasan atau penjelasan “Disitu ac-nya *gak* begitu dingin. Soalnya kalo saya matikan ac-nya, *bagimana* dengan peserta seminar lainnya”. Dalam kalimat ini Pn menjelaskan maksud atau alasan dari ketidakmampuannya dalam memenuhi keinginan MT. Selanjutnya pada sincerity atau kesungguhan, Pn benar-benar ingin MT memahami bahwa penolakan tersebut merupakan sesuatu yang harus Pn lakukan. Kesungguhan ini ditunjukkan dalam pernyataan maaf Pn pada akhir tuturannya. Permohonan maaf ini juga adalah salah satu strategi Pn untuk menghindari FTA. Aturan terakhir yaitu essential atau pokok yaitu tuturan IA₄ di atas merupakan tuturan penolakan tidak langsung yang harus dilakukan penutur.

b. Strategi 2 - Tuturan hendaknya dalam bentuk pertanyaan atau menggunakan partikel atau hedge

Strategi 2 atau strategi menggunakan hedge terdapat pada tuturan penolakan IA₁, IA₃, IIA₃, dan IIA₄. Keempat tuturan ini sudah pasti berbeda bentuk P, D, dan R yang mempengaruhinya. Dengan mengetahui bentuk PDR yang mempengaruhi sebuah tuturan, dapat diketahui maksud Pn menggunakan strategi kesantunan ini dalam tuturan penolakan tersebut.

Pada tuturan IA₁, tingkat kekuasaan MT terhadap Pn adalah tinggi, jarak hubungan antara Pn dan MT adalah familiar, dan tingkat kerugian muka yang terjadi pada Pn dan MT adalah keduanya tidak mengalami kerugian muka.

(IA₁) Oh iya, makasih Pak, **tapi** tidak usah,

Ketiga variabel sosial yang sudah dijelaskan sebelumnya mempengaruhi Pn dalam menyampaikan tuturannya. Tingkat kekuasaan MT yang tinggi menyebabkan Pn menggunakan *hedge* 'tapi' dalam tuturannya untuk menurunkan tingkat ketidaksantunan dari tuturan penolakannya tersebut. Pn bisa saja tidak menggunakan *hedge* 'tapi' ini dalam tuturannya seperti dalam contoh di bawah ini:

*Oh iya, makasih Pak, tidak usah,

Pada contoh tuturan di atas dapat kita simpulkan bahwa tanpa menggunakan *hedge* 'tapi', tuturan IA₁ di atas bisa menyebabkan tuturan

‘tidak usah’ tersebut menjadi tidak santun bila dituturkan kepada MT yang memiliki tingkat kekuasaan yang lebih tinggi daripada Pn.

Pada Bahasa Indonesia Dialek Gorontalo (BIDG) juga ditemukan beberapa partikel atau *hedge* yang berfungsi untuk menurunkan tingkat ketidaksantunan sebuah tindak tutur seperti *wa* pada tuturan IA₃, dan *sup* pada tuturan IIA₃.

- (IA₃) Nanti *jo wa*, *kalo* urusan *pa ti* PR II *so* selesai.
 (..... Nanti saja (*wa*=mitigasi), kalau urusan sama (*ti*=penanda orang ketiga tunggal) PR II sudah selesai.)
- (IIA₃) “Duluan *jo wa.. Napa kita* masih *bakuriki bekeng ni* daftar honorarium *sup*. Nanti *kita basusul*”
 (“Duluan saja *wa=mitigasi*. Ini aku masih baku kejar bikin daftar honorarium. Nanti aku menyusul”)

Pada tuturan IA₃ dan IIA₃, Pn menggunakan partikel *wa* untuk menurunkan tingkat ketidaksantunan tuturan penolakan tidak langsung memberi janji “Nanti *jo wa*” atau “Nanti saja (*wa*)” dan “Duluan *jo wa*” atau “Duluan saja (*wa*)”. Demikian pula dengan partikel *sup* pada tuturan IIA₃ di atas, Pn menggunakan partikel *sup* tersebut untuk menurunkan tingkat ketidaksantunan tuturan penolakan tidak langsung dengan menggunakan alasan. Untuk mengetahui sejauh mana peran partikel ini dalam menurunkan tingkat ketidaksantunan tuturan penolakan bisa kita lihat pada 2 contoh berikut:

- * Nanti saja, kalau urusan sama PR II sudah selesai.
 * “Duluan saja. Ini aku masih baku kejar bikin daftar honorarium. Nanti aku menyusul”

Berbeda dengan tuturan IA₃ dan IIA₃, kedua tuturan di atas tidak mengalami penurunan gradasi ketidaksantunan dalam tuturan penolakannya. Sehingga bila tuturan tersebut digunakan Pn, maka sudah tentu MT akan mengalami kerugian muka.

Selain itu, terdapat perbedaan dalam penggunaan hedge Bahasa Indonesia dan *hedge* BIDG, penggunaan *hedge* ini pada BIDG hanya terdapat pada hubungan Pn dan MT yang familiar yaitu pada tuturan IA₃ dan IIA₃. *Hedge* bahasa Indonesia bisa digunakan pada semua tuturan yang memiliki variabel sosial jarak hubungan antara Pn dan MT yang familiar maupun yang tidak familiar seperti pada tuturan IA₁, IIA₄, dan beberapa tuturan lainnya.

- (IA₁) “Oh iya, makasih Pak, **tapi** *ndak* usah, saya balik ke ruangan aja dulu, soalnya masih ada yang mau saya kerjakan, nanti saya kembali lagi.
- (IA₄) “Oohh.. Bapak lagi sakit **ya**? Maaf Pak, gimana kalo Bapak pindah tempat duduk di belakang? Disitu ac-nya gak begitu dingin. Soalnya kalo saya matikan ac-nya, *bagaimana* dengan peserta seminar lainnya. Maaf ya Pak..”

c. Strategi 3 - Bersikap Pesimistik

Pada data yang dikumpulkan, strategi 3 ini terdapat pada tuturan IA₁, IA₂, IA₃, IA₄, IA₅, dan IIA₄. Pn mengungkapkan ketiga tuturan ini untuk mengurangi FTA atau mengganti rugi muka negatif yang terjadi di antara Pn dan MT dengan menggunakan partikel-partikel atau kata-kata tertentu seperti *tapi*, *boleh*, *bagaimana kalau*.

- (IA₁) “Oh iya, makasih Pak, **tapi** *ndak* usah,”.
- (IA₂) “... **Boleh** sejam lagi saya ke sana?”.

- (IA₃) “*Bagimanae.. Kita ti PR II da tunggu di ruangnya sekarang.*”
 (IA₄) “...? Maaf Pak, *gimana kalo* Bapak pindah tempat duduk di belakang?”
 (IA₅) “*Bagimana kalo* kase selesai dulu *ni karja?*”
 (IIA₄) “Waduh *gimana kang*, hari ini ada banyak bantuan studi yang harus dicairkan, dan *kayaknya* dana di kas tidak **akan** cukup jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu dicairkan”.

Dalam tuturan IA₁, Pn menggunakan *hedges* ‘tapi’ sebagai bentuk ungkapan rasa pesimisnya atas tuturan penolakan yang dilakukannya. Dalam hal ini Pn merasa kurang yakin atas kalimat ‘*ndak* usah’ atau ‘tidak usah’ yang akan diungkapkannya sehingga Pn memunculkan *hedges* ‘tapi’. Dalam tuturan verbal, kata ‘tapi’ ini biasa diucapkan dengan suara atau tekanan yang rendah. Brown dan Levinson (1987:175) menjelaskan bahwa strategi 3 ini selalu berbarengan dengan strategi 2 – pertanyaan, *hedge*. Tuturan IA₂ menggunakan bentuk pertanyaan dengan menggunakan kata ‘boleh’ dalam kalimat “**Boleh** sejam lagi saya ke sana?” dan tuturan IA₄ juga menggunakan bentuk pertanyaan. Pn mengungkapkan sikap pesimisnya atas penolakan yang dilakukannya dengan menggunakan kata ‘*bagimanae*’ (bagaimana ya), ‘*gimana kalo*’, ‘*bagimana kalo*’ (bagaimana kalau), atau ‘*gimana kang*’ (bagaimana *kang*=mitigasi) pada tuturan IA₃, IA₄, IA₅, dan IIA₄, yang berarti bahwa Pn masih merasa ragu atas penolakan tidak langsung memberi alternatif yang disampaikan. Pada IIA₄ Pn menggunakan juga penanda pesimistik yaitu kata keterangan ‘*kayaknya*’ dan kata kerja bantu ‘akan’ atau ‘*would*’ dalam kalimat “**Kayaknya** dana di kas tidak **akan** cukup jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu dicairkan”. Apabila kedua jenis

kata ini dihilangkan, tuturan Pn akan menjadi tidak santun, seperti terlihat pada kalimat di bawah ini:

*Dana di kas tidak cukup jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu dicairkan”.

d. strategi 4 – Meminimalisir atau mengurangi ancaman terhadap muka mitra tutur

Dalam strategi ini, Pn meminimalkan ancaman muka dengan menggunakan eufemisme seperti ‘belum’ sebagai pengganti kata ‘tidak’ dan ‘cukup’ (*enough*) untuk kata ‘mampu’ atau ‘memadai’ (*adequate*).

(IA₂) “Maaf Pak, saya **belum** bisa sekarang.”.

(IIA₄) “.... kayaknya dana di kas tidak akan **cukup** jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu dicairkan”.

Dalam penelitian, ini ditemukan pula ekspresi dalam meminimalisir atau mengecilkan nilai/jumlah.

(IIA₆) “.... *Kita paling* cuma *sadiki tempo*”.

Kata ‘*sadiki tempo*’ atau ‘memakan waktu sedikit’ lebih dipilih Pn sebagai pengganti kata ‘sebentar’. Dalam budaya Gorontalo, ekspresi kata ‘*sadiki tempo*’ lebih dapat meminimalkan tuturan penolakannya daripada menggunakan ‘sebentar’.

e. strategi 5 - Beri penghormatan kepada mitra tutur

Strategi 5 yakni memberi penghormatan kepada mitra tutur dilaksanakan dengan 2 cara, yaitu penutur menghambakan dan merendahkan dirinya kepada mitra tutur, dan penutur memuja dan meninggikan mitra tu tur

(Brown dan Levinson, 1987:178). Pada data yang ditemukan, yaitu pada tuturan IA₁, IA₂, IA₄, IIA₁, dan IIA₂, kedua penutur BIDG menggunakan kedua cara ini untuk menghaluskan tuturan penolakannya.

- (IA₁) “Oh iya, *makasih Pak*, tapi *ndak* usah, **saya** balik ke ruangan aja dulu, soalnya masih ada yang mau saya kerjakan, nanti **saya** kembali lagi.
- (IA₂) “Maaf **Pak**, saya belum bisa sekarang. Boleh sejam lagi **saya** ke sana? Soalnya **saya lagi** melayani tamu *li* Karo AUK, beliau sedang tidak berada di tempat sekarang”.
- (IA₄) “Oohh.. Bapak lagi sakit ya? Maaf **Pak**, *gimana kalo Bapak* pindah tempat duduk di belakang? Disitu ac-nya *gak* begitu dingin. Soalnya kalo **saya** matikan ac-nya, *bagimana* dengan peserta seminar lainnya. Maaf ya Pak..”
- (IIA₁) “**Bu**, saya mohon maaf. **Saya** *mominta* izin pulang agak cepat hari ini, karena **suami saya** malam ini mau berangkat ke luar daerah, dan barang yang akan dibawa belum sempat **saya** siapkan. Insya Allah besok pagi **saya** akan datang lebih cepat untuk mengerjakan laporan itu.
- (IIA₂) “Aduh, maaf sekali **Pak**, uang di kas **saya** sekarang tidak cukup jumlahnya dengan dana yang didisposisi. Sebaiknya **Bapak** datang lagi besok, *kalo* besok *paling* bisa, sebab besok **saya** akan minta pencairan cek lagi sama PR II. Nanti bantuan studi anak **Bapak** akan **saya** sisihkan.

Dalam data yang ditemukan, kedua penutur menggunakan kedua cara secara bersamaan dalam tuturan penolakan mereka, yaitu dengan menggunakan kata ganti orang pertama tunggal dengan kata ‘saya’ untuk merendahkan dirinya, dan menggunakan kata ganti orang kedua tunggal kepada MT (*addressee*) dengan kata ‘Pak’/‘Bapak’ dan ‘Bu’ untuk meninggikan/menghormati MT. Dalam budaya masyarakat Gorontalo, penggunaan kata ‘saya’ merupakan kata yang lebih santun digunakan dibandingkan kata ‘aku’. ‘Aku’ hanya dapat digunakan dengan rekan sebaya serta seseorang yang memiliki hubungan yang cukup dekat atau familiar, sedangkan kata ‘suami saya’ merupakan bentuk penghormatan Pn

kepada MT sebagai bentuk yang lebih halus atau santun daripada kata ‘*paitua* saya’ (*paitua* adalah sebutan pengganti ‘suami’ yang biasa digunakan oleh masyarakat Gorontalo, lihat data IIB₁).

f. strategi 6 - Gunakan permohonan maaf

Menurut Brown dan Levinson (1987:187-189), ada empat cara untuk mengungkapkan permohonan maaf atau penyesalan, yaitu (1) mengakui bahwa tindakannya salah, (2) mengindikasikan keengganan melakukan FTA, (3) memberikan alasan yang berlebihan atas ketidakmampuan memenuhi permintaan, dan (4) memohonkan maaf. Pada penelitian ini, peneliti menemukan beberapa tuturan yang menggunakan strategi 6 yaitu dengan cara 2 dan cara 4. Cara 2 terdapat pada tuturan IA₃ dan IIA₄.

- (IA₃) “*Bagimanae.. Kita ti PR II da tunggu di ruangnya sekarang. ...*”
 (IIA₄) “*Waduh gimana kang, hari ini ada banyak bantuan studi yang harus dicairkan, dan ...*”.

Kedua tuturan di atas menggunakan kalimat ‘*bagimanae*’ (‘bagaimana ya’) dan ‘*waduh gimana kang*’ (‘waduh gimana ya’) memiliki makna bahwa penutur merasa enggan untuk menolak mitra tuturnya, kata *bagaimana* atau *gimana* mengindikasikan bahwa sesungguhnya Pn ingin memenuhi permintaan atau permohonan MT tetapi situasi dan kondisi Pn yang tidak mampu memenuhi keinginan MT.

Cara yang keempat terdapat pada tuturan IA₂, IA₄, IA₆, IIA₁, dan IIA₂. Pada kelima tuturan ini, Pn menggunakan padanan kata ‘maaf’ atau ‘mohon maaf’ atas FTA yang dilakukannya.

- (IA₂) “**Maaf** Pak, saya belum bisa sekarang.”
 (IA₄) “Oohh.. Bapak lagi sakit ya? **Maaf** Pak, *gimana kalo* Bapak pindah tempat duduk di belakang? **Maaf** ya Pak..”
 (IA₆) “**Maaf**, saya masih banyak *kerja*, coba *belajar sendiri* dulu. *Bekeng sendiri* dulu konsepnya, baru minta diperbaiki, ok?”
 (IIA₁) “Bu, saya **mohon maaf**. ...”
 (IIA₂) “Aduh, **maaf sekali** Pak, uang di kas saya sekarang tidak cukup jumlahnya dengan dana yang didisposisi. ...”

g. strategi 7 - Jangan menyebutkan penutur dan mitra tutur

Strategi ini hanya ditemukan pada tuturan IIA₄ yaitu ketika Pn menolak seorang MT yang tidak memiliki hubungan yang familiar dengannya, sehingga dari kalimat menolak yang dituturkan, Pn tampak merasa sungkan untuk menggunakan subyek ‘aku’ dan predikat ‘kau’ dalam formulasi kalimatnya. Brown dan Levinson (1987:194) menyebutkan bahwa penyebutan kata ganti orang dapat dilakukan dengan menggunakan kalimat imperatif, kata kerja *impersonal*, dan kalimat pasif kondisional. Pada tuturan IIA₄, Pn menggunakan bentuk kalimat pasif kondisional untuk menghindari penyebutan kata ganti orang pertama dan kedua.

- (IIA₄) “Waduh *gimana kang*, hari ini ada banyak bantuan studi yang harus dicairkan, dan kayaknya dana di kas tidak akan cukup jumlahnya bila dana mahasiswa itu dicairkan”.

Proses kalimat pasif pada tuturan IIA₄ dijelaskan berikut ini:

- 1) Hari ini ada banyak bantuan studi yang harus **dicairkan**.
*Aku harus **mencairkan** bantuan studi hari ini.
- 2) Kayaknya dana di kas tidak akan cukup jumlahnya bila dana kemahasiswaan itu **dicairkan**.
*Kayaknya jumlah dana di kas tidak akan mencukupi untuk **mencairkan** dana kemahasiswaan itu.

4. Strategi Kesantunan tanpa Publikasi

Pada ranah kerja ini, peneliti menemukan satu jenis tuturan yang menggunakan strategi kesantunan tanpa publikasi atau *off record* yaitu strategi 2, memberi petunjuk asosiasi kepada MT. Tuturan tersebut adalah tuturan penolakan IA₆.

Pemakaian Strategi kesantunan tanpa publikasi atau *off record* – strategi 2 pada tuturan IA₆ ini dilatarbelakangi oleh variabel sosial berikut . Pn memiliki tingkat kekuasaan yang lebih tinggi daripada MT dan jarak hubungan yang tidak familiar antara Pn dan MT, sehingga menyebabkan Pn leluasa untuk menggunakan strategi kesantunan tanpa publikasi – strategi 2 yaitu dengan memberi petunjuk asosiasi kepada MT seperti dalam tuturan IA₆ di bawah ini:

(IA₆) Maaf, saya masih banyak *karja*, coba *balajar sandiri* dulu.?)
(Maaf, saya masih banyak pekerjaan, coba belajar sendiri dulu.?)

Pada tuturan di atas, Pn menggunakan kalimat petunjuk asosiasi kepada MT bahwa Pn sedang banyak pekerjaan ketika MT meminta Pn untuk mengajarkan cara membuat surat undangan. Kalimat “saya masih banyak

pekerjaan” yang dikemukakan Pn tersebut mengimplikasikan bahwa Pn menolak permintaan MT karena pada saat sedang melayani tamu.

5. Strategi Kesantunan Tidak Melakukan FTA

Berdasarkan data yang ada pada ranah kerja ini, peneliti tidak menemukan strategi ini baik oleh penutur BIDG I maupun penutur BIDG II.

B. Strategi Kesantunan pada Ranah Keluarga

1. Strategi Kesantunan ‘Bertutur Apa Adanya’

Dalam penelitian ini, jenis tuturan penolakan yang mengandung strategi kesantunan ‘bertutur apa adanya’ pada ranah keluarga terdapat pada tuturan IB₄ dan IIB₂.

(IB₄) *Ndak usah, kita somo nae bentor jo, soalnya masih ada yg mo diurus sadiki. Jangan marah neh..”*

(IIB₂) *“Oh.. makasih, tapi ndak usah, baru dapa inga, masih ada sisa doi jajan li Tita di sekolah”.*

Pada tuturan IB₄, penutur BIDG I menyampaikan penolakan dengan menggunakan strategi kesantunan bertutur apa adanya. Variabel sosial yang melatarbelakangi tuturan ini adalah tingkat kekuasaan atau *power* yang dimiliki oleh Pn dan MT adalah sederajat atau setara, artinya Pn tidak memiliki kekuasaan atas MT begitu juga sebaliknya MT tidak memiliki kekuasaan atas Pn. Jarak hubungan atau *distance* di antara Pn dan MT jauh atau tidak familiar, dan tingkat kerugian muka pada Pn adalah Pn tidak

mendapat beban atau tidak mengalami kerugian muka, tetapi MT mengalami kerugian muka atas tuturan tersebut (lihat bagan 1 hal.51 dan analisis penolakan hal.53-54).

Berdasarkan bentuk variabel sosial yang mempengaruhi tuturan IB4, terlihat bahwa adanya kesungguhan atau lebih tepatnya keoptimisan dari Pn yang betul-betul tidak ingin menerima bantuan dari MT (maksim kualitas), sebab urusan yang akan dilakukan Pn lebih dari satu, sehingga akan merugikan atau merepotkan MT seandainya Pn menerima tawaran MT tersebut. Pn juga menggunakan kalimat yang pendek (maksim kuantitas), hanya kalimat yang relevan (maksim hubungan) dan tepat pada maksudnya atau tidak ambigu (maksim cara).

Demikian pula pada tuturan IIB₂, Pn BIDG II menyampaikan secara sungguh-sungguh keinginannya menolak MT karena menurutnya, dia belum membutuhkan bantuan MT orang yang baru dikenalnya. Tingkat kekuasaan di antara Pn dan MT juga setara artinya keduanya sama-sama tidak mempunyai pengaruh dalam pengambilan keputusan, walaupun kenyataannya MT adalah kerabat suaminya. Ketidakdekatan di antara Pn dan MT menyebabkan Pn lebih memilih menolak MT dengan strategi bertutur apa adanya yaitu dengan tuturan yang pendek, relevan, dan tidak ambigu. (Catatan: variabel sosial tuturan IIB₂ dapat dilihat pada bagan 1 hal.51).

2. Strategi Kesantunan Positif

Strategi kesantunan positif (Ks.P) yang dituturkan oleh penutur BIDG dalam penelitian ini terdiri atas: (i) strategi 1 yaitu memperhatikan minat, kelakuan, keinginan dan barang-barang mitra tutur, (ii) strategi 2, yaitu melebih-lebihkan rasa ketertarikan, persetujuan, simpati terhadap mitra tutur, (iii) strategi 4, yaitu menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok, (iv) strategi 5, yaitu mencari dan mengusahakan persetujuan dengan mitra tutur, (v) strategi 6, yaitu menghindari pertentangan dengan mitra tutur, (vi) strategi 9, yaitu mempresuposisikan bahwa penutur memahami keinginan mitra tutur, (vii) strategi 10, yaitu membuat penawaran dan janji, dan (viii) strategi 13, yaitu memberikan dan atau meminta alasan.

Tabel 4. Strategi kesantunan positif penutur BIDG pada ranah keluarga

No.	Strategi Kesantunan Positif	Tuturan Penolakan											
		Penutur BIDG I						Penutur BIDG II					
		IB ₁	IB ₂	IB ₃	IB ₄	IB ₅	IB ₆	IIB ₁	IIB ₂	IIB ₃	IIB ₄	IIB ₅	IIB ₆
1.	Strategi 1												
2.	Strategi 2												
3.	Strategi 4												
4.	Strategi 5												
5.	Strategi 6												
6.	Strategi 9												
7.	Strategi 10												
8.	Strategi 13												

Tabel di atas menunjukkan strategi kesantunan positif yang paling banyak digunakan oleh penutur BIDG pada ranah keluarga adalah strategi 4 yaitu menggunakan jati diri kelompok, menggunakan Bahasa Indonesia

Dialek Gorontalo (berjumlah 12 tuturan), dan strategi 13 yaitu memberi alasan dalam setiap tuturan penolakannya (berjumlah 10 tuturan). Pada tabel tersebut juga terlihat bahwa setiap tuturan yang dihasilkan terdiri lebih dari satu strategi kesantunan positif. Misalnya, tuturan IB1 menggunakan tiga jenis strategi kesantunan positif yaitu strategi 4, strategi 10, dan strategi 13, tuturan IB3 terdiri dari empat jenis strategi yaitu strategi 2, strategi 4, strategi 10, dan strategi 13. Berikut analisis hasil temuan kedelapan jenis strategi kesantunan penutur BIDG pada ranah keluarga:

a. Strategi 1 – Memperhatikan minat, kelakuan, keinginan dan barang-barang mitra tutur

Strategi 1 terdapat pada tuturan IB₁, yaitu tuturan yang disampaikan oleh penutur BIDG I. Brown dan Levinson (1987) menyatakan bahwa “*S should take notice of aspects of H’s condition (noticeable changes, remarkable possessions, anything which looks as though H would want S to notice and approve it)*”. Hal ini berarti penutur harus memperhatikan hal-hal yang dianggap menjadi keinginan mitra tutur.

Pada tuturan IB₁, Pn memperhatikan minat atau keinginan MT dengan membuat kalimat pertanyaan “*Ti Papa somo pake capat tu oto?*”. Kalimat ini bermaksud ingin mengetahui keinginan MT atas permintaannya menyuruh Pn memperbaiki mobil itu secara lebih detil lagi. Strategi ini dilakukan Pn dipengaruhi oleh tingkat kekuasaan MT (sebagai ayah) yang tinggi terhadap Pn (anak) yang tinggi sehingga Pn tidak mungkin menolak MT secara langsung, jarak hubungan antara Pn

dan MT yang dekat/familiar, serta tingkat kerugian muka yang dialami Pn yang tinggi karena harus menolak ayahnya.

b. Strategi 2 - Melebih-lebihkan rasa ketertarikan, persetujuan, simpati terhadap mitra tutur

Strategi 2 terdapat pada tuturan IB₃ dan IIB₃. Pada tuturan IB₃ Pn melebih-lebihkan rasa tertarik atau simpati pada MT dalam kalimat “*Kita ley suka sekali pigi uti*” atau “Aku juga suka sekali pergi (*uti*)”. Kata ‘sekali’ pada IB₃ dan “Oh *iy*o?” atau “Oh *iya*?” pada tuturan IIB₃ merupakan pernyataan Pn untuk menurunkan atau lebih tepatnya untuk mengalihkan MT atas ketidaksantunan dari penolakannya. Strategi ini mendapat pengaruh dari faktor-faktor seperti tingkat kekuasaan diantara Pn dan MT yang setara/ sederajat, dan hubungan keduanya yang familiar.

c. Strategi 4 - Menggunakan penanda yang menunjukkan kesamaan jati diri atau kelompok

Pada ranah keluarga ini, strategi 4 digunakan kedua penutur BIDG dalam semua tuturan. Jumlah pemakaian BIDG menunjukkan kuantitas yang sangat banyak dalam setiap tuturan. Seluruh tuturan baik oleh penutur BIDG I maupun II menggunakan BIDG lebih dari dua kata. Jumlah pemakaian BIDG pada ranah keluarga ini dijabarkan di bawah ini:

1. Tuturan IB₁: *ti, somo, pake, capat, tu, oto, kalo, nyanda, mo, ka, dan karja.*

2. Tuturan IB₂: *bolo, maapu, kou, watia, olo, okaraja, to, kantori, dulahe, boito, wa, dan japoingo.*
3. Tuturan IB₃: *kiapa, ngana, kita, ley, pigi, uti, mar, so, talanjur, ba, pa, maitua, deng, mo, jo, dan neh.*
4. Tuturan IB₄: *ndak, kita, somo, nae, jo, mo, sadiki, dan neh.*
5. Tuturan IB₅: *somo, kita, pe, mo, deng, depe, dan gaga.*
6. Tuturan IB₆: *ba, jo, bagini, dan depe.*
7. Tuturan IIB₁: *ndak, kalo, mo, pigi, deng, paitua, dan neh.*
8. Tuturan IIB₂: *makasih, ndak, dapa, inga, doi, dan li.*
9. Tuturan IIB₃: *iyo, jo, wa, kita, dan so.*
10. Tuturan IIB₄: *ndak, neh, dan tu.*
11. Tuturan IIB₅: *ti, pake, bagini, nou, dan pe.*
12. Tuturan IIB₆: *depe, bagitu, nyanda/ndak, dan kita.*

d. Strategi 5 - Mencari dan mengusahakan persetujuan dengan mitra tutur

Strategi kesantunan positif selanjutnya adalah strategi 5. Strategi ini terdapat pada tuturan IIB₁ yaitu tuturan oleh penutur BIDG II. Pada tuturan ini, Pn membuat kalimat “*Ndak* apa-apa kan *kalo* saya *ndak* datang?” atau “Tidak apa-apa kan kalau saya tidak datang?” Kalimat ini adalah pertanyaan Pn yang berusaha meminta persetujuan MT atas penolakan yang dilakukannya. Pn menyatakan kalimat ini karena tingkat kekuasaan MT yang tinggi terhadap Pn, sehingga Pn merasa perlu untuk menurunkan derajat ketidaksantunan penolakannya dengan menanyakan

atau meminta persetujuan dari MT. Kalimat pertanyaan ini juga menandakan adanya hubungan yang dekat di antara Pn dan MT. Meskipun hubungan mereka familiar, Pn tetap mengalami kerugian muka sebab Pn adalah seorang adik yang harus menghormati keinginan dari MT (kagak).

e. Strategi 6 – Menghindari pertentangan dengan mitra tutur

Strategi 6 ditemukan pada tuturan IB₅. Pada tuturan ini, Pn menggunakan strategi menghindari pertentangan dengan mitra tutur dengan memberi pernyataan kesediaan menerima saran ‘iya’ dari mitra tutur dalam kalimat “Iya memang pintunya *somo* (=akan di) ganti”. Pn menyatakan strategi ini untuk menolak MT atas sarannya untuk mengganti pintu pagar yang dianggap Pn belum rusak. Hal ini dilakukan agar MT (adik iparnya) tidak merasa tersinggung atas penolakannya. Berdasarkan variabel sosial yang melatarbelakangi tuturan ini, Pn merasa layak untuk menggunakan strategi ini. Variabel sosial tersebut adalah tingkat kekuasaan yang dimiliki Pn terhadap MT yang tinggi, jarak hubungan yang dekat antara Pn dan MT, dan beban kerugian muka yang tidak terjadi pada Pn yang disebabkan oleh tingkat kekuasaan yang dimilikinya.

f. Strategi 9 - Mempresuposisikan bahwa penutur memahami keinginan mitra tutur

Strategi 9 terdapat pada tuturan IB₂. Pada tuturan ini Pn BIDG I menggunakan strategi 9 ini dalam kalimatnya “... bukannya saya tidak

mau menghargai undangan ...” untuk menghaluskan FTA yang dilakukannya. Pn memahami benar maksud dari MT, sehingga Pn tidak ingin menyinggung perasaan MT yang membawa amanat dari atasannya (Lurah) yang menginginkan seluruh warganya hadir pada pertemuan tersebut. Tuturan ini dipengaruhi oleh variabel-variabel sosial yaitu tingkat kekuasaan MT yang lebih tinggi, jarak hubungan yang tidak dekat antara Pn dan MT, serta beban kerugian muka yang dialami Pn tinggi yang disebabkan oleh tingkat kekuasaan MT terhadap Pn yang tinggi dimana MT adalah seorang yang umurnya lebih tua dan harus dihormati oleh Pn.

g. Strategi 10 - Membuat penawaran dan janji

Strategi 10 ditemukan pada tuturan IB₁, IB₃, dan IIB₃. Pada ketiga tuturan ini, Pn menyantunkan penolakannya dengan strategi membuat janji kepada MT.

(IB₁) “.....? *Kalo* belum, besok Sabtu saya *nyanda mo ka* mana-mana.....”.

(IB₃) “..... Sabtu depan *jo neh?*”

(IIB₃) “.....? Nanti lain kali *jo wa*,”.

Dalam ketiga kalimat di atas, penutur BIDG membuat janji atau menawarkan kegiatan yang diminta oleh MT untuk dilaksanakan pada waktu yang lain. Dari konteks situasi yang terdapat pada ketiga tuturan ini, variabel sosial D atau jarak hubungan yang mempengaruhi ketiga tuturan ini adalah hubungan yang dekat/familiar. Kefamiliaran ini

membuat penutur BIDG dapat menolak MT menggunakan strategi membuat janji. Pada tuturan IB₁, Pn berjanji kepada MT untuk melaksanakan permintaan MT pada hari Sabtu keesokan harinya karena Pn harus menghormati MT yang memiliki tingkat kekuasaan yang tinggi terhadap Pn dengan tujuan agar MT tidak merasa disepelkan. Tingkat kerugian muka yang terjadi pada Pn adalah tinggi (sebagai akibat dari tingkat kekuasaan n yang rendah terhadap MT), oleh karena itu Pn membuat janji kepada MT dengan tujuan agar MT mengetahui bahwa Pn adalah anak yang dapat diandalkan oleh ayahnya.

Pada tuturan IB₃ Pn BIDG I berjanji kepada MT (saudara sepupunya) untuk melaksanakan permintaan atau ajakan tersebut pada hari Sabtu minggu depan. Berbeda dengan berjanji pada orang yang tingkat kekuasaannya lebih tinggi Pn mengajukan janjinya tersebut hanya berselang sehari, pada MT dengan tingkat kekuasaan yang sederajat Pn mengajukan waktu yang cukup lama yaitu seminggu. Pada penolakan ini Pn tidak mengalami kerugian muka dalam tuturannya sebab selain tingkat kekuasaan antara Pn dan MT yang setara/sederajat hubungan mereka yang familiar juga menyebabkan Pn leluasa untuk menolak dengan membuat janji yang pelaksanaannya dalam waktu yang cukup lama.

Hampir sama dengan kedua tuturan sebelumnya, pada tuturan IIB₃ Pn BIDG II mengajukan janjinya kepada MT untuk mengganti atau menebus kerugian muka yang terjadi pada MT. Tetapi pada tuturan ini, Pn berjanji dengan tidak memberikan waktu yang spesifik kepada MT. Hal ini

disebabkan oleh sifat alamiah Pn sebagai seorang perempuan yaitu lemah atau tidak sanggup atau tidak berani memberi janji yang pasti apabila tidak bisa disanggupi (catatan: perbedaan realisasi strategi kesantunan antara laki-laki dan perempuan akan dijelaskan pada subbab berikutnya). Tingkat kekuasaan antara Pn dan MT adalah setara, hubungan antara Pn dan MT familiar, tapi karena esensi alamiah Pn sebagai perempuan menyebabkan Pn mengalami kerugian muka atas tuturannya.

h. Strategi 13 – Memberikan dan atau meminta alasan

Strategi yang terakhir yang ditemukan dalam penelitian ini adalah strategi 13. Strategi ini terdapat hampir pada seluruh tuturan pada ranah keluarga yaitu pada tuturan IB₁, IB₂, IB₃, IB₄, IB₅, IIB₁, IIB₂, IIB₃, IIB₄, dan IIB₅. Strategi ini merupakan strategi kedua yang paling banyak digunakan selain strategi 4 yang berjumlah 12 tuturan. Strategi ini juga merupakan strategi yang sering digunakan untuk menolak permintaan, saran, undangan dan tawaran. Strategi memberi alasan ini sangat ampuh digunakan untuk mengurangi gradasi ketidaksantunan dari tuturan penolakan.

3. Strategi Kesantunan Negatif

Strategi kesantunan negatif yang dituturkan oleh penutur BIDG I dan II pada ranah keluarga terdiri atas: (i) strategi 1 yaitu tuturan sebaiknya tuturan tidak langsung sesuai konvensi, (ii) strategi 2 yaitu tuturan hendaknya dalam

bentuk pertanyaan atau menggunakan partikel atau *hedge*, (iii) strategi 3 yaitu bersikap untuk tidak optimistik, (iv) strategi 4 yaitu mengurangi ancaman terhadap muka mitra tutur, (v) strategi 5 yaitu beri penghormatan kepada mitra tutur, (vi) strategi 6 yaitu gunakan permohonan maaf, (vii) strategi 7 yaitu jangan menyebutkan penutur dan mitra tutur, dan (viii) strategi 8 yaitu nyatakan FTA sebagai suatu ketentuan yang umum berlaku. Berikut tabel kedelapan bentuk strategi kesantunan negatif yang terdapat dalam tuturan penolakan penutur BIDG pada ranah keluarga.

Tabel 5. Strategi kesantunan negatif penutur BIDG pada ranah keluarga

No.	Strategi Kesantunan Positif	Tuturan Penolakan											
		Penutur BIDG I						Penutur BIDG II					
		IB ₁	IB ₂	IB ₃	IB ₄	IB ₅	IB ₆	IIB ₁	IIB ₂	IIB ₃	IIB ₄	IIB ₅	IIB ₆
1.	Strategi 1												
2.	Strategi 2												
3.	Strategi 3												
4.	Strategi 4												
5.	Strategi 5												
6.	Strategi 6												
7.	Strategi 7												
8.	Strategi 8												

Berikut analisis kedelapan strategi kesantunan negatif yang digunakan penutur BIDG pada ranah keluarga.

a. Strategi 1 – Tuturan sebaiknya tuturan tidak langsung sesuai konvensi

Telah dijelaskan pada subbab sebelumnya bahwa tuturan-tuturan yang tidak mengandung makna literal tapi mengandung daya ilokusi merupakan tuturan atau tindak tutur tidak langsung. Seperti pada tuturan penolakan pada ranah kerja, pada ranah keluarga ini pun kedua penutur BIDG banyak

menggunakan tuturan tidak langsung (lihat tabel 9). Penutur BIDG I (Pn -I) menggunakan strategi ini sebanyak lima tuturan yaitu tuturan IB₁, IB₂, IB₃, IB₅, dan IB₆, sedangkan penutur BIDG II (Pn-II) juga memanfaatkan strategi ini sebanyak 5 tuturan yaitu tuturan IIB₁, IIB₃, IIB₄, IIB₅, dan IIB₆.

Oleh karena pada subbab sebelumnya yaitu subbab (b) Bentuk Penolakan Tidak Langsung Penutur BIDG pada Ranah Keluarga, sudah dijelaskan secara mendetail jenis-jenis penolakan tersebut, berdasarkan bentuk-bentuk *PDR* yang mempengaruhinya, maka pada bagian ini peneliti tidak akan membahasnya lagi. Namun perlu diingatkan lagi bahwa pada tindak tutur penolakan tidak langsung pada ranah keluarga ini menggunakan bentuk-bentuk leksikal BIDG yang cukup banyak dibandingkan dengan ranah kerja, seperti pada contoh tuturan IB₃ berikut ini:

(IB₃) *“Kiapa ngana baru bilang sekarang? Kita ley suka skali pigi uti, mar kita so talanjur ba janji pa maitua deng anak-anak mo ba rekreasi di Lombongo. Sabtu depan jo neh?”*

Brown dan Levinson (1987:139) menyatakan bahwa tindak tutur tidak langsung, selain dapat disusun dengan perangkat ‘*syntactically marked*’ atau penanda sintaksis menurut tata bahasa pengguna bahasa tertentu, bisa juga melalui perangkat tindak tutur tidak langsung idiomatik atau ‘*the set of idiomatic indirect speech act*’. Pada tuturan di atas, penutur BIDG menggunakan sebuah pertanyaan idiomatis ‘*Kiapa ngana baru bilang sekarang?*’ (Mengapa engkau baru beritahu sekarang?) sebagai sebuah kalimat awal dalam tuturan penolakannya. Kalimat tersebut dapat

pula dikatakan sebagai penanda daya ilokusi tidak langsung, penutur menolak dengan cara tidak langsung di mana penutur menyesalkan mitra tutur yang terlambat memberitahu keinginannya atau ajakannya untuk memancing sebab Pn sudah terlanjur berjanji kepada keluarganya untuk mengajak mereka berekreasi.

b. Strategi 2 - Tuturan hendaknya dalam bentuk pertanyaan atau menggunakan partikel atau *hedge*

Strategi ini digunakan penutur BIDG hampir pada semua tuturan penolakan baik oleh penutur BIDG I maupun penutur BIDG II (kecuali pada tuturan IIB₆). Berbeda dengan jumlah tuturan pada ranah kerja yang hanya sedikit jumlahnya, pada ranah keluarga ini penggunaan partikel atau hedges cukup bervariasi yang bertujuan untuk menurunkan kadar ketidaksantunan dari tuturan penolakannya. Bentuk partikel yang digunakan pun tidak hanya partikel atau *hedges* dalam bahasa Indonesia tetapi juga partikel dalam BIDG. Penggunaan partikel ini dipengaruhi oleh PDR yang melatarbelakangi tuturan tersebut. Misalnya pada tuturan IB₁, Pn memiliki tingkat kekuasaan lebih rendah dari MT sehingga Pn menggunakan partikel *Ti* untuk menyebut MT atau Panya.

(IB₁) “*Ti* Papa *somo* pake *capat tu oto*? Kalo belum besok Sabtu saya *nyanda mo ka* mana-mana. Kalo sebentar sore **kayaknya** saya tidak bisa soalnya banyak *karja* di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah”.

Dalam tata krama berbahasa masyarakat Gorontalo, yaitu dalam percakapan antara orang tua dan anak, adalah hal yang tidak sopan menyebut ayah atau ibu dengan sebutan ‘kau’ atau ‘kamu’ melainkan wajib menyebut ayah, papa, bapak ibu, atau mama. Jadi partikel *ti* ini membuat penyebutan terhadap orang tua dan tuturan yang disampaikan menjadi lebih sopan. Partikel ini berfungsi pula menciptakan suasana yang akrab atau kedekatan antara orang tua dan anak. Meskipun hubungan mereka sangat dekat, Pn tetap harus menghormati permintaan MT dengan cara menggunakan kalimat pertanyaan “*Ti Papa somo pake capat tu oto?*” untuk memperlihatkan kepada MT bahwa dia tidak yakin dengan tuturan penolakan yang akan dilakukannya.

Demikian pula dengan tingkat kerugian muka yang terjadi di antara Pn dan MT, di mana Pn merasa terbebani oleh kewajibannya sebagai anak yang berbakti dan memprediksi bahwa penolakannya akan membuat MT tersinggung. Oleh karena itu, Pn merasa perlu untuk menggunakan strategi 2 sebagai cara untuk menurunkan gradasi ketidaksantunan dari tuturan penolakannya.

Penggunaan partikel *ti* ini juga terdapat pada tuturan IIB₅, yang berfungsi untuk menciptakan kedekatan antara Pn (ibu) dan MT (anak). Dengan partikel ini, Pn berharap agar sikap atau tuturan penolakannya tidak akan menyebabkan MT merasa tidak dipedulikan oleh Pn.

(IIB₅) “*Ti mama tidak suka pake baju yang bagini nou, soalnya ti mama pe badan besar, sedangkan baju ini cuma cocok buat orang-orang yang kurus*”.

Tabel berikut menjelaskan jenis-jenis partikel (*hedges*) dan kalimat pertanyaan berdasarkan PDR yang melatarbelakangi tuturan penolakan penutur BIDG pada ranah keluarga.

Tabel 6. Jenis-jenis partikel dan pertanyaan berdasarkan PDR tuturan penolakan pada ranah keluarga

Data	Tingkat Kekuasaan {Pn,MT} (P)	Jarak Hubungan/ Familiaritas {Pn,MT} (D)	Tingkat Kerugian Muka {Pn,MT} (R)	Pertanyaan/ Hedges
IB ₁	{-1, +1}	{+1, +1}	{+1, -1}	pertanyaan, <i>ti</i> , kayaknya
IB ₂	{-1, +1}	{-1, -1}	{+1, +1}	<i>kou</i> , <i>tapi</i> , <i>wa</i>
IB ₃	{0, 0}	{+1, +1}	{-1, -1}	pertanyaan, <i>mar</i> , <i>neh</i>
IB ₄	{0, 0}	{-1, -1}	{-1, +1}	<i>neh</i>
IB ₅	{+1, -1}	{+1, +1}	{-1, -1}	<i>tapi</i>
IB ₆	{+1, -1}	{-1, -1}	{-1, +1}	<i>biasa</i>
IIB ₁	{-1, +1}	{+1, +1}	{+1, -1}	pertanyaan, <i>neh</i>
IIB ₂	{-1, -1}	{-1, -1}	{+1, -1}	<i>tapi</i>
IIB ₃	{0, 0}	{+1, +1}	{+1, -1}	<i>wa</i>
IIB ₄	{0, 0}	{-1, -1}	{+1, +1}	<i>tapi</i> , <i>neh</i>
IIB ₅	{+1, -1}	{+1, +1}	{-1, -1}	<i>ti</i>

Keterangan:

Skala P:

-1 = lebih rendah

0 = setara

+1 = lebih tinggi

Skala D:

-1 = tidak dekat/
tidak familiar

+1 = dekat/ familiar

Skala R:

-1 = tidak terjadi kerugian muka

+1 = terjadi kerugian muka

Tabel di atas menunjukkan bahwa penutur BIDG menggunakan strategi 2 dalam bentuk yang bervariasi untuk setiap tuturannya. Pemakaian variasi partikel ini semuanya bermaksud untuk menurunkan

tingkat beban atau kerugian muka yang terjadi akibat tuturan penolakan yang dilakukan Pn.

c. Strategi 3 - Bersikap untuk pesimistik

Pada strategi ini, penutur meminimalkan FTA dengan bersikap untuk tidak yakin dengan tuturan penolakannya. Sikap ini bisa ditunjukkan dengan cara menggunakan kalimat negatif dengan *tag question*, menggunakan kata yang bersifat mengandaikan (*subjunctive*), dan penanda tipis atau kecil kemungkinan tindak tutur atau FTA bisa diterima oleh mitra tutur (Brown dan Levinson, 1987:175). Dalam data yang ditemukan, strategi ini hanya terdapat pada tuturan IB₁ dan IIB₁.

- (IB₁) “*Ti Papa somo pake capat tu oto? Kalo* belum besok Sabtu saya *nyanda mo ka* mana-mana. *Kalo* sebentar sore kayaknya saya tidak bisa soalnya banyak *karja* di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah”.
- (IIB₁) “Yah..kak... *Ndak* apa-apa kan *kalo* saya *ndak* datang? Saya *mopigi deng paitua* ke rumah bosnya nanti malam. Jangan marah *neh..*”

Pada tuturan IB₁, Pn menyatakan sikap pesimistiknya atas tuturan penolakan yang akan dilakukannya dengan menanyakan mitra tutur tentang seberapa pentingnya permintaan mitra tutur tersebut, yaitu dalam kalimat pertanyaan ‘*Ti Papa somo pake capat tu oto?* Atau ‘Papa sudah mau pakai secepatnya itu mobil?’ atau dalam bentuk negatif ‘Papa belum mau pakai secepatnya itu mobil, kan?’ Tingkat kekuasaan Pn yang lebih rendah dari MT, jarak hubungan yang dekat, dan tingkat kerugian muka

yang diprediksi rendah terhadap MT mempengaruhi penggunaan strategi ini, di mana Pn dalam hal ini lebih suka menggunakan kata ‘*somo*’ atau ‘sudah mau’ daripada menggunakan negasi ‘belum mau’ dikarenakan ‘*somo*’ lebih santun daripada ‘belum mau’. Jika pakai ‘belum mau’ maka itu berarti Pn sudah yakin dengan tuturan penolakannya, dan itu kemungkinan besar dapat mengakibatkan FTA bagi mitra tutur.

Selanjutnya pada tuturan IIB₁, Pn menyatakan rasa pesimisnya atas tindak tutur yang dilakukannya dengan menggunakan *question tag* ‘*Ndak apa-apa kan kalo saya ndak datang?*’ atau ‘Kalau saya tidak datang, tidak apa-apa kan?’ Pada kalimat ini, Pn mengandaikan terlebih dahulu bahwa ketidakhadirannya dalam acara MT tidak menjadi ganjalan buat MT. Pengandaian ini disebabkan oleh tingkat kekuasaan yang dimiliki Pn yang lebih rendah dari MT, sehingga Pn harus memastikan kepada MT terlebih dahulu dengan menanyakan status kehadiran/ketidakhadirannya, harus atau tidak. Jika dilihat dari jarak hubungan yang familiar di antara Pn dan MT yaitu sebagai adik-kakak kandung, Pn memprediksi bahwa tuturan penolakan tersebut tidak akan menimbulkan kerugian muka terhadap MT.

d. Strategi 4 - Mengurangi ancaman terhadap muka mitra tutur

Dalam data yang dikumpulkan pada ranah keluarga, strategi ini hanya terdapat pada tuturan penolakan IB₄.

(IB₄) *Ndak usah, kita somo nae bentor jo, soalnya masih ada yang mo diurus sadiki. Jangan marah neh..”*

Pada tuturan ini, Pn mengurangi atau meminimalkan ancaman muka MT dengan menggunakan kata *sadiki* atau sedikit dalam kalimat ‘masih ada yang mau diurus sedikit’. Pn berasumsi bahwa tuturan penolakan akan menyebabkan kerugian muka terhadap MT sehingga Pn merasa perlu untuk menggunakan Partikel ‘sedikit’ ini untuk menurunkan efek negatif dari tuturannya. Jarak hubungan yang tidak dekat juga mempengaruhi Pn dalam tuturannya, di mana Pn tidak menerangkan secara jelas urusan yang akan dilakukannya kepada MT dengan kata ‘ada’ atau ‘sesuatu hal’ yang harus dikerjakannya yang Pn tidak mau memberitahukan kepada MT.

e. Strategi 5 - Beri penghormatan kepada mitra tutur

Pada strategi ini Pn menyatakan rasa hormat dan segan kepada MT, yaitu dengan meninggikan derajat MT atau dengan menurunkan derajat Pn. Strategi ini terdapat pada tuturan IB₁, IB₂ dan IIB₁. Pn meninggikan derajat MT dengan menggunakan penyebutan kata ganti orang kedua untuk diri MT dengan sebutan ‘**Papa**’ pada tuturan IB₁, ‘**Ibu**’ pada tuturan IB₂ dan ‘**Kak**’ atau kakak pada IIB₁. Pn juga menurunkan derajat dirinya di hadapan MT dengan cara menggunakan kata ganti orang pertama ‘**saya**’ pada tuturan IB₁, ‘*watia*’ atau ‘saya’ pada tuturan IB₂ dan tetap memakai ‘saya’ pada tuturan IIB₁.

(IB₁) “*Ti **Papa** somo pake capat tu oto? Kalo belum besok Sabtu **saya** nyanda mo ka mana-mana. Kalo sebentar sore kayaknya **saya** tidak*

bisa soalnya banyak *karja* di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah”.

- (IB₂) “*Bolo maapu kou*, soalnya **watia** olo okaraja to kantori dulahe boito. Jadi *bolo maapu*, bukannya **saya** tidak mau menghargai undangan, tapi tugas **saya** sama pentingnya dengan kegiatan kelurahan, *bolo maapu ibu wa.. japoingo*”.
- (IIB₁) “Yah..**kak**... *Ndak* apa-apa kan *kalo saya ndak* datang? **Saya mopigi deng paitua** ke rumah bosnya nanti malam. Jangan marah *neh..*”

Tuturan IB₁ dan IIB₁ memiliki bentuk *P* yang sama yaitu Pn memiliki tingkat kekuasaan yang lebih rendah daripada MT. Bentuk *P* ini tentu berpengaruh terhadap tuturan penolakan yang disampaikan Pn, yaitu dengan menyatakan rasa hormatnya kepada MT sekaligus menurunkan derajatnya dihadapan MT. Sedangkan hubungan yang familiar diantara Pn dan MT serta alasan yang disampaikan Pn dapat dipahami oleh MT mengakibatkan tingkat kerugian muka yang dialami oleh MT menjadi rendah.

Tuturan IB₂ dipengaruhi oleh tingkat kekuasaan Pn yang rendah terhadap MT. MT adalah seorang kerabat dari ibunya yang harus dihormati sehingga Pn mengalami kesulitan untuk menolak undangan yang disampaikan MT. Salah satu cara yang digunakan untuk menunjukkan rasa hormatnya yaitu dengan meninggikan derajat MT dengan tidak menyebut ‘kau’ atau ‘*yio*’ dalam bahasa daerah Gorontalo sebagai ka ta ganti orang kedua, dan merendahkan diri dengan menggunakan ‘*watia*’ atau saya. Meskipun Pn sudah menghormati dan menurunkan derajat dirinya di hadapan MT, Pn tetap mengalami kerugian muka di mana Pn terpaksa menolak undangan tersebut karena pekerjaan kan tornya benar-

benar tidak bisa ditinggalkan, dan MT merasa dirugikan muka nya sebab undangan dari pimpinannya tidak dapat dipenuhi oleh Pn.

f. Strategi 6 - Gunakan permohonan maaf

Strategi ini hanya terdapat pada tuturan IB₂, yaitu Pn memohonkan maaf atas tindakan penolakan yang dilakukan kepada MT.

(IB₂) “Bolo *maapu* kou, soalnya watia olo okaraja to kantori dulahe boito. Jadi bolo *maapu*, bukannya saya tidak mau menghargai undangan, tapi tugas saya sama pentingnya dengan kegiatan kelurahan, bolo *maapu* ibu wa.. japoingo”.

Pada tuturan IB₂ ini, Pn memiliki tingkat kekuasaan yang lebih rendah daripada MT, sehingga tindakan penolakan ini tentu mengakibatkan kerugian muka bagi MT. Cara yang dianggap paling tepat untuk meminimalkan *FTA* adalah Pn memohon maaf atas ketidakmampuannya memenuhi undangan yang dibawa oleh MT. Meskipun jarak hubungan antara Pn dan MT tidak dekat, dalam tuturannya tersebut Pn memohon maaf berkali-kali sebagai ungkapan rasa bersalahnya karena menolak undangan MT.

g. Strategi 7 - Jangan menyebutkan penutur dan mitra tutur

Pada strategi ini Pn menghindari penyebutan ‘saya/aku’ dan ‘kamu/kau’.

Pada ranah keluarga, strategi ini hanya terdapat pada tuturan IIB₂ dan IIB₄.

- (IIB₂) “Oh.. makasih, tapi *ndak* usah, Baru *dapa inga*, masih ada sisa *doi* jajan *li* Tita di sekolah”.
- (IIB₄) “Gitu ya? Tapi *ndak* janji *neh*, soalnya besok malam *tu* ada undangan juga”.

Pada tuturan IIB₂ di atas, baik Pn maupun MT sama-sama tidak memiliki kekuasaan terhadap satu sama lainnya, di mana status dari Pn bukan istri dari MT, dan MT bukanlah seorang kerabat dekat dari Pn. Demikian pula dengan jarak hubungan di antara keduanya yang sama sekali belum saling kenal sebelumnya. Untuk itu, Pn merasa perlu untuk menggunakan strategi 7 ini untuk meminimalisir FTA yang ditimbulkan oleh tuturan penolakannya tersebut, yaitu dengan cara tidak menggunakan ‘saya/aku’ untuk dirinya, dan tidak menyebut ‘kamu/kau’ kepada MT. Strategi ini benar-benar pas dilakukan, karena faktor ketidakfamiliaran di antara Pn dan MT.

Sama dengan tuturan IIB₂, tuturan IIB₄ juga menghindari penyebutan ‘saya/aku’ dan ‘kamu/kau’. Tingkat kekuasaan yang tidak dimiliki baik oleh Pn terhadap MT dan MT terhadap Pn, serta ketidakfamiliaran di antara keduanya menyebabkan kecanggungan Pn untuk menyebut Pn dan MT. Tingkat kerugian muka dialami Pn sebagai akibat kekakuannya dalam menolak undangan MT, sedangkan MT jelas mengalami muka negatif akibat tindak penolakan yang dilakukan Pn.

h. Strategi 8 - Nyatakan FTA sebagai suatu ketentuan yang umum berlaku.

Dari identifikasi data yang dikumpulkan pada ranah keluarga, peneliti hanya menemukan 1 tuturan yang menggunakan strategi 8 yaitu tuturan IIB₅ (lihat tabel 9).

(IIB₅) “*Ti* mama tidak suka pake baju yang *bagini nou*, soalnya *ti* mama *pe* badan besar, sedangkan baju ini cuma cocok buat orang-orang yang kurus”.

Pada tuturan IIB₅, Pn menyatakan bahwa baju yang dipilih oleh MT tidak cocok dipakai oleh Pn yang berbadan besar dan hal ini sudah menjadi ketentuan dalam memilih pakaian. Jika Pn melanggar dan tetap memakai baju tersebut, maka orang akan memandang lucu, aneh dan bahkan mungkin dicela.

Tuturan penolakan ini dipengaruhi oleh tingkat kekuasaan yang dimiliki Pn (ibu) terhadap MT (anak) yang tinggi, sehingga Pn leluasa menolak saran MT. Selain itu, jarak hubungan yang dekat sebagai ibu dan anak juga menyebabkan Pn maupun MT tidak mengalami kerugian muka atas tuturan Pn. MT dapat memahami bahwa penolakan Pn atas sarannya merupakan ketentuan yang berlaku yang harus diketahui oleh MT.

4. Strategi Kesantunan tanpa Publikasi atau *off record*

Pada penelitian ini, peneliti menemukan 2 jenis strategi kesantunan tanpa publikasi yang dituturkan oleh penutur BIDG I dan penutur BIDG II pada ranah keluarga yaitu (i) strategi 1, memberikan isyarat atau tanda,

terdapat dalam tuturan IB₆, dan (ii) strategi 13, berlebih-berlebihan, terdapat dalam tuturan IIB₆.

(IB₆) “*Ba nonton TV jo di rumah, malam minggu bagini biasa depe film bagus-bagus*”.

(IIB₆) “*Masak sih? Depe rasa asin-asin bagitu, nyanda enak. Dari dulu kita ndak suka keju*”.

Tuturan IB₆ merupakan tuturan yang menggunakan strategi 1 yaitu Pn memberikan isyarat atau tanda kepada MT bahwa Pn tidak mengizinkan MT mengajak putrinya ke bioskop, yang berarti Pn menolak permintaan MT. Tuturan IB₆ ini merupakan hal yang dianggap wajar oleh Pn sebab dia memiliki hak untuk melarang sebagai orang tua, artinya Pn memiliki tingkat kekuasaan yang lebih tinggi terhadap MT. Jarak hubungan yang tidak familiar menyebabkan tuturan penolakan tersebut menjadi sebuah aturan bagi MT dan putrinya. Aturan tersebut dinyatakan Pn melalui kalimat penolakan “*Ba nonton TV jo di rumah*” atau “*Nonton TV di rumah saja*”. Kalimat tersebut menjadi sebuah *hint* atau isyarat bahwa MT melarang putrinya menonton di Bioskop bersama MT. Pn tidak mengalami kerugian muka sebab Pn memiliki tingkat kekuasaan yang lebih tinggi terhadap MT, sedangkan MT mengalami kerugian muka karena permintaan atau permohonannya ditolak Pn.

5. Strategi Kesantunan Tidak Melakukan FTA

Dari keseluruhan data, strategi kesantunan ini tidak ditemukan pada ranah keluarga, baik oleh penutur BIDG I maupun penutur BIDG II.

C. Paradoksal Realisasi Kesantunan Penutur BIDG

Berdasarkan data yang ditemukan, realisasi kesantunan penutur BIDG I (laki-laki) dan penutur BIDG II (perempuan) memperlihatkan ciri yang bertolak belakang atau paradoksal yaitu pada tingkat keberanian, tingkat emosionalitas, cara berpikir/bersikap, rasionalitas. Ketiga esensi alamiah ini dinilai dari tingkat kerugian muka ($R = +/-$) yang dialami oleh penutur pada saat menuturkan penolakannya. Contohnya adalah apabila penutur pada saat menuturkan penolakan tersebut tidak mengalami kerugian muka atau tidak mengalami FTA ($R = -$) diartikan sebagai Pn memiliki keberanian dalam menyampaikan tuturan penolakannya. Sebaliknya, apabila Pn mengalami FTA ($R = +$) maka Pn dianggap tidak memiliki keberanian atau takut dalam menuturkan penolakan tersebut.

Perbedaan esensi dari penutur BIDG I sebagai laki-laki dan penutur BIDG II sebagai perempuan, mempengaruhi realisasi strategi kesantunan dari kedua penutur tersebut. Hal ini dapat dilihat pada tuturan IA₁, yaitu tuturan penolakan penutur BIDG I pada ranah kerja dan tuturan IIA₁ tuturan penolakan penutur BIDG II pada ranah kerja.

- (IA₁) “Oh iya, makasih Pak, tapi *ndak* (= tidak) usah, saya balik ke ruangan aja dulu, soalnya masih ada yang mau saya kerjakan, nanti saya kembali lagi.
- (IIA₁) “Bu, saya mohon maaf. Saya *mominta* (= mau minta) izin pulang agak cepat hari ini, karena suami saya malam ini mau berangkat ke luar daerah, dan barang yang akan dibawa belum sempat saya siapkan. Insya Allah besok pagi saya akan datang lebih cepat untuk mengerjakan laporan itu.

Pada tuturan IA_1 , tingkat kekuasaan MT terhadap Pn-I lebih tinggi (atau sebaliknya Pn-I memiliki tingkat kekuasaan yang lebih rendah daripada MT). Begitu juga dengan jarak hubungan di antara keduanya dekat, sehingga walaupun tingkat kekuasaan MT lebih tinggi daripada Pn-I, Pn-I tetap tidak merasa canggung atau segan untuk menolak tawaran dari MT atau Pn-I tidak mengalami kerugian muka (-1). Hal ini dikarenakan juga oleh 'esensi alamiah' seperti yang diungkapkan Eckert dan Ginet (2003) bahwa laki-laki laki-laki memiliki sifat pemberani, sehingga pada tuturan IA_1 , Pn-I berani atau tidak segan menyampaikan penolakannya kepada MT (atasannya) dengan menggunakan strategi kesantunan positif-strategi 9, yaitu mempresuposisikan bahwa Pn-I memahami keinginan MT. Pn-I membuat persepsi atau berusaha memahami bahwa tawaran MT hanyalah sebuah pernyataan basa-basi, sebab berdasarkan situasi tempat duduk tersebut tidak layak untuk diduduki oleh 2 orang yang memiliki postur tubuh yang besar.

Lain halnya dengan tuturan penolakan tidak langsung yang disampaikan oleh penutur BIDG II yaitu pada tuturan IIA_1 . Pada tuturan IIA_1 ini, walaupun penutur BIDG II memiliki bentuk P (tingkat kekuasaan) dan D (jarak hubungan) yang sama dengan bentuk P dan D penutur BIDG I, penutur BIDG II terlihat kurang berani atau takut dalam menyampaikan tuturannya. Dalam tuturannya Pn-II menggunakan strategi kesantunan negatif-strategi 6 (menggunakan permohonan maaf) untuk ketidakmampuannya dalam menerima permintaan atasannya membuat laporan keuangan. Sehingga dapat dikatakan bahwa Pn-II mengalami kerugian muka dalam menuturkan kalimat penolakannya.

Contoh lain adalah tuturan IA₆ dan IIA₆. Pada tuturan IA₆, Pn-I lebih berani menyampaikan tuturan penolakannya kepada MT. Pn-I berani menggunakan strategi menawarkan tindakan timbal balik atau strategi kesantunan positif-strategi 14. Tawaran timbal balik ini bisa juga disebut sebagai kritik kepada MT.

(IA₆) “..... *Bekeng sendiri* dulu konsepnya, baru minta diperbaiki, ok?”
 (“..... *Bikin sendiri* dulu konsepnya, baru minta diperbaiki, ok?”)

Selain itu, Pn-I tidak mengalami kerugian muka dari penolakannya itu, sebab sifat alamiah dari seorang laki-laki yaitu sifat/sikap tenang dan berpikir praktis yang dimiliki Pn-I sehingga menyebabkan Pn-I tidak ragu dalam menyampaikan strategi 14 tersebut. Penggunaan strategi 14 ini menunjukkan bahwa Pn-I mampu bersikap rasional yaitu memberi saran yang cukup rasional kepada MT bahwa seharusnya sebelum MT meminta Pn-I untuk mengajarkan membuat surat keputusan, MT harus membuat sendiri dulu konsep surat keputusan tersebut. Dalam aturan kepegawaian seorang CPNS masih dalam tahap penilaian pimpinan selama satu tahun. Oleh karena itu konsep SK yang dibuat MT ini dapat membantu Pn untuk mengetahui dan menilai kemampuan MT.

Sebaliknya, penutur BIDG II terlihat tidak berani mengambil resiko untuk menerima tawaran mitra tuturnya. Hal ini terlihat dari strategi kesantunan yang digunakan dalam tuturan penolakannya yaitu strategi ‘bertutur apa adanya’ (tidak menggunakan strategi 14 seperti penutur BIDG I).

(IIA₆) “Hmm.. biar *jo, ndak* usah. *Kita paling* cuma *sadiki tempo*”.
 (“Hmm.. biar saja, tidak usah. Aku mungkin cuma sebentar”).

Penutur BIDG II juga memiliki kekuatiran yang disebabkan oleh sifat alamiah Pn-II sebagai seorang perempuan yang emosional dan selalu bersikap preventif atau protektif terhadap apa yang dimilikinya, dalam hal ini Pn -II tidak ingin apa yang menjadi tugasnya dikerjakan oleh orang lain yang dia belum mengenalnya secara dekat dan belum mengetahui kemampuan orang tersebut. Tidak seperti penutur laki-laki, penutur BIDG II tidak dapat berpikir rasional untuk memberi kesempatan kepada MT untuk belajar dan memperlihatkan kemampuannya.

D. Bobot Kesantunan Tindak Tutur Penolakan BIDG

Dari keseluruhan temuan dan analisis yang sudah dipaparkan di atas, dapat disimpulkan bahwa strategi kesantunan yang digunakan dalam tuturan penolakan yang dilakukan oleh penutur BIDG cukup bervariasi, dan terdapat pula tuturan-tuturan yang mengalami perpaduan strategi (*mixture strategy*). Contoh, bentuk tuturan penolakan pernyataan penyesalan atau **permohonan maaf** menjadi salah satu strategi kesantunan negatif-strategi 6 digunakan kedua penutur BIDG yang berpadu dengan strategi-strategi lainnya. Penggunaan lebih dari satu strategi ini disebabkan oleh faktor-faktor yang disebut oleh Brown dan Levinson (1987) dengan bobot kesantunan yaitu: (a) jarak sosial, (b) perbedaan kekuasaan, dan (c) peringkat/tingkat kerugian muka. Untuk menghitung bobot kesantunan setiap tuturan Brown dan Levinson (1987:76) merumuskan pola sebagai berikut:

$$W_x = D(S,H) + P(H,S) + R_x$$

W atau *weight* adalah bobot kesantunan yang terdapat dalam suatu tindak tutur, D atau *distance* adalah jarak hubungan di antara Pn dan MT, P atau *power* adalah tingkat kekuasaan MT terhadap Pn, sedangkan R atau *ranking of imposition* yaitu tingkat beban atau kerugian muka yang dialami oleh Pn pada saat menuturkan penolakannya kepada MT, artinya *FTA* yang dialami Pn sebagai *actor* atau orang yang melakukan tindak tutur. Bobot *P*, *D*, dan *R* mengacu pada skala *P*, *D*, dan *R* sesuai dengan konteks yang terdapat dari setiap tuturan. Mengenai hal ini sudah dijelaskan pada bab sebelumnya, Bab IV, yaitu pada bagan 1, bagan 2, bagan 3, bagan 4, dan bagan 5, dengan skala:

Skala P:	Skala D:	Skala R:
-1 = lebih rendah	-1 = tidak dekat/ tidak familiar	-1 = tidak terjadi kerugian muka
0 = setara	+1 = dekat/ familiar	+1 = terjadi kerugian muka
+1 = lebih tinggi		

Skala bobot kesantunan yang digunakan peneliti untuk menilai bobot kesantunan dari setiap tuturan penolakan BIDG yaitu: bobot sangat santun (>+1), santun (+1), cukup santun (0), tidak santun (-1), dan sangat tidak santun (< -1). Sangat santun artinya tuturan dipandang terlampau santun dalam budaya Gorontalo, santun berarti tuturan dianggap santun atau layak disampaikan, cukup santun, yaitu tuturan dipandang lumayan atau agak layak untuk dikemukakan, tidak santun yaitu tuturan dianggap tidak layak untuk disampaikan, dan sangat

tidak santun berarti tuturan dipandang betul-betul tidak pantas dinyatakan oleh penutur.

Berikut, dideskripsikan bentuk PDR dan bobot kesantunan yang terdapat dalam setiap tuturan penolakan, beserta strategi kesantunan yang digunakan oleh penutur dalam tiap tuturan.

Tabel 7. Bobot kesantunan tuturan penolakan penutur BIDG I dan penutur BIDG II pada ranah kerja

Bobot Kesantunan			Jumlah Bobot	Tuturan	Strategi Kesantunan yang Digunakan				
P(H,S)	D(S,H)	R			Bertutur Apa Adanya	Positif	Negatif	Tanpa Publikasi	Tidak Melakukan FTA
+1	+1	-1	1	IA ₁	-	9, 13	2, 4, 5	-	-
+1	-1	+1	1	IA ₂	-	10, 13	3, 5, 6	-	-
0	+1	-1	0	IA ₃	-	4, 10, 13	2, 4	-	-
0	-1	+1	0	IA ₄	-	10, 13, 15	3, 5, 6	-	-
-1	+1	-1	-1	IA ₅	-	4, 11, 13	-	-	-
-1	-1	-1	-3	IA ₆	-	4, 13, 14	6	2	-
+1	+1	+1	3	IIA ₁	-	7, 13	5, 6	-	-
+1	-1	+1	1	IIA ₂	-	10, 13	5, 6	-	-
0	+1	-1	0	IIA ₃	-	4, 13	2, 4, 6	-	-
0	-1	-1	-2	IIA ₄	-	13	2, 4, 7	-	-
-1	+1	-1	-1	IIA ₅	-	4, 8, 13	-	-	-
-1	-1	-1	-1	IIA ₆	-	4, 13	-	-	-

Skala bobot kesantunan:

> 1 = sangat santun
1 = santun
0 = cukup santun

-1 = tidak santun
> -1 = sangat tidak santun

Tabel berikutnya adalah uraian bentuk PDR dan bobot kesantunan yang terdapat dalam setiap tuturan penolakan, beserta strategi kesantunan yang digunakan dalam tuturan penolakan pada ranah keluarga:

Tabel 8. Bobot kesantunan tuturan penolakan penutur BIDG I dan penutur BIDG II pada ranah keluarga

Bobot Kesantunan			Jumlah Bobot	Tuturan	Strategi Kesantunan yang Digunakan				
P(H,S)	D(S,H)	R			Bertutur Apa Adanya	Positif	Negatif	Tanpa Publikasi	Tidak Melakukan FTA
+1	+1	-1	1	IB ₁	-	4,10,13	2, 3, 4, 5	-	-
+1	-1	+1	1	IB ₂	-	4, 13	2,4,5,6	-	-
0	+1	-1	0	IB ₃	-	2, 4, 10, 13	2, 4	-	-
0	-1	+1	0	IB ₄	-	4, 13	2, 4	-	-
-1	+1	-1	-1	IB ₅	-	4, 6, 13	2, 4	-	-
-1	-1	-1	-3	IB ₆	-	4	2, 4	1	-
+1	+1	-1	1	IIB ₁	-	13	2, 3, 4, 5	-	-
-1	-1	+1	-1	IIB ₂	-	13	2,4,7	-	-
0	+1	-1	0	IIB ₃	-	2, 10, 13	2, 4, 8	-	-
0	-1	-1	-2	IIB ₄	-	2, 13	2, 4, 7	-	-
-1	+1	-1	-1	IIB ₅	-	13	2, 4	-	-
-1	-1	-1	-3	IIB ₆	-	-	-	13	-

Skala bobot kesantunan:

> 1 = sangat santun

1 = santun

0 = cukup santun

-1 = tidak santun

> -1 = sangat tidak santun

Selanjutnya, berikut adalah contoh tuturan penolakan BIDG yang diambil peneliti untuk dianalisis yaitu tuturan IB₁.

(IB₁) “*Ti* Papa *somo* pake *capat tu oto*? Kalo belum, besok Sabtu saya *nyanda mo ka* mana-mana. Kalo sebentar sore kayaknya saya tidak bisa soalnya banyak *karja* di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah”. (“*ti*=mitigasi) Papa sudah mau pakai secepatnya itu mobil? Kalau belum, besok Sabtu saya tidak mau ke mana-mana. Kalau sebentar sore kayaknya saya tidak bisa soalnya banyak kerja di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah”).)

Dalam tuturan IB₁ di atas, tingkat kekuasaan MT terhadap Pn-I tinggi, sebab MT adalah ayah dari Pn-I, jadi Pn-I adalah anak yang harus menghormati dan menuruti perkataan orang tuanya. Jarak sosial atau hubungan antara Pn-I dan MT adalah dekat atau familiar, yaitu hubungan antara ayah dan anak. Hal tersebut ditandai dengan penggunaan strategi kesantunan positif-strategi⁴ yakni penanda kesamaan jati diri kelompok dimana Pn-I menggunakan Bahasa Indonesia Dialek Gorontalo dalam tuturannya. Tingkat kekuasaan (P) yang tinggi menyebabkan keraguan Pn-I untuk menolak permintaan MT. Hal ini ditunjukkan dengan sikap tidak optimis Pn-I (strategi kesantunan negatif-strategi 3) dalam menolak MT dengan menanyakan kepada MT apakah MT sudah sangat memerlukan mobil itu untuk dipakai, sebab bila belum ada keperluan yang mendesak, maka P memohon kepada MT untuk menunda permintaannya sampai besok hari. Pertanyaan itu terdapat pada awal kalimat “(ti=mitigasi) Papa sudah mau pakai secepatnya itu mobil?”

Tingkat kerugian muka yang dialami Pn-I adalah tinggi. Tingkat kerugian muka Pn adalah tinggi, artinya Pn merasa berat untuk menolak permintaan MT, seperti ditunjukkan Pn-I dalam kalimat pertanyaan “*Ti Papa somo pake capat tu oto?*” atau “(Ti) Papa sudah mau pakai secepatnya mobil itu?” Maksud dari pertanyaan ini adalah Pn-I ingin mengetahui lebih dahulu apakah ayahnya sudah sangat membutuhkan mobil tersebut, sebab jika iya, kemungkinan besar Pn-I tidak akan menolak permintaan MT tersebut. Tingkat kerugian muka terhadap MT juga rendah sebab Pn-I berusaha menurunkan tingkat kerugian muka yang dialami MT dengan menggunakan strategi kesantunan positif-strategi 10 yakni memberi janji

untuk mengerjakan permintaan MT pada besok hari, dan menggunakan strategi kesantunan negatif-2 yaitu menggunakan mitigasi atau partikel *hedge* ‘*ti*’, serta Pn-I memiliki alasan yang kuat (strategi kesantunan positif-strategi 13) untuk menolak permintaan MT. Penggunaan partikel ‘*ti*’ ini juga merupakan bentuk strategi kesantunan negatif-strategi 4 yaitu mengurangi ancaman muka terhadap muka mitra tutur. Disamping itu, Pn-I juga menyebut ayahnya dengan panggilan ‘Papa’ (orang kedua tunggal) sebagai pengganti kata ‘Kau’ dalam tuturannya untuk menghormati MT sebagai bentuk realisasi penggunaan strategi kesantunan negatif-strategi 5.

Dari hasil perhitungan bobot kesantunan, dapat disimpulkan bahwa tuturan IB₁ adalah tuturan yang dianggap santun dalam budaya atau lingkungan masyarakat Gorontalo khususnya tuturan penolakan pada ranah keluarga. Tuturan penolakan IB₁ mulai dari awal kalimat ‘*Ti Papa somo pake capat tu oto?*’ adalah sebuah pertanyaan yang digunakan untuk menjaga keharmonisan hubungan di antara penutur dan mitra tutur, dimana penutur tidak menolak secara langsung permohonan mitra tuturnya melainkan dengan cara bertanya. Kalimat lanjutan ‘Kalo belum, besok Sabtu saya *nyanda mo ka* mana-mana. Kalo sebentar sore kayaknya saya tidak bisa soalnya banyak *karja* di kantor hari ini. Mungkin malam baru pulang rumah’ diujarkan penutur sebagai alasan dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi mitra tutur untuk mengambil keputusan yang logis dan diharapkan menjadi keputusan bersama. Hal ini merupakan cerminan sikap masyarakat Gorontalo dalam hal mengambil keputusan yaitu dengan memusyawarahkan atau mencari kesepakatan bersama sebelum mengambil

keputusan. Budaya seperti ini dalam budaya masyarakat Gorontalo disebut dengan *huyula-heluma*. *Huyula* yaitu gotong royong dalam melakukan kepentingan masyarakat, sedangkan *heluma* adalah ikut bersama-sama atau berpartisipasi. Jadi, *huyula* dan *heluma* merupakan pernyataan kebersamaan dalam membangun, atau kebiasaan melaksanakan sesuatu hal secara bersama-sama termasuk memusyawarahkan setiap kebijakan yang akan diambil yang berhubungan dengan hajat hidup orang banyak (Muhammad, 2005:320). Menurut Muhammad (2005) prinsip *huyula-heluma* merupakan cerminan sikap masyarakat Gorontalo yang memandang bahwa segala hal yang berkaitan dengan kepentingan bersama harus diutamakan dan mengedepankan sikap terbuka dari setiap anggota masyarakat dalam mengambil keputusan untuk kebaikan bersama. Dengan sikap seperti itu, masyarakat Gorontalo meyakini bahwa suasana yang harmonis di kalangan masyarakat bisa tercapai. Berdasarkan data atau tuturan yang dikumpulkan hampir semua tuturan penolakan BIDG menggunakan strategi kesantunan positif 13 yaitu memberi dan meminta alasan yaitu berjumlah 23 tuturan dari 24 tuturan penolakan, dan hampir semua strategi kesantunan yang terdapat dalam strategi kesantunan bertutur apa adanya, strategi kesantunan positif, strategi kesantunan negatif, dan strategi kesantunan tanpa publikasi diimplementasikan oleh penutur BIDG dalam tuturan penolakannya, sehingga dapat dinyatakan bahwa strategi kesantunan yang digunakan dalam tuturan penolakan juga relevan dengan perilaku masyarakat penutur BIDG.