

ANALISIS PENGGUNAAN STRATEGI PENOLAKAN TIDAK LANGSUNG DALAM BAHASA JEPANG OLEH MAHASISWA BAHASA JEPANG STBA YAPARI ABA BANDUNG

Asteria Permata

Abstract

This study examined indirect refusal strategies in Japanese used by students. Data were taken from students of semester IV majoring in Japanese at Yapari School of Foreign Languages, Bandung of the 2010-2011 enrolment. Data were taken through WDCT (Written Discourse Completion Test). The findings of the research suggest that: 1) there were 7 indirect refusal strategies used by the respondents; 2) the most frequently used indirect refusal strategies were reasonings and expressions of regret in all contexts as indicated on WDCT; 3) the choice of strategies used was influenced by interlocutor; 4) the structures found in speech acts of indirect refusal strategies used by the respondents were structures of Bahasa Indonesia which were transferred into Japanese, and therefore, the use resulted in confusing Japanese.

Keywords: *Discourse Completion Test, indirect refusal strategies and indirect speech act.*

Pendahuluan

Tindak tutur tidak langsung adalah tuturan yang berbeda dengan modus kalimatnya, makna dari tindak tutur tidak langsung dapat beragam berdasarkan konteksnya. Dalam bahasa Jepang, tindak tutur tidak langsung banyak digunakan terutama pada situasi dimana penutur harus menyampaikan sesuatu yang sepertinya dapat menyinggung atau mengganggu lawan tutur, misalnya pada saat menyampaikan pendapat, menolak dan sebagainya. Davies dan Ikeno (2002: 13) menyatakan bahwa jika masyarakat Jepang memiliki perbedaan dengan lawan tutur, mereka biasanya mendengarkan pendapat lawan tuturnya dengan sikap menyetujui, lalu menyampaikan ketidaksetujuannya dengan secara tidak langsung dan tidak jelas atau samar.

Penggunaan tindak tutur tidak langsung pada komunikasi bahasa Jepang sehari-hari ini dapat menimbulkan kesalahpahaman, terutama ketika tindak tutur tidak langsung ini disampaikan kepada lawan tutur yang bukan berbahasa ibu bahasa Jepang.

Karenanya pembelajar bahasa Jepang perlu untuk memahami strategi tindak tutur tidak langsung yang digunakan oleh bangsa Jepang agar dapat berkomunikasi secara baik dalam bahasa Jepang.

Hal tersebut memunculkan pertanyaan bagaimanakah penggunaan strategi tindak tutur tidak langsung dalam bahasa Jepang oleh mahasiswa? Khususnya tindak tutur tidak langsung yang digunakan untuk menolak permintaan lawan tutur. Untuk menjawab pertanyaan tersebut, penulis mengambil data dengan memberikan *Written Discourse Completion Test* (WDCT) yang berhubungan dengan penggunaan strategi penolakan pada mahasiswa semester IV angkatan tahun 2010/2011 STBA Yapari ABA Bandung untuk mengetahui penggunaan strategi penolakan tidak langsung dalam bahasa Jepang oleh mahasiswa.

Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan penelitian disusun sesuai dengan ruang lingkup masalah penelitian, yaitu untuk

mengetahui penggunaan strategi penolakan tidak langsung dalam bahasa Jepang oleh mahasiswa Bahasa Jepang semester IV angkatan tahun 2010/2011 STBA Yapari-ABA Bandung.

Manfaat dari penelitian ini ada dua, pertama hasil penelitian ini akan menjadi masukan yang penting kepada Program Studi Bahasa Jepang STBA Yapari-ABA Bandung tentang strategi penolakan tidak langsung yang perlu diketahui mahasiswa. Hal ini mengingat bahwa tindak tutur tidak langsung memegang peranan penting dalam menjaga kesopanan dalam komunikasi dengan penutur asli Bahasa Jepang. Kedua, hasil penelitian ini juga memberikan masukan berharga kepada mahasiswa bahwa bahasa Jepang memiliki karakteristik bahasa yang unik yaitu banyak menggunakan tindak tutur bahasa tidak langsung dalam komunikasi sehari-harinya demi menjaga kesopanan dan hubungan baik dengan lawan bicaranya.

Kajian Pustaka

1. Tindak Tutur

Tindak tutur merupakan bagian dari pragmatik, yaitu ilmu yang meneliti makna yang dikomunikasikan oleh pembicara dan diterjemahkan oleh pendengar (Yule, 1996). Leech (1983:5-6) menyatakan bahwa pragmatik mempelajari maksud ujaran (yaitu untuk apa ujaran itu dilakukan); menanyakan apa yang seseorang maksudkan dengan suatu tindak tutur; dan mengaitkan makna dengan siapa berbicara kepada siapa, di mana, bilamana, bagaimana. Tindak tutur merupakan satuan analisis yang bersifat sentral di dalam pragmatik dan juga merupakan dasar bagi analisis topik-topik lain di bidang ini seperti prinsip kesantunan, prinsip kerjasama dan lain-lain.

Wijana (1996:4) menjelaskan bahwa tindak tutur dapat dibedakan menjadi tindak tutur langsung dan tindak tutur tidak langsung.

a. *Tindak tutur langsung (direct speech act)*

Secara formal berdasarkan modulusnya, kalimat dibedakan menjadi kalimat berita (*declarative*), kalimat tanya (*interogative*) dan kalimat perintah (*imperative*). Secara konvensional kalimat berita (*declarative*) digunakan untuk memberitahukan sesuatu (*information*); kalimat tanya untuk menanyakan sesuatu, dan kalimat perintah untuk menyatakan perintah, ajakan, permintaan atau permohonan. Apabila kalimat berita difungsikan secara konvensional untuk mengadakan sesuatu, kalimat tanya untuk bertanya dan kalimat perintah untuk menyuruh, mengajak memohon dan sebagainya, maka akan terbentuk tindak tutur langsung (*direct speech*). Sebagai contoh : Yuli merawat ayahnya. Siapa orang itu? Ambilkan buku saya! Ketiga kalimat tersebut merupakan tindak tutur langsung berupa kalimat berita, tanya, dan perintah.

b. *Tindak Tutur Tidak Langsung (indirect speech act)*

Tindak tutur tak langsung ialah tindak tutur untuk memerintah seseorang melakukan sesuatu secara tidak langsung. Tindakan ini dilakukan dengan memanfaatkan kalimat berita atau kalimat tanya agar orang yang diperintah tidak merasa dirinya diperintah. Misalnya seorang ibu menyuruh anaknya mengambil sapu, diungkapkan dengan "Upik, sapunya dimana?" Kalimat tersebut selain untuk bertanya sekaligus memerintah anaknya untuk mengambilkan sapu.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa tindak tutur langsung adalah tuturan yang sesuai dengan modulus kalimatnya, sedangkan tindak tutur tidak langsung adalah tuturan yang berbeda dengan modulus kalimatnya. Maka maksud dari tindak tutur tidak langsung dapat beragam dan tergantung pada konteksnya.

c. *Politeness* atau Kesopanan Berbahasa

Untuk menjalin hubungan baik dengan lawan bicara, saat berkomunikasi pembicara perlu mempertimbangkan sopan-santun berbahasa. Sopan-santun dalam berkomunikasi dapat dipandang sebagai usaha untuk menghindari konflik antara penutur dengan mitra tutur. Dalam hal ini, kesopanan berbahasa merupakan hasil pelaksanaan kaidah dan hasil pemilihan strategi komunikasi.

Leech (1983: 123) mengemukakan adanya tiga skala yang perlu dipertimbangkan untuk menilai derajat kesopansantunan suatu ujaran, yaitu yang disebut “skala pragmatik”. Ketiga skala pragmatik itu adalah (1) skala kerugian dan keuntungan (*the cost and benefit scale*), (2) skala keopsionalan (*the optionality scale*), dan (3) skala ketidaklangsungan (*the indirectness scale*).

2. Ungkapan Penolakan

Penolakan adalah merespon secara negatif terhadap penawaran, undangan, permintaan dan saran. Bagaimana cara seseorang mengatakan “tidak” merupakan hal yang lebih penting dibanding jawabannya itu sendiri. Karenanya memberikan dan menerima pesan “jawaban tidak” merupakan tugas yang memerlukan keterampilan khusus. Penutur harus tahu kapan waktu untuk menggunakan bentuk yang tepat dan bagaimana fungsinya, tindak tutur dan elemen sosial bergantung pada setiap kelompok dan nilai budaya-linguistik mereka. Keterampilan tersebut sangatlah penting untuk dimiliki karena “ketidakmampuan mengatakan tidak” jelas telah mengakibatkan banyak penutur non *native* menyinggung lawan tutur mereka.

Penolakan dianggap sebagai sikap yang mengancam muka diantara tindak tutur lainnya. Muka positif dan negatif pembicara atau lawan bicara terancam ketika sebuah penolakan dikeluarkan. Maka dari itu, penolakan sebagai hal yang sensitif dan beresiko tinggi, dapat memberikan banyak

masukannya pada kemampuan pragmatik seseorang. kemampuan mengatakan penolakan mengidentifikasi kemampuan pragmatik seorang pembelajar bahasa (Alkahtani, 2005: 3).

Strategi kesopanan dalam penolakan digunakan sesuai dengan situasi dan kondisi yang dihadapi oleh penutur. Penutur dapat menggunakan strategi penolakan langsung bila ingin mengungkapkan penolakannya secara tegas atau menggunakan strategi penolakan tidak langsung maupun menggunakan *adjunct of refusal* guna mengurangi kelugasan penolakannya.

Sistem Klasifikasi Strategi Penolakan menurut Takahashi, Beebe and Uliss-Weltz (1990) adalah sebagai berikut.

- a. Strategi Penolakan Langsung
 - 1) Menggunakan tuturan performatif
 - 2) Menggunakan tuturan non performatif
 - a) Menggunakan kosakata penolakan
 - b) Ungkapan yang menunjukkan ketidakinginan atau ketidakmampuan
- b. Strategi Penolakan Tidak Langsung
 - 1) Ungkapan penyesalan
 - 2) Harapan/ keinginan
 - 3) Alasan, sebab, penjelasan
 - 4) Memberikan alternatif lain
 - a) Saya bisa melakukan A daripada B
 - b) Mengapa anda tidak melakukan A daripada B
 - 5) Mengajukan syarat untuk penerimaan di masa depan atau masa lampau
 - 6) Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang
 - 7) Mengungkapkan prinsip yang dimiliki
 - 8) Mengungkapkan filosofi yang dimiliki

- 9) Usaha agar lawan tutur tidak meminta
 - a) Mengungkapkan ancaman atau konsekuensi negatif bagi lawan tutur
 - b) Membuat lawan tutur merasa bersalah
 - c) Mengkritik permintaan atau orang yang meminta (mengungkapkan perasaan atau opini yang negatif, menyinggung/menyerang)
 - d) Meminta bantuan, empati dan dukungan dengan *by dropping or holding the request*
 - e) Membebaskan lawan tutur
 - f) Membela diri
- 10) Penerimaan yang berfungsi sebagai penolakan
 - a) Jawaban yang tidak spesifik atau tidak jelas
 - b) Kurangnya antusiasme
- 11) Penghindaran
 - a) Tanpa kata-kata
 - Diam
 - Ragu-ragu
 - Tidak melakukan apa-apa
 - Perpindahan secara fisik
 - b) Secara lisan
 - Mengubah topik pembicaraan
 - Bercanda
 - Mengurangi bagian dari permintaan
 - Menunda jawaban
 - Hedge (mengelak, tidak memberikan jawaban yang pasti)
- c. *Adjuncts of Refusal*

Ungkapan yang mengiringi sebuah penolakan tapi tidak dapat digunakan sebagai penolakan apabila berdiri sendiri

- 1) Mengungkapkan opini positif/persetujuan
- 2) Mengungkapkan rasa empati
- 3) *Pause filler* (pengisi jeda, sisipan kata yang tidak memiliki makna tertentu seperti: ehm.. dan sebagainya)
- 4) Rasa terima kasih/apresiasi

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan cara mendeskripsikan dan menginterpretasi apa yang ada di lapangan, untuk melihat kondisi, proses yang sedang berlangsung atau kecenderungan yang tengah berkembang. Dalam penelitian ini, peneliti melaksanakan survei dengan kuesioner *Written Discourse Completion Test* (WDCT). Penelitian dilakukan di STBA Yapari-ABA Bandung. Responden penelitian adalah 30 orang mahasiswa Jurusan Bahasa Jepang semester IV angkatan tahun 2010/2011.

Data dalam penelitian ini berupa penggunaan strategi penolakan tidak langsung dalam bahasa Jepang dari WDCT yang diisi oleh responden. Instrumen penelitian yang digunakan adalah tes WDCT yang diberikan kepada masing-masing responden. WDCT merupakan tes tertulis yang meminta responden untuk menuliskan apa yang mereka pikir akan mereka katakan pada situasi tertentu (Gass dan Houck, 1999: 26). Metode pengumpulan data yang peneliti lakukan adalah: membuat kuesioner WDCT, situasi pada WDCT dalam penelitian ini dibagi menjadi empat situasi, yaitu situasi dimana penutur berhadapan dengan lawan tutur yang memiliki hubungan akrab dengan penutur, dengan lawan tutur yang tidak penutur kenal, dengan lawan tutur yang kedudukan sosialnya setara dengan penutur, dan dengan lawan tutur yang status sosialnya lebih tinggi dari penutur. Lalu mendistribusikan kuesioner. Selanjutnya metode yang dilakukan untuk menganalisis data adalah mengidentifikasi

tindak tutur pada setiap situasi dalam WDCT, mengklasifikasikan strategi penolakan tidak langsung yang digunakan oleh responden, berdasarkan sistem klasifikasi penolakan yang dikemukakan oleh Takahashi, Beebe dan Uliss-Weltz (1990) dan menyimpulkan data.

Analisis dan Pembahasan

1. Analisis

Dari hasil analisis data penggunaan strategi penolakan tidak langsung yang didapat dari WDCT yang diberikan pada responden, didapat sejumlah contoh penggunaan strategi penolakan tidak langsung yang dibedakan berdasarkan 4 situasi, antara lain sebagai berikut:

- a. Pada saat menolak ajakan teman untuk menonton film bersama

Strategi-strategi penolakan tidak langsung yang digunakan pada situasi ini adalah sebagai berikut:

1) Pause filler

Strategi pengisian jeda oleh penutur yang berfungsi untuk memberikan kesan penolakan atau keraguan dalam memberikan jawaban. Strategi ini termasuk dalam kelompok *adjunct of refusal* yaitu ekspresi yang mengiringi strategi penolakan lainnya, tapi tidak dapat digunakan untuk menolak apabila berdiri sendiri. Terdapat 3 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

- (1) あの...すみません、ようじがありますから、えいがをみにいけません。

2) Alasan

Yang dimaksud dengan alasan dalam strategi ini adalah penjelasan penutur tentang sesuatu hal yang membuatnya tidak dapat memenuhi permintaan lawan

tutur. Terdapat 21 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

- (2) じつはいきたいんですけど、
しゅくだいがたくさんあるから、
行けない。

3) Ungkapan Penyesalan

Dengan strategi ini, penutur mengungkapkan penolakannya dengan menggunakan ungkapan penyesalan atau permohonan maaf karena tidak dapat memenuhi permintaan lawan tuturnya. Terdapat 20 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

- (3) すみません。
きょうはおかねがありませんから、
ちょっと。

4) Hedge

Hedge adalah usaha penutur untuk menghindari penolakan dengan tidak memberikan jawaban yang jelas atau pasti. Terdapat 8 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

- (4) きょうはちょっと。。。
またこんどおねがい。

5) Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang

Penutur menyatakan penolakannya dengan menjanjikan penerimaan atau kesanggupan di waktu yang akan datang. Terdapat 3 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

- (5) あ、すみません、今はいけません。
またこんどおねがいします

6) Harapan/keinginan

Dengan strategi ini, penutur menunjukkan keinginannya itu memenuhi permintaan

lawan tutur sebelum menyampaikan penolakannya. Terdapat 2 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(6) いきたいですが、ちょっとお金が。。。

- b. Pada saat menolak permintaan kakak untuk menemani berbelanja ke departemen store

Strategi-strategi penolakan tidak langsung yang digunakan pada situasi ini adalah sebagai berikut:

1) *Pause filler*

Strategi pengisian jeda oleh penutur yang berfungsi untuk memberikan kesan penolakan atau keraguan dalam memberikan jawaban. Strategi ini termasuk dalam kelompok *adjunct of refusal* yaitu ekspresi yang digunakan bersamaan dengan strategi penolakan lainnya, tapi tidak dapat digunakan untuk menolak apabila berdiri sendiri. Terdapat 4 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(7) あの、すみませんおねえさん。 . .
ようじがあるから、ちょっと。 . .

2) *Hedge*

Hedge adalah usaha penutur untuk menghindari penolakan dengan tidak memberikan jawaban yang jelas atau pasti. Terdapat 7 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(8)すみません。
きょうはしゅくだいがありますから、
ちょっと。

3) Ungkapan penyesalan

Dengan strategi ini, penutur mengungkapkan penolakannya dengan menggunakan ungkapan penyesalan atau permohonan maaf karena tidak dapat memenuhi permintaan lawan tuturnya.

Terdapat 16 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(9) ごめん、きょうはちよっと。。。

4) Alasan

Yang dimaksud dengan alasan dalam strategi ini adalah penjelasan penutur tentang sesuatu hal yang membuatnya tidak dapat memenuhi permintaan lawan tutur. Terdapat 18 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(10)すみません。

きょうはしゅくだいがありますから、
ちよっと。

5) Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang

Penutur menyatakan penolakannya dengan menjanjikan penerimaan atau kesanggupan di waktu yang akan datang. Terdapat 3 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(11)きょうはこうぎはありますからつ
もりつれていけません。
あしたはどうでしたか。

6) Harapan/keinginan

Dengan strategi ini, penutur menunjukkan keinginannya itu memenuhi permintaan lawan tutur sebelum menyampaikan penolakannya. Terdapat 1 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(12) いきたいけど、
ちよっといそがしい。

- c. Pada saat menolak permintaan orang di jalan yang meminta mengantarkannya ke stasiun

Strategi-strategi penolakan tidak langsung yang digunakan pada situasi ini adalah sebagai berikut:

- 1) Alasan
Yang dimaksud dengan alasan dalam strategi ini adalah penjelasan penutur tentang sesuatu hal yang membuatnya tidak dapat memenuhi permintaan lawan tutur. Terdapat 27 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(13) すみません。それはちょっと . . . ようじがありますから。

- 2) Memberikan alternatif lain
Strategi penolakan yang disampaikan dengan cara memberikan alternatif tindakan lain yang dapat membantu lawan tutur untuk mencapai keinginannya, walaupun permintaan yang diajukannya tidak dipenuhi oleh penutur. Terdapat 2 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(14) あ、いそぎますから、となりの人にしつもんしてください。

- 3) Ungkapan penyesalan
Dengan strategi ini, penutur mengungkapkan penolakannya dengan menggunakan ungkapan penyesalan atau permohonan maaf karena tidak dapat memenuhi permintaan lawan tuturnya. Terdapat 25 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(15) すみません、じかんがないから、あんないすることができない。

- d. Pada saat menolak permintaan guru untuk membantu beliau membersihkan kelas

Strategi-strategi penolakan tidak langsung yang digunakan pada situasi ini adalah sebagai berikut:

- 1) Ungkapan penyesalan
Dengan strategi ini, penutur mengungkapkan penolakannya dengan

menggunakan ungkapan penyesalan atau permohonan maaf karena tidak dapat memenuhi permintaan lawan tuturnya. Terdapat 30 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(16) すみませんが、今ちょっとようじがありますので…。

- 2) Alasan
Yang dimaksud dengan *excuse* dalam strategi ini adalah penjelasan penutur tentang sesuatu hal yang membuatnya tidak dapat memenuhi permintaan lawan tutur. Terdapat 28 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(17) すみませんが、先生。私は今ようじがあったんですから…。

- 3) Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang
Penutur menyatakan penolakannya dengan menjanjikan penerimaan atau kesanggupan di waktu yang akan datang. Terdapat 1 contoh penggunaan strategi ini dalam data, antara lain sebagai berikut:

(18) 本当にすみません。むりですが、こんどきとてつだいます。

Pembahasan

Bila dianalisis berdasarkan situasinya, terlihat adanya perbedaan strategi penolakan tidak langsung dalam bahasa Jepang yang digunakan oleh mahasiswa STBA Yapari-ABA Bandung berdasarkan lawan tutur yang dihadapinya. Perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Strategi Penolakan Tidak Langsung Berdasarkan Lawan Tutar

	Lawan Tutar			
	Kakak	Orang Asing	Teman	Guru
Strategi Penolakan	Ungkapan penyesalan	Ungkapan penyesalan	Ungkapan penyesalan	Ungkapan penyesalan
	Alasan	Alasan	Alasan	Alasan
	Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang	Memberikan alternatif lain	Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang	Menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang
	<i>Pause filler</i>	-	<i>Pause filler</i>	-
	<i>Hedge</i>	-	<i>Hedge</i>	-
	Harapan/keinginan	-	Harapan/keinginan	-

Dari tabel 1 dapat kita lihat bahwa strategi ungkapan penyesalan dan alasan digunakan pada semua situasi. Penutur menggunakan kedua strategi ini saat berhadapan dengan lawan tutur yang memiliki hubungan akrab dengannya (kakak), lawan tutur yang tidak memiliki hubungan dengannya (orang yang tidak dikenal), dengan lawan tutur yang memiliki status sosial setara dengannya (teman) dan dengan lawan tutur yang memiliki status sosial lebih tinggi darinya (guru). Strategi menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang digunakan kepada lawan tutur yang memiliki hubungan dengan penutur (kakak, teman dan guru) sedangkan kepada lawan tutur yang tidak memiliki hubungan dengan penutur (orang yang tidak dikenal), digunakan strategi memberikan alternatif lain. Sementara itu, strategi *pause filler*, *hedge* dan harapan/keinginan digunakan kepada lawan tutur yang memiliki hubungan yang akrab dan status yang setara dengan penutur. Dari hasil analisis dapat disimpulkan bahwa pemilihan strategi penolakan tidak langsung oleh responden dipengaruhi oleh lawan tutur yang dihadapi. Hal ini terlihat dari adanya perbedaan strategi penolakan tidak langsung yang digunakan saat responden menyampaikan penolakannya kepada lawan tutur yang memiliki hubungan

tertentu dengan penutur.

Bila dianalisis dari segi struktur bahasa, tindak tutur penolakan tidak langsung yang digunakan oleh responden masih menggunakan gaya bahasa orang Indonesia yang dialihbahasakan ke bahasa Jepang sehingga pola kalimat bahasa Jepangnya terlihat rancu. Hal ini disebabkan karena kuatnya pengaruh bahasa ibu dan kurangnya keterampilan serta pengalaman mahasiswa semester IV dalam menggunakan bahasa Jepang.

Simpulan

Setelah peneliti mengadakan penelitian dengan objek berupa WDCT yang berhubungan dengan strategi penolakan tidak langsung yang digunakan oleh mahasiswa STBA Yapari-ABA Bandung, dapat diketahui hal-hal sebagai berikut:

Terdapat 7 strategi penolakan tidak langsung yang digunakan oleh responden, yaitu: *Pause filler* (7 contoh percakapan), Memberikan alternatif lain (3 contoh percakapan), alasan (94 contoh percakapan), ungkapan penyesalan (91 contoh percakapan), *Hedge* (15 contoh percakapan), menjanjikan penerimaan di masa yang akan datang (7

contoh percakapan), dan harapan/ keinginan (3 contoh percakapan). Strategi penolakan tidak langsung yang paling banyak digunakan adalah alasan (94 contoh percakapan) dan ungkapan penyesalan (91 contoh percakapan). Kedua strategi ini digunakan pada semua situasi yang diberikan pada WDCT.

Selain itu dapat disimpulkan bahwa pemilihan strategi penolakan tidak langsung oleh responden dipengaruhi oleh lawan tutur yang dihadapi. Hal ini terlihat dari adanya perbedaan strategi penolakan tidak langsung yang digunakan saat responden menyampaikan penolakannya kepada lawan tutur yang memiliki hubungan tertentu dengan penutur.

Dari segi struktur bahasa, tindak tutur penolakan tidak langsung yang digunakan oleh responden masih menggunakan gaya bahasa orang Indonesia yang dialihbahasakan ke bahasa Jepang sehingga pola kalimat bahasa Jepangnya terlihat rancu. Hal ini disebabkan karena kuatnya pengaruh bahasa ibu dan kurangnya keterampilan serta pengalaman mahasiswa semester IV dalam menggunakan bahasa Jepang.

Daftar Pustaka

- Alkahtani, Ali W. Saad. 2005. *Refusals Realizations in Three Different Cultures: A Speech Act Theoretically-Based Cross Cultural Study*. Jurnal Language and Translations. Riyadh: King Saud University Press
- Beebe, L.M., T.Takahashi dan R. Uliss-Weltz. 1990. 'Pragmatic Transfer in ESL Refusals' dalam Scarcella, R.E. Andersen, S. Krashen (eds). *Developing Communicative Competence*. Newyork: Newbury House.
- Davies, Roger dan Ikeno, Osamu. 2002. *The Japanese Mind*. Vermont: Turtle Publishing.
- Gass, Susan, M dan Houck, Noel. 1999. *Interlanguage Refusals*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Mizutani, Osamu & Mizutani, Nobuko. 1987. *How To Be Polite In Japanese*. Tokyo: The Japan Times
- Wijana, Dewa Putu. 1996. *Dasar-dasar Pragmatik*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Yule, George. 1996. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

Keterangan Penulis

Penulis adalah dosen Jurusan Bahasa Jepang di STBA Yapari-ABA Bandung untuk mata kuliah *Kiso Nihongo, Honyaku Riron, Gengogaku Nyuumon, Nihongo Enshuu, dan Goi Shokyuu*. Penulis dapat dihubungi melalui email: asteria.pm@gmail.com