STRATEGI BERTUTUR MENOLAK OLEH MASYARAKAT BATAK TOBA PADA KEGIATAN *MARHATA SINAMOT* (TAWAR-MENAWAR MAHAR)

THE REFUSAL STRATEGY USED BY BATAK TOBA COMMUNITY IN THE MARHATA SINAMOT ACTIVITY (THE DOWRY BARGAINING)

Lastri Wahyuni Manurung

Universitas HKBP Nommensen, Medan

lastri.manurung@ubn.ac.id

Abstract

The research was conducted with the aim of finding a refusal strategy used by the spokesperson in the marhata sinamot activity (the dowry bargaining). The step of marhata sinamot in Batak Toba traditional marriage is one of the most important stages because this stage contains the discussion of sinamot (dowry) which is a symbol of the form of how men respect the woman they will marry. Refusal is an action that can threaten the face of the listener/requester/inviter, because it is contrary to his/her expectations, then the spokesman needs a strategy to declare his refusal. This research was a qualitative descriptive study which data was sourced from the marhata sinamot negotiations in Sidamanik. From the discussion on data analysis, it was concluded that the most dominant strategy (especially used speakers A to B) was the strategy of refusal with statements asking for empathy. The speech events factor and the attachment to the principle of owned by the Batak Toba community, are the reasons for the use of this strategy.

Keywords: *dalihan na tolu, marhata sinamot, refusal strategies*

Abstrak

Penelitian dilakukan dengan tujuan menemukan strategi menolak yang digunakan oleh juru bicara pada kegiatan *marhata sinamot* (tawar-menawar mahar). Tahap *marhata sinamot* dalam pernikahan adat Batak Toba menjadi salah satu tahap paling penting karena tahap ini berisi tentang pembahasan *sinamot* (mahar) yang menjadi simbol bentuk bagaimana laki-laki menghormati perempuan yang akan dinikahinya. Penolakan adalah tindakan yang dapat mengancam muka pendengar/pemohon/orang yang mengundang, karena hal itu bertentangan dengan harapannya, maka juru bicara membutuhkan strategi untuk menyatakan penolakannya. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif yang datanya bersumber dari negosiasi *marhata sinamot* di Sidamanik. Dari pembahasan pada analisis data disimpulkan bahwa strategi yang paling banyak digunakan (terlebih penutur A kepada B) adalah strategi menolak dengan pernyataan *meminta empati*. Faktor peristiwa tutur dan keterikatan prinsip *dalihan na tolu* yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba menjadi alasan digunakannya strategi tersebut.

Kata-kata kunci: *dalihan na tolu, marhata sinamot, strategi menolak.*

PENDAHULUAN

Tak ada satu orang pun di dunia ini, yang ingin hatinya atau perasaannya, citra (atau oleh Brown & Levinson (1987) disebut muka)-nya dilukai/diancam. Tak ada juga satu orang pun di dunia ini yang ingin dirinya dibebani. Namun, ketika penutur diperhadapkan pada sebuah peristiwa tutur yang memungkinkan seseorang dapat melukai *muka* mitra tuturnya, maka strategi kesantunan dan strategi bertutur adalah penawarnya. Tindak tutur menolak adalah tindak tutur yang dapat melukai *muka* negatif dan positif mitra tutur. Masyarakat Batak Toba dikenal dengan masyarakat yang cara berbicaranya adalah langsung dan lugas, serta tidak bertele-tele. Seperti pada tindak tutur melarang, Gunarwan (2004: 13) menemukan bahwa orang-orang dengan suku Batak bertutur dengan terus terang dan tanpa basa-basi. Strategi bicara seperti ini tentulah kurang efektif apabila diaplikasikan pada kegiatan formal, seperti kegiatan *marbata sinamot* (tawar-menawar mahar) pada tahapan pernikahan Batak Toba karena hal itu akan dapat menimbulkan rasa tidak nyaman bagi mitra tutur. Oleh karena itu, diperlukan strategi bertutur yang tepat untuk dapat mencapai kesepakatan dalam negosiasi tawar-menawar mahar pada kegiatan *marbata sinamot*, terutama dalam tindak tutur menolak yang menjadi fokus pada penelitian ini. Tanck (2002) menyatakan bahwa tindak tutur menolak terjadi ketika pembicara secara langsung atau tidak langsung mengatakan 'tidak' terhadap sebuah permintaan, saran atau undangan. Penolakan adalah tindakan yang dapat mengancam *muka* dari pendengar/pemohon/orang yang mengundang karena itu bertentangan dengan harapannya. Oleh karena itu, strategi yang digunakan ketika menolak perlu diperhatikan untuk menghindari terjadinya pengancaman *muka* tersebut (hlm. 2).

Pada prinsip etimologinya, tawar-menawar adalah negosiasi yang terjadi dalam transaksi jual

beli; mengemukakan permintaan hendak membeli (menyewa dan sebagainya): meminta pengurangan harga (sewa, tuntutan menyebutkan harga "kurang" dari harga (sewa dsb.) yang ditetapkan penjual dan sebagainya (sumber: KBBI). Sama seperti konsep tawar-menawar pada umumnya, bahwa pihak pembeli akan berusaha untuk merendahkan/menurunkan/mengurangi harga. Pembeli pasti ingin membeli sesuatu dengan harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga awalnya. Sebaliknya, penjual pasti ingin barang dagangannya dibeli dengan harga yang tinggi. Hampir serupa dengan konsep itu, dalam tawar-menawar pada kegiatan *marbata sinamot* ini, pihak perempuan (selaku yang akan mempercayakan anak perempuannya untuk diserahkan kepada pihak laki-laki), dianggap sebagai penjual yang ingin dihargai dengan jumlah yang tinggi. Sebaliknya, pihak laki-laki, selaku pembeli, pasti akan berusaha untuk menawar harga yang lebih rendah dibandingkan dengan harga awal yang diajukan oleh pihak perempuan. Harga awal yang diajukan oleh pihak perempuan, pastilah akan ditolak oleh pihak laki-laki. Mereka akan berusaha untuk membujuk agar harganya diturunkan. Ketika harga telah diturunkan, pihak perempuan pastilah juga akan menolak dan tidak setuju jika permintaan harga yang mereka ajukan telah diturunkan. Di sinilah, para juru bicara berusaha untuk menggunakan strategi-strategi bertutur tertentu, terlebih pada saat akan menolak agar negosiasi berujung pada kesepakatan. Strategi inilah yang menjadi jembatan agar masing-masing pihak tidak tersinggung dan masing-masing pihak tidak merasa diuntungkan atau dirugikan, tetapi menemukan jalan tengah yang sama-sama terbaik untuk kedua belah pihak.

Tawar-menawar ini tentunya berbeda sekali dengan tawar-menawar yang ada di pasar atau di tempat lain. Di pasar, barang atau benda yang dibeli. Namun, dalam kegiatan *marbata sinamot*, seorang perempuanlah yang 'dibeli'. Mungkin saja

perempuan ini adalah anak semata wayang, atau mungkin lulusan S-2, atau mungkin seorang dokter dan lain sebagainya; yang membuat imposisinya (*degree of imposition*) tinggi. Perlu diperhatikan bahwa perempuan Batak yang berpendidikan tinggi dan memiliki jabatan dan ekonomi, akan mempengaruhi tingkat derajat sosialnya di masyarakat dan otomatis akan mempengaruhi tingkat besarnya *sinamot* (harga) yang diberikan oleh pihak laki-laki (Simanjuntak, 2009: 183; Manik, 2011: 24).

Pengolahan tuturan yang digunakan untuk menolak permintaan atau saran pada saat melakukan tawar-menawar harga yang akan diberikan pihak laki-laki kepada pihak perempuan, menjadi hal yang sangat penting untuk diperhatikan oleh juru bicara. Jika tawaran harga terlalu rendah, pihak perempuan bisa saja tersinggung. Namun, bila ada ketersinggungan, juru bicara pihak perempuan, harus dapat menyampaikan respons tuturannya dengan olahan dan strategi kata-kata (tuturan) yang tepat. Juru bicara pihak perempuan tidak secara gamblang menyatakan ketersinggungannya. Nadar (2009: 98) menyimpulkan bahwa strategi menolak dapat disampaikan dengan strategi bertutur langsung maupun tidak langsung. Intinya, penelitian ini bertujuan untuk menemukan strategi menolak apa yang digunakan oleh juru bicara pada saat peristiwa tawar-menawar sedang berlangsung dan menemukan faktor yang terkait penggunaan strategi menolak tersebut.

LANDASAN TEORI

Penolakan adalah tindakan bertutur bagi penutur mengelak/tidak bersedia untuk terlibat dalam tindakan yang diajukan oleh lawan bicaranya (Red and Woodfield, 2016: 69). Tindak tutur menolak terjadi ketika pembicara secara langsung atau tidak langsung mengatakan 'tidak' terhadap sebuah permintaan, saran atau undangan. Penolakan adalah tindakan yang dapat mengancam

muka pendengar/pemohon/orang yang mengundang karena bertentangan dengan harapannya dan sering diwujudkan melalui strategi tidak langsung (Tanck 2002:2). Secara harfiah menolak artinya tidak menerima, (memberi, meluluskan, mengabulkan), atau tidak membenarkan (pendapat). Kalimat penolakan merupakan kalimat menunjukkan tidak setuju, kurang setuju, kurang sependapat atau membantah dalam suatu hal (sumber: KBBI). Menurut Nadar (2009: 32-33) salah satu tindakan yang dapat mengancam muka positif mitra tutur adalah penolakan atau ketidaksetujuan. Muka positif berkaitan dengan keinginan seseorang agar dia dapat diterima pihak lain, sehingga strategi bertutur perlu digunakan. Sedangkan, menurut Al-Eryani (2007: 21) penolakan adalah tindakan yang berpotensi dapat mengancam wajah pendengar/pemohon/pengundang/pejuang, karena penolakan berarti sesuatu yang bertentangan dengan harapannya, sehingga sering dituturkan dengan strategi tidak langsung. Oleh karena itu, diperlukan tingkat kompetensi pragmatik yang tinggi.

Beebe (1990: 56) menyatakan bahwa penolakan dalam percakapan natural sering melibatkan urutan negosiasi yang panjang dan mempunyai risiko menyinggung lawan bicara yang besar sehingga tindak tutur yang tidak langsung adalah yang digunakan. Penelitian-penelitian sebelumnya juga mengacu pada teori yang sama seperti yang dilakukan oleh Yamagashira (2001), Muhammed (2012), Chojimah (2015), Chunli (2016), Rodiah (2019), Waluyani (2017), Miolo (2018), Azwan (2018), dan Beebe (1990) menyimpulkan beberapa strategi yang dapat digunakan penutur untuk menolak undangan, penawaran, saran, dan permintaan. Ada tiga strategi menolak langsung menurut Beebe, yakni:

1. *Performative*. Contoh "I refuse." saya menolak.
2. *Direct 'no'* (langsung menyatakan 'tidak')

3. *Negative willingness/ability*. (tidak ingin/tidak mampu) Contoh: “*I don’t think so.*”

Adapun kesebelas strategi tindak tutur menolak tidak langsung menurut Beebe (1990) akan dipaparkan sebagai berikut:

1. Pernyataan Penyesalan

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

2. Harapan

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

3. Dalih, Alasan, Penjelasan

Strategi ini digunakan penutur untuk menjelaskan alasan atau penyebab spesifik mengapa tidak bisa memenuhi keinginan mitra tutur. Contoh: “Anak saya akan pulang pada malam itu.” atau “Kepala saya sakit.”

4. Pernyataan Alternatif

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

5. Menyatakan Syarat atau Pengandaian untuk Penerimaan di Masa Depan atau Masa Lampau

Strategi ini digunakan dengan maksud akan menerima keinginan mitra tutur di masa depan atau

masa lampau Contoh: “Jika kau memintaku sebelumnya, aku pasti bisa”

6. Berjanji untuk Penerimaan di Masa Depan

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

7. Pernyataan Prinsip

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

8. Pernyataan Filosofi

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

9. Usaha untuk Menghalangi

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

10. Penerimaan yang Berfungsi sebagai Penolakan

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan tidak spesifik dan kurang antusias dengan

maksud untuk menolak keinginan mitra tutur (Beebe).

11. Penghindaran

Penutur merespon keinginan mitra tutur dengan menghindari secara: (a) nonverbal (misalnya, diam, ragu-ragu, tidak melakukan apa-apa, atau meninggalkan secara fisik) atau secara verbal (misalnya, mengganti topik, bercanda, mengulangi bagian dari permintaan “Senin?”; (b) menunda “Saya pikir-pikir dulu.” atau “Saya tidak tahu.”; (c) bergurau. Strategi bertutur ini digunakan untuk mengurangi beban yang dikenakan kepada orang yang ditolak, sekaligus dapat digunakan untuk menciptakan kesantunan pada saat menolak.

Pengertian *marbata sinamot*, secara harfiah, dapat diartikan sebagai membicarakan/mendiskusikan harga. Di dalam sebuah perkawinan, masyarakat suku Batak Toba dikenal sering menggunakan sistem perkawinan *jujur/sinamot*, yaitu perempuan yang dinikahkan oleh keluarganya kepada laki-laki dengan syarat membayar harga *sinamot*, dengan arti bahwa status marga perempuan sebagai anak dari ayahnya akan dilepaskan dan harus mengikuti status keluarga dari suaminya. *Sinamot* atau harga maskawin merupakan poin dasar yang tidak dapat dipisahkan oleh perkawinan adat Batak, sebab *marbata sinamot* (merundingkan) adalah penentu apakah sebuah pernikahan dapat dilaksanakan. Perkawinan Batak harus berlandaskan pada adat-istiadat yang sudah ditentukan.

Pembayaran *sinamot* (harga) berdampak pada kedudukan perempuan dalam keluarga. Kedudukan suami istri tidaklah seimbang, maksudnya kedudukan suami lebih tinggi dibandingkan perempuan (suami sebagai pemimpin atau kepala keluarga sedangkan perempuan sebagai ibu rumah tangga). Hal ini disebabkan hubungan antara laki-laki dan perempuan adalah bentuk dominasi dari kekuasaan dan didukung oleh gender sehingga menghasilkan proses budaya yang dibakukan dan

akhirnya berakhir pada budaya patriarki, artinya laki-laki mengontrol atas perempuan. *Sinamot* merupakan sebuah penghormatan yang diberikan oleh pihak laki-laki kepada keluarga perempuan dan merupakan wujud nilai budaya Batak Toba, yaitu *hasangapon*. *Hasangapon* merupakan sebuah pengakuan ataupun penghormatan. Dalam hal ini, bahwa *sinamot* merupakan sebuah tanda bahwa perempuan yang akan dinikahnya akan *dipasangap* (diakui dan direstui ataupun dipercayakan) kepada laki-laki yang akan menikahinya.

Pernikahan masyarakat Batak berpegang teguh pada sistem *dalihan na tolu*. Suku Batak meyakini bahwa pernikahan bukan hanya persoalan ikatan perempuan dan laki-laki menjadi sepasang suami istri yang sah di hadapan agama, tetapi pernikahan merupakan sebuah silsilah baru yang dapat meneruskan keturunan dan mempertahankan silsilah lama. Pada sistem kekerabatan Batak dikenal sistem *dalihan na tolu* yang berfungsi sebagai tata kelakuan untuk mengatur, mengendalikan, dan memberi arah kepada kelakuan dan perbuatan orang Batak Toba. Budaya kekerabatan menjadi satu budaya dasar dan utama dalam masyarakat tradisional Batak Toba (Silalahi, 2012:38). Dalam situasi tidak formal maupun formal, masyarakat penutur Batak Toba sangat memegang kuat prinsip *dalihan na nolu*, yang mempengaruhi bagaimana seorang penutur menyebut mitra tuturnya (tidak boleh menyebut nama mitra tutur), dan bagaimana seorang penutur berbicara kepada mitra tuturnya (Sagala, 2008).

Secara harfiah, *dalihan* artinya makanan atau daging (*jubut*), dan *na tolu* artinya tiga. *Dalihan na tolu* adalah daging atau *jubut* yang terdiri atas tiga unsur atau tiga bagian (Sianipar, 1991:199). Begitu-lah hubungan antarmasyarakat Batak Toba digambarkan. Ada tiga hal yang harus dipegang dan dilaksanakan oleh masyarakat Batak Toba agar komunikasi dan hubungan satu sama lain dapat terjalin dengan baik dan seimbang. Tiga aturan

utama yang harus dipatuhi tersebut antara lain, yaitu (1) *Somba Marbula-bula* (Hormat kepada keluarga istri), (2) *Elele Marboru* (harus bisa mengayomi wanita), (3) *Manat Mardongan Tubu* (bersikap hati-hati kepada teman semarga) (Tampubolon, 1960:46).

Kegiatan ini sebenarnya sifatnya tertutup dan tidak semua orang dapat ikut hadir untuk mendiskusikan harga. Besarnya harga menjadi sangat sensitif dan secara tersirat menggambarkan harga diri seseorang. Oleh sebab itu, orang-orang yang dapat menghadirinya pun sangat terbatas. Orang yang diizinkan untuk berbicara pun hanya orang-orang tertentu yang telah dipilih menjadi juru bicara masing-masing keluarga calon mempelai.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini, menurut Saville-Troike (2008: 165), dapat juga disebut penelitian etnografi karena mengkaji kebudayaan. Etnografer dapat mengkaji kebudayaannya sendiri karena etnografer mampu menggunakan mereka sendiri sebagai sumber informasi dan interpretasi. Keuntungan lain bagi etnografer yang bekerja dalam kebudayaannya sendiri, yaitu etnografer dapat memperoleh akses lebih mudah pada saat terjun ke lapangan penelitian. Lokasi penelitian ini di Sidamanik, yaitu salah satu kecamatan di Kabupaten Simalungun, Sumatera Utara. Data penelitian ini merupakan tuturan dalam bahasa Batak Toba yang diucapkan oleh juru bicara tiap-tiap pihak calon pengantin. Data ini bersumber dari kegiatan *marbata sinamot* yang dilakukan oleh juru bicara dari rombongan pihak mempelai laki-laki dan perempuan.

Para peserta tutur dalam proses berlangsungnya acara *marbata sinamot* adalah juru bicara dari setiap calon mempelai dan perwakilan dari orang-orang di kampung yang melakukan tuturan.

Adapun kejadian atau peristiwa yang diteliti adalah kegiatan prosesi *marbata sinamot* dalam pernikahan budaya Batak Toba. Jumlah juru bicara yang telah direkam dan terlibat dalam diskusi adalah sebanyak 64 orang dengan rincian sebagai berikut: juru bicara dengan latar belakang pendidikan S1 (2 orang), SMA (37 orang), STM (2 orang), SPG (2 orang), SMP (20 orang), SR (1 orang). Kebanyakan juru bicara bekerja sebagai petani dan hanya beberapa dari mereka yang merupakan honorer, pensiunan buruh pabrik, pensiunan guru, karyawan PTPN pegawai Perkebunan, purnawirawan, pensiunan kepala sekolah, dan pedagang. Juru bicara rata-rata berusia 53 tahun, dengan usia termuda 42 tahun dan usia tertua 74 tahun. Partisipan dalam kegiatan *marbata sinamot*, dapat dilihat pada tabel di berikut ini:

Tabel 1
Penutur, Fungsi/Peranan Penutur dalam Kegiatan *Marbata Sinamot*

Penutur dari pihak Laki-laki	Penutur dari Pihak Perempuan	Fungsi/peranan Penutur pada Kegiatan <i>marbata sinamot</i>
Satu juru bicara utama (A)	Satu juru bicara utama (B)	Berperan sangat besar dalam membicarakan harga mahar, membujuk untuk diturunkan atau dinaikkan harga mahar, bernegosiasi mencapai kesepakatan harga, membicarakan hal-hal yang berkaitan dengan isi kegiatan <i>marbata sinamot</i>
Satu juru bicara mewakili kampung (penatua kampung) (C1)	Satu juru bicara mewakili kampung (penatua kampung) (C2)	Menengahi, memberi masukan, menegur jika ada yang kurang tepat, mengingatkan jika ada yang lupa atau kurang lengkap, mengumumkan/merangkum, menyimpulkan hasil diskusi.
<i>Tulang</i> (saudara laki-laki dari ibu calon mempelai laki-laki) (D1). *boleh ikut boleh tidak.	<i>Tulang</i> (saudara laki-laki dari ibu calon mempelai perempuan) (D2)	Walaupun tidak berbicara terlalu banyak, <i>tulang</i> berperan memberikan pendapat kepada juru bicara utama tentang jumlah harga mahar, dan hal-hal yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan
<i>Pamarai</i> (saudara tertua dari ayah) (E1)	<i>Pamarai</i> (saudara tertua dari ayah) (E2)	Menyaksikan dan sesekali akan ditanyai oleh juru bicara utama tentang berapa sebaiknya harga mahar dan hal-hal yang berkaitan dengan pesta puncak pernikahan.
Total jumlah penutur (pihak laki-laki+perempuan) adalah ± 8 orang.		

Dalam kegiatan *marbata sinamot*, terdapat beberapa tahapan yang harus dikerjakan sebelum akhirnya sampai pada tahap menanyakan harga (*sinamot*). Tahapan tersebut, antara lain, tahap *partording ni na marbata sinamot* (pembukaan untuk tawar-menawar), *tudu-tudu sipanganon* (makanan berupa daging khas yang akan dimakan sebagai simbol bahwa tahapan tawar-menawar akan dibuka), dan *masisisean* (saling menyapa berdiskusi tawar-menawar). Penelitian ini tidak fokus pada tahapan 1 dan 2 karena tuturan yang ada di tahapan ini sudah pakem, sudah dapat dipastikan akan sama dalam setiap kegiatan *marbata sinamot*. Penelitian ini fokus pada pengambilan data dari tuturan-tuturan yang terdapat pada tahapan 3 karena pada tahapan inilah negosiasi dimulai.

Tahapan awal penelitian ini dilakukan dengan melakukan observasi. Pada tahapan berikutnya dilakukan perekaman peristiwa *marbata sinamot* dengan alat rekam suara atau dengan video. Data-data dari hasil pengamatan dan wawancara dituangkan dalam catatan lapangan (*fieldnote*), lalu simak dan catat transkrip otografis. Tuturan-tuturan diidentifikasi dan diklasifikasi, sampai ditemukan dalam tuturan dan sub-sub nyaserta data yang menggambarkan strategi kesantunan dan strategi bertutur menolak. Peneliti tidak terlibat selama berlangsungnya acara *marbata sinamot* tersebut, tetapi hanya mengamati. Data yang telah diperoleh diklasifikasikan dan dianalisis berdasarkan jenis tindak tutur, strategi kesantunan, dan strategi bertuturnya. Jenis tindak tutur mengacu pada teori yang dikemukakan oleh Searle dan Vanderveken (1985) yang menyatakan bahwa tindak tutur ilokusi terdiri atas beberapa jenis, yakni: asertif, direktif, ekspresif, komisif, dan deklaratif, sedangkan untuk strategi bertuturnya menggunakan teori Beebe, et al (1990).

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan teknik analisis cara-tujuan (*means-end*). Selain menggunakan teknik analisis

cara tujuan, analisis data dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis heuristik dan kontekstual (Leech, 1993). Analisis data dengan menggunakan metode analisis heuristik di dalam penelitian ini dilakukan penulis dengan cara menunjukkan konteks tuturan. Kontekstual adalah cara analisis yang diterapkan pada data dengan mendasarkan, memperhitungkan, dan mengaitkan identitas konteks-konteks yang ada.

PEMBAHASAN

Penemuan yang telah diperoleh berdasarkan data yang telah dianalisis dipaparkan dan akan dibahas terkait dengan strategi bertutur menolak apa saja yang digunakan oleh juru bicara pada saat diskusi tawar-menawar (*marbata sinamot*) sedang berlangsung. Tuturan-tuturan yang terjadi pada kegiatan *marbata sinamot* ini lebih banyak dilakukan oleh juru bicara A dan B karena mereka merupakan juru bicara utama pada kegiatan ini. Itulah sebabnya, strategi-strategi menolak pun lebih banyak dituturkan antara penutur A dan B.

Berikut ini rekapitulasi strategi menolak pada negosiasi jumlah mahar yang dilakukan oleh juru bicara.

Tabel 2
Rekapitulasi Strategi Menolak pada Negosiasi Jumlah Mahar dalam kegiatan *marbata sinamot*

No	Strategi Menolak	A	B	C 2	D 2	E 2	E 1
1	Langsung 'tidak'	-	1	1	1		
2	Langsung dengan tidak ingin/tidak mampu	1					
3	Mengharapkan/Harapan	2		1			
4	Dalih, Alasan, Penjelasan	13	5	1	1		
5	Saran atau alternative	4	3	2	1	1	
6	Berjanji untuk Penerimaan di Masa Depan	1	3				
7	Pernyataan Prinsip	1	1	1			
8	Pernyataan filosofi	3	5	1		1	
9	Memberikan kritik		2		4	2	

10	Membuat Mt tidak merasa terbebani				1		
11	Meminta empati	18	2				
12	Penerimaan yang berfungsi untuk penolakan	7	3				1
13	Pernyataan yang kurang spesifik	3	1				
14	Penghindaran dengan Kelakar	2	4				
15	Penghindaran dengan pengulangan	1	2				
16	Penghindaran dengan melimpahkan pada pihak ketiga	5					
17	Penundaan	1	1				
18	Pernyataan Empati	1					
19	Penghormatan	1					
20	Mengalihkan pada orang ke tiga	2					
21	Pernyataan Harga	6	3				1
22	Pura-pura lupa harga tawar		3				
23	Mempertegas pernyataan sebelumnya	1	1	1		1	
24	Mengharapkan+Opini positif	1					
25	Kritik+opini positif		1				
26	Opini positif+Penerimaan berfungsi penolakan	1					
27	Dalih + Penundaan		1				
28	Meminta empati+ pernyataan harga	1	1				
29	Langsung 'tidak'+ pernyataan harga		1				
Jumlah Tuturan menolak		76	44	8	8	5	2

Berdasarkan tabel di atas dapat digambarkan bahwa terdapat 29 strategi menolak yang digunakan oleh para penutur pada saat negosiasi mahar sedang terjadi. Dua di antaranya adalah strategi menolak langsung dan terdapat empat strategi merupakan strategi kombinasi menolak, yakni kombinasi antara dua strategi menolak sekaligus. Strategi menolak yang paling banyak digunakan adalah strategi menolak dengan memberikan *strategi meminta empati* (digunakan sebanyak 18 kali oleh A) dan *dalih, alasan, dan penjelasan* (digunakan sebanyak 13 kali oleh A) adalah urutan kedua berikutnya yang paling banyak digunakan. Adapun dua strategi menolak yang dominan ini, hampir seluruhnya digunakan oleh A (juru bicara yang

mewakili pihak keluarga laki-laki) strategi menolak dengan *meminta empati* diwujudkan dengan penanda lingual *elek* (memohon, membujuk) atau frasa *na mangelek ma hami* (kami memohon/kami membujuk). Sedangkan, pada strategi menolak dengan *dalih, alasan, dan penjelasan* diwujudkan dengan memberikan penjelasan tentang kondisi keluarga dari pihak laki-laki, sehingga dijadikan sebagai alasan mengapa keluarga pihak laki-laki harus menolak permintaan jumlah mahar oleh pihak perempuan.

Strategi menolak dengan langsung 'tidak' hanya muncul dua kali, yang masing-masing digunakan oleh B dan C2. *Power* pada prinsip *dalihan na tolu* tidak diukur dari usia atau jabatan atau latar belakang pendidikan, tetapi dilihat dari kedudukannya dalam *dalihan na tolu* tersebut. B, D2 dan C2 berkedudukan pada posisi *bula-bula* (dihormati) yang membuat mereka mempunyai kapasitas dan memungkinkan mereka untuk menolak secara langsung. Contoh pada tuturan berikut ini: Penutur A mengajukan banyaknya mahar sebesar enam juta rupiah. Negosiasi ini, calon mempelai perempuan adalah seseorang dengan latar belakang SMA dan bekerja sebagai seorang mantan TKW, sedangkan calon mempelai laki-laki juga berlatar belakang pendidikan SMA, bekerja sebagai wiraswasta.

A: “*ipasabat hami ma sinamot ni boru muna godang na onom juta. Mauliate ma (01)*. (kami akan memberikan mahar untuk putrimu sebanyak enam juta. Terima kasih.)

D2: “*Molo sian hami bula-bula, dang boi nasai (02)*. (Kalau menurut pendapat kami dari *bula-bula*, tidak boleh hanya sebanyak itu.)

Strategi Bertutur Menolak Langsung

Berikut ini akan dibahas lebih lanjut terkait temuan yang telah dituliskan pada tabel di atas. Berdasarkan temuan dari data yang muncul pada kegiatan *marbata sinamot*, umumnya oleh juru

bicara menggunakan strategi menolak dengan cara tidak langsung, hanya beberapa yang menggunakan strategi langsung. Terlebih dahulu akan dibahas penggunaan strategi menolak langsung yang terdapat pada negosiasinya. Pada penelitian tentang tawar-menawar mahar ini, strategi menolak langsung hanya digunakan oleh penutur B dan C2. Berdasarkan kedudukannya dalam prinsip *dalihan na tolu*, B sebagai yang mewakili keluarga pihak perempuan, mempunyai kedudukan yang lebih tinggi, yakni sebagai *bula-bula*. Artinya, keluarga calon pengantin perempuan mempunyai kedudukan tertinggi dalam prinsip *dalihan na tolu*. Artinya, dengan mempertimbangkan *felicity condition*-nya, B dianggap *felicitious* (pantas) untuk menolak A dengan cara langsung. Berdasarkan peran dan fungsinya sebagai yang tertinggi pada kegiatan *marbata sinamot* ini, C2 juga mempunyai kapasitas untuk menolak A dengan cara langsung. Rahayu (2019: 8) pada penelitiannya tentang strategi menolak yang digunakan oleh pelajar di Indonesia, menyatakan bahwa strategi menolak langsung cenderung digunakan oleh penutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah. Hal yang sama juga telah ditemukan pada penelitian ini, bahwa B yang secara kedudukan pada *dalihan na tolu* lebih tinggi dibanding kedudukan A, menunjukkan adanya *power* yang lebih tinggi juga antara B kepada A. Pada penelitian oleh Rodiah (2019) dituliskan bahwa seorang penutur dengan peran yang lebih tinggi (contoh percakapan antara seorang presiden dengan reporter yang mewawancarainya), menyebabkan seseorang menggunakan strategi menolak dengan cara langsung. Pada penelitian ini, tolak ukur tinggi rendah nya kedudukan seseorang ditentukan dari kedudukan pada prinsip komunikasi yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba.

Prinsip-prinsip ini menjadi faktor yang dapat mempengaruhi orang Batak Toba dalam berkomunikasi, tidak terkecuali dalam mengkomuni-

kasikan pendapatnya pada penutur lain dalam kegiatan *marbata sinamot*. Situmorang (2009) menjelaskan mengenai konsep *dalihan na tolu* seperti di bawah ini: (1) *Hula-bula* atau dinamai *parrajaan* (pihak yang dirajakan), yaitu marga ayah mertua dari seorang laki-laki yang memberinya istri. *Hula-bula* merupakan posisi yang tertinggi dalam kedudukan pesta pernikahan Batak Toba yang paling dihormati. Kata-kata yang mereka ucapkan adalah sebuah perintah yang harus dipatuhi (2) *Boru*, yaitu marga yang sama dengan marga dari pihak istri. Mereka yang ada pada kedudukan ini pada prinsipnya adalah untuk membantu apapun yang berkaitan dengan kegiatan adat Batak Toba (3) *Dongan Sabutuba* atau *dongan tubu*, yaitu kerabat kandung maupun tidak kandung yang memiliki marga yang sama (segenap keturunan dari kakek yang sama, dengan pengertian keturunan laki-laki dari satu marga). Mereka yang ada pada kedudukan ini berlaku layaknya abang dan adik.

Strategi Menolak Tidak Langsung

Berikutnya adalah pembahasan tentang strategi menolak tidak langsung yang terdapat pada kegiatan *marbata sinamot* (tawar-menawar mahar). Strategi menolak tidak langsung ini kebanyakan digunakan oleh A (juru bicara yang mewakili keluarga pihak laki-laki) kepada B, maupun D2 (keluarga pihak perempuan). A menggunakan strategi bertutur menolak tidak langsung yang diwujudkan dengan pernyataan *permintaan empati* dan pernyataan *dalih, alasan, dan penjelasan*. Kedua strategi ini adalah strategi yang secara berturut-turut dominan digunakan oleh A pada saat menolak. Pada saat menolak dengan strategi tidak langsung ini, penutur A menggunakan tuturan-tuturan pendukung yang dapat berfungsi sebagai penghindaran terlukanya *muka* mitra tutur karena permintaannya telah ditolak. Seperti yang telah dibahas sebelumnya, terlebih lagi ketika posisi B lebih tinggi kedudukannya, membuat A

menggunakan tuturan-tuturan pendukung tersebut.

Contoh pada data berikut ini strategi menolak dengan strategi meminta empati yang didahului dan diikuti tuturan pendukung. Konteks: Dengan diawali memberikan pujian kepada keluarga pihak laki-laki, juru bicara pihak perempuan telah menyampaikan permintaan mahar sebesar 60 juta. Lalu A menolak untuk memberikan sebesar 60 juta tersebut, A menolak dengan pernyataan meminta empati

B: “*Pasabat amangboru ma 60 juta.*” (01) (*Amangboru, berikanlah mahar sebesar 60 juta.*)

A: *didok na tua tua dang sundat inna bulung nang pe so sangkot dipalia, dang sundat inna adat nang pe somba nami so sadia.* (02). (seperti yang disampaikan oleh orang tua terdahulu ‘daun tetap akan tumbuh walaupun tidak nyangkut di batangnya, adat tetap akan dapat berjalan walaupun uang tidak seberapa).TD

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

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

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

60 juta harus disyukuri, tapi kami beritabukan bahwa kami hanya dapat memberikan sebanyak 12 juta.) **TI**

Nunga huhali dua on tulang alai humorui sada nol na mauiate ma tulang. (06). (*Sudah kukali dua (maksudnya 60 juta $\times$ 2 = 120 juta), tetapi nol nya sudah kuhapus*).TD

TD= Tuturan Pendukung

A tidak langsung menggunakan tuturan inti, tetapi menciptakan rangkaian tuturan yang digunakan oleh A untuk mencapai maksud dan tujuan akhirnya, yaitu untuk menolak. Pada TD pertama, A menggunakan pantun yang isinya menyatakan bahwa para leluhur sudah mengingatkan bahwa sebuah adat tidak boleh ditunda hanya karena masalah uang. Pada TD 2 A menyatakan bahwa mereka (keluarga pihak laki-laki) sudah berusaha berbuat semampu mereka. Pada TD ketiga A menyatakan pujian kepada marga Turnip (marga pihak perempuan). Pada TD keempat, A menggunakan kelakar dengan menyatakan bahwa mereka telah menjadikan 60 juta menjadi 120 juta, tetapi angka nolnya telah dihilangkan). Tuturan-tuturan pendukung ini menunjukkan betapa A sangat sungkan untuk menolak, sangat hati-hati dan berusaha membuat penolakannya terasa ringan (karena disertai dengan kelakar pada akhir tuturn menolaknya). Serangkaian tuturan tersebut oleh Yule (1996:56) disebut sebagai *speech event*. Karena penolakan adalah pembebanan oleh penutur pada mitra tutur, di sebagian besar keadaan sosial, penutur menghindari pembebanan langsung dengan penolakan secara langsung. Situasi seperti ini menyebabkan penutur tidak dapat menggunakan tuturan tunggal (atau langsung pada tuturan inti nya). Rangkaian peristiwa tuturan (*speech event*) yang disebut sebagai pra-menolak, adalah kegiatan di mana peserta berinteraksi melalui bahasa dengan strategi tertentu untuk sampai pada

tujuan/maksud akhir yang diinginkan oleh penutur. Rangkaian tuturan ini berguna sebagai persiapan atau cara bahwa pembicara menganggap lawan tutur akan bersedia atau dapat melakukan tindakan sesuai dengan tujuan yang diinginkan penutur seperti rangkaian tuturan (02), (03), (04) dan (06) yang digunakan oleh A, berfungsi sebagai strategi untuk memungkinkan agar mitra tuturnya bersedia atau menerima penolakannya. Selain itu, berfungsi untuk melunakkan penolakannya.

Menurut Yule, pra-sekuens berfungsi sebagai penyelamatan muka lawan tuturnya. Seperti pada kutipan berikut ini:

'The basic assumption, from the perspective politeness, is that face is typically at risk when the self needs to accomplish something involving other. The greatest risk is to provide an opportunity for the other to halt the potentially risky act. For example, rather than simply make a request, speakers will often first produce what can be describe as pre-request.' (asumsi dasarnya, dari sudut pandang kesantunan adalah bahwa muka biasanya berada dalam sebuah risiko ketika seseorang menyelesaikan sesuatu yang harus melibatkan orang lain. Risiko terbesar adalah adanya kesempatan bagi pihak lain untuk menghentikan tindakan yang berpotensi menghasilkan risiko tersebut. Misalnya, alih-alih sekadar membuat permintaan, penutur seringkali akan menghasilkan apa yang disebut sebagai pra-permintaan). (Yule, 1996: 67)

Levinson (2000) berpandangan bahwa pilihan-pilihan kata atau frasa ataupun variasi linguistik lainnya untuk menyampaikan ide atau maksud dalam konteks tertentu berfungsi sebagai kesantunan yang dapat menjadi alat yang berguna untuk menghindari konflik-konflik yang tidak penting antara penutur dan mitra tutur dalam rangka menciptakan komunikasi yang berhasil. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya bahwa

adanya tuturan pendukung dan pra-menolak yang digunakan oleh seorang penutur, dapat berfungsi sebagai strategi yang santun supaya penolakan yang dilakukan oleh penutur tidak melukai muka lawan tuturnya. Demikian hal nya dengan tuturan pendukung yang digunakan oleh A, dari perspektif strategi kesantunan dapat digolongkan dalam strategi kesantunan paham dengan perasaan mitra tutur, dan strategi kesantunan (8+) berkelakar dengan mengatakan bahwa mereka (pihak laki-laki) telah mengalikan 60 juta tersebut menjadi 120 juta, akan tetapi nolnya telah dihilangkan (hanya 12 juta). Tujuannya adalah untuk menjaga perasaan pihak perempuan karena pihak laki-laki tidak dapat membayar sejumlah yang diminta (60 juta) dan hanya sanggup membayar seharga 12 juta. Strategi kesantunan yang digunakan oleh juru bicara sebagai upaya untuk menyelamatkan muka mitra tutur ketika juru bicara memberitahu dan membuat pernyataan (tuturan asertif) secara langsung "permintaan Anda terlalu besar" atau "kami tidak akan membayar 60 juta". A, pada tuturan (01) juga menyelipkan pantun '*dang sundat inna bulung nang pe so sangkot dipalia, dang sundat inna adat dohot nang pe somba nami so sadia*' yang maknanya untuk memberitahu bahwa jangan sampai sebuah hal besar tidak dapat direalisasikan hanya karena ada hal yang tidak dapat disepakati. Tujuannya pasti untuk memberikan bahan pertimbangan pada pihak perempuan agar jangan bertahan pada pendapat mereka untuk diberikan mahar sebesar 60 juta. Pada satuan tuturan keempat (4), A menolak dengan menuturkan:

'Alai tulang nang tu angka pamoruon alai dohonon nami do nasa natarbaen hami tulang, na boi hugomak hami. (03) Tulang¹, kami sudah berusaha sebisa kami, yang dapat kami berikan'

¹ Sebutan kepada keluarga pihak perempuan oleh keluarga pihak laki-laki

Tuturan di atas menunjukkan bahwa A menolak dengan menunjukkan pesimistis bahwa mereka hanya sanggup memberikan uang sebesar 12 juta dan tidak bisa lebih dari jumlah itu.

Strategi bertutur menolak yang paling dominan digunakan pada kegiatan *marbata sinmot* (tawar-menawar mahar) adalah strategi dengan pernyataan *meminta empati*. Perbedaan domain penelitian dapat menyebabkan perbedaan penggunaan realisasi menolak yang berbeda pula. Karena *content* dan peristiwa tutur sangat dipengaruhi oleh kegiatan atau domain yang diteliti. Hal ini membuktikan bahwa penyebab dominasi suatu strategi tertentu juga dipengaruhi oleh *content*-nya atau isi dari kegiatan yang diteliti. Penolakan di kampus, wawancara politik, dan kegiatan kebudayaan, semuanya mempunyai tujuan dan isi kegiatan yang berbeda-beda, yang akan berpengaruh terhadap tindak tutur yang dihasilkan dan cara bertutur yang digunakan. Tuturan yang muncul dalam komunikasi pada kegiatan *marbata Sinamot* dipengaruhi oleh isi dari konsep dan tujuan *marbata Sinamot* itu sendiri. Pola komunikasi yang seperti ini disebut dengan pola komunikasi yang berorientasi pada konsep. Pola komunikasi yang berorientasi pada konsep dapat dilihat ataupun diperoleh dengan menyesuaikan pada fungsi serta makna dari *sinamot* dan juga prosesi adat *marbata sinamot* tersebut. Kegiatan *marbata sinamot* adalah tentang diskusi atau negosiasi antara pihak laki-laki dengan pihak perempuan. Isinya adalah tentang diskusi tawar-menawar harga yang akan diberikan oleh pihak laki-laki kepada pihak perempuan yang akan dibeli dan akan dinikahi. Pihak laki-laki, selaku pihak pembeli, ingin membeli dengan harga yang rendah, sehingga membuat A memilih strategi menolak dengan meminta empati, untuk menunjukkan bahwa penolakan yang mereka lakukan itu didasari oleh ketidakmampuan mereka untuk menyediakan uang yang banyak.

Suwarno, dkk. (2013: 2) menyatakan bahwa budaya akan selalu berkaitan dengan sekelompok masyarakat, termasuk cara anggota masyarakat berkomunikasi atau bertutur. *Sinamot* atau harga maskawin merupakan poin dasar yang tidak dapat dipisahkan dalam perkawinan adat Batak, sebab *marbata sinamot* adalah penentu apakah sebuah pernikahan dapat dilaksanakan. Perkawinan Batak harus berlandaskan pada adat-istiadat yang sudah ditentukan. (Tambunan, 1982:136). Pengaruh *rules* (aturan) budaya Batak Toba telah mengikat cara bertutur para penutur. Pada penelitian ini latar belakang penutur seperti usia, pekerjaan, dan pendidikan, tidak berpengaruh terhadap cara peserta tutur menolak, tetapi peran dan fungsi mereka yang terikat dengan prinsip budaya Batak Toba adalah yang memengaruhi cara mereka (juru bicara) menolak. Pada penelitian-penelitian lain yang bukan domain kebudayaan, ditemukan bahwa status sosial dan usia penutur memengaruhi penutur menggunakan strategi langsung kepada mitra tuturnya. Seperti penemuan Rodiah (2019) tentang wawancara kepada presiden Amerika Serikat Donald Trump, dengan kesimpulan bahwa strategi menolak *langsung* dan *ketidakinginan* digunakan untuk hubungan penutur kepada mitra tutur dengan status yang lebih tinggi kepada yang lebih rendah. Hal seperti ini yang tidak ditemukan pada penelitian ini karena ketika negosiasi tengah berlangsung, B dapat menggunakan strategi bertutur menolak secara langsung kepada penutur A, sekalipun usia B lebih muda dari A dan sekalipun B adalah seorang yang berlatar belakang pendidikan SMP dan A berlatar belakang SMA (atau seorang kepala sekolah sekalipun). Prinsip *dalihan na tolu* dalam budaya Batak Toba telah mengikat para penutur memilih menggunakan strategi bertutur ketika bernegosiasi.

PENUTUP

Strategi bertutur menolak yang digunakan oleh masyarakat Batak Toba pada kegiatan *marbata sinamot* (tawar-menawar mahar) adalah strategi dengan menyatakan *meminta empati*. Penyebab dihasilkannya strategi menolak yang didominasi oleh strategi menyatakan *permintaan empati* oleh para peserta tutur (terkhusus A) ini, disebabkan oleh dua hal, yaitu pertama peristiwa tuturnya dan yang kedua pengaruh budaya (prinsip *dalihan na Tolu*) yang dimiliki oleh masyarakat Batak Toba.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Eryani Abdullah Ali. 2007. "Refusal Strategies by Yemeni EFL Learners". *The Asian EFL Journal*, Volume 9, Number 2.
- Azwan. 2018. "Politeness Strategies of Refusal to Requests by Ambonese Community". *Lingua*, 15 (1): 1-6. DOI: 10.30957/lingua.v15i1.440.
- Beebe, L., Takahashi, T., Uliss-Weltz, R. 1990. "Pragmatic Transfer in ESL Refusals". *Newbury House, New York*, pp. 55-74.
- Brown & Levinson. 1987. *Politeness Some Universals Language Usage* (first). United Kingdom: Cambridge University Press.
- Chojimah, N. 2015. "Refusal and Politeness Strategies in Relation to Social Status: A Case of Face-Threatening Act among Indonesian University Students". *International Theory and Practice in Language Studies*, 5(5), pp.906-918. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.17507/tpls.0505.04>
- Chunli, Zhao. 2016. "The Realization of the Speech Act of Refusals among Chinese EFL Speakers in Malaysia". *Journal of Education and Social Sciences*, Vol. 4 (June) ISSN 2289-9855.
- Gunarwan, A. 2004. "Dari Pragmatik ke Pengajaran Bahasa" (Makalah Seminar Bahasa dan Sastra Indonesia dan Daerah). IKIP Singaraja.
- Manik, H. S. 2011. "Makna dan Fungsi Tradisi Sinamot dalam Adat Perkawinan Sukubangsa Batak Toba di Perantauan Surabaya". *BioKultur*, 1(1), 19-32. <https://doi.org/10.5872/psiencia/8.2.61>.
- Miolo, dkk. 2018. "Refusal and Acceptance Strategies Realization in Sundanese Context". *Indonesian EFL Journal*, Vol 4. P-ISSN 2252-7427, e-ISSN 2541-3635
- Nadar,, F.X. 2009. *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik* (1st ed.). Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Rahayu, Nenden Sri. 2019. "Refusal Strategy Performed by Indonesian EFL Learner". *Indonesian EFL Journal (IEFLJ) Volume 5, Issue 1, January 2019* P-ISSN 2252-7427, e-ISSN 2541-3635 <https://journal.uniku.ac.id/index.php/IEFLJ/index>
- Red, Wei., and Woodfield, Helen. 2016. "Chinese Females'Date Refusals in Reality TV Shows: Expressing Involvement or Independence?". *Journal of Discourse, Context and Media: Elsevier*.
- Rodiah, Hindria Ariyanti, dkk 2019. "The Realization of Refusal Strategies in Political Interviews Used by Donald Trump—The President of the United States of America. EEJ9 (2) (2019) 267-275". *English Education Journal*.<http://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/eej>.
- Sacks, H. 1995. *Lectures on Conversation. Volume I, II.* (G. Jefferson, Ed.) (Vol. I and II). Australia: Blackwell Publishing.
- Sagala, D. W. (2008). *Sketsa Budaya Batak Toba*. Bandung. Retrieved from <https://watchsons.files.wordpress.com/2008/05/sketch-of-culture.pdf>.
- Saville-Troike, M. 2003. *The Ethnography of Communication: An Introduction* (Third Edit). USA: Balckwell Publishing.

- Searle, John R dan Vanderveken, Daniel. 1985. *Foundations of Illocutionary Logic*. USA: Cambridge University Press.
- Sianipar, Sabam Huldrick Wesley. 1991. *Tubo Parngoluan Dalihan Na Tolu Sistem Bermasyarakat Bangso Batak*. Jakarta: CV Pustaka Gama.
- Silalahi, U. 2012. 'Kedudukan dan Kekuasaan Raja dalam Kerajaan Tradisional dari Suatu Masyarakat di Sumatera Utara: Masyarakat Batak Toba'. *Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Katolik Prabayangan*.
- Simanjuntak, B. A. 2009. *Struktur Sosial dan Sistem Politik Batak Toba Hingga 1945*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Situmorang, B. H. 2009. *Rubut-Rubut ni Adat Batak*. Medan: BPK Gunung Mulia.
- Suwarno, dkk. 2013. "Strategi Bertutur dalam Budaya 'Jawa' dan 'Batak': Analisis Sosio-Pragmatik." International Seminar on Linguistics. UNAND, Sumatera Barat.
- Tambunan, E. H. 1982. *Sekelumit Mengenai Masyarakat Batak Toba dan Kebudayaanannya*. Bandung.
- Tanck, Sharyl. 2002. "Speech Act Sets of Refusal and Complaint: A Comparison of Native and Non-Native English Speakers' Production. TESL 523" *Second Language Acquisition* (Spring 2002, Professor Sigrun Biesenbach-Lucas) at American University, Washington, DC.
- Tampubolon, R. P. 1960. *Adat Batak Taringot Parjambaran*. Pematangsiantar: Pematangsiantar Press Group.
- Waluyani, W. M & Soepriyatna. 2017. "Refusal Strategies Performed by Javanese English as Foreign Language (EFL) learners". *Advances in Social Science, Education and Humanities Research (ASSEHR) volume 82*. Published by Atlantis Press.
- Yamagashira, Hisako. 2001. "Pragmatic Transfer in Japanese ESL Refusal". *Kagoshima Immaculate Heart College, English Department*. 4-22-1 Toso, Kagoshima 890-8525. Japan.
- Yule, G. 1996. *Pragmatics* (First Edit). New York: Oxford University Press.