

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. KESIMPULAN

Dari analisa data yang diperoleh dari kuisioner yang diberikan kepada responden, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dalam mengungkapkan penolakan terhadap ajakan dan permohonan mitra tutur, ungkapan yang digunakan responden disesuaikan dengan strata sosial/ usia mitra tutur. Ungkapan yang digunakan tidak terlalu berbeda dengan ungkapan penolakan *natural* yang biasa digunakan oleh penutur asli bahasa Jepang.
2. Unsur-unsur yang paling banyak digunakan responden pada tiap-tiap situasi dengan strata sosial tertentu, dapat menjadi strategi penolakan. Tiga unsur yang paling banyak dipakai responden disimpulkan menjadi strategi penolakan. Adapun unsur-unsur yang paling banyak digunakan dan strategi penolakan yang didapat, dapat dilihat pada **Tabel 5.1** di bawah ini.

Tabel 5.1

Strata sosial Situasi	Atas	Sama	Bawah
Ajakan	Maaf, alasan dan unsur lain (<i>pause</i>). 「あの...すみません、...から」	Maaf, alasan dan unsur lain (saran). 「ごめん、...です。...どう？」	Maaf, alasan dan penolakan. 「ごめん、...から。行きたくない」
Permohonan	Maaf, alasan dan penolakan. 「すみません、...から。できません/無理です」	Maaf, alasan dan penolakan. 「ごめん、...ある/んだ。無理なんだけど/できない」	Maaf, alasan dan unsur lain (saran) 「ごめん、...から。...はどう？」

3. Dalam mengungkapkan penolakan, sebagian besar responden menggunakan ungkapan yang sesuai dengan situasi dan strata sosial mitra tutur. Meskipun ada sebagian kecil yang menggunakan ungkapan yang kurang tepat. Seperti menggunakan 「ごめん」 pada strata yang lebih tinggi atau 「申し訳ない」 pada strata yang lebih rendah. Bila dibandingkan dengan *native speaker*, dalam strategi penolakan yang dilakukan responden, tidak ditemukan unsur mengekspresikan rasa terimakasih atas ajakan yang sudah diterima. Selain itu, ungkapan unsur penyesalan pun sangat sedikit. Tetapi secara garis besar ungkapan penolakan yang digunakan responden sudah tepat sesuai dengan ungkapan penolakan yang biasa digunakan *native speaker*.

4. Hal-hal yang harus diperhatikan ketika melakukan penolakan adalah status sosial mitra tutur, usia, situasi (formal/ informal), hubungan keakraban, jenis undangan, waktu, pemillihan ungkapan yang tepat, strategi penolakan yang baik.
5. Berdasarkan hasil analisis dari hasil penelitian, kesulitan yang dialami oleh responden adalah kurangnya memahami ungkapan-ungkapan penolakan yang tersirat, perbedaan pola pikir antara orang Jepang dan Indonesia, kebiasaan orang Jepang yang tidak menyatakan penolakannya secara tegas dan terdapatnya perbedaan strategi penolakan berdasarkan tingkat sosial mitra tutur.
6. Dari hasil analisis diatas dapat diketahui persamaan dan perbedaan strategi penolakan yang digunakan pada saat menolak suatu ajakan atau permohonan. Persamaan dan perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel 5.2 dan 5.3 dibawah ini.

Tabel 5.2
Persamaan dan Perbedaan Strategi Penolakan
Terhadap Ajakan dan Permohonan

	Keterangan
Persamaan	1. Ketika menyatakan penolakan terhadap ajakan maupun permohonan, responden menggunakan unsur Maaf, Ketidakikutsertaan dan Alasan pada semua strata sosial.
Perbedaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ketika menolak ajakan, responden tidak memakai unsur berterimakasih atas undangannya. 2. Ketika menolak permohonan, unsur berterimakasih atas undangan, sama sekali tidak digunakan. 3. Ketika menolak permohonan unsur yang mengekspresikan harapan hanya dipakai pada strata lebih tinggi. 4. Pada saat menolak ajakan pada strata lebih tinggi dan sederajat, responden cenderung menggunakan pengisi jeda. Sedangkan pada saat menolak permohonan, responden menggunakan unsur penolakan secara langsung dengan menggunakan unsur yang menyatakan ketidakikutsertaan/ tidak dapat membantu. Berbanding terbalik dengan penolakan terhadap ajakan strata yang lebih rendah. Responden menggunakan unsur penolakan secara langsung yang menyatakan ketidakikutsertaannya.

Selain terdapatnya perbedaan pada penolakan ajakan dan permohonan, terdapat pula perbedaan antara strategi penolakan responden dengan penutur asli bahasa Jepang. Adapun perbedaan tersebut dapat dilihat pada tabel 5.3 dibawah ini.

Tabel 5.3
Persamaan dan Perbedaan Strategi Penolakan
Yang Dilakukan Responden dan Native Speaker

	Keterangan
Persamaan	1. Baik responden maupun penutur asli bahasa Jepang, menyampaikan alasan yang jelas ketika menolak ajakan dan permohonan.
Perbedaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Responden hanya mengekspresikan rasa terimakasih atas undangan/ ajakan, kepada strata lebih tinggi, sedangkan penutur asli bahasa Jepang selalu menggunakan unsur tersebut pada semua strata. 2. Responden jarang menggunakan ungkapan penyesalan ketika menolak ajakan. 3. Tidak semua penutur asli bahasa Jepang menyampaikan maaf ketika menolak, khususnya pada strata sederajat dan lebih rendah. 4. Penutur asli bahasa Jepang jarang menggunakan ungkapan penolakan langsung seperti pernyataan ketidakikutsertaan pada strata lebih tinggi. 5. Penutur asli bahasa Jepang banyak menggunakan unsur yang menyatakan penyesalan dan harapan untuk dapat membantu. Hal ini jarang ditemukan pada strategi penolakan responden.

5.2. SARAN

Saran-saran yang dapat disampaikan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mempelajari bahasa asing, tidak hanya diperlukan pemahaman gramatikal (verbal), pemahaman nonverbal seperti budaya, pola pikir dan kesopanan dari bahasa yang sedang dipelajari juga memegang peranan yang penting dalam kelancaran berkomunikasi. Untuk itu, demi meningkatkan pemahaman nonverbal, hendaknya pengajar lebih banyak memperkenalkan budaya-budaya dari bahasa tersebut.

- b. Hasil kesimpulan ini tidak dapat digeneralisasikan kepada seluruh mahasiswa Bahasa Jepang UPI karena adanya keterbatasan penelitian. Untuk itu diperlukan penelitian lebih lanjut, dengan responden yang mewakili seluruh pembelajar bahasa Jepang baik di dalam UPI maupun di luar UPI.

5.3. MASALAH PENELITIAN SELANJUTNYA

1. Perlu diteliti lagi bagaimana strategi penolakan pada situasi penolakan penawaran dan saran.
2. Perlu diteliti lagi unsur-unsur apa saja yang membentuk strategi penolakan pada situasi penolakan penawaran dan saran.
3. Perlu diteliti lagi perbedaan strategi penolakan pada keempat situasi penolakan, yaitu ajakan, permintaan, penawaran dan saran.