

BAB 7

ANALISIS STRATEGI KESANTUNAN BERBAHASA

DALAM RUNDINGAN PERTUNANGAN

Penelitian bab ini akan ditumpukan pada aspek strategi kesantunan berbahasa yang terdapat dalam rundingan pertunangan. Sebanyak lapan kategori strategi telah dibina dan setiap satunya dipecahkan kepada beberapa strategi yang lebih khusus untuk menggambarkan strategi kesantunan berbahasa di kalangan orang Melayu sewaktu menjalankan rundingan pertunangan. Rasional pemilihan strategi yang diasaskan daripada makna ujaran menurut konteks serta penanda linguistiknya telah dibincangkan dalam Bab 3.

7.1. Kategori Strategi

Kajian telah mengenal pasti 8 Kategori Strategi daripada bilangan ujaran seperti yang ditunjukkan dalam Jadual 7.1.

Jadual 7.1: Kategori Strategi Kesantunan Berbahasa

Kategori Strategi	Bilangan	Peratus
Berhemah	1091	33.40 %
Matlamat	642	19.65 %
Rujukan Sumber	413	12.66 %
Kerjasama	409	12.52 %
Ungkapan Rabbani	236	7.23 %
Budiman	218	6.67 %
Kiasan	139	4.26 %
Penghargaan	118	3.61 %
Jumlah	3266	100.00 %

Kategori tersebut ialah Kategori Berhemah, Matlamat, Rujukan Sumber, Kerjasama, Ungkapan Rabbani, Budiman, Kiasan dan Penghargaan. Dapatkan menunjukkan bahawa Kategori Strategi Berhemah merupakan kategori yang mempunyai bilangan yang tertinggi, iaitu sebanyak 1091 (33.40 %). Kategori Strategi Matlamat merupakan kategori kedua tertinggi dengan bilangan sebanyak 642 (19.65 %). Kategori Strategi yang terendah ialah Penghargaan, iaitu sebanyak 118 (3.61 %).

7.1.1 Kategori Berhemah

Kategori Berhemah ialah kategori tertinggi di antara kategori-kategori yang lain dengan dapatan sebanyak 1091 (33.40 %). Sebanyak 12 strategi telah dipilih bagi kategori ini yang tertumpu pada strategi yang dipilih oleh penutur untuk

Jadual 7.2: Bilangan Strategi Dalam Kategori Berhemah

Strategi Berhemah	Bilangan	Peratusan
Minta Maklumat	211	19.30 %
Cadangan	193	17.65 %
Alasan	146	13.35 %
Jangkaan	112	10.24 %
Kecindan	87	7.95 %
Harapan	74	6.77 %
Penafian	56	5.12 %
Silaan	50	4.57 %
Kenalkan Keluarga	46	4.20 %
Sapaan	36	3.29 %
Kenalkan Diri	31	2.83 %
Wakil		
Cerita	26	2.38 %
Main Peranan	23	2.09 %
Jumlah	1091	100.00

melancarkan rundingan tanpa menjaskan muka pihak yang bertunang serta keluarga mereka juga muka para hadirin yang berada dalam majlis pertunangan tersebut. Bilangan strategi dalam Kategori Berhemah ditunjuk dalam Jadual 7.2.

7.1.1.1 Strategi Minta Maklumat

Dapatan kajian yang dipaparkan menerusi Jadual 7.2 jelas menunjukkan bahawa Strategi Minta Maklumat adalah yang tertinggi, iaitu sebanyak 211 (19.30 %). Strategi ini menggunakan ayat tanya yang dikemukakan oleh penutur dengan tujuan untuk mendapatkan maklumat dan penjelasan. Strategi ini terdapat dalam dua bentuk ayat tanya, iaitu ayat tanya dengan kata tanya dan ayat tanya tanpa kata tanya (Nik Safiah Karim et al., 1996:423). Hasil dapatan menunjukkan bahawa strategi ini muncul di sepanjang rundingan sewaktu beberapa aspek komponen pertunangan dirundingkan. Yang berikut ialah contoh Strategi Minta Maklumat dalam setiap aspek komponen yang dirundingkan.

Contoh 7.1

MP 9

WL:U 37: Adakah kedatangan kami ni diterima?

MP 5

WL:U 101: Cincin tanda ke?

WP 1

WL:U 263: Kita kena bawa duit tu ke masjid?

WP 6

WL:U 59: Termasuk mas kahwinnya?

MP 12

WP:U 135: Dan tarikh perkahwinan tu bila?

MP 8

WP:U 54: Jadi serba satunya ada?

MP 13

WP:U 180: Maknanya iringan ini dan sebentuk cincin dalam perjanjian ke atau sebagai adat?

MP 8

WL:U 117: Kalau dari segi kecacatan sekiranya berlaku?

Semua ujaran yang mengandungi Strategi Minta Maklumat seperti yang dicontohkan itu diikuti dengan jawapan. Dapatan kajian menunjukkan bahawa strategi ini penting dalam rundingan pertunangan bagi mengelakkan salah faham sekiranya maklumat tidak jelas atau lengkap. Tujuan rundingan untuk merundingkan perkara-perkara penting dan matlamatnya akan tercapai sekiranya

pihak yang kurang faham bersedia mengemukakan pertanyaan demi memperoleh keterangan dan maklumat yang lebih jelas.

7.1.1.2 Strategi Cadangan

Strategi Cadangan ialah strategi kedua tingginya dalam Kategori Berhemah. Dapatan menunjukkan bahawa strategi ini mempunyai bilangan sebanyak 193 (17.65 %). Strategi ini merupakan cara santun yang digunakan oleh penutur sewaktu menyatakan permintaan atau mengemukakan pandangan dengan ungkapan “kalau boleh”, “kalau dapat”, “saya rasa/ingat” dan ujaran-ujaran berbentuk ayat tanya serta penggunaan partikel “lah”. Didapati strategi ini terdapat dalam kebanyakan waktu rundingan ketika wakil-wakil merundingkan aspek komponen pertunangan. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.2

MP 5

WP:U 121: Kala alah boleh, minta masa tu sampai setahun.

MP 6

WP:U 85: Kalau boleh biarlah setahun lebih.

MP 1

WP:U 83: Jadi saya rasa kalau dapat kita dipersetujui tarikh itulah.

MP 11

WL:U 139: Kalau tengah hari kat sini, malam kat sana, boleh ke tu?

MP 14

WL:U 79: Saya suka kalau misalnya lepas raya ni, raya haji.

Contoh dalam U:121 (MP 5) dan U:85 (MP 6) merupakan cadangan yang dikemukakan sewaktu merundingkan tempoh pertunangan. Manakala dalam U:83 (MP 1), U:139 (MP 11) dan U:79 (MP 14) ialah strategi Cadangan yang digunakan dalam merundingkan tarikh dan masa perkahwinan.

Yang berikut ialah contoh strategi Cadangan sewaktu merundingkan hantaran belanja.

MP 2

WL:U 175: Jadi pihak lelaki kira minta setujulah dengan hantaran, hantaran dulu, sebanyak lima ribu ringgit.

MP 9

WL:U 51: Jadi bila dah diterima kita boleh tentukanlah perbelanjaannya.

MP 14

WP:U 54: Saya rasalah, dekat sebulan lagi nak kenduri tu nak sampai dahlah.

Yang berikut ialah contoh strategi Cadangan yang terdapat dalam pelbagai konteks.

MP 9

WL:U 145: Tengoklah mana rupanya.

MP 12

WL:U 60: Mungkin kita boleh tunjukkan cincin tu.

MP 15

WP:U 87: Bolehlah kita makan, jam pun dah pukul dua suku.

MP 17

WL:U 13: Jadi saya rasa tak usahlah kita nak apa kata orang, nak berbunga-bunga ceritanya.

WP:U 339: Saya ingat kalau apa pun, pulangkanlah.

MP 2

WP:U 285: Tapi kalau ditakdirkan suatu waktu, kita boleh sebut semula.

Dapatkan menunjukkan dengan Strategi Cadangan, penutur telah bertindak santun dengan melapik permintaan dan melembutkan permintaannya bagi mengelakkan perasaan tertekan yang boleh mengancam muka pendengar. Memandangkan peserta dalam rundingan pertunangan berada pada taraf dan kedudukan yang sama, maka tidak ada pihak yang boleh mengenakan permintaan eksklusif kasar seperti arahan atau suruhan (Asmah Haji Omar, 1993:400).

7.1.1.3 Strategi Alasan

Dapatan menunjukkan bahawa strategi Alasan berada di tempat ketiga dalam kategori Berhemah dengan bilangan sebanyak 146 (13.35 %). Didapati strategi ini berada selepas sesuatu cadangan, permintaan atau penyataan yang dibuat oleh penutur. Ini dapat dilihat sebagai satu usaha yang dilakukan bagi meyakinkan pihak yang dilawan berunding agar bersetuju dengan cadangan, permintaan dan penyataan yang dikemukakan. Strategi ini tidak mempunyai penanda linguistik yang khusus. Yang berikut ialah contoh Strategi Alasan yang digunakan selepas ujaran cadangan, hebahan, pertanyaan.

Contoh 7.3

MP 1

U 142: Sekarang ni dah boleh cepat

MP 2

U:94: Jadi dengan ini saya tak dapat saya rasa secara mendalam.

Dalam U:94 pula WL menggunakan strategi Alasan bagi menjelaskan keadaan musykil yang dihadapi seperti yang dikemukakan dalam U:93. Dengan strategi Alasan, WL berusaha untuk menyelamatkan mukanya yang kurang tahu. Selain itu, strategi ini sebagai satu cara yang santun dalam membuat permintaan agar pihak sebelah memberikan penerangan kepadanya.

MP 6

WL:U 39: Maklumlah, orang ni belum kerja lagi.

MP 8

U: 184: Bulan lima ni terlampau suntuk sangat bagi dia.

Dengan Strategi Alasan, secara tidak langsung penutur cuba mempengaruhi pasangannya agar menerima cadangannya dengan mudah. Ini merupakan strategi kesantunan dalam rundingan. Contohnya, dengan alasan yang dikemukakan, penutur meraih simpati daripada pihak lain seperti dalam U:39 (MP 6) dan U:184 (MP 8).

7.1.1.4 Strategi Jangkaan

Didapati bilangan Strategi Jangkaan yang digunakan dalam rundingan adalah sebanyak 112 (10.24 %). Penanda linguistik yang terdapat dalam Strategi Jangkaan ialah ungkapan “kalau”, “andai kata”, “misal kata”, “kemungkinan”, “manalah tahu” dan “sekira” sebagai melapik ujaran tersebut agar tidak menyinggung perasaan pihak yang bertunang. Strategi ini didapati lebih kerap digunakan apabila wakil-wakil merundingkan perkara-perkara akan datang. Salah satu aspek komponen yang kerap didapati menggunakan strategi ini ialah aspek komponen ingkar. Ingkar ialah satu perkara yang diharapkan tidak akan berlaku, tetapi perlu dibincangkan sebagai persediaan. Sehubungan itu, Strategi Jangkaan adalah cara yang paling santun dan halus yang digunakan bagi mengelakkan aib

atau malu di kalangan pihak dan keluarga yang bertunang. Yang berikut ialah ujaran yang mengandungi Strategi Jangkaan.

Contoh 7.4

MP 1

WP:U 283: Tapi kemungkinan berlakulah seorang ingkar dan sebagainya bukan?

MP 2

WP:U 218: Kadang-kadang dengan takdir Tuhan, ada lelaki buat ragam kan?

MP 2

WL:U 262: Tapi andai kata tak da jodoh.

MP 3

WP:U 78: Kalau perempuan ingkar?

MP 5

WL:U 155: Dalam tempoh masa setahun, walaupun pendek tapi berbagai-bagai boleh jadi.

MP 8

WP:U 101: Sekira pihak perempuan ni ingkar.

WL:U 120: Misal kata, tiba-tiba yang lelakinya patah tangan ke?

MP 9

WL:U 103: Apabila kita dah buat mereka ni bertunangan, mungkin dalam tempoh itu berlakulah sesuatu.

MP 19

WP:U 182: Mana tahu ha... dia ditangkap basah ke?

7.1.1.5 Strategi Kecindan

Strategi Kecindan didapati muncul di dalam 87 ujaran (7.95 %) dan merupakan strategi kelima dalam Komponen Berhemah. Strategi Kecindan dimaksudkan strategi yang mengandungi unsur-unsur jenaka, melucukan dan usik-mengusik yang menjadikan suasana rundingan ceria dan hadirin ketawa atau tersenyum. Tidak terdapat penanda linguistik yang khusus untuk strategi ini, sebaliknya makna ujaran tersebut melucukan dan membuat pihak yang mendengar tersenyum atau tertawa. Didapati strategi ini tidak muncul dalam semua rundingan, sebaliknya muncul dalam beberapa MP memandangkan strategi ini hanya digunakan oleh penutur yang sifat semula jadinya suka bergurau. Strategi ini juga didapati muncul tanpa bergantung kepada aspek komponen yang sedang dirundingkan. Ini bererti, strategi ini berada di mana-mana sahaja mengikut kesesuaian konteks dan mood penutur. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.5

MP 1

WP:U 234: Bagi cashier tolonglah.

MP 5

WL:U 139: Ha... ini benar-benar hendaklah ni.

MP 11

WL:U 100: Dalam poket saya dah ada dah.

MP 12

WP:U 62: Ni Encik Hasan cari ke?

MP 13

WP:U 193: Mana nak cari duit Amerika.

MP 19

WL:U 105: Saya duk kupang, kupang kan?

7.1.1.6 Strategi Harapan

Strategi yang keenam tinggi dalam Kategori Berhemah ialah Strategi Harapan yang bilangannya adalah sebanyak 74 (6.77 %). Strategi Harapan didapati sebagai satu strategi yang digunakan oleh penutur untuk melahirkan harapan terhadap sesuatu permintaan atau harapan terhadap sesuatu yang diharapkan berlaku kemudian. Didapati bahawa Strategi Harapan yang menggambarkan harapan terdapat dalam ujaran yang mengandungi ungkapan “harap” dan “hajat” serta “minta”. Harapan yang dimaksudkan di dalam strategi ini ialah harapan terhadap sesama manusia. Strategi ini juga didapati berada dalam rundingan tanpa

mengira aspek komponen yang dibincangkan. Berikut ialah contoh ujaran yang mengandungi Strategi Harapan.

Contoh 7.6

MP 1

WP:U 287: Kita minta yang elokkan, tapi...

MP 3

WL:U 9: Jadi saya harap hantaran kami ni dapat diterima oleh pihak sana.

MP 3

WP:U 49: Dan kita sama-sama tunggu hari yang berbahagia ini.

MP 5

WP:U 184: Jadi kita minta-minta jangan disengajakanlah.

MP 5

WL:U 228: Harap-harap jelaslah tujuan kita.

MP 8

WP:U 200: Jadi saya minta nama baik keluarga dijaga.

MP 15

WL:U 60: Jadi kalau nak diikutkan pihak kami, kami berhajatlah.

Didapati bahawa strategi ini menjadikan sesuatu peringatan lebih santun dengan menggunakan Strategi Harapan seperti yang terdapat dalam U:200 (MP 8).

Manakala dalam U:184 (MP 5), permintaan WP menjadi lebih santun apabila permintaan tersebut lebih menggambarkan harapan seperti contoh dalam U:9 (M) 3), U:60 (MP 15), U:228 (MP 5). Dalam U:287 (MP 1), walaupun penutur menggunakan perkataan “minta” tetapi dari segi konteks ujaran tersebut menampakkan harapannya. Strategi ini menjadikan ujarannya santun kerana menggambarkan harapan penutur terhadap perkara-perkara yang baik demi mencapai matlamat pertunangan yang menjurus ke arah *amar makruf nahi mingkar*.

7.1.1.7 Strategi Nafi

Kajian menunjukkan bahawa strategi Nafi mempunyai bilangan sebanyak 56 (5.12 %) dan merupakan strategi ketujuh dalam komponen Berhemah. Strategi ini terdapat dalam ujaran yang bersifat penolakan dan penidakan dengan penanda linguistiknya seperti “tidak”, “bukan” dan “jangan”. Strategi ini penting dalam sesuatu rundingan untuk menyatakan penolakan terhadap sesuatu yang kurang sesuai atau tidak betul. Strategi Nafi ini juga adalah satu cara untuk menunjukkan niat penutur yang lebih ikhlas dalam penolakannya terhadap sesuatu yang bersifat negatif. Sehubungan itu, strategi ini menjadikan rundingan pertunangan lebih sempurna kerana memberi peluang kepada wakil menolak atau menidakkan sesuatu secara jujur dan santun. Contohnya seperti di dalam ujaran yang berikut:

Contoh 7.7

MP 6

WP:U 55: Tapi kita, jangan kita anggaplah kita ni nak jual barang.

MP 6

WP:U 97: Dalam perjanjian ni dia tak sebut cincin mas ka...

MP 6

WP:U 80: Dan tidak ada nak balas-balas.

MP 9

WP:U 111: Kemungkinan yang kita tidak mahulah melihat.

MP 2

WL:U 185: Bukan nak membeli tawar-menawar.

MP 8

WP:U 128: Bukan kita minta kan?

MP 13

WP:U 114: Bukan kita nak berceramah.

7.1.1.8 Strategi Silaan

Strategi Silaan ialah strategi kelapan tingginya dalam Kategori Berhemah dengan bilangan sebanyak 50 (4.57 %). Strategi ini hanya berada pada keadaan-

keadaan yang tertentu apabila penutur hendak meminta pasangan rundingannya atau peserta rundingan yang lain untuk melakukan sesuatu seperti bercakap, membaca doa, menyarung cincin dan sebagainya. Penanda linguistik untuk strategi ini ialah “sila” atau “jemput”. Strategi ini ialah cara santun yang digunakan oleh penutur bagi menggantikan ujaran perintah. Silaan ialah salah satu perintah eksklusif halus (Asmah Haji Omar, 1993: 400) yang apabila digunakan tidak akan menggugat muka pendengar. Yang berikut ialah contoh ujaran yang menggunakan Strategi Silaan.

Contoh 7.8

MP 6

WP:U 29: Ha... silalah bagi tau.

MP 8

WP:U 14: Jadi saya persilakan kepada pihak lelaki.

MP 19

WP:U 15: Dengan segala hormatnya dipersilakan.

Ketiga-tiga ujaran tersebut mengandungi Strategi Silaan yang berada pada awal rundingan. Strategi Silaan yang terdapat dalam permulaan rundingan telah memberi peluang bercakap kepada wakil seterusnya. Ini didapati sebagai satu tindakan yang santun kerana penutur tidak membolot sesi rundingan untuk dirinya seorang, sebaliknya mempersilakan atau menjemput pasangan rundingannya untuk bercakap. Strategi ini penting dalam rundingan pertunangan kerana dengan strategi

ini menunjukkan kepekaan dan berhemahnya penutur. Strategi ini turut mengelak penutur berikutnya memotong percakapan. Dapatan menunjukkan bahawa strategi ini telah menjadikan rundingan pertunangan berada dalam suasana harmoni.

MP 6

WP:U 212: Dan kita minta Tuk Penghulu membacakan doa selamat.

MP 9

WP:U 152: Jadi bagi meneruskan cara seterusnya saya persilakan Abang Nyah bacakan doa.

MP 15

WP:U 103: Dan untuk itu kita mintalah Abang Nyah untuk membacakan doa selamat untuk anak-anak kita dan kita.

Ketiga-tiga ujaran tersebut merupakan strategi Silaan sewaktu penutur meminta seseorang membacakan doa. Strategi Silaan dalam keadaan tersebut menjadikan suasana rundingan tersusun dan tertib kerana penutur memperkenan sikapnya yang menghormati pembaca doa. Ini juga memudahkan pembaca doa untuk melaksanakan tugasnya pada waktu yang sesuai.

MP 1

WP:U 252: Jadi bolehlah Kak Ani bawa bisannya ke bilik.

MP 12

WP:U 97: Bagi pihak saya pula, saya dengan sukacita menjemput pihak perempuan membawa turun hantaran sebagai tanda balas.

Kedua-dua ujaran di atas menggunakan strategi Silaan yang menjadikan ujaran suruhan sebagai ujaran yang halus dan santun. Pihak yang menerima suruhan tersebut tidak akan berasa tertekan atau terancam dengan ujaran tersebut apabila penutur menggunakan ungkapan “bolehlah” seperti dalam U:252 (MP 1) dan ungkapan “sukacita” dan “menjemput” seperti dalam U:97 (MP 12).

MP 12

WP:U 165: Jadi saya mintalah ibu kepada Johan Iskandar, Puan Noran Binti Mohd Jelas mengambil cincin ni dan menyarungkan ke tangan tunang perempuan, dipersilakan.

MP 16

WP:U 135: Jadi saya minta emaknya ke, saudaranya ke, sarungkan cincin.

Kedua-dua contoh ujaran di atas digunakan sewaktu penutur meminta wakil di pihak lelaki menyarungkan cincin ke jari gadis yang dipinang. Kedua-dua ujaran tersebut berupa permintaan yang santun dengan menggunakan strategi Silaan. Dengan strategi Silaan, pihak lain tahu waktu sepatutnya untuk bertindak, contohnya tiba waktu untuk membaca doa atau menyarung cincin. Ini melancarkan atur cara majlis.

7.1.1.9 Strategi Kenal Keluarga

Strategi ini merupakan strategi kesepuluh dalam Kategori Berhemah dan terdapat di dalam 46 ujaran (4.20 %). Strategi ini berada di dalam ujaran yang menyebut nama ibu, bapa atau pihak yang bertunang. Dengan strategi ini wakil-wakil memperkenalkan keluarga yang diwakilinya. Strategi ini juga terdapat apabila terdapat soal jawab di antara wakil tentang latar belakang keluarga. Strategi ini dianggap sebagai strategi yang santun kerana wakil tidak lupa memperkenalkan pihak yang bertunang serta keluarganya. Dengan cara ini, pasangan rundingan dan hadirin kenal akan keluarga pasangan yang bertunang. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.9

MP 10

WL:U 5: Saya bagi pihak rombongan lelaki keluarga Encik Ismail ni dan anaknya, apa nama, Mohd Zan.

MP 12

WP:U 8: Wakil kepada Tuan Haji Rosdi dan isterinya Puan Hajah Habsah Hasan serta anak-anak dan keluarga.

MP 13

WP:U 87: Nama tuan rumah ni, Tuan Haji Sani.

Dalam U:5 (MP 10), U:8 (MP 12) dan U:87 (MP 13), penutur memperkenal bapa atau ibu serta pihak yang bertunang kepada hadirin.

MP 6

WL:U 117: Dengar cerita ni anak sulungnya?

WP:U 118: Nombor dua.

WL:U 119: Nombor dua?

WP:U 120: Anak sulung lelaki.

WL:U 121: Belum kahwin lagi?

WP:U 122: Belum.

WL:U 123: Baru pertama kali bermenantu.

MP 17

WL:U 21: Jadi kalau cucu yang pertama maknanya daripada anak yang pertama dan kemungkinan anak yang akhir gitu nampaknya.

Dalam U:117-U:123 (MP 6) didapati bahawa WP dan WL sedang memperkatakan latar belakang keluarga yang diwakili. WL didapati berminat untuk mengetahui lebih lanjut tentang keluarga. Ini mewujudkan suasana mesra dan intim serta menjadikan rundingan lebih bersifat kekeluargaan. Suasana tersebut turut terdapat dalam U:21 (MP 17).

7.1.1.10 Strategi Sapaan

Dapatan menunjukkan strategi ini adalah yang kedua rendah dalam Kategori Berhemah. Bilangan yang diperoleh oleh strategi ini adalah sebanyak 36 (3.29 %). *Strategi ini digunakan sewaktu seseorang penutur hendak memulakan percakapan terutama pada awal rundingan.* Strategi ini ialah strategi yang

menghormati semua pihak yang terlibat dalam majlis pertunangan seperti tuan rumah, iaitu keluarga pihak perempuan, rombongan lelaki dan para hadirin sebagai tetamu. Walau bagaimanapun, penutur telah mengiringi ujarannya dengan sapaan seperti “Yang saya hormati” atau “Yang dimuliakan”. Ini menjadikan pihak yang disapa berasa dihargai dan dihormati walaupun namanya tidak disebut. Ungkapan Strategi Menyapa juga ditujukan kepada individu yang berperanan besar dalam majlis pertunangan seperti “ketua rombongan”, “Tuk Imam” atau “tuan rumah”. Dengan menyebut status mereka dalam majlis tersebut, bererti penutur telah mengutamakan pihak yang lebih penting dalam hierarki majlis dan ini merupakan salah satu ciri kesantunan berbahasa dalam rundingan.

Dapatkan menunjukkan strategi ini menjadikan rundingan lebih formal. Strategi Sapaan yang digunakan juga didapati mentertibkan sesi rundingan kerana penutur tidak terburu-buru mengemukakan isi rundingan. Strategi ini menjadi antara pembuka rundingan yang santun kerana menyapa semua yang ada dalam majlis dengan hormat.

Didapati Strategi Sapaan ini ada yang diungkapkan dengan lengkap dan lebih khusus, sebaliknya ada yang diungkapkan secara umum. Yang berikut dikemukakan contoh Strategi Sapaan.

Contoh 7.10

MP 2

WP:U 4: Yang saya hormatkan ketua rombongan dan rombongan yang hadir.

MP 3

WL:U 2: Yang saya hormati pihak tuan rumah, ahli keluarga dan tuan-tuan dan puan-puan sekalian.

MP 4

WL:U 1: Yang saya hormati kedua tuan-tuan dan puan-puan, pihak sebelah perempuan dan keluarga semua.

MP 5

WL:U 32: Yang dimuliakan tuan rumah dan seterusnya hadirin sekalian.

Enam ujaran yang dijadikan contoh di atas merupakan Strategi Sapaan yang diujarkan secara umum tanpa menyebut nama pihak yang disapa. Yang berikut ialah empat contoh ujaran Strategi Sapaan yang lebih khusus yang menyebut nama pihak tuan rumah dengan jelas.

MP 1

WP:U 3: Yang Berbahagia Datuk Haji Abu Bakar dan juga wakil daripada pihak lelaki.

MP 12

WL:U 37: Yang Berbahagia Tuan Haji Rosdi dan isteri, tan sri-tan sri, datuk datuk, tuan-tuan dan puan-puan yang saya hormati sekalian.

MP 18

WL:U 3: Yang Berbahagia, tuan rumah, iaitu Datuk Haji Shamsudin serta isteri, Datin Hajah Asariah dan keluarga, hadirin hadirat yang dirahmati sekalian.

MP 19

WP:U 4: Yang saya muliakan tuan rumah, Encik Abdullah Omar.

Sebutan nama tuan rumah dengan lengkap dalam strategi ini adalah lebih baik bagi membolehkan seluruh hadirin terutama ahli rombongan lelaki mengetahui nama pihak tuan rumah.

7.1.1.11 Strategi Kenalkan Diri

Strategi ini ialah strategi terendah dalam Kategori Berhemah yang mempunyai bilangan sebanyak 31 (2.83 %). Strategi ini membolehkan penutur sebagai wakil dalam rundingan memperkenalkan dirinya kepada pasangan rundingannya serta hadirin. Strategi ini ditandai dengan ganti nama diri pertama “saya” apabila penutur merujuk kepada dirinya sendiri dalam memberikan keterangan pengenalan diri. Strategi ini membina bibit-bibit kemesraan dan keintiman antara wakil serta hadirin. Dalam kajian ini, terdapat dua cara penutur memperkenalkan diri, iaitu dengan menyebut nama atau tanpa menyebut nama sebaliknya sekadar menerangkan dirinya secara umum. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.11

MP 9

WP:U 8: Jadi saya sebagai wakil sebelah pihak perempuan.

MP 11

WP:U 59: Saya ni wakil daripada pihak perempuanlah.

Dapatkan menunjukkan cara seperti dalam U:8 (MP 9) dan U:59 (MP 11) terdapat juga dalam MP yang lain. Selain itu terdapat juga cara memperkenalkan diri dengan menyebut hubungan wakil sama ada dengan pihak yang bertunang atau dengan bapa pihak yang bertunang. Contohnya adalah seperti yang berikut:

MP 1

WP:U 10: Jadi terlebih dahulu, saya bagi pihak, ha...abang Zainal ni, atau abang angkat saya ni mewakilkan saya untuk menjadi jurucakap bagi tujuan majlis ni lah.

WP 14

WL:U 17: Itulah hajat sebenar saya sebagai bapa Nasir ni.

MP 17

WL:U 16: Jadi konon-kononnya hari ni saya ni datang sebagai wakil cucu saya.

MP 17

WP:U 24: Saya bapa saudara Farah Fuad.

Strategi Kenalkan Diri didapati kurang dilakukan dengan cara menyebut nama sendiri. Dapatkan menunjukkan penutur yang memperkenalkan diri dengan menyebut nama sendiri hanya dilakukan oleh dua orang wakil sahaja. Yang berikut ialah kedua-dua ujaran dalam strategi Kenalkan Diri yang menyebut nama sendiri.

MP 12

WP:U 7: Saya, Haji Hasanuddin nama saya.

MP 19

WL:U 55: Dan saya tidaklah hendak bercerita lebih lanjut lagi sekadar takaruf kita, saya ialah Haji Hasan Bin Saleh.

Keengganan pihak penutur menyebut nama sendiri adalah disebabkan sifat dan kebiasaan orang Melayu yang sentiasa merendah diri dan enggan menonjol. Penutur berasa kurang selesa menyebutkan nama sendiri, seolah-olah hendak menjadikan dirinya fokus dalam rundingan tersebut. Sebaliknya, Strategi Kenalkan Diri akan lebih sempurna dan lengkap sekiranya penutur menyebutkan namanya atas dasar keintiman dan kemesraan, malahan memudahkan dirinya disapa.

7.1.1.12 Strategi Cerita

Dapatkan menunjukkan Strategi Cerita mempunyai bilangan sebanyak 26 (2.38 %) dan merupakan antara strategi kedua terendah dalam Kategori Berhemah. Tidak ada penanda linguistik yang khusus bagi strategi ini. Strategi ini tidak memaksudkan penutur bercerita dengan panjang lebar sehingga terbentuk sebuah

naratif. Strategi ini adalah bagi ujaran yang disampaikan dalam teknik bercerita ketika menyampaikan sesuatu maklumat atau keterangan. Contohnya adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.12

MP 6

WL:U 101: Ada orang tu, separuh orang tu, dia naik sekali aja.

U 102: Sama naiklah.

U 103: Ha... sama pengantin.

U 104: Sama ni.

U 105: Hantaran pun ada juga.

MP 11

WL:U 29: Saya dengar cerita, bukan baru jumpa, malahan dah memang jumpa lama

7.1.1.13 Strategi Main Peranan

Dapatan menunjukkan Strategi Main Peranan mempunyai bilangan sebanyak 23 (2.11 %) dan merupakan strategi terendah dalam Kategori Berhemah. Didapati penutur menggunakan Strategi Main Peranan sewaktu memberi penjelasan tentang sesuatu perkara. Dalam strategi ini penutur memainkan peranan sebagai pihak lain untuk mewujudkan situasi yang lebih jelas agar keterangan mudah difahami. Contohnya adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.13

MP 2

- WP:U 108: Ha... saya ada anak buah ni, ni, ni...
- U:109: Nak meminang anak tuan, amacam?
- U: 110: Boleh ke tak boleh?
- U: 111: Agak sini kata boleh, beri satu cincin.
- U: 112: Ha...sekian bulan besok datang kita meminang.

Kesemua ujaran di atas merupakan ujaran yang mengandungi Strategi Main Peranan. Didapati strategi tersebut digunakan sewaktu WP memberi penjelasan tentang adat dan peraturan yang sepatutnya dalam upacara peminangan setelah diminta oleh WL. Dengan menggunakan strategi ini, penjelasan tentang adat dan peraturan yang diamalkan di pihak perempuan disampaikan secara tidak langsung, tetapi berkesan. Maklumat yang jelas memenuhi kriteria kesantunan (Grice, 1967;)

MP 5

- WP:U 198: Dia pi tunjuk dekat tu, dekat Tuk Naib.
- U 199: Tuk Naib tu buka borang.
- U 200: Lima ratus satu.
- U 201: Cincin yang dia ambil tu pun, dia serah dekat Tuk Naib.
- U 202: Tuk Naib serah balik dekat wakil dia.
- U 203: Ni dia hampa punya.

Dalam U:198-U:203 (MP 5) WP menerangkan perkara yang akan berlaku pada hari akad nikah supaya pihak lelaki jelas tentang perkara tersebut. Dengan

Strategi Main Peranan, penutur secara tidak langsung mengharapkan pihak lelaki menurut cara yang diminta. Dalam Kategori Berhemah telah dinyatakan bahawa Strategi Minta Maklumat ialah strategi tertinggi. Dapatan kajian membuktikan bahawa dengan strategi ini tujuan rundingan mencapai matlamat apabila pihak yang musykil tentang sesuatu perkara akan bertanya bagi mendapatkan maklumat. Strategi ini mewujudkan suasana rundingan yang santun memandangkan pihak yang sepatutnya meletakkan syarat dan permintaan tidak perlu mengatakannya terlebih dahulu sehingga lah dikemukakan soalan. Hubungan dua arah yang digambarkan menerusi Strategi Minta Maklumat yang akan diikuti dengan Strategi Hebahan dan Pengesahan menjadikan rundingan berjalan lancar. Pihak yang musykil tentang sesuatu perkara akan mendapat maklumat yang jelas dan hal ini sangat penting bagi mengelakkan sebarang salah faham. Malahan Strategi ini membolehkan sesuatu alternatif dinyatakan dan menunjukkan pendekmokrasian rundingan. Strategi Main Peranan merupakan strategi terendah dalam Kategori Berhemah dan kurang popular di kalangan orang Melayu.

7.1.2 Kategori Matlamat

Kategori Strategi Matlamat dipecahkan kepada dua strategi, iaitu Strategi Hebahan dan Strategi Pengesahan. Kedua-dua strategi ini merupakan matlamat utama rundingan pertunangan iaitu untuk mengehebahkan beberapa aspek komponen pertunangan serta mengesahkannya. Jadual 7.3 menunjukkan bilangan Strategi Matlamat.

Jadual 7.3: Bilangan Strategi Dalam Kategori Matlamat

Strategi Matlamat	Bilangan	Peratusan
Hebahan	453	70.56 %
Pengesahan	189	29.44
Jumlah	632	100.00 %

7.1.2.1 Strategi Hebahan

Daripada Jadual 7.3, adalah jelas bahawa Strategi Hebahan mempunyai bilangan yang tertinggi, iaitu sebanyak 453 (70.56 %). Strategi ini terdiri daripada ayat penyata yang secara langsung bertujuan untuk memaklumkan sesuatu butiran dalam aspek komponen pertunangan yang meliputi tujuan kedatangan, harga hantaran belanja, harga mas kahwin, tempoh pertunangan dan dulang hantaran. Tidak terdapat penanda linguistik yang tertentu di dalam ujaran yang mengandungi strategi ini, melainkan terdiri daripada penyataan yang jelas dan tegas serta secara langsung untuk memaklumkan sesuatu dengan tujuan menghebahkannya kepada anggota keluarga. Oleh itu, Strategi Hebahan didapati terdapat di sepanjang rundingan. Yang berikut ialah contoh-contoh ujaran yang mengandungi Strategi Hebahan.

Contoh 7.14

MP 8

WP:U 11: Yang mana sebagaimana yang kita ketahui tujuan datang adalah untuk kita membuat satu persetujuan ataupun perjanjian yang mana di antara pihak lelaki dengan pihak perempuan.

MP 14

WL:U 8: Jadi hari ini saya dengan secara rasmilah datang dengan hasrat untuk membuat upacara peminangan kepada anak Encik Zainol..

Kedua-dua ujaran yang terdapat dalam contoh U:11 (MP 8) dan U:8 (MP 14) merupakan satu penghebahan yang terdapat pada awal rundingan, iaitu apabila wakil hendak menghebahkan tujuan pertemuan pada hari tersebut.

Yang berikut ialah contoh yang terdapat sewaktu wakil menghebahkan butiran tentang hantaran belanja.

MP 4

WL:U 6: Ha... perbelanjaan dia sebanyak empat ribu lima ratus.

MP 7

WL:U 3: Bulan enam ni bayar habislah.

Yang berikut ialah contoh Strategi Hebahan sewaktu wakil menghebahkan harga mas kahwin.

MP 10

WP:U 41: Ha... dan mas kahwinnya seratus satu ringgit.

MP 14

WL:U 63: Mas kahwin lima ratus saya bawa pada hari akad nikah.

Yang berikut ialah contoh Strategi Hebahan tentang tempoh pertunangan dan tarikh perkahwinan.

MP 5

WP:U 128: Tapi untuk hari ni, dia bagi masa tempoh satu tahun daripada tarikh yang kita dok mai berjumpa ni sekarang ni.

MP 12

WL:U 136: Tarikh tu dalam bulan Mei tahun depan.

Yang berikut ialah contoh ujaran yang mengandungi Strategi Hebahan tentang dulang hantaran.

MP 12

WL:U 74: Ha... jadi tu tujuh dulang kami hantar.

MP 18

WL:U 37: Jadi kami menyerahkan dulang hantaran sebanyak sembilan dulang.

Dapatan kajian juga mendapati bahawa rundingan turut membincangkan aspek komponen ingkar yang akan membincangkan tindakan yang akan diambil sekiranya ikatan pertunangan berdepan dengan masalah dan terpaksa diputuskan.

Sewaktu merundingkan aspek komponen ini, wakil akan menghebahkan keputusan yang dibuat. Contohnya dalam ujaran yang berikut.

MP 9

WP:U 115: Misalannya seribu dia hantar, makna kita bagi balik seribu.

MP 18

WP:U 158: Bila ingkar perempuan, dia akan pulang balik tiga ribu ni dan mengikut lagi tiga ribu.

Ujaran-ujaran yang mengandungi Strategi Hebahan bertujuan memaklumkan pelbagai aspek komponen pertunangan kepada semua pihak sama ada wakil, ahli rombongan atau tetamu yang hadir. Dalam majlis tersebut hebahan itu penting bagi pengetahuan seluruh anggota keluarga kedua-dua pihak memandangkan urusan nikah kahwin dalam masyarakat Melayu ialah urusan kekeluargaan. Oleh itu, Strategi Hebahan merupakan antara strategi yang mencapai matlamat pertunangan.

7.1.2.2 Strategi Pengesahan

Strategi Pengesahan terdapat dalam 189 ujaran (29.44 %). Setelah membuat hebahan tentang beberapa aspek komponen, wakil didapati akan membuat pengesahan terhadap butiran yang telah dihebahkan. Tidak terdapat penanda linguistik yang khusus untuk strategi ini, melainkan berupa pengulangan butiran aspek komponen yang telah dihebahkan atau dicadangkan. Strategi ini lebih

kerap muncul apabila terdapat pertanyaan. Strategi Pengesahan juga didapati turut berada dalam ayat tanya yang dikemukakan sebagai strategi untuk mendapatkan pengesahan. Yang berikut ialah contoh ujaran yang mengandungi strategi Pengesahan.

Contoh 7.15

MP 1

WP:U 236: Ha... ini sebagai tanda seribu kita terima dulu.

MP 4

WL:U 8: Dan yang ni sebagai pertunangannya lah.

Dalam contoh U:236 (MP 1), WP membuat pengesahan terhadap penerimaan wang seribu ringgit yang telah dihebahkan oleh WL sebelum itu. Manakala dalam U:8 (MP 4), WL mengesahkan penyerahan wang pendahuluan hantaran sebagai tanda ikatan pertunangan.

MP 14

WL:U 64: Dan sebulan lagi sebelum hari penyudahan budak ni nak kenduri, nak kenduri besarnya, bawa hantaran.

MP 16

WP:U 112: Sekarang ni hantarannya lima ribu lima ratus lima puluh lima.

Dalam contoh U:64 (MP 14), WL mengesahkan bahawa wang hantaran belanja akan diserahkan sebulan sebelum majlis perkahwinan seperti yang telah dicadangkan oleh WP sebelum itu (U:54). Manakala dalam U:112 (MP 16), WP mengesahkan harga hantaran belanja yang telah dihebahkan pada awalnya (U:88).

MP 2

WP:U 253: Hari nikahlah, hari nikah, hari tulah.

MP 9

WL:U 64: Ha... itu dia, belanja mas kahwinnya seribu satu.

Dalam U:253 (MP 2), WP membuat pengesahan setelah WL meminta pengesahan (U:252) tentang hebahan yang dibuat oleh WL sebelum itu (U:249). Manakala dalam U:64 (MP 9), WL mengesahkan hebahan yang telah dibuat oleh WP (U:59).

Strategi Hebahan didapati lebih tinggi daripada Strategi Pengesahan memandangkan dalam rundingan penutur lebih kerap menghebahkan sesuatu maklumat dan maklumat yang dihebahkan itu seringkali diterima tanpa bangkangan. Manakala Strategi Pengesahan berada dalam keadaan sekiranya maklumat yang disampaikan menerusi Strategi Hebahan diikuti dengan pertanyaan. Sekiranya ada pertanyaan, maka penutur akan mengesahkan maklumat yang telah dihebahkan.

7.1.3 Kategori Rujukan Sumber

Rujukan Sumber dipecahkan kepada enam strategi. Dapatan tentang bilangan strategi Rujukan Sumber adalah seperti di dalam Jadual 7.4.

Jadual 7.4: Bilangan Strategi Dalam Komponen Rujukan Sumber

Strategi Rujukan Sumber	Bilangan	Peratusan
Rujukan Individu & Keluarga	138	33.41 %
Rujukan Adat	73	17.67 %
Rujukan Masa	69	16.71 %
Rujukan Negeri & Tempat	60	14.53 %
Rujukan Maklumat Lama	51	12.35 %
Rujukan Allah, Rasul & Islam	22	5.33 %
Jumlah	413	100.00 %

7.1.3.1 Strategi Rujukan Individu Dan Keluarga

Dengan merujuk kepada Jadual 7.4, dapatan kajian menunjukkan bahawa Strategi Rujukan Individu dan Keluarga ialah strategi yang tertinggi dalam Kategori Rujukan Sumber dengan bilangan sebanyak 138 (33.41 %). Dalam strategi ini, sesuatu ujaran yang diujarkan oleh penutur merujuk kepada individu tertentu dengan menyebut nama peribadinya atau gelarannya. Selain itu, ujaran tersebut juga merujuk kepada keluarga pihak yang bertunang. Oleh itu, penanda linguistik bagi strategi ini ialah kata nama khas, iaitu pihak yang menjadi sumber rujukan terhadap maklumat yang disampaikan. Dengan menggunakan strategi ini, penutur melindungi dirinya daripada dipertanggungjawabkan terhadap sesuatu pernyataan yang diujarkannya. Selain itu, dengan merujuk kepada individu dan

keluarga, penutur mensahkan sumber maklumat yang disampaikan adalah daripada keluarga pihak yang bertunang. Yang berikut ialah contoh Strategi Rujukan Individu dan Keluarga.

Contoh 7.16

MP 1

WP:U 169: Kalu ikut Imam Yeob di sini, kebiasaan dia akan buat di masjid.

MP 2

WP:U 251: Bagi pihak Suhaili, jadi hantaran enam ribu dan apa tu sekali bawa hari nikah.

MP 8

WP:U 40: Difahamkan oleh Abang Jo kita tadi.

Ketiga-tiga ujaran di atas merupakan Strategi Rujukan Individu dengan merujuk kepada nama peribadi masing-masing. Manakala contoh yang berikutnya ialah ujaran Strategi Rujukan Sumber yang merujuk pihak keluarga.

MP 6

WP:U 68: Bapanya cakap, mas kahwinnya tiga ribu seringgit.

MP 6

WP:U 147: Ni daripada adik saya kata.

MP 9

WL:U 137: Ini waris kuat dia, abangnya sendiri.

Ketiga-tiga contoh ujaran yang di atas ialah ujaran yang merujuk kepada sumber individu yang dirujuk dengan gelaran keluarga seperti “bapa”, “abang” dan “adik”. Ujaran yang menggunakan strategi ini menunjukkan bahawa semua keputusan dan tindakan dalam urusan pertunangan dibuat oleh waris terdekat. Hubungan kekeluargaan sangat penting dalam kehidupan orang Melayu, maka suasana akan menjadi tidak santun sekiranya waris melepaskan tanggungjawabnya. Dengan menggunakan gelaran keluarga, suasana rundingan berada dalam persekitaran kekeluargaan.

Dapatan mendapati bahawa pihak yang dirujuk terdiri juga daripada kalangan anggota masyarakat yang mempunyai kedudukan sosial dan turut berperanan dalam majlis pertunangan tersebut. Golongan ini dirujuk dengan gelaran sosial seperti “datuk”, “imam” dan “tuan haji”. Contohnya adalah seperti yang berikut.

MP 2

WP:U 243: Jadi betullah kata Tuan Haji tu, tak sampai tiga ratuslah.

MP 3

WP:U 33: Dengan itu tarikhnya bagaimana yang Datuk sebut tadi ialah setahun daripada hari ini.

MP 10

WP:U 77: Ha... itu kata Tuk Imam tadi kan, bendanya boleh berubah.

7.1.3.2 Strategi Rujukan Adat

Dapatan menunjukkan bahawa Strategi Rujukan Adat merupakan strategi kedua dalam Kategori Rujukan Sumber dengan bilangannya sebanyak 73 (17.67 %). Didapati bahawa penutur merujuk kepada adat sebagai sumber yang menentukan penetapan syarat yang dikenakan ke atas pihak lelaki. Penanda linguistik bagi strategi ini ialah “ikut adat”. Ujaran pengenaan syarat pertunangan oleh pihak perempuan merupakan ujaran yang mengenakan tindakan ke atas pihak lelaki. Oleh itu, dengan merujuk pengenaan syarat tersebut kepada adat, wakil telah melepaskan pihak keluarga perempuan daripada rasa segan dan malu kerana mengenakan permintaan dan syarat. Ini merupakan permintaan dan pengenaan syarat secara tidak langsung daripada keluarga perempuan. Contohnya adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.17

MP 1

WP:U 59: Adat Temenggung kita di sini.

MP 2

WP:U 200: Adat dia lebih kurang seratus ringgit lebihlah, lebih kurang.

MP 19

WP:U 201: Ha... mengikut adat resam Melayu Pahang di sini.

7.1.3.3 Strategi Rujukan Masa

Dapatan juga menunjukkan bahawa Rujukan Masa berperanan sebagai strategi berbahasa dalam rundingan pertunangan. Didapati Strategi Rujukan Masa merupakan strategi ketiga tingginya dalam Kategori Rujukan Sumber dan mempunyai bilangan sebanyak 69 (16.71 %). Dapatan menunjukkan bahawa penutur akan merujuk kepada masa yang mudah diingat sewaktu membincangkan tarikh perkahwinan. Dengan menggunakan Strategi Rujukan Masa, penutur memudahkan pemahaman terhadap alasan pemilihan masa dan tarikh kerana rujukan kepada masa boleh menggambarkan keadaan dengan jelas. Contohnya rujukan masa kepada “cuti sekolah”, “Raya Haji”, “Raya Puasa” dan “Raya Cina”. Dengan strategi ini, rundingan dapat dilangsungkan dengan lancar tanpa banyak bangkangan dan persoalan. Contohnya adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.18

MP 1

WP:U 92: Yang sebelas Syawal jatuh pada hari Sabtu ya, hari Sabtu.

Dalam U:92 (MP 1) didapati tiga Rujukan Masa dalam satu ujaran, iaitu “sebelas”, “Syawal” dan “Sabtu”. Tarikh sebelas Syawal itu secara tidak langsung menerangkan bahawa majlis perkahwinan jatuh pada bulan raya dan hari raya kesebelас itu adalah lebih sesuai berbanding sekiranya diadakan pada awal raya.

Selalunya pada awal raya semua orang sibuk dengan perayaan hari raya. Rujukan masa hari Sabtu menjelaskan hujung minggu yang merupakan hari kelepasan bekerja dan itu dijadikan alasan atas pemilihan tarikh tersebut (U:82, MP 1). Demikian juga sekiranya penutur merujuk kepada “sebelum puasa” (U:240, MP 1) atau “bulan puasa (U:96, MP 15). Bulan puasa menggambarkan bulan yang dipenuhi dengan aktiviti beribadah oleh itu, tidak sesuai untuk melakukan sebarang aktiviti.

Yang berikut ialah contoh beberapa ujaran yang menggunakan Strategi Rujukan Masa.

MP 1

WL:U 240: Sebelum puasa ke?

MP 14

WL:U 80: Kalau lepas hari raya Haji besok.

MP 15

WP:U 96: Ni nak buat dalam bulan puasa?

MP 15

WP:U 48: Selewat-lewatnya raya Cina tahun depan.

MP 17

WL:U 42: Jadi rata-ratanya saya tengok bila sampai musim cuti sekolah, jadi musim tu musim kahwinlah.

MP 19

WP:U 168: Zaman ni, tahu ajalah zaman ni.

Dengan merujuk kepada masa, alasan pemilihan tarikh adalah jelas dan dengan ini persetujuan mudah dicapai. Ini merupakan cara yang santun untuk menguasai pihak lain agar memberikan persetujuan kerana dengan merujuk kepada masa pelbagai alasan telah dapat dijelaskan secara tidak langsung.

7.1.3.4 Strategi Rujukan Negeri

Dapatan menunjukkan Strategi Rujukan Negeri terdapat dalam 60 ujaran (14.53 %) yang merupakan strategi keempat tingginya dalam Kategori Rujukan Sumber. Seperti Strategi Rujukan Sumber yang lain, tujuan penggunaan strategi ini adalah untuk menyampaikan permintaan atau syarat secara tidak langsung. Dengan merujuk kepada negeri, penutur berusaha memaklumkan bahawa setiap yang diminta adalah suatu kebiasaan dan amalan masyarakat di tempat tersebut. Ini juga membuktikan bahawa pihak keluarga sentiasa mematuhi nilai norma budaya tempatan yang sangat penting dalam menjaga nilai kesantunan. Oleh itu, penanda linguistik bagi strategi ini ialah nama-nama negeri. Contohnya adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.19

MP 1

WP:U 50: Jadi kebiasaan kita di Perak ni, sekurang-kurangnya dua bulan sebelum hantarlah.

MP 2

WP:U 195: Jadi sekarang ni kita kira dalam Negeri Sembilan kalau buat tafsiran ada peraturan.

MP 8

WP:U 49: Bermakna kalau kita ikut Pahang, di dalam Pahang ni, kalau ikut mas kahwin dia dua puluh lima ringgit, lima puluh sen.

MP 16

WL:U 41: Sebab kita di Kedah lain.

Didapati Strategi Rujukan Negeri menjadi strategi pilihan sewaktu penutur menyatakan permintaan dalam aspek komponen perbelanjaan hantaran dan mas kahwin serta urusan penyerahannya.

7.1.3.5 Strategi Rujukan Maklumat Lama

Strategi ini merupakan strategi kelima tingginya dalam Kategori Rujukan Sumber. Dapatkan menunjukkan strategi ini terdapat dalam 51 ujaran (12.35 %). Strategi ini digunakan apabila penutur hendak memaklumkan bahawa maklumat yang *disampaikan* ialah maklumat yang telah pernah dibincangkan. Selain itu, penutur juga bertujuan untuk mengingatkan pihak lain tentang maklumat tersebut.

Penanda linguistik bagi strategi ini ialah kata kerja pasif berhubung dengan tindakan berbincang atau berunding. Dengan strategi ini, penutur bertindak secara halus dan santun dalam memastikan agar sesuatu maklumat yang disampaikannya tidak dipertikaikan oleh sesiapa. Contohnya adalah seperti dalam ujaran yang berikut.

Contoh 7.20

MP 2

WP:U 283: Tapi saya terima laporan dikatakan bulan lima dua ribu satu.

MP 7

WP:U 9: Perjanjian yang telah dijanjikan oleh kedua-dua pihak tempoh hari.

MP 9

WL:U 26: Iaitu pada awal permulaan, kami datang atas persetujuan seperti yang disebutkan.

MP 10

WL:U 6: Yang mungkin telah apa nama dibincangkan terlebih awal dahulu.

Dengan merujuk kepada ungkapan-ungkapan yang membawa maksud maklumat tersebut telah dirundingkan atau dibincangkan, penutur menjadikan maklumat yang disampaikan itu sudah disahkan dan persetujui oleh kedua-dua pihak dan perkara tersebut tidak perlu dipertikaikan lagi.

7.1.3.6 Strategi Rujukan Islam

Strategi ini merupakan strategi terendah dalam Kategori Rujukan Sumber dan mempunyai bilangan sebanyak 22 (5.33 %). Strategi ini berada di dalam ujaran yang merujuk kepada ungkapan yang sangat berkaitan dengan agama Islam seperti rujukan kepada rasul atau nabi, Al-Quran, syarak dan sebagainya. Strategi ini menjadikan ujaran tersebut susah untuk dipertikaikan dan merupakan cara yang santun untuk menguasai pendengar agar bersetuju. Contohnya seperti yang berikut.

Contoh 7.21

MP 5

WP:U 76: Ni orang Islam ni ada mas kahwinlah.

MP 8

WP:U 5: Yang mana ini adalah satu tuntutan syariat, bermesyuarat.

MP 8

WP:U 113: Ha...kalau ikut hukum syarak.MP 13

WP:U 77: Kami di Felda Gunung Besout Satu didatangi oleh rakan kita, sahabat kita, seagama, anak cucu Tok Adam.

MP 19

WL:U 50: Jadi sama-sama kita bertegur, nasihat atas dasar addin dan nasuha.

Dengan merujuk kepada Islam, penutur sentiasa mengingatkan semua pihak bahawa setiap yang dilakukan adalah berlandaskan Islam dan kerana Allah Taala. Strategi ini adalah antara strategi yang secara terang-terangan merujuk kepada Islam dan secara tidak langsung penutur mengingatkan agar perkara-perkara negatif dielakkan dalam rundingan tersebut.

Analisis telah membuktikan bahawa dalam rundingan pertunangan, Strategi Rujukan Individu dan Keluarga adalah yang tertinggi berbanding dengan strategi-strategi lain dalam kategori Rujukan Sumber. Ini adalah kerana rundingan pertunangan ialah rundingan yang melibatkan keputusan keluarga yang besar. Hampir semua waris penting seperti bapa, bapa saudara, datuk, abang atau emak terlibat selain pasangan yang bertunang. Selain itu, majlis pertunangan turut membabitkan pihak-pihak lain yang berperanan dalam mempertahankan institusi keluarga dan masyarakat Melayu yang beragama Islam seperti imam, kadhi dan ustaz. Maka, maklumat yang diketengahkan semasa rundingan adalah merupakan maklumat yang bersumberkan pihak-pihak tersebut. Ini membuktikan bahawa majlis pertunangan ialah majlis yang melibatkan keluarga dan masyarakat dan bukan majlis individu. Sehubungan itu, majlis tersebut sangat signifikan dengan konsep penjagaan muka di kalangan masyarakat Melayu.

Strategi Rujukan Islam ialah strategi terendah memandangkan hukum Islam telah sebatи dalam kehidupan masyarakat Melayu dan setiap maklumat yang disampaikan telah sedia mengandungi perisian Islam. Oleh itu, bagi kebanyakan penutur, rujukan maklumat kepada Islam tidak perlu diungkapkan pada setiap ketika kerana semua yang dilakukan adalah berlandaskan ajaran Islam, contohnya

dalam strategi Budiman, strategi Kerjasama atau strategi Ungkapan Rabbani, semuanya merujuk kepada Islam. Namun begitu, strategi Rujukan Islam yang digunakan dalam kajian ini menonjolkan lagi sumber Islam sebagai asas perlakuan dan tindakan orang Melayu secara terang-terangan.

7.1.4 Kategori Kerjasama

Dalam kategori ini sebanyak empat substrategi telah dibina. Dengan berdasarkan Jadual 7.5, dipaparkan dapatan kajian tentang bilangan setiap substrategi Kerjasama.

Jadual 7.5: Bilangan Strategi Dalam Kategori Kerjasama

Strategi Kerjasama	Bilangan	Peratusan
Penyelesaian	123	30.08 %
Persetujuan	97	23.71 %
Muafakat	95	23.23 %
Beri Peluang	94	22.98 %
Jumlah	409	100.00 %

7.1.4.1 Strategi Penyelesaian

Dengan merujuk kepada Jadual 7.5, didapati bahawa Strategi Penyelesaian merupakan strategi tertinggi dengan bilangan sebanyak 123 (30.08 %). Strategi ini didapati digunakan pada pertengahan dan akhir rundingan. Penanda linguistik bagi strategi ini ialah ungkapan “sudah selesai”, “telah bincang” atau “habis cerita” dan ungkapan-ungkapan lain yang memberi makna bahawa rundingan tentang sesuatu perkara telah selesai. Dengan strategi ini setiap perkara yang dirundingkan

diselesaikan tanpa pertelingkahan. Ini dapat dilihat menerusi contoh ujaran yang berikut:

Contoh 7.22

MP 11

WL:U 127: Kita dah selesai semua tu.

MP 16

WL:U 10: Tapi ni oleh sebab kedua-dua belah pihak pun dah ada bincang-bincang, dah faham dahlah sebelah anak teruna.

Kedua-dua ujaran tersebut didapati berada pada pertengahan rundingan.

Strategi Penyelesaian yang digunakan di dalam ujaran tersebut bertujuan memaklumkan bahawa beberapa perkara telah selesai dirundingkan. Selain itu, strategi ini juga ditemui pada akhir rundingan seperti contoh yang berikut:

MP 16

WL:U 168: Saya habis cerita ni.

MP 18

WP:U 70: Saya rasa tidak ada apa-apa lagi yang nak dibincangkan hari ini.

Menerusi strategi ini penutur memaklumkan bahawa tidak ada apa-apa lagi perkara yang perlu dibangkitkan setelah wakil-wakil berpuas hati dengan perkara-perkara yang dirundingkan. Strategi ini menjurus ke arah kesudahan sesuatu perkara yang dirundingkan tanpa sebarang pertelingkahan atau bangkangan. Dalam

hal ini, matlamat yang baik akan mudah tercapai dan urusan pertunangan berjalan lancar.

7.1.4.2 Strategi Persetujuan

Strategi Persetujuan merupakan strategi yang kedua tertinggi dalam Kategori Kerjasama dengan bilangan sebanyak 97 (23.71 %). Dapatan kajian menunjukkan strategi ini digunakan oleh penutur untuk menyetujui cadangan atau pandangan yang dikemukakan oleh pasangannya. Penanda linguistik bagi strategi ini ialah ungkapan “ya...ya...”, “setuju”, dan “terima” atau ungkapan-ungkapan positif yang menunjukkan cadangan tersebut dipersetujui seperti “eloklah” dan “bagus”. Strategi ini kerap muncul selepas sesuatu cadangan, hebahan atau pertanyaan dikemukakan oleh penutur bagi mendapatkan keputusan sama ada apa yang telah dicadangkan mendapat persetujuan. Contohnya adalah seperti dalam ujaran yang berikut:

Contoh 7.23

MP 1

WL:U 34: Setuju ... setuju....

MP 2

WL:U 193: Terima.

MP 5

WL:U 132: Jadi setakat nilah, saya bagi pihak rombongan, terimalah apa saja yang telah dikemukakan tadi.

MP 9

WL:U 100: Eloklah gitu.

MP 11

WL:U 133: Baguslah tu.

MP 15

WL:U 98: Jadi eloklah tu.

Apabila diperhatikan contoh-contoh di atas, didapati bahawa strategi ini menjadi pilihan WL dan merupakan respons positif yang mendorong kejayaan rundingan. Strategi ini membina persefahaman dan mengelakkan persengketaan dan permusuhan.

7.1.4.3 Strategi Muafakat

Strategi Muafakat mencatafskan bilangan sebanyak 95 (23.23 %). Strategi ini tertumpu pada ujaran-ujaran cadangan atau ajakan agar keluarga pihak yang bertunang bermusyawarah atau berunding bagi mencapai kata sepakat dalam perkara-perkara yang akan datang. Penanda linguistik bagi strategi ini ialah “berunding” dengan kata bantu “akan” atau sesuatu yang menyamai maksud

tindakan mengadakan rundingan pada masa akan datang. Yang berikut ialah contohnya:

Contoh 7.24

MP 1

WP:U 118: Ha... yang tu kita runding kemudianlah.

MP 3

WP:U 85: Dan kalau berlaku juga, kedua-dua pihak akan berunding.

MP 9

WP:U 114: Yang kalau hal itu, kami difahamkan seelok-eloknya kedua-dua belah pihak berunding.

MP 11

WP:U 135: Itu atas perundinganlah pula.

MP 12

WL:U 129: Kita akan berbincang balik.

Dengan merujuk kepada ujaran-ajaran tersebut, didapati bahawa rundingan pada majlis pertunangan bukanlah muktamat dalam setiap perkara. Secara proses, rundingan antara keluarga akan berterusan dan permuafakatan sangat perlu walaupun selepas majlis pertunangan itu. Ini juga menjadi satu perkara yang penting sebelum menjelang hari perkahwinan. Menganjurkan agar mengadakan

perbincangan dan musyuarah tentang sesuatu perkara dituntut dalam Islam (al-Imran ayat 159, as-Syura ayat 38).

7.1.4.4 Strategi Berikan Peluang

Dapatan menunjukkan Strategi Berikan Peluang terdapat dalam 94 ujaran (22.98 %). Didapati strategi ini digunakan apabila penutur memberikan peluang kepada pihak yang dilawan berunding atau pihak hadirin untuk mengemukakan pertanyaan terbuka seperti “ada apa-apa lagi?”. Selain itu, penutur memberikan peluang kepada pihak yang dilawan berunding untuk membuat keputusan terhadap sesuatu tindakan dengan penanda linguistiknya seperti “terpulanglah” atau “terserahlah”. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.25

MP 11

WP:U 185: Itu terpulanglah pada pihak lelaki.

MP 14

WP:U 29: Yang nak bawa tu terpulanglah.

Dalam kedua-dua ujaran tersebut, penutur memberikan peluang kepada pihak lelaki untuk membuat keputusan atau pilihan. Kebebasan yang diberikan menggambarkan bahawa tidak ada paksaan atau tekanan ke atas pihak lelaki. Ungkapan “terserahlah” atau “terpulanglah” turut dianggap sebagai unsur ketersiratan dan merupakan pembawa orang Melayu yang enggan menetapkan

syarat atau menyatakan permintaan secara terbuka (Jamaliah Mohd Ali, 1991:3-4).

Dalam kajian ini Strategi Berikan Peluang juga digunakan apabila penutur membuka peluang kepada pihak lain untuk mengemukakan pandangan seperti dalam contoh yang berikut:

MP 4

WP:U 37: Ada apa-apa?

WP 19

WP:U 242: Ada apa-apa lagi Tuan Haji?

Walaupun ujaran tersebut berbentuk ayat tanya, tetapi strategi yang digunakan adalah memberikan peluang kepada pihak yang dilawan berunding mengemukakan sebarang pandangan. Dengan strategi ini, penutur didapati memberikan kebebasan kepada pihak lain untuk bertindak. Pendemokrasian rundingan pertunangan sangat penting dan oleh itu, strategi ini akan memastikan hak individu atau keluarga.

Analisis terhadap Kategori Kerjasama menunjukkan bahawa Strategi Penyelesaian merupakan strategi yang tertinggi berbanding dengan Strategi Berikan Peluang. Ini disebabkan Strategi Penyelesaian merupakan strategi yang lebih jelas ke arah kerjasama apabila setiap yang dirundingkan diselesaikan dalam kadar yang segera. Ini merupakan ciri majlis pertunangan yang menganjurkan supaya memudahkan sesuatu urusan yang baik. Strategi Penyelesaian menampakkan kejayaan sesuatu rundingan tanpa ada perbalahan atau pertentangan,

ini menyamai strategi “seek agreement” dalam B & L (1987:112) yang dikatakan sebagai usaha menyamakan kehendak. Ini berlaku di sepanjang rundingan. Manakala Berikan Peluang hanya muncul pada waktu-waktu tertentu seperti ketika rundingan tentang sesuatu aspek komponen selesai atau setelah rundingan tiba ke penghujungnya.

7.1.5 Kategori Ungkapan Rabbani

Dapatan menunjukkan terdapat sebanyak 236 ujaran (7.23 %) yang berada dalam kategori ini. Kategori ini merupakan kategori yang kelima tertinggi daripada lapan kategori yang dibina dalam kajian ini. Kategori Ungkapan Rabbani bermaksud ujaran yang mengandungi ungkapan-ungkapan yang menunjukkan kebesaran Allah secara langsung dan kekerdilan manusia dan sikap merendah diri secara tidak langsung. Strategi ini merupakan strategi yang turut menggolongkan ungkapan-ungkapan dalam bahasa Arab atau bahasa Al-Quran. Kategori ini telah dipecahkan kepada lima strategi. Bilangan setiap strateginya dapat dirujuk menerusi Jadual 7.6.

Jadual 7.6: Bilangan Strategi Dalam Kategori Ungkapan Rabbani

Strategi Ungkapan Rabbani	Bilangan	Peratusan
Bismillah, Fatihah & Doa	78	33.05 %
Alhamdulillah & Bersyukur	54	22.88 %
Salam	52	22.03 %
Insya-Allah	32	13.57 %
Tawakkal	20	8.47 %
Jumlah	236	100.00 %

7.1.5.1 Strategi Bismillah, Fatihah Dan Doa

Dengan merujuk kepada Jadual 7.6, didapati Strategi Doa merupakan strategi tertinggi dalam Kategori Ungkapan Rabbani dengan bilangan sebanyak 78 (33.05 %). Strategi ini mengambil kira ungkapan bismillah, fatihah atau doa yang bermaksud memohon kebaikan dan perlindungan daripada Allah Taala. Strategi yang menggunakan ungkapan sepenuhnya dalam bahasa Arab ini dilafazkan terlebih dahulu sebelum penutur membincangkan perkara-perkara lain. Selain doa khusus, Strategi Doa juga merupakan ajakan untuk berdoa juga ujaran-ujaran yang mengandungi ungkapan “semoga” atau “mudaha-mudahan” yang merupakan harapan penutur kepada Allah. Strategi ini menunjukkan bahawa penutur meletakkan Allah di tempat utama sebelum meneruskan urusan sesama manusia. Strategi ini merupakan amalan yang santun menurut perspektif Islam kerana secara tidak langsung menggambarkan kebesaran Allah dan mengakui kekerdilan manusia. Strategi ini menjadi salah satu strategi kesantunan kerana apabila manusia menyebut nama Allah, manusia akan meneruskan segala pekerjaan berdasarkan kehendak Allah lalu melahirkan akhlak yang mulia .

Dalam kajian ini, bacaan fatihah dan doa dalam bahasa Arab tidak ditranskripkan, sebaliknya sekadar memasukkannya sebagai strategi yang terdapat dalam percakapan seseorang penutur. Oleh itu, contoh strategi dalam bahasa Arab tidak dipaparkan. Yang berikut ialah contoh Strategi Doa yang terdapat di dalam ujaran rundingan pertunangan.

Contoh 7.26

MP 5

WP:U 171: Jadi kalau macam ni, selalu benda-benda ni saya minta jauhlah daripada Allah S.W.T.

MP 6

WP:U 162: Dan kami berdoa dan berharap semoga harapan begini adalah ke situ.

MP 12

WP:U 169: Doa kasih kekal berpanjangan.

MP 15

WP:U 6: Jadi bagi meneruskan hajat kita ke hadapan, moleklah sekali kita memulakan pertemuan kita pada hari ini dengan membaca Ulmul Kitab, al-Fatihah.

MP 19

WL:U 220: Jadi “wamantasya’illah, aiyasya’allah”, ya?

7.1.5.2 Strategi Alhamdulillah Dan Bersyukur

Strategi ini merupakan strategi kedua tertinggi dalam Kategori Ungkapan Rabbani yang mempunyai bilangan sebanyak 54 (22.88 %). Strategi ini digambarkan menerusi ungkapan “alhamdulillah”, “bersyukur” atau ungkapan-

ungkapan yang membawa maksud kesyukuran. Strategi ini menggambarkan rasa bersyukur dan berterima kasih kepada Allah kerana memberi kebaikan kepada penutur atau kepada keluarga yang diwakilinya. Strategi ini turut menggambarkan perasaan gembira dan turut berperanan memberitahu pasangan rundingan bahawa penutur menyenangi perlakuan dan tindakannya. Dapatan ini juga menunjukkan strategi ini digunakan untuk memberikan tindak balas positif seperti persetujuan setelah mendengar sesuatu pernyataan atau maklumat. Hubungan antara manusia dengan Allah jelas tergambar menerusi strategi ini kerana ungkapan “alhamdulillah” menunjukkan penutur mengakui setiap kebaikan yang diterima datang daripada Allah. Secara tidak langsung, strategi ini mengelak sikap sompong dan meninggi diri. Contohnya adalah seperti dalam ujaran yang berikut.

Contoh 7.27

MP 5

WL:U 33: Alhamdulillah, pertama kami bersyukurlah.

MP 12

WP:U 179: Bersyukur kita ke hadrat Ilahi

MP 16

WP:U 76: Alhamdulillah, syukur saya kepada Allah S.W.T dengan limpah kurnia-Nya pada pagi ini.

7.1.5.3 Strategi Salam

Strategi Salam didapati sebanyak 52 (22.03 %) yang merupakan strategi ketiga tertinggi dalam Kategori Ungkapan Rabbani. Strategi ini ditemui semasa penutur memulakan rundingan yang boleh dianggap sebagai salah satu cara penutur menegur mesra atau menyapa hadirin. Dapatkan menunjukkan bahawa salam yang diucapkan dalam bahasa Arab itu sudah sebatи dalam pertuturan orang Melayu. Hal ini berdasarkan dapatan yang menunjukkan bahawa ungkapan tersebut terdapat dalam semua MP, sama ada diucapkan pada awal rundingan atau sewaktu penutupan rundingan. Jadual 7.7 menunjukkan taburan strategi Salam dalam setiap MP.

Dengan merujuk kepada Jadual 7.7, didapati Strategi Salam terdapat dalam semua MP. Strategi Salam yang muncul sebanyak dua kali berlaku dalam tujuh MP (36.84 %) dan yang merupakan paling tinggi.

Jadual 7.7: Taburan Kekerapan Strategi Salam

Kekerapan Strategi Salam	Bilangan Majlis Pertunangan	Peratusan
Sekali	4 MP	21.05 %
Dua Kali	7 MP	36.85 %
Tiga Kali	3 MP	15.79 %
Empat Kali	3 MP	15.79 %
Lima Kali	1 MP	5.26 %
Lapan Kali	1 MP	5.26 %
Jumlah Ungkapan Salam 52	Jumlah Majlis Pertunangan: 19	100.00 %

Manakala strategi Salam yang muncul sebanyak lima kali dan lapan kali masing-masing terdapat dalam satu MP (5.26 %), iaitu lima kali dalam MP 5 dan lapan kali dalam MP 19. Hal ini disebabkan ada penutur yang mengucapkan salam ketika hendak masuk dan ketika hendak keluar rundingan. Ini berbeza dengan dua kali salam yang diucapkan oleh wakil utama pada awal rundingan dan akhir rundingan. Terdapat juga Strategi Salam sewaktu penutur berada dalam pertengahan rundingan. Hal ini jelas berdasarkan contoh yang berikut.

Contoh 7.28

MP 19

WL:U 53: Tapi sebelum daripada itu saya menyampaikan salam daripada keluarga-keluarga saya yang berada di Bukit Gantang.

U 54: Kepada keluarga-keluarga di sini dengan lafaz "Asalammualaikum".

7.1.5.4 Strategi Insya-Allah

Dapatkan kajian menunjukkan strategi ini hadir sebanyak 32 kali (13.57 %) dan merupakan strategi keempat dalam Kategori Ungkapan Rabbani. Didapati tidak semua rundingan mempunyai strategi ini. Strategi ini terdapat dalam 10 MP sahaja. Strategi ini merupakan strategi yang digunakan sewaktu penutur memberikan respons terhadap sesuatu pernyataan yang berkaitan dengan tindakan pada masa akan datang. Ungkapan "insya-Allah" walaupun merupakan ungkapan dalam bahasa Arab yang bermaksud "dengan izin Allah", tetapi telah sebatik dalam masyarakat Melayu dan diungkapkan secara spontan sama ada untuk menunjukkan persetujuan atau sebagai ungkapan janji. Strategi ini menjadi salah satu strategi

kesantunan berbahasa di kalangan orang Melayu apabila ungkapan tersebut mempamerkan hubungan yang kuat antara manusia dengan Allah. Secara tidak langsung, strategi ini menggambarkan sikap merendah diri dan kekerdilan manusia yang tidak tahu tentang perkara yang akan datang. Yang berikut ialah contoh ujaran yang menerima respons Strategi Insya-Allah.

Contoh 7.29

MP 13

WL:U 52: Insya-Allah kami akan hantar.

Dalam U:52 (MP 13), WL melafazkan kata janji untuk menghantar baki wang hantaran belanja. Memandangkan itu merupakan satu kata janji, WL menggunakan Strategi Insya-Allah bagi melapikkan kata janjinya yang menjadikan rundingan tersebut berada dalam suasana merendah diri. Yang berikut dipaparkan beberapa contoh lagi bagi menjelaskan penggunaan strategi ini dalam rundingan pertunangan.

MP 2

WP:U 331: Insya-Allah kita akan teruskan.

MP 5

WL:U 144: Masa tu pun, insya-Allahlah.

MP 6

WP:U 227: Dan insya-Allah, kalau panjang umur dapatlah dalam masa setahun kita bertemu lagi.

7.1.5.5 Strategi Tawakkal

Strategi ini merupakan strategi yang terendah yang ditemui dalam Kategori Ungkapan Rabbani, iaitu berjumlah 20 (8.47 %). Strategi ini digunakan dalam ujaran yang bermaksud penyerahan manusia kepada Allah dalam menentukan buruk atau baik sesuatu kejadian. Secara tidak langsung, penutur mempamerkan sikap merendah diri kepada Tuhan yang Maha Berkuasa. Strategi ini didapati sewaktu wakil merundingkan jangkaan perkara yang berlaku seperti ingkar atau kemalangan sehingga menyebabkan ikatan pertunangan tidak dapat diteruskan dengan perkahwinan. Didapati, penutur enggan menyebut perkara buruk atau malang. Namun, dalam rundingan pertunangan perkara tersebut dikemukakan bagi memastikan tindakan yang akan diambil pada masa akan datang sekiranya sesuatu perkara malang berlaku. Strategi Tawakkal merupakan strategi yang mampu mengurangkan rasa kurang senang sama ada di kalangan penutur atau pendengar. Yang berikut ialah contoh Strategi Tawakkal.

Contoh 7.30

MP 1

WP:U 304: Yang menentukan Allah, bukan?

MP 6

WL:U 3: Kalau diizinkan Allah.

MP 6

WP:U 131: Maklumlah, ini semua dalam izin Allah kan.

WL:U 223: Jadi apa yang kita hendak segala-galanya dalam kehendak Allah.

Dapatan kajian telah menunjukkan bahawa Strategi Bismillah, Fatihah dan Doa adalah yang tertinggi dalam Kategori Ungkapan Rabbani. Bilangan yang banyak itu disebabkan ada di kalangan wakil pertama yang memulakan rundingan dengan menyebut ketiga-tiga ungkapan dalam permulaan rundingan. Selain itu, penutur yang berikutnya juga turut menggunakan strategi tersebut sebaik sahaja memulakan percakapannya. Contohnya dalam MP 19, strategi ini muncul sebanyak 10 kali. Selain itu strategi ini terdapat dalam 18 MP dan hanya satu MP sahaja didapati strategi ini tidak ada, iaitu MP 7. Bilangannya yang banyak menunjukkan penutur sentiasa mendahuluikan perlakuan mengagungkan Allah di dalam rundingan pertunangan dan menjadi satu strategi berbahasa orang Melayu. Manakala Strategi Tawakkal didapati sebagai strategi terendah dalam kategori ini disebabkan tidak semua wakil merundingkan bab ingkar. Selain itu, penutur menggantikan maksud Tawakkal dengan menggunakan Strategi Doa dan Strategi Harapan yang mempunyai maksud yang hampir sama tetapi mempunyai penanda linguistik yang agak berbeza.

7.1.6 Kategori Budiman

Dapatan kajian menunjukkan bahawa sebanyak 224 ujaran (7.0 %) terkandung dalam Kategori Budiman. Kategori Budiman telah dipecahkan kepada

empat strategi. Dengan merujuk kepada Jadual 7.8, bilangan ujaran yang terkandung dalam setiap strategi tersebut ditunjukkan seperti yang berikut:

Jadual 7.8: Bilangan Strategi Dalam Kategori Budiman

Strategi Budiman	Bilangan	Peratus
Memudahkan	97	44.49 %
Ikhlas	54	24.77 %
Memaaf	47	21.57 %
Merendah Diri	20	9.17 %
Jumlah	218	100.00 %

7.1.6.1 Strategi Memudahkan

Dengan merujuk kepada Jadual 7.8, didapati bahawa Strategi Memudahkan ialah strategi yang tertinggi dalam Kategori Budiman dengan bilangan sebanyak 97 (44.49 %). Strategi Memudahkan terdapat pada ujaran-ujaran yang mengandungi maksud kemurahan dan keluhuran hati penutur yang memudahkan dan meringankan bebanan pihak yang mendengar. Dalam maksud lain, tiada tekanan yang dikenakan terhadap pihak yang mendengar, sebaliknya menawarkan pula kebaikan dan kemudahan. Yang berikut ialah contoh Strategi Memudahkan.

Contoh 7.31

MP 1

WP:U 29: Itu kalau apa yang dibawa kita terima.

MP 1

WP:U 122: Adalah kita sediakan tempat apa ni, rumah bertanggak kata orang.

MP 2

WP:U 104: Bertanya pun dia, meminang pun dia, habis.

MP 9

WP:U 121: Contohnya, kita tidak mengenakan apa-apa orang kata double ke, apa ke.

MP 13

WP:U 249: Kita tak kisah

Contoh-contoh ujaran tersebut membawa maksud bahawa penutur mencari jalan yang mudah tanpa memberatkan sesiapa. Rundingan yang memilih strategi ini menjadikan semua pihak berasa lega kerana keputusan yang dibuat memudahkan urusan. Kesantunan terpancar dalam strategi ini kerana terkandung di dalamnya nilai-nilai kebaikan hati yang tidak menindas pihak lain seperti yang dituntut dalam agama.

7.1.6.2 Strategi Ikhlas

Strategi Ikhlas merupakan strategi kedua tertinggi dalam Kategori Budiman dengan bilangan sebanyak 54 (24.77 %). Strategi ini dipilih untuk menggambarkan keikhlasan tindakan yang diambil oleh penutur dan pihak keluarga dalam sesuatu tindakan. Penanda linguistik bagi strategi ini ialah ungkapan “ikhlas” atau ungkapan-ungkapan yang membawa maksud bahawa sesuatu tindakan itu

dilakukan berasaskan niat yang baik dan kerana Allah Taala tanpa ada maksud-maksud lain. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.32

MP 2

WP:U 329: Dan kita akan bersama-sama meneruskan silaturrahim kita ni.

MP 3

WP:U 38: Sebagai adat kita secara ikhlas terima kedatangan tuan-tuan dan puan-puan.

MP 6

WL:U 184: Kalau niat kita begitu kan.

MP 6

WP:U 14: Yang kedua, hajat tu rasanya kami terimalah dengan ikhlas hati.

MP 6

WP:U 129: Tujuan kita memang nak merapatkan.

MP 8

WP:U 78: Kita nak buat untuk kebaikan.

MP 14

WL:U 162: Bukan cerita nak berbalas-balas.

Sekiranya diperhatikan, kesemua contoh ujaran tersebut menggambarkan keikhlasan niat dalam sesuatu tindakan. Niat tersebut apabila ditelitikan adalah untuk menjalinkan hubungan baik menerusi ikatan pertunangan dan seterusnya ikatan perkahwinan yang sangat dituntut dalam Islam seperti yang dinyatakan dalam contoh U329 (MP 2) dan U:129 (MP 6). Sehubungan itu, ujaran yang menepis niat yang buruk turut menggambarkan keikhlasan, seperti contoh U:162 (MP 14).

7.1.6.3 Strategi Maaf

Strategi ketiga tertinggi ialah Strategi Maaf yang berjumlah sebanyak 47 (21.57 %). Penanda linguistik strategi ini ialah ungkapan “maaf”. Dapatan kajian menunjukkan bahawa permintaan maaf muncul sama ada pada permulaan rundingan, pertengahan atau akhir rundingan mengikut kesesuaian konteks. Yang berikut ialah contoh Strategi Maaf dalam ketiga-tiga waktu.

Contoh 7.33

MP 2

WP:U 13: Jikalau misal kata ada kekurangan, atau pun kesilapan, ataupun apa pun tingkah laku yang kurang sopan ataupun baik, minta maaflah.

MP 15

WP:U 14: Segala kesilapan dan ketidakselesaan, kami mohon maaflah.

MP 1

WL:U 193: Minta maaf ya, saya bercakap sikit.

MP 18

WP:U 49: Jika kurang minta maaf.

MP 2

WP:U 324: Jadi kalau ada apa-apa kekurangan, kami mohon maaf.

MP 12

WP:U 174: Salah silap harap dimaafi.

Penelitian terhadap contoh-contoh ujaran menjelaskan bahawa strategi ini secara tidak langsung turut mempamerkan sikap merendah diri serta membina bibit-bibit kasih sayang dan kemesraan. Malahan, strategi ini menjauhi dendam dan sakit hati dan perlu dielakkan dalam kehidupan bermasyarakat. Goffman (1967:21) mengemukakan strategi yang hampir sama dalam usaha memperbaiki kesalahan yang dilakukan sama ada secara sengaja ataupun tidak. Apa lagi perlakuan maaf sangat dituntut dalam Islam (al-Araf ayat 199, al-Hijr ayat 85, an-Nur ayat 22, al-Imran ayat 134).

7.1.6.4 Strategi Merendah Diri

Ujaran yang menggunakan Strategi Merendah Diri adalah sebanyak 20 (9.17 %). Strategi ini terdapat di dalam ujaran yang memberi makna bahawa penutur merendah diri dengan menggambarkan dirinya yang kurang berharta,

kurang pandai atau kurang cantik. Strategi ini kerap digunakan oleh penutur untuk merujuk dirinya sendiri. Strategi berbahasa ini menggambarkan akhlak penutur yang insaf akan kekurangan diri. Merendah diri digalakkan dalam Islam bagi mengelakkan keangkuhan dan kesombongan yang merupakan sikap yang dibenci oleh Allah (Surah al-Hijr ayat 88, al-Maidah ayat 54, an-Najm ayat 32 dan al-A'raf ayat 48). Strategi Merendah Diri mendorong kepada hubungan yang mesra dan baik. Contoh strategi ini adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.34

MP 2

WL:U 30: Maklum sajalah, saya ni tak tahu tentang adat.

MP 10

WP:U 43: Jadi saya rasa saya tidaklah hendak memanjangkan sebab saya pun kurang arif dalam hal ini.

MP 11

WP:U 66: Tapi nak kata pandai tu tak lah.

MP 12

WL:U 41: Ha... sebenarnya Tuan Haji, saya ni tak berapa pandai sangat berpantun.

MP 14

WL:U 154: Apa yang ada, itu yang mampu saya bawa.

Setelah meneliti kesemua strategi dalam Kategori Budiman, adalah jelas bahawa Strategi Memudahkan didapati merupakan strategi tertinggi hingga lebih kurang separuh daripada Kategori Budiman terdiri daripada strategi ini. Ini adalah kerana ciri utama peristiwa bahasa tersebut iaitu rundingan pertunangan diadakan demi mencapai kata sepakat. Tujuan rundingan juga adalah demi kebaikan, oleh itu harus menjurus kepada memudahkan seperti yang dituntut oleh Islam (Imam Ghazali,1998:1033). Strategi ini juga mempunyai persamaan dengan Maksim Kedermawanan Leech (1983:133). Ini berbeza dengan strategi-strategi lain seperti Minta Maaf, Ikhlas dan Merendah Diri. Strategi Merendah Diri jauh lebih rendah memandangkan strategi ini memerlukan konteks yang tertentu dan tidak banyak berlaku dalam majlis pertunangan.

7.1.7 Kategori Kiasan

Dapatan kajian menunjukkan strategi ini terdapat sebanyak 139 (4.25 %). Strategi ini terdapat di dalam ujaran yang mengandungi unsur-unsur kiasan, peribahasa dan simpulan bahasa yang menyembunyikan maksud sebenar. Yang berikut ialah contoh strategi Kiasan.

Contoh 7.35

MP 2

WP:U 287: Dan kalau kita dah muafakat semuanya, yang berat boleh jadi ringan, yang ringan kita boleh jinjing.

MP 3

WP:U 57: Tu orang kata, lain padang lain belalang.

MP 9

WP:U 9: Ha... bidan terjun aja orang kata.

MP 11

WP:U 71: Kata datang untuk mencari bunga.

MP 13

WL:U 9: Kalau mengikut adat ni, ialah untuk menyingkap daun mengambil buah.

Penggunaan kiasan adalah untuk menyatakan maksud secara terselindung dan ini dianggap strategi kesantunan oleh kebanyakan masyarakat. B & L (1987:214) memasukkan unsur-unsur kiasan sebagai salah satu Strategi Tanpa Berekod yang berperanan untuk mengurangkan TAM sewaktu mengujarkan permintaan. Sedangkan orang Melayu menggunakan kiasan dalam konteks yang lebih luas, contohnya untuk menyatakan hasrat hati walaupun ujaran tersebut mampu menjaga muka positif pendengar seperti dalam U:71 (MP 11) dan U:9 (MP 13). Kiasan juga digunakan sebagai alasan ketika mengaku kekurangan sendiri seperti dalam U:57 (MP 3) dan U:9 (MP 9) yang dapat menjaga muka positif penutur sendiri.

7.1.8 Kategori Penghargaan

Bagi Kategori Penghargaan, sebanyak tiga strategi telah dibina. Strategi ini menyamai strategi yang dibina oleh B & L (1987:103), iaitu strategi yang mengiktirafkan sesuatu tindakan pihak sebelah. Strategi dalam Kategori Penghargaan serta taburan bilangannya adalah seperti dalam Jadual 7.9.

Jadual 7.9: Bilangan Strategi Dalam Kategori Penghargaan

Strategi Penghargaan	Bilangan	Peratusan
Terima Kasih	56	47.46 %
Menyenangi	41	34.75 %
Pujian	21	17.79 %
Jumlah	118	100.00 %

7.1.8.1 Strategi Terima Kasih

Dalam Jadual 7.9, dijelaskan bahawa Strategi Terima Kasih ialah strategi tertinggi dalam Kategori Penghargaan, iaitu sebanyak 56 (47.46 %). Strategi ini boleh ditemui di sepanjang sesi rundingan, sama ada pada awal, pertengahan ataupun akhir rundingan yang ditandai dengan ungkapan “terima kasih”. Yang berikut ialah contoh Strategi Terima Kasih.

Contoh 7.36

MP 6

WP:U 12: Saya mewakili adik saya serta keluarga dengan ini mengucapkan terima kasihlah.

MP 8

WP:U 10: Terlebih dahulu saya mengucapkan terima kasih kepada pihak tuan rumah dan juga bagi pihak rombongan, iaitu pihak lelaki yang datang pada hari ini.

MP 12

WL:U 104: Tuan Haji, terima kasihlah atas hantaran.

MP 15

WP:U 81: Saya mengucapkan terima kasih atas hantaran ini dan kami pun rasa adalah sedikit sebanyak nak balas.

MP 13

WL:U 263: Jadi saya nak ucapkan terima kasih bagi pihak abang saya dan rombongan.

MP 15

WP:U 100: Kalau tak da, saya mengucapkan berbanyak-banyak terima kasih kepada Abang Pian.

Strategi Terima Kasih secara tidak langsung menunjukkan kegembiraan setelah menerima hantaran, contohnya seperti dalam U:104 (MP 12) dan U:81 (MP

15). Terima Kasih juga merupakan strategi yang dipilih untuk menghargai kesudian tuan rumah menerima rombongan lelaki seperti dalam U:10 (MP 8) dan U:263 (MP 13). Segala kebaikan yang diterima hendaklah disusuli dengan kata-kata penghargaan seperti terima kasih. Ini merupakan sebahagian perlakuan kenang jasa. Sehubungan itu, strategi ini mempertahankan muka positif pihak yang menerima ucapan dan penghargaan tersebut.

7.1.8.2 Strategi Menyenangi

Strategi Menyenangi terkandung dalam ujaran yang menunjukkan perasaan penutur yang gembira dan berbesar hati dengan suasana yang ada di sekelilingnya. Tidak ada penanda linguistik yang khusus bagi strategi ini. Dapatan kajian menunjukkan bahawa strategi ini terdapat dalam 41 ujaran (34.75 %) dan dapat ditemui di sepanjang rundingan. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.37

MP 3

WP:U 53: Majlis pada malam ini adalah terdiri daripada banyak ahli keluarga yang datang jauh untuk meraikan majlis pada hari ini.

MP 8

WP:U 58: Kalau pihak lelaki nak bagi, kita terima sajalah kan.

MP 11

WP:U 83: Kerana tuan yang sangat saya nanti.

MP 12

WP:U 33: Kedatangan tuan amat dinanti.

MP 12

WP:U 95: Jadi maknanya yang menyokong tu ramailah.

MP 13

WP:U 79: Kami di sini sentiasa mengalu-alukan kedatangan daripada rombongan lelaki daripada Air Tawar Perak.

Strategi Menyenangi muncul dalam beberapa keadaan. Antaranya untuk mengalu-alukan kedatangan rombongan lelaki yang secara tidak langsung untuk menunjukkan bahawa keluarga perempuan menerima ketibaan rombongan dengan gembira seperti dalam U33 (MP 12) dan U:79 (MP 13). Ini merupakan perlakuan yang santun kerana strategi ini menjadikan pihak lelaki berasa diterima dan disenangi. Selain itu, strategi ini juga dapat menggambarkan suasana yang turut disenangi oleh seluruh keluarga seperti U:53 (MP 3) dan U:95 (MP 12). Pihak yang menerima pemberian seperti hantaran bertindak santun sekiranya menunjukkan perasan gembira sewaktu menerimanya seperti dalam U:58 (MP 8). Ini semua membina kemesraan dan keakraban yang menjadi suatu nilai yang sangat penting dalam masyarakat Melayu.

7.1.8.3 Strategi Pujian

Dapatan kajian menunjukkan bahawa Strategi Pujian terdapat dalam 21 ujaran (17.79 %). Strategi ini terdapat dalam ujaran yang menunjukkan bahawa penutur memuji kebaikan dan kelebihan pihak sebelah. Penanda linguistiknya ialah ungkapan yang terdiri daripada kata sifat yang positif seperti cantik dan pandai. Strategi ini hanya sesuai menurut keadaannya oleh itu, jarang ditemui dalam rundingan. Contoh Strategi Pujian adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.38

MP 3

WP:U 19: Iaitu membawa bekas yang begitu cantik sekali.

MP 12

WP:U 70: Cantik arrangement tu Encik Hasan.

Penelitian ke atas Kategori Penghargaan menunjukkan bahawa Strategi Terima Kasih ialah strategi tertinggi. Ini disebabkan Strategi Terima Kasih sesuai digunakan dalam semua keadaan, dari awal rundingan sehingga berakhirnya rundingan. Ini turut menggambarkan perlakuan orang Melayu yang sentiasa berterima kasih atas setiap budi yang diterima. Sebaliknya, Strategi Pujian hanya muncul pada waktu-waktu yang tertentu menurut kesesuaian konteks rundingan. Pujian yang digunakan pada waktu yang perlu adalah santun berbanding pujian yang berlebih-lebihan sehingga boleh menimbulkan rasa malu pihak yang dipuji. Hal ini disebabkan orang Melayu begitu berhati-hati dalam memberikan pujian

kerana pujian menurut Islam ada had dan sempadannya. Selain itu, tujuan dalam Strategi Pujian untuk menggambarkan perasaan gembira dan menghargai boleh diganti dengan Strategi Bersyukur yang lebih digalakkan dalam Islam (Ali-Imran ayat 145 dan Ibrahim ayat 7). Dapatan yang menunjukkan bahawa orang Melayu kurang memuji mempunyai persamaan dengan dapatan kajian Chen (1993:55). Menurut Chen, orang China enggan menerima pujian dan respons mereka terhadap pujian ialah ungkapan-ungkapan merendah diri.

Analisis terhadap strategi kesantunan telah menunjukkan bahawa lapan kategori yang mempunyai 38 strategi itu telah mengenal pasti strategi bagi setiap unit ujaran yang berjumlah 3266 unit. Kategori Berhemah merupakan kategori tertinggi dengan bilangan sebanyak 1091 ujaran (33.40 %) manakala Kategori Penghargaan ialah kategori terendah dengan bilangan ujaran sebanyak 118 ujaran (3.61 %). Walaupun demikian, dapatan menunjukkan bahawa strategi yang tertinggi bukan berada dalam Kategori Berhemah sebaliknya berada dalam Kategori Matlamat. Strategi Hebahan daripada Kategori Matlamat merupakan strategi yang tertinggi dengan bilangan sebanyak 453 ujaran. Hal ini mempunyai pertalian erat dengan tujuan dan matlamat majlis untuk menghebahkan beberapa perkara berkaitan dengan ikatan pertunangan. Strategi Pujian dan Strategi Tawakal merupakan strategi terendah kerana penggunaan kedua-dua strategi perlu disesuaikan dengan konteks ujaran. Selain itu, orang Melayu kurang selesa untuk memuji berlebih-lebihan kerana perbuatan tersebut ditakuti menimbulkan keangkuhan dan riya' kepada pihak yang dipuji. Dapatan juga menunjukkan bahawa terdapat jenis strategi yang bersifat tersirat iaitu tidak secara langsung

dalam menyampaikan maksudnya. Sifat-sifat Ketersiratan itu akan dibincangkan dalam perkara 7.2.

7.2 Ketersiratan Sebagai Kategori Strategi Utama Dalam Majlis Pertunangan

Kajian mendapati bahawa Ketersiratan merupakan satu sifat utama pertuturan orang Melayu. Beberapa kategori strategi didapati terkandung dalam Ketersiratan yang digunakan sebagai helah untuk menyampaikan sesuatu hasrat atau permintaan secara tidak langsung. Dapatan menunjukkan bahawa terdapat empat kategori strategi daripada lapan kategori terkandung dalam Ketersiratan, iaitu Kategori Kiasan, Rujukan Sumber, Cadangan dan Kategori Ungkapan Rabbani. Selain itu, terdapat juga ujaran-ujaran dalam kategori yang lain yang bersifat Ketersiratan. Jadual 7.10 menunjukkan bilangan ujaran menurut kategori yang terkandung dalam Ketersiratan.

Dengan merujuk Jadual 7.10, didapati bahawa ujaran dalam Kategori Rujukan Sumber, Kiasan, Cadangan dan Ungkapan Rabbani merupakan kategori yang bersifat Ketersiratan. Setiap ujaran dalam Kategori Rujukan Sumber yang berjumlah sebanyak 413 (100.00 %) didapati bersifat Ketersiratan memandangkan setiap ujarannya dirujuk kepada sesuatu sumber seperti Contoh 7.16 – 7.21 (Perkara 7.1.3). Setiap permintaan ataupun pernyataan akan dirujuk kepada sesuatu sumber tanpa melibatkan diri penutur malahan mampu mensahihkan setiap pernyataan tersebut.

Jadual 7.10: Bilangan Ujaran Ketersiratan

Kategori Strategi	Bilangan Ujaran		
	Kategori	Ketersiratan	Peratusan Ketersiratan
Berhemah	1091	413	37.86 % 32.36 %
Matlamat	642	0	0 0
Rujukan Sumber	413	413	100.00 % 32.36 %
Kerjasama	409	27	6.60 % 2.12 %
Ungkapan Rabbani	236	236	100.00 % 18.49 %
Budiman	218	32	14.68 % 2.51 %
Kiasan	139	139	100.00 % 10.89 %
Penghargaan	118	16	13.56% 1.25 %
Jumlah	3266 (100.0 %)	1276(39.07 %)	- 1276 (100.0 %)

Ujaran dalam Kategori Kiasan berjumlah sebanyak 139 (100.00 %) yang terdiri daripada simpulan bahasa, peribahasa dan kiasan merupakan Ketersiratan memandangkan sifat ungkapannya yang memaksudkan sesuatu dengan cara berkias. Contohnya adalah seperti yang terdapat dalam Contoh 7.35 (Perkara 7.1.7).

Ujaran dalam Kategori Ungkapan Rabbani yang berjumlah sebanyak 236 (100.00 %) juga bersifat Ketersiratan. Ungkapan Rabbani ialah ungkapan yang menunjukkan manusia itu kerdil dan sentiasa merendah diri setiap kali mengungkapkan kebesaran Allah Taala sama ada sewaktu bergembira, bersedih

atau sewaktu merundingkan perkara-perkara akan datang. Contohnya, dengan ungkapan “alhamdulillah”, penutur ingin melahirkan kegembiraan kerana mendapat sesuatu kebaikan. Ungkapan “insya-Allah” menunjukkan manusia insaf bahawa sesuatu kejadian dalam ketentuan Allah. Begitu juga dengan ungkapan-ungkapan doa dan tawakal yang menunjukkan secara tersirat bahawa manusia itu golongan yang bertakwa dan sentiasa mengharapkan Allah memberikan perlindungan. Contohnya terdapat dalam Contoh 7.26 - 7.30 (Perkara 7.1.5). Begitu juga dalam Strategi Cadangan yang menyatakan permintaan dalam bentuk cadangan bagi mengurangkan TAM kepada pihak pendengar. Ini dapat dilihat menerusi Contoh 7.2 (Perkara 7.1.1.)

Dapatan menunjukkan tidak semua ujaran dalam Kategori Budiman, Kerjasama, Penghargaan dan Berhemah bersifat Ketersiratan. Analisis terhadap setiap ujaran dalam kategori-kategori tersebut mendapati 413 (37.86 %) daripada bilangan 1091 ujaran dalam Kategori Berhemah terkandung dalam Ketersiratan dan merupakan kategori yang tertinggi bersifat Ketersiratan iaitu 32.36 %. Antara 13 strategi dalam Kategori Berhemah, didapati Strategi Cadangan (Contoh 7.2), Kecindan (Contoh 7.5), Main peranan (Contoh 7.13) dan Cerita (Contoh 7.12) 100.00 % ialah Ketersiratan. Manakala ujaran dalam strategi-strateginya yang lain tidak semua terkandung dalam Ketersiratan. Contoh ujaran Ketersiratan yang ditemui dalam Kategori Berhemah adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.39

MP 6

WP:U 182: Kita harap tidaklah begitu. (Strategi Harapan)

MP 8

WP:U 184: Bulan lima ni terlampau suntuk sangat bagi dia. (Strategi Alasan)

Unsur Ketersiratan di dalam U:182 (MP 6) itu ialah “tidaklah begitu” yang tidak diujarkan secara langsung tetapi membawa maksud “tidak berlaku perkara-perkara yang buruk sehingga terputus ikatan pertunangan”. Manakala di dalam U:184 (MP 8), penutur sebenarnya secara tidak langsung menolak permintaan pihak lelaki untuk mengadakan majlis perkahwinan pada bulan lima. Penutur (WP) menggunakan Ketersiratan menerusi Strategi Alasan untuk menolak permintaan tersebut dengan santun.

Dapatan juga menunjukkan bahawa terdapat 32 (14.68 %) daripada 218 ujaran dalam Kategori Budiman ialah Ketersiratan. Contohnya adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.40

MP 6

WL:U 52: Pendek kata kalau tak daya tu entah kami tawarkan ke... (Strategi Merendah Diri)

MP 16

WP:U 143: Kata orang tu bukan hendak berbalas-balas, tidak. (Strategi Ikhlas)

Dengan U:52 (MP 6), penutur sebenarnya menyampaikan maksud dan permintaan agar pihak perempuan tidak meletakkan harga hantaran yang mahal, tetapi untuk berterus terang menyatakan menimbulkan TAM kepada pihak perempuan dan juga pihak lelaki sendiri. Sehubungan itu, Ketersiratan digunakan dalam Strategi Merendah Diri bagi membayangkan maksud sebenarnya secara terselindung.

Di dalam U 143 (MP 16), penutur (WP) ingin menyampaikan maksud pemberian dulang hantaran kepada pihak lelaki sebagai tanda ikhlas dan berharap tidak disalah anggap. Malahan pihak perempuan secara tersirat ingin merendah diri dan tidak mahu dulang-dulang itu menimbulkan sebarang masalah kepada pihak lelaki.

Bagi Kategori Kerjasama, dapatan menunjukkan bilangan Ketersiratan sebanyak 27 (6.60 %) daripada jumlah keseluruhan ujaran Kategori Kerjasama yang berjumlah 406. Contoh Ketersiratan bagi Kategori Kerjasama adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.41

MP 15

WL:U 83: Itu yang terbaik sekali. (Strategi Persetujuan)

MP 14

WP:U 29: Yang nak bawa tu terpulanglah. (Strategi Berikan Peluang)

Di dalam U 83 (MP 15), penutur tidak menyatakan persetujuannya secara langsung sebaliknya, penutur menyatakan persetujuan dengan memuji keputusan yang dibuat sebagai terbaik. Manakala di dalam U 83 (MP 14), penutur memberikan peluang kepada pihak lelaki untuk menentukan tindakannya, dengan cara ini pihak perempuan tidak menekan pihak lelaki dan sekali gus menggambarkan peribadi keluarga pihak perempuan yang berbudi.

Sebanyak 16 (13.55 %) daripada 118 ujaran dalam Kategori Penghargaan terkandung dalam Ketersiratan. Ini dapat dilihat menerusi contoh yang berikut:

Contoh 7.42

MP 2

WP:U 308: Ha...ramai dan nampak meriah majlis kita pada hari ini.
(Strategi Menghargai)

MP 16

WL:U 153: Sebetul-betul punya makanlah kita ni. (Strategi Menghargai)

Di dalam U:308 (MP 2) itu, penutur ingin menunjukkan bahawa majlis pertunangan itu direstui oleh seluruh anggota keluarga. Secara tersirat penutur ingin menggambarkan bahawa pihak perempuan menerima peminangan tersebut dan kedatangan rombongan lelaki disambut dengan baik. Manakala di dalam U:153 (MP 16) itu, penutur secara tersirat ingin menyatakan bahawa pihak lelaki begitu menghargai sambutan yang diberikan kepada rombongan lelaki. Bagi

menggambarkan penghargaan dan untuk menunjukkan pihak lelaki berpuas hati dan menyenangi layanan pihak perempuan, WL mengungkapkan ujaran tersebut.

Ketersiratan juga begitu jelas wujud dalam pertuturan orang Melayu apabila beberapa unit ujaran yang terdiri daripada pelbagai strategi dicantumkan lalu membentuk satu bentuk yang khusus. Antara bentuk khusus tersebut adalah seperti yang berikut:

7.2.1 Pantun

Kajian telah mendapat sebanyak 18 rangkap pantun telah ditemui dalam lima daripada 19 MP (26.32 %). Taburan pantun dalam lima MP tersebut adalah seperti dalam Jadual 7.11. Daripada Jadual 7.11, didapati bahawa pantun lebih tinggi digunakan dalam MP 12, iaitu sebanyak 9 (50.00 %) rangkap pantun empat kerat telah digunakan. Manakala MP lain hanya menggunakan antara 2 hingga 3 rangkap pantun sahaja. Penggunaan pantun dalam MP 12 menjadikan suasana majlis berbeza daripada majlis-majlis yang lain kerana pantun telah menyebabkan wakil-wakilnya menggunakan skrip.

Dapatkan menunjukkan sebanyak 2 rangkap pantun terdiri daripada pantun dua kerat dan 16 rangkap pantun empat kerat telah digunakan dalam rundingan. Didapati pantun digunakan untuk menyatakan hasrat dan dalam rundingan pertunangan terdapat pantun pada awal rundingan, pertengahan dan akhir rundingan.

Jadual 7.11: Pantun Dalam Rundingan Pertunangan

Majlis Pertunangan	Bilangan Rangkap Pantun	Peratusan
MP 5	3	16.67 %
MP 7	2	11.11%
MP 11	2	11.11 %
MP 12	9	50.00 %
MP 18	2	11.11 %
Jumlah	18	100.00 %

Pada awal rundingan pantun digunakan untuk mengalu-alukan kedatangan rombongan dan untuk mempersilakan pasangan rundingan untuk menyatakan hasrat kedatangan. Terdapat juga pantun usik-mengusik digunakan pada awal rundingan sebagai usaha penutur untuk menceriakan suasana. Contoh pantun pada awal rundingan adalah seperti yang berikut:

Contoh 7.43

MP 5

WP:U 6: Sudah gerharu cendana pula

U 7: Sudah tahu bertanya pula

Pantun tersebut merupakan pantun pada awal rundingan yang bertujuan untuk berjenaka dan mengusik hadirin sebelum WP menjemput WL bercakap. Seterusnya, WP mengemukakan serangkap pantun empat kerat untuk mempersilakan WL mengambil giliran bercakap seperti yang berikut.

WP:U 23: Dalam semak ada duri

U 24: Ayam jantan sedang bersabung

U 25: Apa hajat tuan-tuan datang ke mari?

U 26: Silalah nyatakan dengan terang

Dapatan menunjukkan selain MP 5 yang ada menggunakan pantun pada awal rundingan, MP 12 juga didapati mempunyai dua rangkap pantun empat kerat pada awal rundingan. Serangkap pantun telah digunakan untuk meraikan kedatangan rombongan. Pantun tersebut adalah seperti yang berikut:

MP 12

- WP:U 16: Awal Bismillah kami mulakan
U 17: Selawat dan salam ke atas Junjungan
U 18: Kedatangan tuan kami raikan
U 19: Semoga majlis mendapat keberkatan

Didapati WL dalam MP 12 turut menggunakan pantun setelah mengambil gilirannya untuk bercakap. Dalam pantun tersebut WL telah menghebahkan tujuan kedatangannya. Pantunnya adalah seperti yang berikut:

MP 12

- WL:U 44: Buah ketapang buah kerangi
45: Hidangan di atas tikar jerami
46: Kami datang memenuhi janji
47: Untuk pertunangan anakanda kami

Pantun juga digunakan sewaktu penyerahan dulang hantaran. Yang berikut ialah pantun tersebut:

MP 12

- WL:U 77: Tok Dalang memancing ikan
U 78: Ikan gelama berenang laju
U 79: Tujuh dulang kami sembahkan
U 80: Harap terima tanda setuju

Dapatkan menunjukkan serangkap pantun digunakan setelah pihak lelaki menyerahkan wang pendahuluan hantaran belanja sebanyak empat ribu ringgit. Pantun tersebut telah digunakan oleh WP dalam MP 11. Yang berikut ialah pantun tersebut.

MP 11

- WP:U 119: Kalau parang dilangguk-langgukkan
U 120: Untuk meletak sudu kuah
U 121: Ada barang dah pun ditunjukkan
U 122: Kalau ada duit tu, kalau mak bapa dia nak bilang, silalah

Selain itu, kajian juga turut menemui pantun sebelum acara menyarung cincin. Mesej yang tersirat dalam pantun tersebut ialah ikatan pertunangan hanya ikatan janji tetapi pertunangan belum mengesahkan hubungan suami isteri. Yang berikut ialah pantun tersebut.

MP 12

- WP:U 158: Sampailah masa saat dinanti
U 159: Cincin pertunangan akan disarungi
U 160: Belum menjadi milik hakiki lagi

(Pantun terputus dalam U:161 dan U:162)

- U 163: Sekadar tanda pertunangan rasmi

Pantun yang ditemui pada akhir rundingan adalah seperti yang berikut.

MP 12

- WP:U 178: Susun pelita di senja hari
U 179: Mari nyalakan tampak meriah
U 180: Bersyukur kita ke hadrat Ilahi
U 181: Majlis pertunangan selamat sudah

Dapatan menunjukkan bahawa pantun membawa mesej khusus yang disisipkan dalam rundingan dan tidak lagi digunakan dalam kebanyakan rundingan pertunangan. Ini disebabkan generasi pada hari ini kurang menggunakan pantun memandangkan penciptaannya mengambil masa dan tidak semua orang mampu mencipta pantun. Kajian mendapati bahawa pantun-pantun yang ditemui dalam rundingan pertunangan merupakan pantun yang telah disediakan lebih awal (telah diskripikan) dan bukannya secara spontan. Malahan, hanya dalam MP 12 sahaja didapati wakil-wakil berbalas-balas pantun. Walau bagaimanapun, pantun tetap

menjadi satu bentuk Ketersiratan dalam budaya orang Melayu untuk menyampaikan hasrat dan maksud secara tidak langsung (Mohd Azmi Sidik, 1998).

7.2.2 Perbilangan Adat

Perbilangan adat ditemui dalam kajian ini hanya dalam dua MP, iaitu MP 11 dan MP 18. Jumlah ujaran dalam perbilangan adat adalah sebanyak 34 ujaran, iaitu 13 ujaran dalam MP 11 dan 21 ujaran dalam MP 18. Yang berikut ialah perbilangan adat yang ditemui dalam rundingan pertunangan.

Contoh 7.44

MP 18

- WP:U 55: Bak kata orang, selaman sepermainan
U 56: Sejambak setaman
U 57: Bukit sama didaki, lurah sama dituruni
U 58: Laba sama dikutip, rugi sama ditanggung
U 59: Hati kuman sama dicecah, hati gajah sama dilapah
U 60: Berat sama dipikul, ringan sama dijinjing
U 61: Cicir sama dipungut, hilang sama dicari
U 62: Yang mati sama ditanam, yang hidup sama dipelihara
U 63: Yang alim minta doa, yang kaya minta duitnya
U 64: Yang cerdik bawa berunding, yang bodoh disuruh bersaksi (?)

Selain itu, perbilangan adat yang ditemui juga adalah untuk menerangkan peraturan dalam kehidupan yang perlu dipatuhi demi kesejahteraan hidup bermasyarakat. Yang berikut ialah perbilangan adat tersebut.

MP 11

- WP:U 200: Kalau berbunyi ni pun nak berbayar
U 201: Orang berjalan nak kan kesudahan
U 202: Orang beranak nak mengupah bidan
U 203: Orang nikah dengan maharnya
U 204: Adat diisi janji dilabuh
U 205: Nasak (?) kata adat berisian
U 206: Cacat cedera berkembalian
U 207: Sawan gila luar janji
U 208: Jadi, kalaualah Si Lelaki nanti
U 209: Hancurlah tanda
U 210: Jadi, kalaualah perempuan
U 211: Gandalah tanda
U 212: Jadi ikatan janji kita

Dapatan menunjukkan perbilangan adat tersebut telah digunakan oleh WP sewaktu membuat hebahan tentang aspek komponen ingkar. Memandangkan ingkar ialah suatu perkara yang berat untuk diperkatakan, maka WP dalam MP 11 telah menggunakan perbilangan adat untuk menyatakan tindakan dengan cara tidak langsung.

Terdapat juga penggunaan perbilangan adat sewaktu penyerahan dulang hantaran Contohnya seperti yang berikut.

MP 18.

WP:U 41: Buah kapas buah jering

U 42: Buah ulas perlu dimamah

U 43: Sebagai balas-balas, termasuk cincin, manisnya manisan, baju, kesemuanya sebelas bekas

U 44: Sudilah terima

U 45: Inilah persembahan, saksilah bersama-sama

U 46: Jika panjang, keratkan

U 47: Jika pendek, sambungkan

U 48: Jika berlebih untunglah

U 49: Jika kurang, maaflah

Jelas sekali bahawa dalam rundingan pertunangan, perbilangan adat mampu mengungkapkan maksud dan harapan secara tersirat. Contohnya, bagi menyatakan harapan sewaktu menyerahkan dulang hantaran. Penutur berharap agar persembahan diterima dengan ikhlas sama ada hantaran tersebut ada kekurangan atau kelebihan, seharusnya itu tidak menimbulkan sebarang masalah memandangkan masalah tersebut boleh diatasi (U:46 & U:47).

Dapatan kajian menunjukkan bahawa penggunaan perbilangan adat semakin berkurangan memandangkan penggunaannya hanya di kalangan yang berbakat atau

yang bersedia. Dalam rundingan pertunangan, skrip awal untuk perbilangan adat telah disediakan oleh wakil.

7.2.3 Berlegar-legar

Dalam kajian ini turut ditemui ialah beberapa unit ujaran yang digunakan sebelum penutur menyatakan maksud sebenarnya. Beberapa unit ujaran itu mempunyai strategi masing-masing, namun apabila dirangkumkan unit-unit itu, ternyata bahawa penutur berlegar-legar kerana menunggu ketika yang sesuai untuk menyatakan maksudnya. Contohnya, didapati ada di kalangan WL yang berlegar-legar sewaktu menyampaikan tujuan peminangan. Contoh ujaran yang berlegar-legar adalah seperti yang berikut.

Contoh 7.45

MP 11

WL:U 6: Dan kedatangan kami, kalau tak silap saya datang bukan sebarang datang.

WP: U 7: Ya...ya....

WL: U 8: Biasanya kalau datang macam ni dengan atur hidangan tu...

U 9: Ada benda-benda di tengah ni, mesti ada cerita-ceritalah.

WP: U 10: Ya...ya...

WL:U 11: Dan memanglah dengar-dengar cerita tu banyak bunga dekat Gombak ni.

U 12: Tapi cari-cari bunga tu tak jumpa pula.

U 13: Tengah jalan tu tak ada bunga yang istimewa.

- U 14: Jadi saya rasa dalam rumah ni mesti adalah.
U 15: Mesti ada pasu.
U 16: Tapi saya nampak bunga-bunga kertas tu ada.
U 17: Tapi saya tak nak bunga kertas.

Dalam U:6-U17, WL didapati berlegar-legar dengan menggunakan strategi Kiasan bagi setiap unit ujaran sebelum menyatakan tujuan sebenar kedatangan rombongan lelaki pada hari tersebut.

Hal seperti ini turut berlaku dalam contoh yang berikut.

MP 13

- WL:U 8: Ha... jadi kedatangan kami ni sebenarnya ialah, ha...
U 9: Kalau mengikut adat ni, ialah untuk menyingkap daun mengambil buah, begitu.
U 10: Kopok kulit ambil isinya
U 11: Itu cadangan kami sebenarnya.
U 12: Jadi bak kata orang ya, kalau ada anak lelaki kita serahkan untuk mengaji.
U 13: Kalau ada anak perempuan kita serahkan untuk menjahit.
U 14: Jadi lama kelamaan, hari demi hari.
U 15: Ha... mengajji pun tamat.
U 16: Menjahit pun pandai, begitu.
U 17: Jadi terserahlah apa untung nasib.
U 18: Jadi, untung anak lelaki kita, kita cari-carikan.
U 19: Untung anak perempuan kita nanti-nantikan.

Dengan merujuk contoh ujaran di atas, didapati penutur menggunakan 11 unit ujaran (U:9-19) strategi Kiasan sebelum menyatakan secara terus terang tujuan kedatangan rombongan lelaki.

Unsur ketersiratan seperti berlegar-legar boleh ditemui dalam kebanyakan rundingan pertunangan berbanding pantun atau perbilangan adat. Berlegar-legar sementara tiba kepada maksud sebenar bertujuan untuk menyatakan maksud secara tertib dan perlahan-lahan bagi mengelakkan sikap terburu-buru dan mendadak. Ini merupakan ciri pertuturan orang Melayu sehingga Asmah Haji Omar (1992:176) menganggapnya sebagai satu peraturan dalam pertuturan orang Melayu.

Analisis terhadap setiap unit ujaran telah menjelaskan bahawa terdapat sifat-sifat Ketersiratan dalam ujaran yang terdiri daripada pelbagai strategi. Ketersiratan didapati boleh berada dalam satu unit ujaran ataupun dalam cantuman beberapa unit ujaran yang menukar bentuk unit ujaran kepada sejenis bentuk seperti pantun atau perbilangan adat. Ketersiratan menjadi satu sifat berbahasa di kalangan orang Melayu dalam usaha membina kemesraan dan mengurangkan pertelagahan dan rasa kurang senang.

7.3 Kesimpulan

Penelitian terhadap strategi kesantunan berbahasa orang Melayu telah memaparkan sebanyak 38 strategi yang dipecahkan daripada lapan kategori strategi yang menguasai perlakuan berbahasa di kalangan orang Melayu. Setiap kategori strategi yang terdapat dalam rundingan pertunangan berperanan untuk memastikan

keberkesan dan kelancaran rundingan bagi menyempurnakan ikatan pertunangan yang merupakan urusan praperkahwinan. Setiap strategi yang dipilih didapati telah menghasilkan rundingan yang mencapai kata sepakat dan persetujuan tanpa sebarang pertelingkahan.

Rundingan yang dimulakan dan diakhirkan dengan Kategori Ungkapan Rabbani seperti Bismillah dan Doa serta Strategi Salam telah membuktikan bahawa hubungan manusia dengan Tuhan adalah hubungan penting yang mempengaruhi strategi rundingan pertunangan orang Melayu. Malahan strategi-strategi tersebut menjadikan penutur lebih dihormati kerana sentiasa mengagungkan Allah Taala.

Kategori Berhemah yang mempunyai 13 strategi merupakan kategori tertinggi daripada lapan kategori apabila terdapat 1091 (33.04 %) ujaran terkumpul di dalam kategori ini. Ini disebabkan Kategori Berhemah dipecahkan kepada 13 strategi yang merupakan kategori yang paling banyak pecahan strateginya. Kategori ini mengandungi strategi-strategi berbahasa yang dikhususkan bagi rundingan pertunangan. Kategori yang terendah ialah Kategori Penghargaan dengan bilangan ujarannya sebanyak 118 (3.61 %).

Namun begitu, Strategi Hebahan adalah strategi yang tertinggi daripada 38 strategi yang lain dengan bilangan ujarannya sebanyak 453 (13.87 %). Ini menunjukkan penutur memanfaatkan majlis tersebut untuk membuat penghebahan tentang sesuatu perkara yang telah dipersetujui. Strategi terendah ialah Strategi Pujian dengan bilangan ujarannya sebanyak 21 (0.64 %). Ini menggambarkan

bahawa Strategi Pujian tidak menjadi pilihan utama dalam rundingan memandangkan penutur mempunyai pilihan yang lain untuk menunjukkan penghargaan kepada pihak yang dilawan berunding. Selain itu pujian digunakan secara berhati-hati agar tidak menimbulkan sikap kepura-puraan kepada yang memuji dan sikap riya' kepada yang dipuji.

Unsur-unsur ketersiratan juga adalah jelas dalam beberapa strategi kesantunan. Dapatan telah menunjukkan Ketersiratan menguasai sebanyak 1276 (39.07 %) daripada keseluruhan ujaran sebanyak 3266 (100.00 %). Terdapat empat kategori yang secara langsung merupakan Ketersiratan, iaitu Kategori Kiasan, Cadangan, Ungkapan Rabbani dan Rujukan Sumber. Selain itu, penggunaan pantun, perbilangan adat serta berlegar-legar merupakan bentuk Ketersiratan yang wujud hasil cantuman beberapa unit ujaran. Maka, adalah jelas bahawa strategi berbahasa orang Melayu adalah pelbagai sama ada bagi satu unit ujaran yang kecil ataupun bagi beberapa unit ujaran yang menjadikannya satu bentuk khusus seperti pantun atau perbilangan adat. Islam menjadi pengaruh yang kuat terhadap strategi berbahasa orang Melayu apabila nilai-nilai Islam itu diamalkan dalam pertuturan orang Melayu.