

**ANALISIS TUTURAN NEGOSIASI PENJUAL-PEMBELI DI PASAR
TRADISIONAL DI KOTA KOLAKA: ANALISIS PRAGMATIK**

***THE ANALYSIS OF SELLER-BUYER NEGOTIATIONS SPEECHES
TRADITIONAL MARKET OF KOLAKA CITY: A PRAGMATIC***

ANALYSIS

TESIS



**OLEH
RETNO SUSANTO
F032181004**

**PROGRAM MAGISTER BAHASA INDONESIA
PASCASARJANA FAKULTAS ILMU BUDAYA
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2021**

Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli Di Pasar Tradisional Di

Kota Kolaka: Analisis Pragmatik

Tesis

Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mencapai Gelar Magister

Program Studi

Bahasa Indonesia

Disusun dan diajukan oleh

RETNO SUSANTO

F032181004

Kepada

FAKULTAS ILMU BUDAYA

UNIVERSITAS HASANUDDIN

MAKASSAR

LEMBAR PENGESAHAN (TUGAS AKHIR)

**ANALISIS TUTURAN NEGOSIASI PENJUAL-PEMBELI DI PASAR
TRADISIONAL KOLAKA: ANALISIS PRAGMATIK**

Disusun dan diajukan oleh:

RETNO SUSANTO

F032181004

Telah dipertahankan di depan Panitia Ujian Tesis

Pada tanggal 2 Februari 2021

Dan dinyatakan memenuhi syarat

Menyetujui:

Komisi Penasihat

Pembimbing Utama,

Pembimbing Pendamping



Dr. Gusnawaty, M.Hum.



Dr. Asriani Abbas, M.Hum.

Ketua Program Studi Magister Bahasa
Indonesia



Dr. Asriani Abbas, M.Hum.

Dekan Fakultas Ilmu Budaya
Universitas Hasanuddin



Prof. Dr. Akin Duli, M.A.

PERNYATAAN KEASLIAN TESIS

Yang bertanda tangan di bawah ini,

Nama : Retno Susanto

NIM : F032181004


Jurusan/Program Studi : S-2 Bahasa Indonesia

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa tesis yang berjudul "**Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional di Kota Kolaka: Analisis Pragmatik**" merupakan hasil karya sendiri, bukan merupakan plagiasi atau pemikiran orang lain. Apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa sebagian atau keseluruhan tesis ini adalah hasil karya orang lain yang diplagiasi, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut.

Makassar, 8 Februari 2021

Yang membuat pernyataan




Retno susanto

KATA PENGANTAR

Syukur *Alhamdulillah* penulis haturkan kehadiran Allah Subhanahu wata'ala atas segala rahmat dan inayah-Nya sehingga tesis ini dapat diselesaikan. Salawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Rasulullah Saw sebagai contoh tauladan sehingga ummatnya senantiasa istiqomah di dalam menuntut ilmu.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan tesis mendapatkan banyak halangan dan kesulitan. Akan tetapi, berkat bantuan terutama dari pembimbing, keluarga, dan sahabat yang telah memotivasi penulis sehingga tesis ini dapat terselesaikan.

Pada kesempatan ini penulis menyampaikan penghargaan setinggi-tingginya kepada seluruh pihak yang telah membantu, mulai persiapan, pelaksanaan, hingga penyusunan tesis selesai. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan tesis ini masih banyak ditemui hambatan. Oleh karena itu, melalui lembaran ini, penulis sampaikan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Dr. Gusnawaty, M.Hum. selaku pembimbing 1 yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan memberikan arahan kepada penulis selama proses penyelesaian tesis ini.
2. Dr. Asriani Abbas, M.Hum. Selaku pembimbing 2 dan sekaligus Ketua Program Studi (KPS) magister Bahasa Indonesia yang banyak memberikan arahan, motivasi, petunjuk proses penyelesaian tesis ini,

ditengah kesibukan sebagai pimpinan prodi magister Bahasa Indonesia.

3. Prof. Dr. Lukman, M.S., Dr. Muhammad Hasyim, M.Si., dan Dr. Hj. Munira Hasjim, M.Hum., selaku penguji yang telah meluangkan waktu untuk memberikan saran dan kritikan yang sangat bermanfaat demi kesempurnaan tesis ini.
4. Ucapan terima kasih yang tak terhingga kepada kedua orang tua tercinta, Ayahanda Redi dan Ibunda Hj. Pode, yang selalu memberikan kasih sayang yang begitu besar, pengorbanan yang tulus serta doa yang dipanjatkan demi kesuksesan penulis hingga dapat menyelesaikan jenjang magister. Serta, kakak Retniyanti, S.Kep. Ners dan Rendi Suprianto, dan Revaliyanti.
5. Teman-teman angkatan 2018 magister Bahasa Indonesia, Riswal, Wildan Mucholadun, Satriani, Nurginaya, Ikki Pramatasari Kadir, Patmawati, Evaria, Rahma Rositha H. Mohammad, serta kakanda Eva Manaf yang senantiasa memberikan semangat, kritikan dan meluangkan waktu diskusi dalam menuntaskan persoalan-persoalan dalam kepenulisan tesis.
6. Teman-teman di Komunitas Sastra (KOMSAS USN Kolaka), Supratman S.Pd (taksu), Hasrina S.Pd (mace), serta adinda A. Esse Harisasmita (gingsul), Fitriah (duda), Asnidar (swallow), Trie Pratiwi (Baja) yang telah meluangkan waktu, tenaga dalam membantu penulis pengambilan data.

7. Terkhusus kepada pemilik toko, Hj. Lina (toko Sartika), Hj. Jus (toko Sarina), Hj. Saskia (toko Inayah), dan Bapak Supiandi (toko Ikra) yang telah memberikan tempat dan pelayanan selama penelitian.
8. Rekan-rekan Magister Linguistik Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin yang selalu memberikan dukungan selama proses penyelesaian tesis ini.
9. Pak Muhtar, Pak Mular, Pak Ilo, dan Daeng Nai yang selalu membantu dalam pengurusan administrasi dan teknis selama menempuh pendidikan di Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
10. Seluruh dosen dan pegawai Program Magister Bahasa Indonesia Universitas Hasanuddin yang telah memberikan ilmu dan bantuan dengan tulus kepada penulis selama ini.

Disadari sepenuhnya bahwa dengan segala keterbatasan kemampuan penulis, penyusunan tesis ini masih jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, saran dan kritikan dari semua pihak yang sifatnya membangun sangat diharapkan dengan tujuan menyempurnakan dan mengembangkan tesis ini.

Makassar, 8 Februari 2021

Retno Susanto

ABSTRACT

RETNO SUSANTO. *The Analysis of Seller-Buyer Negotiations Speeches in Traditional Market Of Kolaka City: A Pragmatic Analysis* (supervised by Gusnawaty and Asriani Abbas).

This research aims at (1) finding the speech patterns of the seller and buyer negotiation interactions; (2) elaborating the speech forms of the seller and buyer negotiation interactions in the traditional shops in Kolaka City.

This was the qualitative descriptive research with the pragmatic approach. The data resources were the seller and buyer direct speeches in the selling-buying negotiation processes in the traditional Sources of data are utterances that originate from direct stories of sellers market Raya Mekongga and Anawai market of Kolaka City. Data were collected through the recording technique and note-taking technique. The data were analysed descriptively using Coulthard's theory and Searle's theories.

The research results indicates that (1) there seller and buyer speeches in the traditional market of Kolaka two patterns, namely: the call-answer pattern, the information- giving request pattern, the offer-rejection pattern, and the offer-accept pattern. (2) the speech forms used by the sellers are: the assertive speech functioning to assert, the directive speech being divided into five functions, namely: the functions of ordering, begging, inviting, and requesting. The expressive speech are divided into three functions, namely, thanking, praising, and insinuating.

Keywords: Speech patterns, speech forms, pragmatics.

ABSTRAK

RETNO SUSANTO. *Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional di Kota Kolaka: Analisis Pragmatik.* (dibimbing oleh Gusnawaty dan Asriani Abbas).

Penelitian ini bertujuan (1) Menemukan pola tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di Kota Kolaka; (2) Menjelaskan bentuk tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di Kota Kolaka.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan pragmatik. Sumber data adalah tuturan-tuturan yang bersumber dari tuturan langsung penjual dan pembeli dalam proses negosiasi jual-beli di pasar tradisional Raya Mekongga dan pasar Anawai Kota Kolaka. Pengumpulan data dilakukan melalui metode rekam dan metode simak catat. Analisis data dilakukan secara deskriptif dengan menggunakan teori Coulthard dan teori Searle.

Hasil Penelitian menunjukkan bahwa (1) pola tuturan penjual dan pembeli di pasar tradisional Kolaka ditemukan empat pola. Yaitu, pola panggilan-jawaban, pola permintaan informasi-pemberian, pola tawaran-penolakan, dan pola tawaran-penerimaan dan (2) bentuk tuturan yang digunakan oleh penjual dan pembeli, yaitu tuturan asertif yang berfungsi menyatakan. Tuturan direktif terbagi atas empat maksud atau tujuan. Yakni, memerintah, memohon, mengajak, dan meminta. Adapun, tuturan ekspresif terbagi atas tiga maksud atau tujuan. Yaitu, berterima kasih, memuji, dan menyindir.

Kata kunci: pola tuturan, bentuk tuturan, pragmatik.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	iv
KATA PENGANTAR	v
ABSTRACT	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	x
BAB I PENDAHULUAN	1
Latar Belakang	1
A. Rumusan Masalah	5
B. Tujuan Penelitian	6
C. Manfaat Penelitian	6
BAB II Tinjauan Pustaka	8
A. Hasil Penelitian Relevan	8
B. Landasan Teori	11
1. Pragmatik	12
2. Tindak Tutur	15
3. Situasi Tuturan	16
4. Klasifikasi Tuturan	18
a. Verba Lokusi	19
b. Verba Ilokusi	19
c. Verba Perlokusi.....	20
5. Implikatur.....	24
6. Jenis Implikatur	26
7. Wacana Percakapan	29
a. Giliran tutur/bicara (<i>turn taking</i>)	32
b. Pasangan berdampingan.....	34
8. Pengertian Negosiasi	46
9. Konteks	44

C. Kerangka Pikir.....	46
D. Definisi Operasional	48
BAB III METODE PENELITIAN.....	49
A. Jenis Penelitian	49
B. Lokasi Penelitian	50
C. Sumber Data.....	51
D. Populasi dan Sampel	51
E. Teknik Pengumpulan Data	52
F. Teknik Analisis Data.....	52
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	54
A. Hasil Penelitian	54
1. Pola tuturan negosiasi penjual-pembeli di pasar tradisional Kolaka.....	54
2. Bentuk tuturan negosiasi penjual-pembeli di pasar tradisional Kolaka.....	56
B. Pembahasan.....	57
1. Pola tuturan negosiasi penjual-pembeli di pasar tradisional Kolaka.....	57
a) Pola panggilan-jawaban.....	57
b) Pola permintaan informasi-pemberian.....	60
c) Pola tawaran-penolakan	62
d) Pola tawaran-penerimaan	64
2. Bentuk tuturan negosiasi penjual-pembeli di pasar tradisional Kolaka.....	66
a) Bentuk tuturan asertif.....	66
a) Bentuk tuturan asertif menyatakan	66
b) Bentuk tuturan direktif	68
a) Bentuk tuturan direktif memerintah.....	68
b) Bentuk tuturan direktif memohon.....	70
c) Bentuk tuturan direktif mengajak	72
d) Bentuk tuturan direktif meminta	73

1) Bentuk tuturan ekspresif	74
a) Bentuk tuturan ekspresif terima kasih.....	74
b) Bentuk tuturan ekspresif memuji	76
c) Bentuk tuturan ekspresif menyindir	78
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	79
A. Kesimpulan	79
B. Saran	80
DAFTAR PUSTAKA.....	81
LAMPIRAN	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Interaksi adalah segala sesuatu yang dilakukan antara dua orang atau lebih dan bersifat dua arah. Dua arah berarti masing-masing pihak melakukan tindakan atau aksi kepada satu sama lain. Dalam aktivitas sehari-hari interaksi selalu terjadi dalam setiap aspek kehidupan. Bidang-bidang yang fokus dalam interaksi salah satunya tawar-menawar.

Tawar-menawar atau negosiasi adalah proses interaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk mencapai tujuan atau kesepakatan secara bersama-sama. Dalam proses tawar-menawar dibutuhkan bahasa sebagai alat atau media penyampaian pesan. Bahasa yang dimaksud adalah tuturan atau ujaran yang digunakan dalam komunikasi. Seperti yang dikatakan Gusnawaty (2009: 173-186) bahwa telah banyak pandangan para ahli mengenai fungsi bahasa dalam aktivitas kehidupan ini, tetapi yang paling penting dari semuanya adalah fungsi bahasa sebagai alat komunikasi.

Tawar-menawar adalah proses dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama. Oleh karena itu, tawar-menawar atau negosiasi menjadi penting sebagai alat yang digunakan oleh kedua belah pihak untuk melakukan interaksi dalam mencapai tujuan atau kesepakatan bersama dalam memenuhi kebutuhan setiap individu maupun kelompok.

Tawar-menawar atau negosiasi sangat berkaitan dengan jual-beli sebab dalam tawar-menawar terjadi interaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Proses tawar-menawar atau negosiasi sendiri dapat dilakukan secara langsung dan secara tidak langsung. Secara langsung, yaitu seseorang dapat mendatangi atau mengunjungi langsung toko untuk melakukan proses jual-beli. Adapun proses negosiasi secara tidak langsung yaitu dua pihak yang melakukan proses jual-beli melalui *system daring* seperti, *Shopee, Bukalapak, Tokopedia, Lazada, JD-ID, Blibli.com, dan Zalora*.

Tawar-menawar bertujuan untuk merundingkan kesepakatan dari kedua belah pihak yang melakukan proses tawar-menawar sehingga dari proses perundingan tersebut tercapailah kesepakatan bersama. Tawar-menawar merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan, baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Kebutuhan primer yang dimaksud seperti, sayur-mayur, beras, lauk-pauk, kebutuhan mandi, dan pakaian. Adapun, kebutuhan sekunder, seperti emas, elektronik, dan perabotan rumah tangga.

Hal ini, penjual adalah orang yang menyediakan atau menjual barang/jasa ke konsumen/pembeli. Adapun, pembeli adalah orang yang membeli/menghabiskan nilai uang untuk mendapatkan barang dan jasa

guna memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder.

Salah satu tempat yang dapat ditemui untuk melakukan proses tawar-menawar atau negosiasi, yaitu pasar. Pasar merupakan tempat atau kompleks pedagang/penjual untuk menjual barang-barang. Pasar terbagi atas dua jenis, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya proses transaksi jual-beli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar. Adapun pasar modern adalah pasar dengan sistem pelayanan mandiri sehingga proses tawar-menawar jarang ditemui antara penjual dan pembeli. pasar modern yang dimaksud seperti *Mall, minimarket, department store, hypermart, supermarket*, dan lainnya.

Setiap tuturan, baik yang diujarkan oleh penjual maupun pembeli memiliki maksud dalam bertutur. Oleh karena itu, interaksi negosiasi jual-beli terdapat bentuk tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli untuk menyampaikan maksud dari kalimat yang diujarkan. Selain itu dalam konteks situasi percakapan tawar-menawar di pasar tradisional Kolaka terdapat pola pasangan berdampingan dalam interaksi jual-beli. Hal ini dikarenakan penjual dan pembeli masing-masing saling menyampaikan maksud tuturan. Berikut bentuk tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli.

Konteks: tuturan ini terjadi di toko Sartika penjual pakaian. Pembeli bertanya kepada penjual.

Pembeli : Harga berapa celana ta ini
 Penjual : 100.000 bu. Ada warna lainnya ini
 Pembeli : Ada ukuran s nya
 Penjual : Tinggal m sama l bu
 Pembeli : Besar kayaknya di badanku ini
 Penjual : Coba ki saja di sana
 Pembeli : Tidak kurang mika ini
 Penjual : Sudah harga pas ini bu
 Pembeli : 80.000 mi
 Penjual : Sudah harga pasnya bu 100.000
 Pembeli : Yang ini saja pale
 Penjual : Ini bu. Tabe. Terima kasih bu
 Pembeli : Iye sama-sama

Pada contoh di atas terlihat pembeli bertanya kepada penjual. Terlihat pembeli bertanya kepada penjual. Pertanyaan ini, pembeli langsung memulai negosiasi. Penjual menjawab pertanyaan pembeli. Penjual kemudian menambahkan informasi barang kepada pembeli. Dengan cara ini penjualan dapat berlangsung dengan baik dan terjualnya barang tersebut. Terlihat pembeli menanyakan atas keraguan dengan ukuran yang diberikan. Penjual kemudian meyakinkan pembeli dengan memerintahkan untuk mencoba. Pada data tersebut terlihat bentuk tutur direktif yang tujuannya memerintahkan pembeli. **“Coba ki saja di sana”** kalimat perintah ini adalah kalimat kunci keberhasilan negosiasi. Terlihat pembeli telah menyetujui, negosiasi berhasil.

Selain bentuk tindak tutur, terdapat pola tawaran-penolakan. Pola ini merupakan pola kunci dalam negosiasi harga. Hal yang pertama terlihat pada pola ini adalah panggilan penjual. Respon pembeli tertarik dengan menanyakan harga barang. Terlihat penjual menjawab pertanyaan pembeli. Dengan ini penjual dan pembeli memulai negosiasi. Terlihat

pembeli mulai menanyakan harga barang. penjual menjawab “Murahji” bentuk tutur jawaban ini memiliki maksud. pembeli kembali menanyakan nilai harga barang tersebut. Terlihat negosiasi penjual dan pembeli berlangsung alot. **“Sudah harga pas ini bu”** kalimat tuturan ini secara implikatur menolak tawaran yang diminta oleh pembeli. Sikap penjual menimbulkan kepercayaan dari pembeli bahwa barang yang dijualnya sudah merupakan harga dasar dan kualitas baik. Akhirnya, pembeli menyetujui harga penjual seperti terlihat pada data.

Berdasarkan contoh tersebut, pada kenyataannya penjual maupun pembeli tidak selalu mengatakan maksud tuturannya secara langsung. Dengan kata lain, untuk menyampaikan maksud tertentu, penutur sering juga menggunakan tuturan yang secara tidak langsung. Oleh karena itu, melalui analisis percakapan ini dapat diketahui maksud setiap tuturan yang disampaikan oleh penjual dan pembeli serta pola tuturan yang digunakan berdasarkan konteks situasi tutur.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan dapatlah dirumuskan beberapa permasalahan berikut ini.

1. Bagaimanakah pola tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di kota Kolaka ?
2. Bagaimanakah bentuk tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di kota Kolaka ?

C. Tujuan Penelitian

1. Menemukan pola tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di kota Kolaka.
2. Menjelaskan bentuk tuturan interaksi negosiasi penjual dan pembeli di toko tradisional di kota Kolaka.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, baik manfaat secara teoretis maupun praktis. Manfaat teoretis dan praktis dari penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

1. Manfaat teoretis

Secara teoretis, hasil penelitian ini adalah:

- a. Dapat berkontribusi bagi pengembangan ilmu kebahasaan dan pengembangan teori dalam pengkajian bahasa.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang jelas mengenai penelitian tuturan.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, manfaat dari hasil penelitian ini adalah.

- a. Pembeli dapat mengetahui strategi dalam proses tawar-menawar.
- b. Penjual dapat mengetahui taktik dalam melariskan dagangannya kepada pembeli yaitu dengan cara melakukan tuturan basa-basi terhadap pembeli.

- c. Menjadi bahan acuan bagi peneliti lain yang ingin mengkaji mengenai masalah yang relevan dengan penelitian ini; dan
- d. Menjadi bahan perbandingan bagi peneliti kebahasaan selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Hasil Penelitian Relevan

Penelitian mengenai tuturan interaksi negosiasi dan pola tuturan melalui pendekatan pragmatik sudah pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya. Oleh karena itu, ada beberapa penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian yang akan dilakukan.

Pada tahun 2016, Noer meneliti mengenai Tindak Tutur Asertif dan Ekspresif dalam Rapat Mahasiswa UKM Pantun dan Seni Kreatif. Dalam tesis ini mendeskripsikan wujud, fungsi, dan makna tindak tutur asertif dan ekspresif dalam rapat UKM Pantun dan Seni Kreatif Universitas Hasanuddin. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) terdapat 11 wujud tindak tutur asertif yang terdiri dari wujud menyatakan, memberitahukan, menyarankan, mengumumkan, menegaskan, menuntut, melaporkan, menyangkal, membantah, menyanggah, dan mengisyaratkan. Selain itu, wujud tindak tutur ekspresif ditemukan 17, yang terdiri dari wujud memuji, memohon maaf, memberi selamat, berterima kasih, menyalahkan, mengalahkan, mengeluh, kemarahan, kegembiraan, kekecewaan, kesedihan, menyindir, mencurigai, mengklarifikasi, mendukung, mengkritik, memprotes dan menolak. (2) terdapat fungsi tindak tutur asertif, ditemukan fungsi kerja sama, fungsi pertentangan, dan fungsi kompetitif. Adapun, fungsi tindak tutur ekspresif yaitu fungsi pertentangan, fungsi kompetitif, fungsi menyenangkan, dan fungsi kerja sama. (3) pada

tindak tutur asertif, ditemukan makna referensial dan makna sosial, sedangkan pada tindak tutur ekspresif ditemukan makna psikologis dan makna sosial.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan yang akan dilakukan oleh peneliti. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek yang dikaji. Penelitian sebelumnya mengambil objek penelitian pada tuturan mahasiswa UKM pantun dan seni kreatif Universitas Hassanuddin. Adapun, penelitian ini mengambil objek tuturan penjual dan pembeli di pasar tradisional Kolaka. Persamaan penelitian ini yaitu menggunakan pendekatan pragmatik dengan langkah kerja teori searle.

Demikian pula, penelitian yang dianggap relevan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Harziko (2017) dengan judul Tindak Tutur Ekspresif Bahasa Indonesia dalam Transaksi Jual-Beli Di Pasar tradisional Kota Baubau: Tinjauan Pragmatik. Penelitian ini bertujuan ingin mendeskripsikan (1) penggunaan modus penjual dan pembeli, dan (2) fungsi ekspresif penjual dan pembeli. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) penggunaan modus tuturan penjual terdiri atas modus deklaratif, modus interogatif, dan modus imperatif. Adapun, penggunaan modus tuturan pembeli terdiri atas modus deklaratif, modus interogatif, dan modus imperatif. Selanjutnya, fungsi tuturan ekspresif penjual terdiri atas fungsi mengucapkan terima kasih, fungsi memuji, fungsi mengeluh, dan fungsi marah. Selanjutnya, fungsi tuturan ekspresif pembeli, yaitu

fungsi mengucapkan terima kasih, fungsi memuji, fungsi mengeluh, dan fungsi mengejek.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut terdapat perbedaan dan persamaan yang akan dilakukan oleh peneliti. Perbedaan penelitian ini terletak pada objek yang dikaji dan masalah yang akan dianalisis. Penelitian sebelumnya mengambil objek penelitian di pasar tradisional kota Bau-bau. Adapun, penelitian ini mengambil objek tuturan penjual dan pembeli di pasar tradisional Kolaka. Selanjutnya, masalah yang dikaji oleh penelitian sebelumnya, yakni modus yang digunakan penjual dan pembeli serta fokus pada fungsi ekspresif. Adapun, penelitian ini fokus mengkaji pola tuturan penjual dan pembeli serta bentuk tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama menggunakan pendekatan pragmatik untuk mengungkap fenomena bahasa dalam konteks jual-beli.

Selanjutnya, penelitian yang dianggap relevan yaitu penelitian yang dilakukan oleh Henry Trias Puguh Jatmiko, Budhi Setiawan, dan Edy Tri Sulistyono (*Proceeding of 2nd International Conference of Arts Language And Culture*). dengan judul "*The Language Function In Oral Discourse At Sell-buy Transaction In Klewer Market Surakarta And Its Relevance As Indonesian Learning Materials In Senior High School*". Hasil penelitiannya menunjukkan fungsi heuristik mendominasi percakapan antara penjual dan pembeli di pasar Klewer Surakarta dalam transaksi jual-beli. Hal

tersebut mencakup fungsi instrumental, fungsi pengaturan, fungsi representasi, fungsi interaksi, fungsi heuristik, dan fungsi imajinatif.

Perbedaan penelitian ini terletak pada masalah yang akan dianalisis serta pendekatan yang digunakan. Penelitian sebelumnya, mengkaji fungsi bahasa dalam transaksi jual-beli yang dilakukan oleh masyarakat dengan menggunakan pendekatan sociolinguistik. Adapun, penelitian yang akan dilakukan yaitu menjelaskan bentuk tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli serta mengungkap pola tuturan yang terjadi dalam interaksi jual-beli. Persamaan penelitian ini yaitu sama-sama mengkaji tuturan yang digunakan oleh penjual dan pembeli dalam transaksi jual-beli.

Pada interaksi negosiasi jual-beli antara penjual dan pembeli di pasar tradisional, terdapat bentuk tindak tutur dan pola tuturan berdampingan yang digunakan oleh penjual dan pembeli. Hal inilah yang menjadi dasar pertimbangan serta perbedaan yang mendasar dengan penelitian sebelumnya.

B. Landasan Teori

Ada beberapa landasan teori yang akan dikemukakan di dalam bab ini, sebagai penunjang dan penguatan serta relevansi dalam melakukan penelitian. Di antaranya: teori pragmatik, tindak ujar, situasi tuturan, klasifikasi tuturan, implikatur, jenis implikatur, wacana percakapan, negosiasi, konteks dan kerangka pikir.

1. Pengertian Pragmatik

Pragmatik adalah *language in use*, studi terhadap makna ujaran dalam situasi tertentu, sifat-sifat bahasa dapat dimengerti melalui pragmatik, yakni bagaimana bahasa digunakan dalam komunikasi (Djajasudarma, 2012: 60). Wijana, (1996: 2) menjelaskan bahwa makna yang dikaji oleh pragmatik adalah makna yang terikat oleh konteks. Hal ini berbeda dengan salah satu teori dalam ilmu bahasa yaitu teori semantik yang menelaah makna bahasa yang bebas dari konteks. Adapun, pragmatik adalah ilmu yang mengkaji atau menelaah tuturan-tuturan dan sangat terikat dengan konteks. Hal ini tentunya pragmatik sangat berhubungan dengan siapa yang berbicara, kapan, di mana, dan dengan tujuan apa pembicaraan tersebut. Wijana (1996: 2) berpendapat bahwa semantik dan pragmatik adalah cabang-cabang ilmu bahasa yang menelaah makna-makna satuan lingual. Oleh karena itu, semantik menelaah makna secara internal, adapun pragmatik menelaah makna secara eksternal.

Chaer dan Agustina (2004: 289) mengemukakan bahwa konsep umum pragmatik adalah keterampilan menggunakan bahasa menurut partisipan, topik pembicaraan, situasi, dan tempat berlangsungnya pembicaraan tersebut. Kajian pragmatik tidak dapat terlepas dari konteks tuturan, kajian pragmatik menyangkut aspek-aspek maksud di balik tuturan seseorang (Rohmadi, 2014: 3). Gusnawaty, (2011: 16) juga menjelaskan bahwa kajian pragmatik berfokus pada dua kata kunci, yakni

penggunaan bahasa dalam konteksnya dan makna yang ditimbulkan akibat interaksi sosial yang bergantung pada hubungan solidaritas atau jarak antara interlokutor. Oleh karena itu, pragmatik adalah keterampilan menggunakan bahasa berdasarkan konteks pada situasi tertentu.

Pragmatik dianggap berurusan dengan aspek-aspek informasi yang disampaikan melalui bahasa (Cummings, 2007:2). Nalendra, (2015) menjelaskan pragmatik adalah telaah mengenai kemampuan pemakai bahasa yang menghubungkan serta menyetarakan kalimat-kalimat dan konteks-konteks secara tepat. Pragmatik merupakan kajian antara lain mengenai deiksis, implikatur, preposisi, tindak tutur, dan aspek-aspek struktur wacana (Nadar, 2009: 5).

Secara praktis pragmatik dapat didefinisikan sebagai studi mengenai makna ujaran dalam situasi-situasi tertentu (Leech, 2011: 8). Pragmatik adalah ilmu yang mengkaji tentang makna yang disampaikan oleh penutur (penulis) dan ditafsirkan oleh pendengar (pembaca). Studi ini lebih banyak berhubungan dengan analisis tentang apa yang dimaksudkan orang dengan tuturan-tuturannya daripada dengan makna terpisah dari kata atau frasa yang digunakan dalam tuturan itu sendiri.

Pragmatik berurusan dengan tindak-tindak atau performansi-performansi verbal yang terjadi dalam situasi dan waktu tertentu (Leech, 2011: 20). Searle, Kiefer, dan Bierwisch (dalam Nadar, 2009) menjelaskan bahwa pragmatik dapat digambarkan sebagai suatu ilmu yang mengkaji makna tuturan, pragmatik merupakan suatu istilah yang

mengesankan bahwa sesuatu yang sangat khusus dan teknis sedang menjadi objek pembicaraan.

Yule (2006: 3-4) mengatakan bahwa pragmatik kemudian menimbulkan pertanyaan tentang apa yang menentukan pilihan antara yang dituturkan dengan yang tidak dituturkan, Jawaban mendasar terikat pada gagasan jarak keakraban, baik keakraban fisik, sosial, maupun konseptual, menyiratkan adanya pengalaman yang sama, pada asumsi tentang seberapa dekat atau jauh jarak pendengar, penutur menentukan seberapa banyak kebutuhan yang dituturkan.

Wijana, (1996: 6), berpendapat bahwa pragmatik merupakan salah satu cabang ilmu bahasa (selain sosiolinguistik) yang muncul akibat adanya ketidakpuasan terhadap penanganan bahasa yang terlalu bersifat formal yang dilakukan oleh kaum strukturalis. Lanjut, Wijana bahwa pragmatik mengungkap maksud suatu tuturan di dalam peristiwa komunikasi, baik secara tersurat maupun tersirat di balik tuturan. Maksud tuturan dapat dikenali melalui penggunaan bahasa secara konkret dengan mempertimbangkan komponen situasi tutur. Rustono, (1999: 17) juga menjelaskan bahwa pragmatik mengungkapkan maksud suatu tuturan di dalam peristiwa komunikasi. Oleh karena itu, analisis pragmatik berupaya menemukan maksud penutur, baik yang diekspresikan secara tersurat maupun yang diekspresikan secara tersirat. Tuturan dapat dikenali melalui penggunaan bahasa secara konkret dengan mempertimbangkan komponen situasi tutur.

2. Tindak Tutur

Tindak tutur merupakan salah satu komponen dalam ilmu pragmatik yang mengkaji tuturan. Leech (1993: 316) mengatakan bahwa cara yang tepat untuk mengawali suatu kajian mengenai verba tindak tutur ialah dengan menyajikan pembagian verba tindak tutur. Tindak tutur merupakan unsur pragmatik yang melibatkan pembicara dan pendengar atau penulis dan pembaca serta yang dibicarakan. Chaer (dalam Rohmadi, 2004:29) tindak tutur merupakan gejala individual yang bersifat psikologis dan keberlangsungan ditentukan oleh kemampuan bahasa penutur dalam menghadapi situasi tertentu. Austin (dalam Cahyono, 1995: 223) menjelaskan bahwa alasan ditampilkannya tindak tutur, bahwa kalimat itu tidak hanya digunakan untuk menyatakan sesuatu, tetapi juga digunakan untuk melakukan sesuatu secara aktif.

Richard (dalam Syamsuddin, 1992:46) berpendapat bahwa tindak tutur adalah sesuatu yang kita lakukan dalam rangka berbicara atau suatu unit bahasa yang berfungsi di dalam sebuah percakapan. Tindak tutur dapat dikatakan sebagai penggunaan atau pemakaian sepenggal bahasa, dapat berupa kalimat, frase, dan kata yang diungkapkan oleh seseorang pada suatu kesempatan atau peristiwa tertentu. Oleh karena itu, tindak tutur merupakan gejala bahasa atau fenomena yang sering kita temukan sebagai bentuk ungkapan penutur untuk menyampaikan maksud kepada pendengarnya.

3. Situasi Tuturan

Sebuah peristiwa tutur dapat terjadi karena adanya situasi yang mendorong terjadinya peristiwa tutur tersebut. Rustono (1999:26) menyatakan bahwa situasi tutur adalah situasi yang melahirkan tuturan. Maksud tuturan yang sebenarnya hanya dapat diidentifikasi melalui situasi tutur yang mendukungnya. Effendy (2004:11), mengatakan bahwa proses komunikasi berlangsung dalam konteks situasional, komunikator harus memperhatikan situasi ketika komunikasi dilangsungkan, sebab situasi sangat berpengaruh terhadap kelancaran komunikasi, terutama situasi yang berhubungan dengan faktor-faktor sosiologis, antropologis, dan psikologis.

Maksud ujaran penutur dan mitra tutur dapat diidentifikasi berdasarkan situasi tutur. Dalam perilaku tertentu, penutur dan mitra tutur akan menunjukkan kenyataan ujaran-ujarannya sesuai situasi tutur yang mendukungnya. Maksud atau tujuan dari sebuah peristiwa tutur dapat diidentifikasi dengan mengamati situasi tutur yang menyertainya. Situasi tutur sangat penting dalam kajian pragmatik, karena dengan adanya situasi tutur, maksud dari sebuah tuturan dapat diidentifikasi dan dipahami oleh mitra tuturnya. Leech (dalam Wijana, 1996: 9) membagi aspek-aspek situasi tutur yang dijelaskan berikut ini.

1. Menyapa (penyapa) atau yang disapa (pesapa).

Leech menyebut orang yang menyapa dengan *n* (penutur) dan orang yang disapa dengan *t* (petutur). Jadi, penggunaan *n* dan *t* tidak

membatasi pragmatik pada bahasa lisan saja. Istilah-istilah penerima (orang yang menerima dan menafsirkan pesan) dan yang disapa (orang yang seharusnya menerima dan menjadi sasaran pesan) juga perlu dibedakan. Si penerima boleh saja orang yang kebetulan lewat dan mendengar pesan dan bukan orang yang disapa.

2. Konteks sebuah tuturan

Konteks telah diberi berbagai arti, antara lain diartikan sebagai aspek-aspek yang gayut dengan lingkungan fisik dan sosial sebuah tuturan. Leech (dalam Wijana, 1996: 11) menyatakan konteks sebagai suatu pengetahuan latar belakang yang sama-sama dimiliki oleh n (penutur) dan t (petutur) dan yang membantu t menafsirkan makna tuturan.

3. Tujuan sebuah tuturan

Leech (dalam Wijana, 1996: 11) berpendapat bahwa sering sekali lebih berguna untuk memakai istilah tujuan atau fungsi daripada makna yang dimaksud atau maksud n mengucapkan sesuatu. Istilah tujuan lebih netral dari pada maksud karena tidak membebani pemakainya dengan suatu kemauan atau motivasi yang sadar sehingga dapat digunakan secara umum untuk kegiatan-kegiatan yang berorientasi tujuan.

4. Tuturan sebagai bentuk tindakan atau kegiatan tindak ujar

Tata bahasa berurusan dengan maujud-maujud statis yang abstrak (*abstract static entities*), seperti kalimat (dalam sintaksis) dan proposisi (dalam semantik), sedangkan pragmatik berurusan dengan tindak-tindak

atau performansi-performansi verbal yang terjadi dalam situasi dan waktu tertentu. Dengan demikian, pragmatik menangani bahasa pada tingkatan yang lebih konkret daripada tata bahasa.

5. Tuturan sebagai produk tindak verbal

Pragmatik dalam kata tuturan dapat digunakan dalam arti yang lain, yaitu sebagai produk suatu tindak verbal (bukan tindak verbal itu sendiri). Perhatikan misalnya, (*Would you please be quiet*) yang diintonasikan dengan naik yang sopan. Rangkaian kata-kata tersebut dapat disebut dengan istilah kalimat atau pertanyaan atau permintaan ataupun tuturan. Namun, sebaiknya istilah-istilah seperti kalimat, pertanyaan, permohonan, dipakai untuk mengacu pada maujud-maujud gramatikal sistem bahasa. Adapun, tuturan sebaiknya mengacu saja pada contoh-contoh maujud gramatikal tersebut sebagaimana digunakan pada situasi-situasi tertentu.

4. Klasifikasi Tindak Tutur

Tujuan penutur dalam bertutur bukan hanya untuk memproduksi kalimat-kalimat ujaran yang memiliki acuan biasa. Akan tetapi, tujuannya adalah menghasilkan tuturan-tuturan yang memberikan kontribusi jenis gerakan interaksional tertentu dalam komunikasi. Austin (1962:94-107) membagi tindak tutur menjadi tiga macam tindakan yaitu, (1) lokusi, (2) ilokusi, dan (3) perlokusi. Berikut pembahasan ketiganya.

1) Tindak Lokusi

Tindak tutur lokusi adalah tindak tutur yang menyatakan sesuatu dalam arti berkata atau tindak tutur dalam bentuk kalimat yang bermakna dan dapat dipahami (Chaer dan Agustina, 2004:53). Menurut Rahardi (2008:35) menjelaskan bahwa tindak tutur lokusi adalah tindak bertutur dengan kata, frasa dan kalimat itu. Sendilatta (2008:8) mengatakan tindak tutur lokusi adalah tindak bertutur dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung oleh kata, frasa, dan kalimat tersebut.

Selanjutnya menurut Yule (2006:83) tindak lokusi merupakan tindak dasar tuturan atau menghasilkan suatu ungkapan linguistik yang bermakna. Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya dalam bentuk lokusi ini tidak dipermasalahkan lagi fungsi tuturannya karena makna yang dimaksudkan adalah memang benar makna yang terdapat pada kalimat yang diujarkan.

Contoh: (1) Ada Anjing galak.

Tuturan ini tidak merujuk kepada maksud tertentu kepada mitra tuturnya. Tuturan ini semata-mata untuk menginformasikan sesuatu tanpa bermaksud untuk memengaruhi mitra tutur.

2) Tindak Ilokusi

Tuturan ilokusi selain berfungsi untuk menyampaikan atau menginformasikan sesuatu, juga dapat melakukan sesuatu. Tindak tutur ilokusi merupakan tindak tutur yang mengandung makna tersembunyi atau makna lain yang dikehendaki oleh penutur terhadap mitra tutur.

Menurut Ibrahim (1993:115) tindak ilokusi dilakukan dengan mengatakan sesuatu yang mencakup tindakan-tindakan seperti bertaruh, berjanji, menolak, dan memesan.

Contoh: (2) Awas anjing galak ada dikebun.

tuturan pada contoh (2) dimaksudkan untuk memperingatkan seseorang agar tidak masuk ke wilayah kebun. Tujuannya adalah agar terhindar dan tidak terjadi apa-apa kepada siapa saja yang akan memasuki wilayah kebun tersebut.

3) Tindak Tutur Perlokusi

Menurut Wijana (1996:20) tindak tutur perlokusi merupakan sebuah tuturan yang diutarakan oleh seseorang seringkali mempunyai daya pengaruh (*perlocutionary force*), atau efek bagi yang mendengarkannya. Rohmadi (2004:31) yang menyatakan bahwa tindak tutur perlokusi adalah tindak tutur yang pengutaraannya dimaksudkan untuk mempengaruhi lawan tuturnya. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tindak tutur perlokusi adalah tindak tutur yang memiliki makna untuk mempengaruhi pendengarnya atau dimaksudkan untuk mempengaruhi mitra tutur.

Leech (2011:29-30) mengklasifikasikan ilokusi dalam aktivitas bertutur ke dalam enam jenis bentuk tuturan yang masing-masing memiliki fungsi komunikatifnya sendiri-sendiri. keenam jenis bentuk tuturan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut.

a) Tindak tutur asertif

Tindak tutur asertif merupakan tindak tutur yang mengikat penutur pada kebenaran proposisi yang dituturkan, misalnya menceritakan, melaporkan, mengemukakan, menyatakan, mengumumkan, dan mendesak.

b) Tindak tutur direktif

Tindak tutur direktif merupakan bentuk tindak tutur yang dimaksudkan oleh penutur untuk membuat pengaruh agar mitra tutur melakukan sesuatu tindakan, misalnya memohon, meminta, memberi perintah, menuntut, dan melarang.

c) tindak tutur komisif

Tindak tutur komisif merupakan tindak tutur yang menyatakan janji atau penawaran, misalnya menawarkan, menawarkan diri, menjanjikan, dan bersumpah. Tindak tutur komisif merupakan tindak tutur yang mengikat seorang penutur untuk melakukan suatu tindakan.

d) tindak tutur ekspresif

Tindak tutur ekspresif merupakan tindak tutur yang berfungsi untuk menunjukkan sikap psikologis penutur terhadap keadaan yang sedang dialami oleh mitra tutur, misalnya mengucapkan selamat, mengucapkan terima kasih, merasa ikut bersimpati, dan meminta maaf.

e) tindak tutur deklaratif

Tindak tutur deklaratif merupakan tindak tutur yang menghubungkan isi tuturan dengan kenyataan, misalnya memecat, membaptis, menikahkan, menghukum, dan memutuskan.

f) tindak tutur rogatif

Tindak tutur rogatif merupakan tindak tutur yang dinyatakan oleh penutur untuk menanyakan jika bermotif langsung atau mempertanyakan jika bermotif ragu-ragu, misalnya menanyakan dan menyangsikan.

Searle (dalam Rahardi, 2008:36) mengembangkan jenis tuturan berdasarkan kategorinya menjadi lima, yaitu a) tindak tutur representative (asertif); b) tindak tutur direktif; c) tindak tutur ekspresif; d) tindak tutur komisif; dan e) tindak tutur deklaratif. Kelima tindak tutur tersebut diuraikan berikut ini.

a) Asertif

Asertif (*Asertives*) adalah bentuk tutur yang mengikat penutur terhadap pada kebenaran proposisi yang diungkapkan. Misalnya, menyatakan (*stating*), menyarankan (*suggesting*), membual (*boasting*), mengeluh (*complaining*), dan mengklaim (*claiming*).

b) Direktif

Direktif (*Direktives*) adalah bentuk tutur yang dimaksudkan penuturnya untuk membuat pengaruh agar mitra tutur melakukan tindakan. Misalnya, memesan (*ordering*), memerintah (*commanding*), memohon (*requesting*), menasehati (*advising*), dan merekomendasi (*recommending*).

c) Ekspresif

Ekspresif (*Expressives*) adalah bentuk tuturan yang berfungsi untuk menyatakan atau menunjukkan sikap psikologis terhadap suatu keadaan,

yaitu berterima kasih (*thanking*), memberi selamat (*congratulating*), meminta maaf (*pardoning*), menyalahkan (*blaming*), memuji (*praising*), berbelasungkawa (*condoling*), dan lain-lain.

d) Komisif

Tindak tutur komisif (*Commissives*) adalah bentuk tutur yang berfungsi untuk menyatakan janji atau penawaran. Misalnya, berjanji (*promising*), bersumpah (*vowing*), dan menawarkan sesuatu (*offering*).

Tindak tutur komisif merupakan tindak tutur yang mengikat seorang penutur untuk melakukan suatu tindakan.

e) Deklarasi

Deklarasi (*Declarations*) adalah bentuk tuturan yang menghubungkan isi tuturan dengan kenyataannya. Misalnya, berpasrah (*resigning*), memecat (*dismissing*), membaptis (*christening*), memberi nama (*naming*), mengangkat (*appointing*), mengucilkan (*excommunicating*), dan menghukum (*sentencing*).

Wijana (1996:56) menguraikan bahwa bentuk-bentuk ujaran sebagai berikut.

a) Tuturan Impositif

Tuturan impositif adalah ujaran yang digunakan untuk menyatakan perintah dan suruhan.

b) Tuturan Komisitif

Tuturan komisitif adalah bentuk ujaran yang berfungsi untuk menyatakan janji atau penawaran.

c) Tuturan Ekspresif

Ujaran yang digunakan untuk menyatakan sikap psikologis pembicara terhadap sesuatu keadaan.

d) Tuturan Asertif

Tuturan asertif adalah tuturan yang lazim digunakan untuk menyatakan kebenaran proposes yang diungkapkan.

Berdasarkan tindak tutur yang telah diklasifikasikan oleh Leech, Searle, dan Wijana. Terdapat perbedaan dalam jumlah pengklasifikasian jenis atau bentuk tindak tutur. Leech membagi kedalam enam kategori jenis tindak tutur. Selanjutnya, searle membagi kedalam lima kategori tindak tutur. Adapun, Wijana membagi jenis atau bentuk tindak tutur kedalam empat kategori. Kategori yang diuraikan oleh masing-masing para ahli memiliki fungsi dalam setiap penggunaannya. Adapun, persamaan dari ketiga para ahli dalam menjelaskan atau menemukan jenis tindak tutur yang senantiasa muncul dalam tuturan, yaitu tindak tutur asertif, tindak tutur komisif, dan tindak tutur direktif.

5. Implikatur

Implikatur merupakan satu konsep baru dalam bidang pragmatik. Implikatur pertama kali diperkenalkan oleh Grice (1975,1978) dengan tujuan untuk memecahkan masalah tentang makna bahasa yang tidak dapat diselesaikan hanya dengan menggunakan teori semantik. Konsep implikatur digunakan untuk menerangkan perbedaan antara apa yang diungkapkan dan apa yang dimaksud berbeda. Brown dan Yule (1996:31)

menjelaskan bahwa istilah implikatur dipakai untuk menerangkan apa yang mungkin diartikan, disarankan, atau dimaksudkan oleh penutur yang berbeda dengan apa yang sebenarnya.

Yule (2014) menjelaskan mengenai suatu informasi yang memiliki makna disampaikan lebih banyak dari pada kata-kata itu. Makna yang dimaksudkan adalah makna tambahan yang terdapat di dalam tuturan. Artinya, suatu kalimat dalam tuturan menunjukkan adanya makna tambahan lebih banyak dibandingkan yang dikatakan secara langsung. Nababan (1987:28) menyatakan bahwa implikatur berkaitan erat dengan konvensi kebermaknaan yang terjadi di dalam proses komunikasi. Konsep ini kemudian digunakan untuk menerangkan perbedaan antara hal “apa yang diucapkan tidak sama dengan apa yang diimplikasikan” Jika dalam komunikasi salah satu pihak tidak paham dengan arah pembicaraan (komunikasi) tersebut, maka seringkali ditanyakan

Levinson (1983:97) mengungkapkan bahwa implikatur memiliki empat kegunaan. Pertama, implikatur dapat memberikan penjelasan fungsional mengenai sifat dan makna atas fakta-fakta kebahasaan mengenai pragmatik terkait fenomena linguistik. Kedua, implikatur mampu memberikan penjelasan mengenai apa yang dikatakan secara harafiah memberikan maksud yang berbeda, misalnya dalam bentuk pertanyaan tetapi bermakna perintah. Ketiga, implikatur dapat menyederhanakan substansial baik dalam struktur maupun deskripsi semantik. Keempat, implikatur menjelaskan berbagai fenomena kebahasaan yang tampak

tidak saling berkaitan atau bahkan berlawanan, tetapi ternyata saling terkait atau saling berhubungan.

6. Jenis Implikatur

Grice menyatakan bahwa ada dua jenis implikatur, yaitu *conventional implicature* (implikatur konvensional) dan *conversational implicature* (implikatur percakapan). Kedua implikatur tersebut dijelaskan oleh Lyons (1995), sebagai berikut.

The difference between them is that the former depend on something other than what is truth-conditional in the conventional use, or meaning, of particular forms of expressions, whereas the latter derive from a set of more general principles which regulate the proper conduct of conversation.

(Perbedaan di antara mereka adalah bahwa yang pertama tergantung pada sesuatu yang lain bahwa apa itu kebenaran-kondisional dalam penggunaan konvensional, atau makna, dari bentuk-bentuk ekspresi tertentu, sedangkan yang terakhir berasal dari seperangkat prinsip yang lebih umum yang mengatur perilaku percakapan yang tepat.)

Secara tersirat, hal tersebut menunjukkan bahwa implikatur konvensional dan implikatur percakapan memiliki perbedaan. Perbedaan kedua implikatur dapat dipaparkan, sebagai berikut. Implikatur konvensional mengacu pada implikasi makna langsung, dan implikatur konversasional atau nonkonvensional mengacu pada implikasi makna tidak langsung. Implikasi konvensional lebih mudah menarik simpulan makna yang terkandung dalam tuturan, sedangkan dalam implikatur nonkonvensional harus melibatkan fenomena lain.

Perbedaan kedua jenis implikatur menurut Grice tersebut dapat dijelaskan secara rinci berikut ini.

1) Implikatur Konvensional

Implikatur konvensional (*conventional implicature*) adalah implikatur yang diperoleh langsung dari makna kata, bukan dari prinsip dalam percakapan. Implikatur yang kehadirannya di dalam percakapan tidak memerlukan konteks khusus. Implikatur yang dihasilkan dari penalaran logika. Implikasi ini memiliki pengertian yang bersifat umum dan konvensional, dengan kata lain semua orang pada umumnya sudah mengetahui dan memahami maksud atau implikasi suatu hal tertentu. Pemahaman terhadap implikasi yang bersifat konvensional mengandaikan kepada lawan tutur memiliki pengalaman dan pengetahuan umum. Tutaran berikut ini mengandung implikatur konvensional.

- a) Lia orang Tegal, karena itu kalau bicara ceplas-ceplos
- b) Poltak orang Batak, jadi raut mukanya terkesan galak

Implikasi tuturan (a) adalah bahwa bicara ceplas-ceplos Lia merupakan konsekuensi karena ia orang Tegal. Jika Lia bukan orang Tegal, tentu tuturan itu tidak berimplikasi bahwa cara berbicara Lia ceplas-ceplos karena ia orang Tegal, implikasi tuturan (b) adalah bahwa raut muka galak Poltak merupakan konsekuensi karena ia orang Batak. Jika

Poltak bukan orang Batak, tentu tuturan itu tidak berimplikasi bahwa raut muka galak Poltak karena ia orang Batak.

Selanjutnya, perhatikan contoh peristiwa tutur berikut ini.

Lestari putri Solo, jadi ia luwes.

Implikasi umum yang dapat diambil antara putri Solo dengan luwes pada contoh di atas bahwa selama ini, kota Solo selalu mendapat predikat sebagai kota kebudayaan yang penuh dengan kehalusan dan keluwesan putrid-putrinya. Implikasi yang muncul adalah, bahwa perempuan atau wanita Solo umumnya dikenal luwes penampilannya.

Implikatur konvensional bersifat nontemporer. Artinya, makna atau pengertian tentang sesuatu bersifat lebih tahan lama. Suatu leksem, yang terdapat dalam suatu bentuk ujaran, dapat dikenali implikasinya karena maknanya "yang tahan lama" dan sudah diketahui secara umum.

2) Implikatur Nonkonvensional (Percakapan)

Implikatur nonkonvensional (*conversational implicature*) atau implikatur percakapan adalah implikasi pragmatik yang tersirat di dalam suatu percakapan. Sejatinya, dalam berkomunikasi tuturan selalu menyajikan suatu fungsi pragmatik dan di dalam tuturan percakapan itulah terimplikasi suatu maksud atau tersirat fungsi pragmatik lain yang dinamakan implikatur percakapan. Implikatur ini hanya berimplikasi jika berada di dalam konteks khusus seperti pada percakapan. Berikut ini merupakan contoh tuturan di dalam suatu percakapan yang mengandung suatu implikasi percakapan.

A: "HP mu baru ya? Mengapa tidak membeli N73 aja?"

B: "Ah, harganya terlalu mahal."

Implikatur nonkonvensional tuturan itu adalah bahwa HP yang dibeli (A) murah sedangkan HP N73 harganya lebih mahal daripada HP yang dibeli (A).

Selanjutnya, perhatikan peristiwa tutur berikut ini.

Ibu: Ani, adikmu belum makan.

Ani: Ya, Bu. Lauknya apa?

Pada contoh di atas, peristiwa tutur antara Ibu dengan Ani mengandung implikatur yang bermakna 'perintah menyuapi'. Dalam tuturan itu, tidak ada sama sekali bentuk kalimat perintah. Tuturan yang diucapkan Ibu hanyalah pemberitahuan bahwa 'adik belum makan'. Namun, karena Ani dapat memahami implikatur yang disampaikan ibunya, ia menjawab dan kesiapan untuk melaksanakan perintah ibunya tersebut.

7. Wacana Percakapan

Percakapan merupakan suatu bentuk aktivitas kerja sama yang berupa interaksi komunikatif. Wacana percakapan merupakan interaksi komunikasi yang melibatkan dua orang atau lebih dalam mencapai tujuan tuturan. Abbas (2002: 1) mengungkapkan bahwa komunikasi yang dibangun oleh pembicara dan lawan bicara akan berjalan dengan selayaknya jika mereka memahami dengan baik fungsi penggunaan bahasa. Levinson (1983:286) mengungkapkan bahwa percakapan adalah jenis pembicaraan antara dua atau lebih partisipan yang secara bebas

memilih dalam berbicara yang secara umum terjadi di luar setting institusi khusus, seperti keagamaan, pengadilan, ruang kelas dan lainnya.

Brown dan Yule (dalam Gunarwan 1994:128) menjelaskan Analisis wacana, khususnya yang diterapkan dalam bahasa percakapan diartikan sebagai upaya penelitian penggunaan bahasa, baik sebagai medium pernyataan fakta maupun perasaan seseorang terhadap orang lain. Kridalaksana (2001:168) mendefinisikan percakapan sebagai satuan interaksi bahasa antara dua pembicara atau lebih.

Gusnawaty (2013:2) menjelaskan bahwa pelaku komunikasi perlu menggunakan strategi tertentu dalam komunikasi berupa pilihan-pilihan kata sopan atau pantas karena kalau tidak maka kontak komunikasi akan putus. Hal ini dilakukan agar pesan tersampaikan dengan baik ke pendengar. Selanjutnya Jack Richard (edisi terjemahan oleh Ismari, 1995:3) juga berpendapat bahwa percakapan adalah interaksi oral dengan bertatap muka antara dua partisipan atau lebih. Akan tetapi, percakapan tidak hanya sekadar pertukaran informasi. Mereka yang mengambil bagian dalam proses percakapan tersebut akan memberikan asumsi-asumsi dan harapan-harapan mengenai apa percakapan itu, bagaimana percakapan tersebut berkembang dan jenis kontribusi yang diharapkan dibuat oleh mereka, ketika orang bergabung dalam percakapan. Mereka saling berbagi prinsip-prinsip umum yang membuat mereka dapat saling menginterpretasikan ujaran-ujaran yang mereka hasilkan. Lebih jelasnya lihat contoh berikut.

(1) A: *Where did you buy that shirt?*

“Dimana anda membeli kemeja ini?”

B: *And he shouldn't say it anyway because that's what he does.*

“Dan, bagaimanapun, dia tidak seharusnya mengatakannya karena itu yang ia inginkan.”

Salah satu asumsi dalam percakapan adalah apabila A menanyakan kepada B, maka perkataan B dapat diinterpretasikan sebagai jawaban terhadap pertanyaan A. Hal tersebut tidak muncul pada percakapan di atas sehingga percakapan tersebut tidak dapat diinterpretasikan. Apabila kita sebagai A mengalami peristiwa di atas, kita akan mengulangi pertanyaan tersebut. Apabila kita mendapatkan jawaban yang sama secara berulang-ulang, maka kita dapat memastikan keadaan jiwa dari lawan bicara kita. Kita bandingkan dengan contoh kedua berikut ini.

(2) A: *'How much did you pay that blouse?'*

‘Berapa harga blus tersebut?’

B: *'Do you like it? I got it at Metro'*

‘Apakah anda menyukainya? Saya membelinya di Metro’

Percakapan nomor (2) di atas, meskipun B sebagai O2 tidak menjawab pertanyaan A, pengalihan topik, penghindaran terhadap jawaban yang diminta, tetap dapat diinterpretasikan sebagai jawaban. Jawaban tersebut dapat diartikan ‘saya tidak akan memberitahu anda

mengenai hal itu'. Oleh sebab itu, jawaban tersebut sesuai dengan pertanyaannya, tidak seperti pada contoh nomor 1.

Pada wacana percakapan terdapat giliran tutur dan pasangan berdekatan.

a. Giliran Tutur/Bicara (*Turn Talking*)

Dalam suatu percakapan, distribusi giliran bicara berkaitan dengan pergantian peran pembicara dan pendengar. Sebuah percakapan ditandai dengan adanya perubahan peran dari pembicara menjadi pendengar atau sebaliknya. Pergantian peran itulah yang dinamakan giliran bicara atau alih tutur.

Giliran tutur merupakan syarat percakapan yang dapat menimbulkan pergantian peran peserta. Suparno (1999: 6) menjelaskan bahwa percakapan yang baik selalu terjadi pergantian peran, yaitu peran pembicara dan pendengar. Lanjut Suparno mengatakan bahwa seorang penutur dengan pengetahuan yang kurang mengenai aturan pengambilan giliran tutur adalah penutur yang tidak memberikan kesempatan berbicara kepada lawan bicara. Orang seperti ini akan membangkitkan penilaian negatif atau akan membuat percakapan berakhir secepat mungkin.

Pengambilan giliran bicara dalam percakapan meliputi beberapa aspek, antara lain distribusi giliran bicara, interupsi, dan overlap.

1. Distribusi Giliran Bicara

Abdul Rani, Bustanul Arifin, dan Martutik (2006:201) menyebutkan bahwa terjadinya peralihan tutur merupakan syarat percakapan yang

sangat penting, karena peralihan tutur itu akan menimbulkan pergantian peran peserta dalam percakapan. Sebuah percakapan yang berhasil biasanya ditandai dengan tidak adanya kesenyapan panjang dalam pergantian peran pembicara pendengar.

Alih tutur yang terjadi dalam percakapan itu ditentukan oleh kemauan dan tanggungjawab para peserta percakapan untuk mengembangkan percakapan (Abdul Rani, Bustanul Arifin, dan Martutik, 2006:203). Untuk menghasilkan percakapan yang berstruktur, partisipan harus mengikuti aturan-aturan yang membangun aktivitas percakapan.

Dalam percakapan sehari-hari, ada suatu konvensi bahwa apabila ada peserta yang lain berbicara, peserta lain tidak diperkenankan memotong pembicaraan (Abdul Rani, Bastanul Arifin, dan Murtatik (2006:203).

2. Interupsi

Interupsi adalah peristiwa ketika partisipan lain ingin berbicara sementara yang sebelumnya masih berbicara. Interupsi berbeda dengan overlap. Interupsi terjadi karena lawan bicara melanggar giliran berbicara pembicara sebelumnya. Jika diperlukan, penginterupsi bisa memberi tanda bahwa ia ingin menginterupsi, seperti “bisa saya menyela?: sebentar, saya ingin mengatakan sesuatu.

3. *Overlap*

Levinson (1983: 296), overlap (*two speakers speaking simultaneously*), dapat juga diartikan dua pembicara berbicara

serempak/berbarengan. *Overlap* sering terjadi pada jumlah pembicara yang lebih dari dua orang dan masing-masing ingin berbicara.

b. Pasangan Berdampingan/Berdekatan

Ismari (1995:11) menyebutkan pasangan berdekatan sebagai ujaran yang dihasilkan oleh dua pembicara secara berturut-turut. Seorang penutur pada saat menghasilkan tuturan mengharapkan lawan bicaranya akan memberikan kontribusi. Levinson (1983:303) menyatakan bahwa pasangan berdekatan merupakan bagian dari jenis tuturan yang berupa pertanyaan-pertanyaan, salam-salam, penawaran-penerimaan, dan sebagainya. Senada dengan pendekatan Mey (1993:243) bahwa pasangan berdekatan merupakan urutan dua tuturan yang terdapat dalam pertukaran percakapan.

Ada delapan pola pasangan berdampingan yang diajukan oleh Coulthard (dalam Purba, 2002: 108). Pola-pola tersebut meliputi pola sapaan-sapaan, panggilan-jawaban, keluhan-bantuan, keluhan-permohonan maaf, permintaan-pemersilahan, permintaan informasi-pemberian, permintaan-penawaran, dan penawaran-penolakan.

(1) Pola Sapaan –Sapaan

Merupakan pola yang paling umum dijumpai dalam percakapan.

Contoh:

A: "Hai"

B: "Halo"

(2) Pola Panggilan-Jawaban

Merupakan pola yang biasa kita jumpai dan biasanya pola ini sering dilakukan apabila percakapan tersebut dilakukan secara lisan. Contoh:

A: Bu, mau cari apa ya?

B: Tidak, lihat-lihat saja

(3) Pola Permintaan Informasi-Pemberian

Dalam percakapan juga ditemukan adanya pola permintaan informasi yang dibalas dengan pemberian informasi oleh masing-masing mitra bicaranya. Contoh:

A: Pak, ada sabun Rinso?

B: Ada

(4) Pola Keluhan-Mengakui

Keluhan-mengakui adalah pola percakapan yang terjadi antara penutur pertama mengeluhkan sesuatu perbuatan atau sikap, benda, ataupun tentang manusia, dan penutur selanjutnya mengakui. Contoh:

A: Satu harian hujan terus, orang belanja pun sepi.

B: Ya, Bu orang malas belanja ke pasar.

(5) Pola Permintaan-Pemersilakan

Pola permintaan-pemersilakan adalah percakapan yang terjadi yang penutur pertama meminta sesuatu misalnya meminta kegiatan melakukan suatu perbuatan atau sikap, benda ataupun barang sedangkan penutur selanjutnya mempersilakan atau melakukan apa yang diminta penutur pertama. Contoh:

A: Boleh dicoba jeruknya, Bi?

B: Boleh

(6) Pola Tawaran-Penerimaan

Pola tawaran-penerimaan mengindikasikan adanya pihak yang menawarkan sesuatu atau barang, dan tawaran tersebut diterima. Contoh:

A: Bi, jeruknya lima ribu saja ya?

B: Ya, baiklah

(7) Pola Tawaran-Penolakan

Pola ini mengindikasikan adanya pihak yang menawarkan sesuatu atau barang, dan tawaran tersebut ditolak karena adanya alasan-alasan tertentu. Contoh:

A: Empat ribu saja ya, jeruknya?

B: Oooo tidak bisa

(8) Pola Pertanyaan-Jawaban

Pola pertanyaan-jawaban adalah percakapan yang paling sering dijumpai, salah satu penutur mengutarakan pertanyaan dan penutur yang menjadi lawan tuturnya berusaha untuk menjawab pertanyaan tersebut. Contoh;

A: Ada minyak goreng, Pak?

B: Ada

8. Pengertian Negosiasi

Negosiasi merupakan suatu seni/keterampilan menggunakan bahasa yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk melakukan proses tawar-menawar dalam mencapai kesepakatan. Dwi (2008: 38)

mengatakan negosiasi adalah proses atau upaya menggunakan informasi dan kekuatan untuk memengaruhi tingkah laku ke dalam suatu jaringan yang penuh dengan tekanan. Menurut Oliver (dalam Kusumastuti, 2009: 11) negosiasi merupakan transaksi yang dilakukan oleh kedua pihak yang sedang melakukan proses tawar-menawar memiliki hak atas hasil akhir berdasarkan kesepakatan yang telah dilakukan.

Menurut Casse (dalam Kusumastuti, 2009: 12) negosiasi adalah proses antara dua pihak atau lebih yang memiliki persepsi, kebutuhan, dan motivasi yang berbeda untuk kemudian mencoba bersepakat tentang suatu hal demi kepentingan bersama. Negosiasi terbagi atas beberapa bentuk dalam proses penyelesaian setiap masalah, seperti negosiasi ekonomi, politik, hukum, dan lain-lain (Kusumastuti, 2009: 14).

Berdasarkan pendapat dari ketiga pakar tersebut dapat disimpulkan bahwa negosiasi adalah proses interaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk merundingkan dan bersepakat hasil yang dirundingkan.

Riskiartista (2017: 1) menjelaskan bahwa bentuk negosiasi biasanya dilakukan dengan bertemu langsung antara dua belah pihak bahkan lebih. Akan tetapi, bentuk negosiasi juga bisa dilakukan dengan secara tidak langsung yaitu melalui proses *chatting* di media elektronik. Namun, dalam proses negosiasi kadang-kadang proses tawar-menawar tidak selamanya tercapai hasil kesepakatan seperti yang diinginkan. Hal ini terjadi akibat kedua belah pihak yang sedang melakukan negosiasi tidak mencapai apa yang diharapkan sehingga negosiasi yang dilakukan gagal.

Negosiasi sendiri terbagi atas beberapa bagian diantaranya teks negosiasi, struktur negosiasi, dan kaidah-kaidah negosiasi.

a. Teks Negosiasi

Kosasih (2014: 86) menjelaskan bahwa teks negosiasi merupakan suatu proses penetapan keputusan secara bersama antara dua belah pihak atau lebih yang memiliki kepentingan berbeda untuk mencapai kesepakatan bersama. Negosiasi merupakan bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda dalam proses negosiasi. Septian (dalam Agnesia, 2014: 18) menjelaskan bahwa teks negosiasi sama halnya dengan teks-teks lain yang memiliki suatu ciri, adapun ciri utama dalam teks negosiasi dapat dijelaskan berikut ini.

- 1) Teks negosiasi berbentuk percakapan atau dialog antara negosiator 1 dengan negosiator 2.
- 2) Teks negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, maupun perusahaan.
- 3) Teks negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan. Akan tetapi teks negosiasi dapat juga berlangsung secara tidak langsung atau tanpa harus bertemu secara langsung yaitu dengan melalui *system durring*.
- 4) Teks negosiasi terjadi karena terdapat perbedaan kepentingan dan tujuan antara dua pihak untuk mencapai kata mufakat.

- 5) Teks negosiasi terdapat tawar-menawar atau tukar-menukar kepentingan untuk mencapai sebuah kesepakatan.
- 6) Teks negosiasi berakhir pada dua hal, sepakat atau tidak sepakat.

b. Struktur Teks Negosiasi

Sebuah teks terdapat struktur yang membangun teks tersebut. Struktur merupakan susunan, tahapan, ataupun urutan yang terdapat di dalam teks. Tujuannya agar teks tersebut tersusun secara sistematis dan utuh (Kemendikbud, 2013: 141). Teks negosiasi juga mempunyai struktur teks yang khas. Seperti yang diuraikan Tim Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan dalam Bahasa Indonesia Ekspresi Diri dan Akademik (Kemendikbud, 2013: 141), struktur teks negosiasi tersebut sebagai berikut.

a) Orientasi

Orientasi atau kalimat pembuka. Dalam teks negosiasi tahap pertama adalah pembuka. Biasanya dalam pembuka baik negosiator 1 maupun negosiator 2 menyampaikan pengenalan atau perbincangan awal untuk mengawali proses negosiasi. Perhatikan contoh berikut.

a. Silakan Bu, bajunya dilihat dulu

b. Bajunya bagus, ada bordirnya.

Tuturan (a) merupakan tuturan orientasi atau kalimat pembuka yang dilakukan oleh penjual. Tuturan (a) dilakukan sebagai bentuk sapaan penjual ke pembeli untuk singgah di toko tersebut. Adapun, tuturan (b) merupakan tuturan pembeli. Tuturan tersebut merupakan kalimat pembuka yang dilakukan oleh pembeli untuk memulai interaksi jual-beli.

b) Permintaan

Permintaan yaitu meminta sesuatu hal berupa barang atau jasa yang ingin dibeli oleh pembeli. Dalam proses negosiasi pembeli akan meminta sesuatu kepada penjual mengenai produk yang sedang pembeli minati atau inginkan. Perhatikan contoh berikut.

a. Yang warna merah berapa harganya?

Tuturan (a) merupakan tuturan permintaan yang dilakukan oleh pembeli dengan menanyakan harga baju yang sedang ia inginkan sambil menunjukkan produk tersebut kepada penjual.

c) Pemenuhan

Dalam hal ini pemenuhan yang dimaksud adalah kesanggupan penjual dalam hal berupa barang atau jasa yang diminta oleh pembeli. Apakah barang yang diminta oleh pembeli tersedia atau tidak. pemenuhan Perhatikan contoh berikut.

a. Yang warna merah harganya seratus limapuluh ribu. Ini ada banyak ukurannya, Bu.

Tuturan (a) merupakan tuturan pemenuhan dalam negosiasi yang dilakukan penjual dengan menjawab harga yang ditanyakan oleh pembeli. Tuturan tersebut juga merupakan tuturan yang dilakukan oleh penjual kepada pembeli dengan menegaskan bahwa produk yang sedang ditanyakan tersedia. Biasanya penjual mempersilahkan pembeli duduk atau menunggu sejenak dan penjual mengambil produk/barang yang sedang ditanyakan oleh konsumen/penjual.

d) Penawaran

Penawaran adalah puncak dari negosiasi yang dilakukan oleh dua belah pihak. Kedua belah pihak akan melakukan proses tawar-menawar melalui bahasa. Proses tawar-menawar ini bertujuan menemukan kesepakatan mengenai barang dan harga yang diminta oleh pembeli. Perhatikan contoh berikut.

- a. Harganya nggak bisa kurang ya, Mbak?*
- b. Seratus duapuluh lima ribu ya, Mbak?*

Tuturan (a) dan (b) merupakan tuturan bentuk penawaran yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam proses negosiasi. Pada tuturan (a) penjual belum sepakat dengan harga yang ditawarkan oleh penjual sembari kembali memberikan harga kepada pembeli mengenai produk tersebut agar dia dapat dari keuntungan meskipun tidak banyak. Adapun, pada tuturan (b) merupakan tuturan yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual agar produk yang sedang ia inginkan harganya diturunkan oleh penjual.

e) Persetujuan

Persetujuan adalah kesepakatan antara kedua belah pihak terhadap negosiasi yang telah dilakukan apakah penjual menyetujui atau tidak menyetujui negosiasi yang dilakukan atau pembeli menyetujui dengan harga yang diberikan oleh pembeli. Perhatikan contoh berikut.

- a. Baiklah Mbak, saya beli yang warna merah ini satu.*

Tuturan (a) merupakan bentuk tuturan persetujuan yang diujarkan oleh pembeli. Hal ini pembeli menyetujui harga yang diberikan oleh penjual.

f) Penutup

Kalimat penutup, biasanya ucapan salam atau terimakasih. Kalimat ini biasanya diucapkan oleh penjual dan pembeli apabila proses tawar-menawar telah selesai dilakukan. Perhatikan contoh berikut.

a. *Terima kasih, Bu.*

Tuturan (a) merupakan tuturan bentuk penutup dalam proses negosiasi. Tuturan tersebut diucapkan sebagai bentuk penghargaan penjual terhadap pembeli/konsumen atas kunjungannya dan membeli produk yang tersedia dan dijual oleh penjual.

Adapun menurut Kosasih, 2014: 90) secara umum teks negosiasi dibentuk oleh tiga bagian yakni pembukaan, isi, dan penutup:

1. Pembukaan berisi pengenalan atau sapaan.
2. Isi berupa proses tawar-menawar dari kedua belah pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, sampai diperolehnya kesepakatan atau ketidak sepakatan. Di dalamnya terdapat argument-argumen.
3. Penutup berisi persetujuan dan kesepakatan kedua belah pihak. Di dalamnya terdapat ucapan terima kasih, harapan, ataupun ungkapan lainnya sebagai penanda kepuasan ataupun ketidakpuasan.

Pandangan Kosasih bahwa konsep struktur teks negosiasi hanya terdapat tiga bagian inti untuk menjelaskan struktur dalam konteks negosiasi. Di antaranya isi yang mencakup permintaan, pengajuan, penawaran dan persetujuan seperti yang dijelaskan oleh Kemendikbud. Adapun, pembukaan yang dimaksud yaitu serupa dengan orientasi atau pembuka dalam proses jual tawar-menawar sebagai pengantar dalam melakukan percakapan. Penutup berisi persetujuan apakah kedua belah pihak puas atau tidak puas dalam merundingkan harga yang sedang dinegosiasikan, dan penutup sebagai akhir dari bentuk struktur yang biasanya dengan menutup percakapan dengan ucapan terima kasih.

Pendapat antara kemendikbud dan Kosasih dalam pola teks struktur negosiasi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam proses tawar-menawar berbeda. Kosasih membuat pola lebih kompleks yang mencakup secara keseluruhan dalam tiga komponen pada konteks negosiasi, adapun kemendikbud menguraikan pola struktur lebih luas dan terstruktur yang mencakup enam pola dalam teks negosiasi.

c. Kaidah Teks Negosiasi

Kosasih, 2014: 92) menjelaskan bahwa kaidah teks negosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Dalam bernegosiasi terdapat enam kaidah umum yang harus diperhatikan. Berikut kaidah-kaidah yang dimaksud oleh Kosasi.

- 1) Negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
- 2) Negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan.
- 3) Negosiasi terjadi karena terdapat perbedaan kepentingan.
- 4) Negosiasi diselesaikan melalui tawar-menawar atau tukar-menukar kepentingan.
- 5) Negosiasi menyangkut suatu rencana yang belum terjadi.
- 6) Negosiasi bermuara pada dua hal yaitu sepakat atau tidak sepakat.

9. Konteks

Istilah konteks pertama kali diperkenalkan oleh Malinowski (1923: 307) dengan sebutan konteks situasi. Pakar tersebut merumuskan konteks situasi seperti berikut ini. *“Exactly as in the reality of spoken or written languages, a word without linguistic context is a mere figment and stands for nothing by itself, so in the reality of spoken living tongue, the utterance has no meaning except in the context situation”*. Seperti halnya bahasa lisan atau tulisan. Sebuah kata tanpa konteks linguistik hanyalah sekadar isapan jempol belaka dan tidak berarti apa-apa. Jadi dalam kenyataan lidah yang berbicara, ujaran tidak memiliki makna kecuali dalam situasi konteks.

Kleden (dalam Sudaryat, 2009:141) mengatakan konteks adalah ruang dan waktu yang spesifik yang dihadapi seseorang atau kelompok

orang. Halliday (1994:6), mengemukakan bahwa konteks adalah teks yang menyertai teks. Artinya konteks itu hadir menyertai teks. Kemudian, Kridalaksana (2011:134) mengartikan konteks adalah (1) aspek-aspek lingkungan fisik atau sosial yang kait mengait dengan ujaran tertentu, (2) pengetahuan yang sama-sama dimiliki pembicara dan pendengar sehingga pendengar paham apa yang dimaksud pembicara.

Levinson (1983:5) mengemukakan konteks dari definisi Carnap, yaitu istilah yang dipahami yang mencakup identitas partisipan, parameter ruang dan waktu dalam situasi tutur, kepercayaan, dan pengetahuan serta maksud partisipan di dalam situasi tutur. Selanjutnya Levinson (1983: 2223) menjelaskan bahwa untuk mengetahui sebuah konteks, seseorang harus membedakan antara situasi aktual sebuah tuturan dalam semua keseragaman ciri-ciri tuturan mereka dan pemilihan ciri-ciri tuturan tersebut secara budaya dan linguistik yang berhubungan dengan produksi dan penafsiran tuturan.

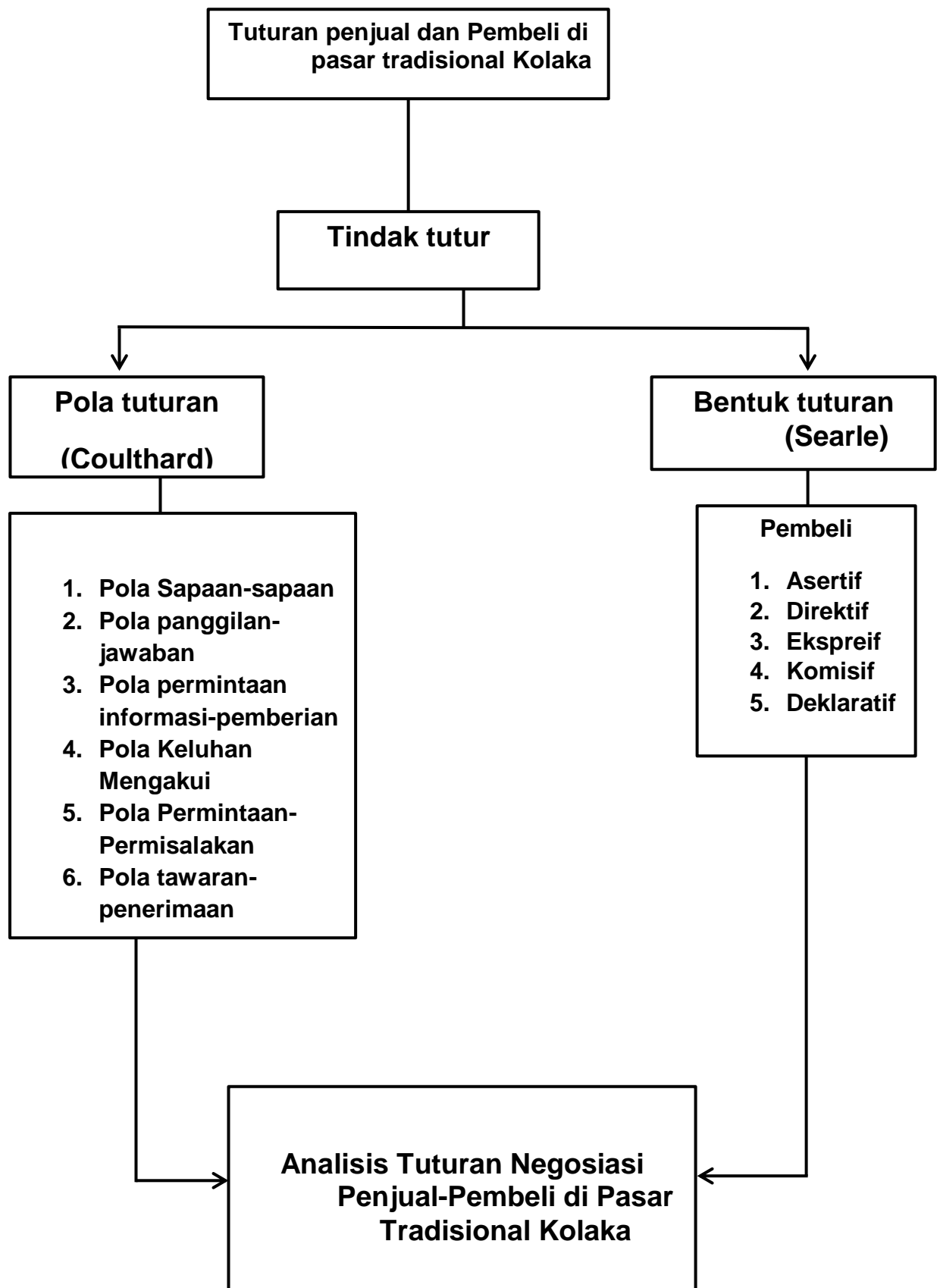
Konteks ialah situasi atau latar terjadinya suatu komunikasi (Mulyana, 2005:21). Menurutnya, konteks dianggap sebagai sebab terjadinya suatu dialog, sehingga sesuatu yang berkaitan dengan maksud tuturan sangat bergantung pada konteks yang melatarbelakangi peristiwa komunikasi. Menurut Mulyana (2005: 21) konteks dapat dianggap sebagai sebab dan alasan terjadinya suatu pembicaraan/dialog. Segala sesuatu yang berhubungan dengan tuturan, apakah itu berkaitan dengan arti,

maksud, maupun informasinya, sangat bergantung pada konteks yang melatarbelakangi peristiwa tuturan itu.

C. Kerangka Pikir

Tuturan merupakan ungkapan kalimat yang dilakukan oleh penutur kepada pendengar. Ungkapan-ungkapan tersebut merupakan bentuk atau wujud penutur mengekspresikan, menyatakan atau mengungkapkan maksud tertentu melalui tuturan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengungkap bagaimana tuturan penjual dan pembeli dalam negosiasi jual beli-beli di pasar tradisional di kota Kolaka. Penulis akan menelaah atau menganalisis masalah bagaimana bentuk tuturan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli di pasar tradisional kota Kolaka. Bentuk tuturan yang dimaksud yaitu, asertif, direktif, ekspresif, komisif, dan deklarasif. Dalam hal ini, bentuk tindak tutur akan dijelaskan secara terpisah antara penjual dan pembeli. Selanjutnya, penulis menganalisis bagaimana pola tuturan yang terjadi dalam percakapan penjual dan pembeli.

Bagan Kerangka Pikir

D. Definisi Operasional

Definisi operasional bertujuan untuk memberikan persepsi yang sama terhadap istilah yang digunakan dalam penelitian ini guna menghindari perbedaan penafsiran. Istilah yang dimaksud dapat dilihat pada penjelasan berikut ini.

1. Tuturan yaitu ujaran atau ucapan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dalam menyampaikan pesan atau maksud dalam situasi komunikasi.
2. Bentuk tindak tutur yaitu wujud tuturan yang digunakan oleh penutur untuk menyatakan sesuatu kepada pendengarnya.
3. Pola tuturan yaitu alur tuturan yang dilakukan oleh penutur kepada mitra tutur dalam hal ini penjual dan pembeli.