



POLA KOMUNIKASI DALAM MELAKUKAN NEGOSIASI ANTARA PEDAGANG DAN PEMBELI DI TOKO PANGLONG UD SELAMAT JAYA

¹Juniarti, ²Rosmilan Pulungan

Universitas Muslim Nusantara Al-washliyah Medan, Indonesia

ABSTRACT

This study discusses the illocutionary speech acts in the buying and selling interactions at Panglong UD Selamat Jaya. The method used to collect data in this research is descriptive qualitative method. The data were analyzed by applying the pragmatic theory of speech acts proposed by Austin and Coulthard's Side by Side Pairing pattern. The findings of this study indicate that the bargaining interaction in panglong Selamat Jaya is an illocutionary speech act (assertive, directive, expressive, commissive, and declaration). The most dominant speech acts are assertive (inform/tell), directive (ask), expressive (thank you), commissive (approve), declarative (decide). A conversation also has a structure that is limited by the pattern of side-by-side/corresponding pairs. It was found that there were eight patterns of side-by-side/corresponding pairs found in the bargaining interaction at Panglong Selamat Jaya, including (1) greeting-greeting patterns, (2) call-answer patterns, (3) information-giving requests patterns, (4) complaints patterns, (5) the demand-take pattern, (6) the offer-accept pattern, (7) the offer-reject pattern (8) the question-answer pattern. The conversational structure found in Panglong Selamat Jaya has disturbances.

ARTICLE HISTORY

Submitted 26 Juni 2022
Revised 30 September 2022
Accepted 7 Oktober 2022
Published 8 Oktober 2022

KEYWORDS

Illocutionary Speech Acts; Conversational Structure.

CITATION (APA 6th Edition)

Juniarti dan Rosmilan Pulungan. (2022). Pola Komunikasi Dalam Melakukan Negosiasi Antara Pedagang Dan Pembeli Di Toko Panglong UD Selamat Jaya. *BAHAstra: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*. 7(1), pages.

*CORRESPONDANCE AUTHOR

 junioraya11@gmail.com

DOI: <https://doi.org/10.30743/bahastra.v7i1>.

PENDAHULUAN

Tindak tutur adalah berlangsungnya interaksi manusia yang melibatkan dua unsur pokok yaitu penutur dan mitra tutur. Penutur adalah seseorang yang melakukan tindak verbal, sedangkan mitra tutur adalah seseorang yang menjadi lawan dari penutur. Komunikasi dan kegiatan berbahasa lainnya yang melibatkan penutur dan mitra tutur tersebut menghasilkan aspek yang disebut dengan tuturan. Ada tiga bentuk tindak tutur yang dapat diwujudkan oleh seorang penutur yakni tindak lokusi, tindak ilokusi, dan tindak perlokusi.

Tindak tutur Ilokusi adalah tindak tutur yang mengandung maksud dan fungsi ujar. Menurut Rahardi (2018:17) tindak tutur ilokusi adalah sebuah tindakan melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu di dalam kegiatan bertutur sesungguhnya. Peristiwa tindak tutur ilokusi dalam wacana jual-beli di panglong mempunyai peranan yang sangat penting, yaitu menyampaikan maksud dan tujuan berbagai pihak. Penjual dan pembeli sama-sama menggunakan bahasa sebagai sarana untuk menyampaikan maksud agar tercapai kesepakatan. Tindak tutur ilokusi adalah terjadinya atau berlangsungnya interaksi linguistik dalam satu bentuk ujaran atau lebih yang melibatkan dua pihak penutur dan lawan tutur, dengan satu pokok tuturan, di dalam suatu tempat tertentu.

Negosiasi adalah bentuk interaksi sosial yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan diantara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan yang berbeda. Panglong merupakan sebuah tempat terjadinya transaksi jual beli antara pedagang dan pembeli. Pedagang dan pembeli pada saat berinteraksi menggunakan tindak tutur. Istilah-istilah tindak tutur muncul saat pengucapan suatu tuturan. Dalam melakukan interaksi jual beli, pedagang biasanya



menggunakan strategi dalam tindak tutur ilokusi sebab hal tersebut dimanfaatkan pedagang untuk mendapatkan keuntungan pada saat transaksi jual beli.

Interaksi pada proses jual beli dapat dianalisis secara lebih mendalam menggunakan kajian pragmatik yang salah satunya adalah tindak tutur ilokusi yang digunakan oleh penjual dan pembeli di panglong UD Selamat Jaya. Penelitian ini dilakukan di panglong Selamat Jaya yang tindak tuturnya dilakukan oleh penjual dan pembeli di panglong tersebut. Peneliti hanya fokus mengkaji tindak tutur ilokusi pada interaksi jual beli agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan dan tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini.

METODE

Adapun jenis desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau pun lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah (Molcong, 2013:6).

Partisipan dalam penelitian ini adalah pemilik toko dan para pekerja toko.

Sumber data dalam penelitian ini didapatkan dari toko panglong UD Selamat Jaya. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data verbal yaitu pola komunikasi dalam melakukan negosiasi antara pedagang dan pembeli yang mengkaji kajian tindak tutur ilokusi. Paparan tentang tempat penelitian menyangkut dengan identifikasi karakteristik lokasi, alasan memilih lokasi serta cara peneliti memasuki lokasi tersebut (Ahyar, 2020).

PEMBAHASAN

Tuturan dalam kegiatan tawar-menawar di panglong UD Selamat Jaya sering menggunakan bentuk tindak tutur ilokusi, namun para pedagang dan pembeli biasanya tidak menyadari dan kurang memahami mengenai jenis yang dituturkan ketika sedang berinteraksi tawar-menawar.

A. Penggunaan Tindak Tutur Ilokusi Asertif pada Tawar-Menawar di Panglong UD Selamat Jaya

Tindak tutur Asertif adalah sesuatu tindakan yang terjadi untuk meyakinkan. Fungsi Asertif berupa: menyatakan, memberitahu, melaporkan, mengeluh, meyakini, dan menyarankan. Asertif merupakan tindak tutur yang mengikat penuturnya kepada kebenaran atas hal yang dikatakannya. Pada tawar-menawar di panglong Selamat Jaya ditemukan bentuk tuturan Asertif. Berikut adalah beberapa contoh data tuturan Asertif dalam tawar-menawar:

Contoh 1

Tempat :Panglong Selamat Jaya

Waktu : Pagi hari

Konteks: Tuturan ini terjadi ketika pembeli dan penjual melakukan tawar-menawar harga semen

Penjual : cari apa, bang?

Pembeli: ada semen, bang?

Penjual : ada bang.

mau berapa banyak abang ambil?

Pembeli: berapa harga satu saknya, bang?

Penjual : Semen kami ada 2 jenis ya bg, abang mau yang mana, ada semen padang ada dynamix

Pembeli: berapa harganya, bang?

Penjual : semen padang Rp. 60.000 , semen dynamix Rp. 57.000, bang (sambil menunjuk jenis semen)

Pembeli : yang itu bisa kali Rp 57.000 harganya, bang? aku ambil 10 sak. (sambil menunjuk semen padang harga Rp. 60.000)

Penjual : kalo ambil 10 sak tetap harga segitu lah bang ku buat.

Pembeli: mahal kali bang, kali Rp. 57.000 lah bang biar jadi.

Penjual : belum bisa lah bang kalau segitu, Rp. 59.000 lah bang sekalian gratis antar nanti dinaikan ke L300 sekalian ngantar pesanan orang.

Pembeli: okelah bang, aku pesan 10 sak semen yang padang.

Penjual : kita buat dulu bonnya ya bg, kemana mau diantar, bang?

Pembeli : karya jaya no 70 bang, rumah warna hijau.

Pada percakapan (1) di atas merupakan Asertif. Hal tersebut dapat dilihat pada tuturan “mahal kali bang, kali Rp. 57.000 lah bang biar jadi.” Tuturan tersebut bertujuan untuk menginformasikan atau memberitahukan

bahwa si pembeli akan membeli bila menemukan harga kesepakatan dalam tawar-menawar dengan si penjual. Sedangkan “belum bisa lah bang kalau segitu, Rp. 59.000 lah bang sekalian gratis antar nanti dinaikan ke L300 sekalian ngantar pesanan orang. belum bisa bang.” adalah tuturan untuk membujuk mitra tutur agar mau membeli barang dengan harga yang diinginkan.

Tabel 4.1 Hasil Penelitian Kajian tindak tutur Ilokusi di Panglong selamat jaya

NO	TINDAK TUTUR ILOKUSI	PEMBAHASAN
1.	ASERTIF	Semen Padang Rp60.000, semen dengan axix Rp57.000 (memberitahu)
		Kali 9.000 ajalah bg biar aku ambil (membujuk)
		Rp225.000 uda gratis antar (memberitahu)
2.	Direktif	Ambil 5 kg kali 17.000 ya (meminta)
		Kurangilah sikit, uda banyak belanja (meminta)
		Inilah kak vistock Rp50.000 aja (menyuruh)
3.	Expresif	Iya bang Terimakasih (
		Pas itu ukurannya sama abang (memuji)
4.	Komisif	Sekalian elbo, soket, Tmya gak? (menawarkan)
		Sekali ini bisalah untuk ibu, buka dasar hari ini (menyetujui)
		Kalau jadi balek sini lagi ya (menawarkan)
5	Deklarasi	Yauda ambilah, nanti kukurangi lagi harganya (mengizinkan)
		Enggaklah bang kalau bias segitu aja jadi ambil (membatalkan)
		Belum dapat pak, modalnya aja udah segitu, tambahlah Rp20.000 lagi (memutuskan)

Hasil Pembahasan

Dari hasil simak, teknik catat dan teknik wawancara yang peneliti dapatkan selama terjun langsung kelapangan bahwa penggunaan tindak tutur ilokusi asertif pada interaksi jual beli di panglong Selamat Jaya melalui beberapa narasumber yaitu pemilik panglong dan beberapa pembeli, dan karyawan panglong dan beberapa pembeli. Bahkan dari penjual dan beberapa pembeli, peneliti menemukan bahwa tuturan asertif yang sering digunakan saat melakukan transaksi adalah tuturan menginformasikan/memberitahukan. Dapat dilihat pada percakapan “Penjual: harga 60 ribu lah bang sekalian gratis antar. Pembeli: okelah bang, aku pesan 10 sak” tuturan tersebut merupakan tuturan arsertif menginformasikan/ menyarankan. Dimana tuturan arsertif merupakan suatu tindakan yang terjadi untuk meyakinkan si pembeli guna menemukan kesepakatan bersama dalam proses tawar-menawar.

SIMPULAN

Setelah dilakukan analisis data dan pembahasan beberapa simpulan dikemukakan sebagai berikut:

Tindak tutur yang dipakai dalam interaksi jual beli di panglong Selamat Jaya yaitu tindak ilokusi (Asertif, Direktif, Ekspresif, Komisif, Deklarasi). Tindak tutur yang paling dominan yang terdapat dalam interaksi jual beli di panglong adalah tindak tutur asertif (menginformasikan / memberitahukan), direktif (meminta), ekspresif (ucapan terima kasih), komisif (menawarkan), deklaratif (memutuskan) karena tindak tutur ujaran tersebut dilakukan penutur dengan maksud agar si pendengar atau mitra tutur melakukan tindakan yang disebutkan dalam ujaran itu.

REFERENSI

- Anisah, Zulfatun. 2018. Analisis Percakapan dalam Acara Talk Show Kick Andy
- Chaer, Abdul dan Leonie Agustina. 2010. Sociolinguistik: Perkenalan Awal Jakarta: Rineka Cipta.
- Chaer, Abdul dan Leonie Agustina. 2018. Sociolinguistik. Jakarta: Rineka Cipta.
- Dengan Pengarang Novel Negeri Lima Menara. An-Nas : Jurnal Humaniora. Vol. 2.
- Fakhrudin, Muhammad. 2018. Penerapan Kaidah Berbahasa dalam Percakapan Berbahasa Indonesia. Jurnal. Vol 1.
- Gunarwan. 2017. Pragmatik. Jakarta : Gramedia Pustaka Umum.
- Gunawan, Imam. 2013. Metode Penelitian Kualitatif. : Teori dan Praktik Jakarta : PT. Bumi Aksara.
- Makassar (Tinjauan Pustaka). <http://resosito.unej.ac.id/handle/12345678/7825> diakses tanggal 02 Februari 2021).
- Meleong, Lexy. 2019. Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Munthe, Willianda, Dkk. 2022. Strategi Pembelajaran dengan Metode Diskusi Mata Pelajaran Pendidikan Kewarganegaraan. Jurnal. Vol 6.
- Mutmainnah, Ainun. 2019. Tindak Tutur Ilokusi Pada Pedagang di Pasar Butung NAY620PRASETIOWATI.pdf?sequence=1 &isAllowed=y (diakses tanggal 04 Februari 2021).
- Prasetyo, Vina Duwi. 2016. Tindak Tutur Ilokusi Dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember (kajian Pragmatik). <http://repository.unej.ac.id/bitstream/handle/123456789/79172/VI>
- Purba, Antilan. 2017. Pragmatik Bahasa Indonesia. Medan: Usu Press Medan.
- Rahardi, Kunjana. 2018. Pragmatik: Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia. Jakarta: Erlangga.
- Reza, Muhammad. 2018. Analisis Kesalahan Penulisan Ejaan Yang Disempurnakan dalam Teks Negosiasi siswa SMA Negeri 3 Palu. Jurnal. Vol 3.
- Rustono. 2017. Pokok-pokok Pragmatik. Semarang: IKIP Semarang Press.
- Sinta, Suci Rama. 2018. Tindak Tutur Ilokusi Pada Interaksi Jual Beli di Pasar Tradisional Bengkel dalam Bahasa Jawa Kajian Pragmatik. <http://reositori.usu.ac.id/bitstream/handle/123456789/6316/140701041.F9sequences1&isAllowed> (diakses tanggal 7 Desember 2020).