

P-ISSN:2684-6721

E-ISSN:2684-8864



Journal of Humanities

SASTRA INDONESIA I UNIVERSITAS PAMULANG

piktorial@unpam.ac.id | openjournal.unpam.ac.id

ILLOCUTIONARY SPEECH ACT OF SELLERS AND BUYERS AT TOMANG MARKET WEST JAKARTA

Apri Permana¹

Fakultas Sastra, Universitas Pamulang¹

apripermana@gmail.com¹

ABSTRACT

The aim of the study was to describe the type and function of the communication of the seller with the buyer in the west Jakarta stock exchange. The study uses qualitative descriptive methods. Data collection using the attendees and notebooks. As for the conversation taken by the seller with the seller at the Jakarta stock exchange: The vendors speech with the chicken claw buyer, the vendors speech with the kitchen knife, and the speakers speech in the gamis coat. After data has been collected and classified according to research questions, the data is further analyzed using the routed speech theory as searle. Studies have obtained 24 data containing acts of speech. Lokusi speech has been found in as many as 6 speech, in which question speech amounts to 3 speech, and speech to 3 speech. As more than 12 words are found, as 3 words are said, directives speech as much as 3 speech, commission literacys 3 speech, and expressive syllables amount to 3 speech. Immigrations speech was found as many as 6 words, in which verbal amount to 3 speech, and verbal nonverbal speech to 3 speech. Whereas the function of speech that is found within the seller with buyer at the west Jakarta Tomang market is very vary. The are question transitions that serve to ask question and statement assessments that work to make a statement. As a result of obtive speech there is a useful astive syllable that serves to inform, a directive illegality that serves for solicitation, a functioning commission of liability and offer, and an expressive illegality that works for complaints and sadness. The speech of others includes verbal speech that works for notification and nonverbal speech that works for speaking with the package, shaking your head, and smiling.

Keywords : act of speech, percussion, illusions, plumbing, Tomang market.

PIKTORIAL | Journal Of Humanities
Sastra Indonesia | Universitas Pamulang
KAMPUS UNPAM 2, Gedung B, Lt.5
Jl. Raya Puspitek, Setu, Buaran, Serpong,
Kota Tangerang Selatan, Banten - 15310
piktorial@unpam.ac.id | openjournal.unpam.ac.id

A. Latar Belakang Masalah

Berbahasa bagian dari aktivitas sosial. Seperti halnya aktivitas-aktivitas sosial yang lain, kegiatan berbahasa baru terwujud apabila manusia terlibat di dalamnya. Bahasa tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia dan merupakan salah satu alat untuk melakukan komunikasi sesama manusia. Di samping itu, bahasa juga memegang peranan penting dalam proses komunikasi antar manusia untuk hidup bermasyarakat dan menjalankan aktivitasnya. Keterampilan berbahasa baik secara lisan maupun tulisan adalah salah satu aspek yang sangat menunjang kegiatan komunikasi. Melalui bahasa seseorang juga dapat mengungkapkan maksud dan tujuannya kepada orang lain (Chaer, 2004:11).

Bahasa yang digunakan dalam komunikasi bermasyarakat adalah tuturan, manusia menggunakan tuturan untuk menjelaskan segala sesuatu yang ingin diungkapkannya terhadap lawan tuturnya dalam berbicara. Berbicara merupakan suatu keterampilan dalam menyampaikan pesan kepada orang melalui bahasa lisan atau ujaran. Kegiatan berbicara yang memiliki penutur dan petutur serta pesan dikategorikan sebagai interaksi. Kegiatan berbicara penting karena percakapan membentuk interaksi antara seseorang dengan orang lain dalam pemeliharaan hubungan sosial bermasyarakat.

Penutur dan lawan tutur sama-sama menyadari bahwa kaidah-kaidah yang mengatur tindakannya, penggunaan bahasanya, dan interpretasi-interpretasinya terdapat tindakan dan ucapan lawan tuturnya. Setiap peserta tindak tutur bertanggung jawab terhadap tindakan dan penyimpangan terhadap kaidah kebahasaan di dalam interaksi lingual itu. Alan (dalam Wijana Rohmadi, 2009:43).

Leech (dalam Wijana Rohmadi, 2009:6). Pragmatik merupakan ilmu bahasa yang mempelajari pemakaian bahasa yang dikaitkan dengan konteks pemakaiannya. Makna bahasa tersebut dapat dimengerti bila diketahui konteksnya. Hal ini dilandasi oleh semakin sadarnya para linguis bahwa upaya menguasai hakikat bahasa tidak akan membawa hasil yang diharapkan tanpa disadari pemahaman terhadap pragmatik, yaitu bagaimana bahasa itu dalam komunikasi.

Ahli pragmatik lain Searle di dalam bukunya *Speech Act An Essay in The Philosophy of Language* (1969, 23-24) mengemukakan bahwa secara pragmatis setidaknya ada tiga jenis tindakan yang dapat diwujudkan oleh seorang penutur, yakni tindak tutur lokusi (*locutionary act*), tindak ilokusi (*illocutionary act*), dan tindak perlokusi (*perlocutionary act*). Tindak lokusi adalah tindak tutur untuk menyatakan sesuatu. Tindak tutur itu disebut sebagai *The Act of Saying Something*. Tindak ilokusi adalah sebuah tuturan selain berfungsi untuk mengatakan atau menginformasikan sesuatu, dapat juga digunakan untuk melakukan sesuatu. Bila hal ini terjadi, tindak tutur yang terbentuk adalah tindak ilokusi. Tindak ilokusi disebut *The Act of Doing Something*. Tindak perlokusi adalah sebuah tuturan yang diutarakan oleh seseorang seringkali mempunyai daya pengaruh (*perlocutionary force*), atau efek bagi yang mendengarkannya. Efek atau daya pengaruh ini dapat secara sengaja atau tidak sengaja dikreasikan oleh penuturnya. Tindak tutur yang pengutaraannya dimaksudkan untuk mempengaruhi lawan tutur disebut dengan tindak perlokusi. Tindak ini disebut *The Act of Affecting Someone*.

Tidak hanya sebatas itu, jika dikaji lebih luas maka tindak lokusi, ilokusi, dan perlokusi memiliki jenis dan fungsi masing-masing. Satu hal mendasar yang perlu dicatat dari penggolongan tindak tutur ke dalam jenis dan fungsi yang bermacam-macam.

Melalui jenis dan fungsi itulah baru dapat disimpulkan makna sesungguhnya dari tuturan yang disampaikan. Ketika seseorang berbicara untuk menyampaikan maksud, maka arti dalam pencapaian maksud bahasa yang disampaikan orang tersebut tidak mudah untuk diartikan, untuk mencapai maksud yang diinginkan, maka diperlukan kajian bahasa yang membahas tentang maksud tersebut. Dalam peristiwa tutur antara penjual dengan pembeli terdapat banyak tuturan yang mengandung maksud dan patut untuk diteliti. Begitu pun dalam tuturan antara penjual dengan pembeli di pasar Tomang Jakarta Barat.

Pendapat Chaer dan Agustina (2010:47) tentang peristiwa tutur yaitu berlangsungnya interaksi linguistik dalam satu bentuk ujaran atau lebih yang melibatkan dua orang, yaitu penutur dan lawan tutur, dengan satu pokok tuturan, pada waktu tertentu, di tempat dan situasi

tertentu. Selanjutnya, tindak tutur yang dikatakan oleh Chaer dan Agustina (2010:50) gejala individual, bersifat psikologis dan keberlangsungannya ditentukan oleh kemampuan bahasa si penutur dalam menghadapi situasi tertentu. Dengan demikian, peristiwa tutur lebih dilihat pada tujuan peristiwanya, sedangkan tindak tutur lebih dilihat pada makna atau arti tindakan dalam tuturannya. Dengan menggunakan tindak tutur dalam berinteraksi, pedagang maupun pembeli dapat mengembangkan pola komunikasi dalam mencapai keefektifan proses transaksi jual beli.

Tuturan para pedagang dan pembeli merupakan salah satu kajian makna tindak tutur dengan memperhatikan tuturnya. Oleh sebab itulah tindak tutur pedagang dan pembeli di pasar tepat untuk dikaji dalam pragmatik. Dalam aktivitas bertutur, penutur tidak hanya sekedar menyampaikan pesan, tetapi tuturannya juga dapat membangun hubungan sosial dengan penutur (mitra tutur).

Aktivitas bertutur dengan pembeli merupakan salah satu cara untuk membangun hubungan sosial. Interaksi sosial pedagang dengan pembeli sangat penting dalam proses jual beli. Karena berhasilnya seseorang pedagang dalam menarik perhatian pembeli tergantung dari cara atau strategi bertuturnya.

Pada penelitian ini, penulis meneliti mengenai tindak tutur lokusi, ilokusi dan perlokusi antara penjual dengan pembeli di Pasar Tomang, karena dalam tuturan penjual dan pembeli dapat membangun hubungan sosial dan juga dapat menarik perhatian pembeli. Data yang penulis ambil melalui simak dan catat untuk mengetahui tindak tutur (percakapan) antara pedagang dan pembeli. Penulis akan memberikan contoh kasus yang ada pada tuturan penjual dan pembeli di Pasar Tomang. Berikut contoh tindak tutur ilokusi asertif dalam percakapan penjual dengan pembeli ceker ayam di Pasar Tomang :

Pembeli: "cekernya berapa Bu?"

Penjual : "25 Mbak"

Pembeli: "nga bisa kurang Bu?"

Penjual : "ngak mba"

Pembeli: "**mau beli banyak Bu**"

Penjual : "ya nanti dikurangin"

Pembeli: "jadinya berapa?"

Penjual : "22 Mbak"

Pembeli: "saya beli 5 kg Bu"

Situasi pada percakapan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang pembeli dan pedagang ceker ayam di salah satu lapak pasar Tomang. Seorang calon pembeli memberitahukan dan akan mengekspresikan untuk membeli ceker dalam jumlah banyak kepada penjual bila mendapat harga kesepakatan. Hal tersebut dapat dilihat pada tuturan "**mau beli banyak Bu**". Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi asertif karena di dalam tuturan tersebut bertujuan untuk menginformasikan atau memberitahukan kebenaran proposisi yang diekspresikan kepada lawan tutur. Pada tuturan tersebut berisi suatu pemberitahuan mengenai kebenaran proposisi yang akan diekspresikan yang dituturkan oleh seorang calon pembeli. Seorang calon pembeli memberitahukan bahwa dirinya akan membeli ceker ayam dalam jumlah yang banyak bila menemukan harga kesepakatan dalam negosiasi dengan penjual. Pemberitahuan mengenai pembelian dalam jumlah banyak ini akan diekspresikan atau dilakukannya bila penjual menyetujui untuk mengurangi harga seperti yang dikehendaki calon pembeli. Tuturan pembeli yang bertujuan untuk memberitahukan dan akan diekspresikan (dengan tindakan) atau dilakukannya untuk membeli ceker Ayam dalam jumlah banyak kepada penjual bila terjadi kesepakatan harga ini yang disebut tindak tutur ilokusi asertif.

Penulis meneliti tentang percakapan antara penjual dan pembeli di pasar, karena terdapat percakapan yang membentuk jenis-jenis lokusi, ilokusi dan perlokusi. Percakapan tersebut diambil dari setiap tuturan antara penjual dengan pembeli di Pasar Tomang. Media yang digunakan penulis adalah dengan cara observasi untuk mengetahui seperti apa penggunaan tindak tutur dalam interaksi jual-beli di Pasar Tomang.

Faktor percakapan antara penjual dengan pembeli itulah yang menyebabkan penulisan tertarik melakukan penelitian mengenai “*Tindak Tutur Penjual dengan Pembeli di Pasar Tomang Jakarta Barat*” dengan kajian pragmatik.

B. LANDASAN TEORI

Peristiwa terjadinya atau berlangsung interaksi linguistik dalam satu bentuk ujaran atau lebih yang dua pihak yaitu penutur dan lawan tutur, dengan satu pokok tuturan, di dalam waktu, tempat dan situasi tertentu disebut dengan peristiwa tutur (Chaer, 2010 : 47). Tuturan disini adalah kalimat yang diucapkan penutur dan lawan tutur ketika sedang berkomunikasi di dalam waktu, tempat dan situasi tertentu.

Chaer (2010 : 50) menyatakan bahwa tindak tutur merupakan gejala individual yang bersifat psikologis dan keberlangsungannya ditentukan oleh kemampuan bahasa si penutur dalam menghadapi situasi tertentu, dapat diartikan dalam tindak tutur lebih dilihat pada makna atau arti tindakan dalam tuturannya.

Wilson (dalam Wijana dan Rohmadi, 2011 : 15) menyatakan bahwa dalam tindak tutur sebuah tuturan tidak senantiasa merupakan presentasi langsung elemen makna unsur-unsurnya. Dari pengertian ini, dapat dipahami bahwa tuturan dapat diartikan sebagai ujaranya yang dihasilkan dari proses tindak tutur yang di dalamnya tidak selalu mengandung unsur-unsur makna dan digunakan dalam situasi tertentu.

Yule (2014: 82) mengatakan bahwa tindakan-tindakan yang ditampilkan lewat tuturan biasanya disebut tindak tutur dan, dalam bahasa Inggris secara umum diberi label yang lebih khusus, misalnya permintaan maaf, keluhan, pujian, undangan, janji atau permohonan. Hal itu juga diperkuat oleh Kridalaksana (2009: 248) yang menyatakan bahwa tuturan merupakan wacana yang menonjolkan rangkaian peristiwa dalam serentetan waktu tertentu bersama dengan partisipan dan keadaan tertentu.

Wijana dan Rohmadi (2011: 15) menyatakan bahwa sebenarnya dalam tindak tutur mempertimbangkan lima aspek situasi tutur yang mencakup, penutur dan mitra tutur, konteks tuturan, tujuan tuturan, tindak tutur sebagai sebuah tindakan atau aktivitas dan tuturan sebagai produk tindak verbal. Dari pengertian ini, dapat dipahami bahwa dalam tuturan terjadi karena adanya tujuan penutur dengan mitra tutur dalam tindak tutur sebagai tindakan atau aktivitas dan tuturan sebagai untuk melakukan suatu pekerjaan.

Austin (dalam Chaer 2010 : 53) menyatakan bahwa tindakan tutur merupakan bagian dari melakukan tindakan yang biasanya tidak dideskripsikan sebagai tindak tutur untuk mengatakan sesuatu. Melalui berbicara, seseorang melakukan sesuatu, atau dengan menyatakan sesuatu, maka orang pun melakukan sesuatu. Austin coba untuk menyampaikan bahwa tindak tutur sebuah tindakan linguistik yang menekankan pada penyampaian makna melalui bahasa. Kemudian Austin coba untuk menyampaikan bahwa tindak tutur sebuah tindakan linguistik yang menekankan pada penyampaian makna melalui bahasa. Kemudian Austin mengklarifikasi 3 jenis tindak tutur, yaitu tindak tutur lokusi, tindak tutur ilokusi, dan tindak tutur perlokusi. Yang pertama tindak tutur lokusi adalah melakukan tindakan menyatakan sesuatu. Yang kedua tindak tutur ilokusi adalah tindakan dalam mengatakan sesuatu. Yang ketiga tindak tutur perlokusi adalah melakukan tindakan dengan mengatakan sesuatu.

Searle (dalam Wijana dan Rohmadi, 2011 : 21) di dalam bukunya yang berjudul *Speech Acts An Essay in The Philosophy of Language* mengemukakan bahwa secara pragmatis setidaknya ada tiga jenis tindakan yang dapat diwujudkan oleh seorang penutur, yakni tindak lokusi (*locutinary act*), tindak ilokusi (*illocutionary act*), dan tindak perlokusi (*perlocutinary act*).

C. METODE PENELITIAN

Metode yang penulis gunakan adalah metode deskriptif kualitatif. Hal ini disebabkan data-data dalam penelitian ini berupa deskriptif tuturan pada penjual dengan pembeli di pasar Tomang, yang mengandung tindak tutur lokusi, ilokusi dan perlokusi. Peneliti menggunakan analisis kualitatif dengan metode deskriptif untuk menggambarkan secara seksama mengenai tuturan pedagang dengan pembeli di pasar Tomang yang mengandung tindak tutur lokusi, ilokusi, dan perlokusi. Penelitian ini menggunakan teori “Searle” untuk menentukan jenis dan fungsi tindak tutur yang terdapat dalam tuturan antara pedagang dengan pembeli di pasar Tomang.

Sugiyono (2017:58) Menyatakan metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk mengetahui variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain. Alasan peneliti memilih metode deskriptif kualitatif karena pada hasil pembahasan penelitian ini akan menggunakan kalimat, yang menggambarkan atau menjelaskan secara detail mengenai jenis tindak tutur penjual dengan pembeli di Pasar Tomang Jakarta Barat. Penelitian ini menggambarkan peristiwa tuturan yang terjadi pada saat dilakukannya penelitian, misalnya penelitian ini membahas tindak tutur lokusi, ilokusi dan perlokusi dalam interaksi kegiatan jual beli di Pasar Tomang Jakarta Barat.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam peristiwa negosiasi antara penjual dengan pembeli di pasar Tomang yang penulis dapatkan, ditemukan data yang mengandung jenis tindak tutur ilokusi dengan berbagai klasifikasi. klasifikasi penggunaan tindak tutur ilokusi dalam peristiwa negosiasi antar penjual dengan pembeli di pasar Tomang, seperti tindak tutur ilokusi asertif, tindak tutur ilokusi direktif, tindak tutur ilokusi komisif, dan tindak tutur ilokusi ekspresif. Namun, penggunaan tindak tutur ilokusi deklaratif dalam pengambilan data dalam peristiwa negosiasi antara penjual dengan pembeli di pasar Tomang tidak ditemukan. Di bawah ini di sajikan sampel dan analisis data tersebut.

4.1.1 Tindak tutur ilokusi asertif

- a) Negosiasi pembeli dengan pedagang ceker ayam
Data (07)

Pembeli : “Cekernya Berapa Bu?”

Penjual : ”25 Mbak”

Pembeli : “Ngak bisa kurang Bu?”

Penjual : “Ngak Mbak”

Pembeli : **“Mau beli banyak Bu”**

Penjual : “Ya nanti tak kurangin”

Pembeli : “Jadinya berapa?”

Penjual : “Dua puluh dua setengah” (sambil memberikan bungkusan

kresek)

Pembeli : “5 kilo Bu” (sambil menerima bungkusan kresek)

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang pembeli dengan pedagang ceke ayam di salah satu lapak pasar Tomang. Seorang calon pembeli memberitahukan dan akan mengekspresikan untuk membeli ceke ayam dalam jumlah banyak kepada penjual bila mendapatkan harga kesepakatan. Hal tersebut dapat dilihat pada tuturan **“Mau beli banyak Bu”**.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi asertif karena di dalam tuturan tersebut bertujuan untuk menginformasikan atau memberitahukan kebenaran proposisi yang diekspresikan kepada lawan tutur. Pada tuturan tersebut berisi suatu pemberitahuan mengenai kebenaran proposisi yang akan diekspresikan yang dituturkan oleh seorang calon pembeli. Seorang calon pembeli memberitahukan bahwa dirinya akan membeli ceke ayam dalam jumlah yang banyak bila menemukan harga kesepakatan dalam negosiasi dengan penjual. Pemberitahuan mengenai pembelian dalam jumlah banyak ini akan diekspresikan atau dilakukannya bila penjual menyetujui untuk mengurangi harga seperti yang dikehendaki calon pembeli. Tuturan pembeli yang bertujuan untuk memberitahukan dan akan diekspresikan (dengan tindakan) atau dilakukannya untuk membeli ceke dalam jumlah banyak kepada penjual bila terjadi kesepakatan harga ini yang disebut tindak tutur ilokusi asertif.

- b) Negosiasi pembeli dengan pisau dapur
Data (08)

Pembeli : “ Pisau dapur Berapa harganya Mba?”

Penjual : “ 10 ribu “

Pembeli : “Bisa kurang Mba?”

Penjual : “ Ngga bisa Mas, pas”

Pembeli : “Sama semua Mba?”

Penjual : **“Tidak Mas, ada yang 10 ribu, ada yang 15 ribu Mas”**

Pembeli : “Yang 10 ribu yang mana Mba?”

Penjual : “Itu yang di bawah Mas”

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan pedagang pisau dapur di pasar Tomang. Seorang penjual menuturkan sebuah kebenaran dan mengekspresikan melalui sebuah pemberitahuan kepada seorang calon pembeli. Pembeli menuturkan bahwa tidak semua harga pisau dapur yang dijualnya sama. Penjual kemudian memberitahukan bahwa harga pisau dapur beragam ada yang Rp 10.000, dan Rp 15.000. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“tidak mas, ada yang 10 ribu, ada yang 15 ribu Mas”**.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi asertif karena di dalam tuturan tersebut bertujuan untuk menginformasikan atau membicarakan kebenaran proposisi yang diekspresikan kepada lawan tutur. Pada tuturan tersebut berisi suatu kebenaran proposisi yang diekspresikan dan dituturkan oleh seorang penjual. Seorang penjual menuturkan bahwa harga tiap pisau dapur tidak sama. Penjual memberitahukan bahwa harga pisau dapur beragam yakni, ada yang Rp10.000, dan Rp15.000. Tuturan penjual yang bertujuan untuk membicarakan suatu kebenaran dan diekspresikan (dengan tuturan memberitahukan) mengenai perbedaan dan keberagaman harga pisau dapur ini yang disebut tindak tutur asertif.

- c) Negosiasi pembeli dengan pedagang baju gamis
Data (09)

Pembeli : “Saya mau cari gamis Bu”

Penjual : “Yang model apa Mas?”

Pembeli : “Yang ini berapa Bu?”
 Penjual : “Yang ini 200”
 Pembeli : “Kalo yang ini bisa kurang ngga Bu?”
 Penjual : “Ya nanti saya korting”
 Pembeli : “50 persen ya, Bu”
 Penjual : “Nawar dulu berapa?”
 Pembeli : “125 gimana Bu?”
 Penjual : “Gini aja Mas, tak korting 175”
 Pembeli : “140 lah Bu”
 Penjual : “**Ngga lah Mas, Belum ada untungnya**”
 Pembeli : “Yaudah kalo bisa 150 saya ambil”
 Penjual : “Tambahin dikit lah Mas”
 Pembeli : “Segitu Bu mentok, tanggal tua soalnya”
 Penjual : “Yaudah mau milih yang mana?”

Situsi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang pembeli dengan pedagang pakaian di pasar Tomang. Seorang penjual memberitahukan kebenaran dan mengekspresikan melalui sebuah keluhan kepada seorang calon pembeli bahwa dirinya menolak melepaskan baju gamis dengan harga yang ditawarkan penjual karena belum mendapatkan keuntungan. Hal tersebut dapat dilihat pada tuturan “*Ngga lah Mas, belum ada untungnya*”.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi asertif karena di dalam tuturan tersebut bertujuan untuk menginformasikan atau memberitahukan kebenaran proposisi yang diekspresikan kepada lawan tutur. Pada tuturan tersebut berisi suatu pemberitahuan mengenai kebenaran proposisi yang diekspresikan dan dituturkan oleh seorang penjual. Seorang penjual memberitahukan bahwa dirinya menolak untuk melepaskan baju gamis kepada seorang calon pembeli. Penjual menolak menjual baju gamis karena belum mendapatkan keuntungan dengan harga yang dikehendaki pembeli. Tuturan penjual yang bertujuan untuk memberitahukan suatu kebenaran dan diekspresikan (dengan tuturan keluhan) kepada pembeli yang menolak melepaskan/menjual baju gamis karena belum mendapatkan keuntungan ini yang disebut tindak tutur ilokusi asertif.

4.1.2 Tindak tutur ilokusi direktif

- a) Negosiasi pembeli dan pedagang ceker ayam
 Data (10)

Pembeli : “Cekernya Berapaan Bu?”
 Penjual : “25 Mbak”
 Pembeli : “**Ngak bisa kurang Bu?**”
 Penjual : “Ngak Mbak”
 Pembeli : “Mau beli banyak Bu”
 Penjual : “Ya nanti tak kurangin”
 Pembeli : “Jadinya berapa?”
 Penjual : “Dua puluh dua setengah” (sambil memberikan bungkus kresek)
 Pembeli : “5 kilo Bu” (sambil menerima bungkus kresek)

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan pedagang ceker ayam di salah satu lapak khusus daging pasar Tomang. Seorang pembeli meminta pengurangan harga ceker Rp 25.000/kilogram karena dinilai terlalu mahal supaya mendapatkan keringanan. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“Ngga bisa kurang Bu?”**

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi direktif karena di dalam tuturan tersebut berupa pertanyaan yang berisi sebuah permintaan yang akan menimbulkan adanya efek bagi lawan tutur. Pada tuturan tersebut berupa pertanyaan berisi permintaan yang dituturkan oleh seorang calon pembeli kepada pedagang ceker ayam. Pembeli menanyakan permintaan mengenai pengurangan harga ceker Rp25.000/kilogram karena dinilai terlalu mahal supaya mendapatkan keringanan. Dengan tuturan pertanyaan yang berisi permintaan tersebut, pembeli berharap dapat memberikan efek kepada penjual yang akan menurunkan harga ceker dari Rp25.000/kilogram menjadi lebih murah. Tuturan pembeli berupa pertanyaan yang berisi sebuah permintaan untuk memberikan efek kepada penjual supaya mendapatkan keringanan harga ceker ini yang disebut tindak tutur ilokusi direktif.

b) Negosiasi pembeli dengan penjual pisau

Data (11)

Pembeli : “Berapa Mbak?”

Penjual : “10 ribu Mas”

Pembeli : **“Ngga boleh kurang?”**

Penjual : “Udah pas Mas”

Pembeli : “Tujuh setengah ya”

Penjual : “Belum dapat Mas” (sambil menggelengkan kepala)

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan penjual pisau dapur di pasar Tomang. Seorang pembeli bertanya untuk meminta pengurangan harga pisau dapur yang berharga Rp. 10.000 karena dinilai mahal supaya mendapatkan keringanan. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“Ngga bisa kurang?”**.

Tuturan yang di cetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi direktif karena di dalam tuturan tersebut berupa pertanyaan dengan maksud untuk mengungkapkan suatu permintaan yang akan menimbulkan adanya efek bagi lawan tutur. Pada tuturan tersebut berupa pertanyaan untuk mengungkapkan suatu permintaan yang dituturkan oleh seorang calon pembeli kepada penjual pisau dapur. Pembeli menanyakan mengenai pengurangan harga sebuah pisau dapur kepada penjual yang bertujuan untuk meminta pengurangan harga karena dinilai terlalu mahal supaya mendapatkan keringanan. Dengan tuturan pertanyaan yang berisi permintaan tersebut, pembeli berharap dapat memberikan efek kepada penjual supaya menurunkan harga sebuah pisau dapur yang semula Rp10.000 menjadi lebih murah. Tuturan pembeli berupa pertanyaan dengan maksud mengungkapkan suatu permintaan untuk memberikan efek kepada penjual supaya menurunkan harga sebuah pisau dapur ini yang disebut tindak tutur ilokusi direktif.

c) Negosiasi pembeli dengan penjual baju gamis

Data (12)

Pembeli : “Ini baju gamis berapa Bu?”

Penjual : “Itu 200 Mas”

Pembeli : “Kurang bisa ga Bu?”

Penjual : “Ngak bisa”

Pembeli : **“Kurangin dikit lah”**

Penjual : “Ya udah nawar berapa ?”

Pembeli : “150”

Penjual : “Ya udah boleh”

Situasi pada tuturan di atas yaitu ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan pedagang pakaian di pasar Tomang. Seorang pembeli meminta pengurangan harga baju gamis yang berharga Rp200.000 karena dinilai terlalu mahal supaya mendapatkan pengurangan. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“Kurangin dikit lah”**.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur direktif karena di dalam tuturan tersebut untuk mengungkapkan suatu permintaan yang akan menimbulkan adanya efek bagi lawan tutur. Pada tuturan tersebut untuk mengungkapkan suatu permintaan yang dituturkan oleh seorang calon pembeli kepada penjual baju gamis. Pembeli meminta pengurangan harga untuk baju gamis kepada penjual karena dinilai terlalu mahal supaya mendapatkan keringanan. Dengan tuturan permintaan tersebut, pembeli berharap dapat memberikan efek kepada penjual supaya menurunkan harga baju gamis yang semula Rp200.000 menjadi lebih murah. Tuturan pembeli dengan maksud mengungkapkan suatu permintaan untuk memberikan efek kepada penjual supaya menurunkan harga sebuah baju gamis ini yang disebut tindak tutur ilokusi direktif.

4.1.3 Tindak tutur ilokusi komisif

- a) Negosiasi pembeli dengan ceker ayam

Data (13)

Pembeli : “Cekernya Berapaan Bu?”

Penjual : “25 Mbak”

Pembeli : “Ngak bisa kurang Bu?”

Penjual : “Ngak Mbak”

Pembeli : “Mau beli banyak Bu”

Penjual : **“Ya nanti tak kurangin”**

Pembeli : “Jadinya berapa?”

Penjual : “Dua puluh dua setengah” (sambil memberikan bungkus

kresek)

Pembeli : “5 kilo Bu” (sambil menerima bungkus kresek)

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan penjual ceker ayam di salah satu lapak di pasar Tomang. Seorang penjual membicarakan dan mencoba bernegosiasi mengenai harga ceker ayam dan berjanji akan mengurangi harga kepada seorang calon pembeli yang akan membeli dalam jumlah banyak. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“Ya nanti tak kurangin”**.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi komisif karena di dalam tuturan tersebut melibatkan pembicaraan pada beberapa tindakan yang akan dilakukan. Pada tuturan tersebut pedagang ceker ayam dalam tuturannya menjanjikan akan memberikan pengurangan harga yang akan diberikan kepada calon pembeli. Pedagang ceker menjanjikan akan mengurangi harga ceker yang semula Rp25.000/kg karena pembeli akan membeli dalam

jumlah banyak. Tuturan pembeli yang menjanjikan akan memberikan dalam jumlah banyak ini yang disebut tindak tutur ilokusi komisif.

- b) Negosiasi pembeli dengan penjual pisau
Data (14)

Pembeli : “Berapa Mbak?”

Penjual : “10 ribu Mas”

Pembeli : “Ngga boleh kurang?”

Penjual : “**Udah pas Mas**”

Pembeli : “Tujuh setengah ya”

Penjual : “Belum dapat Mas” (sambil menggelengkan kepala)

Situasi pada percakapan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi calon pembeli dengan penjual pisau dapur di salah satu pasar Tomang. Seorang penjual membicarakan dan menjawab pertanyaan perihal pengurangan harga pisau dapur kepada calon pembeli. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan “*Udah pas Mas*”.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi komisif karena di dalam tuturan tersebut melibatkan pembicaraan pada beberapa tindakan yang akan datang/dilakukan. Pada tuturan tersebut pedagang pisau dapur dalam tuturannya menjawab perihal pertanyaan pengurangan harga pisau dapur yang di tuturkan oleh calon pembeli. tuturan penjual tidak bisa mengurangi harga, karena harga tersebut sudah pas dan tidak bisa di tawar lagi ini yang disebut ilokusi komisif.

- c) Negosiasi pembeli dengan pedagang baju gamis
Data (15)

Pembeli : “Saya mau cari gamis Bu”

Penjual : “Yang model apa Mas?”

Pembeli : “Yang ini berapa Bu?”

Penjual : “Yang ini 200”

Pembeli : “Kalo yang ini bisa kurang ngga Bu?”

Penjual : “Ya nanti saya korting”

Pembeli : “50 persen ya, Bu”

Penjual : “Nawar dulu berapa?”

Pembeli : “125 gimana Bu?”

Penjual : “**Gini aja Mas, tak korting 175**”

Pembeli : “140 lah Bu”

Penjual : “Nga lah Mas, Belum ada untungnya”

Pembeli : “Yaudah kalo bisa 150 saya ambil”

Penjual : “Tambahin dikit lah Mas”

Pembeli : “Segitu Bu mentok, tanggal tua soalnya”

Penjual : “Yaudah mau milih yang mana?”

Situasi pada percakapan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dan penjual pakaian di salah satu lapak pakaian pasar Tomang. Seorang penjual membicarakan dan mencoba bernegosiasi mengenai harga baju gamis dan berusaha menawarkan pematangan harga kepada seorang calon pembeli menjadi Rp 175.000. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan **“Gini aja Mas, tak korting 175”**.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi komisif karena di dalam tuturan tersebut melibatkan pembicaraan pada beberapa tindakan yang akan datang/dilakukan. Pada tuturan tersebut pedagang baju gamis membicarakan/menuturkan adanya penawaran yang akan diberikan kepada seorang calon pembeli. Penjual menawarkan kortingan kepada seorang calon pembeli untuk sebuah baju gamis yang semula berharga Rp200.000. Menjadi Rp175.000. Tuturan penjual yang membicarakan tindakan yang dilakukan dengan memberikan tawaran sebuah kortingan harga ini yang disebut tindak tutur ilokusi komisif.

4.1.4 Tindak tutur ilokusi ekspresif

- a) Negosiasi pembeli dengan ceker ayam
Data (16)

Pembeli : “Cekernya Berapaan Bu?”

Penjual : “25 Mbak”

Pembeli : **“Ngak bisa kurang Bu?”**

Penjual : “Ngak Mbak”

Pembeli : “Mau beli banyak Bu”

Penjual : “Ya nanti tak kurangi”

Pembeli : “Jadinya berapa?”

Penjual : “Dua puluh dua setengah”

Pembeli : “5 kilo Bu”

Situasi pada percakapan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan penjual ceker ayam di salah satu lapak daging di pasar Tomang. Seorang pembeli mengeluhkan perasaannya mengenai harga ceker ayam yang dinilainya terlalu mahal kepada seorang penjual. Hal ini dapat dilihat dari tuturan **“Ngak bisa kurang Bu?”** tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi ekspresif karena di dalam tuturan tersebut digunakan untuk mengungkapkan suatu perasaan dan sikap tentang suatu keadaan. Pada tuturan tersebut berisi keluhan perasaan yang dituturkan calon pembeli mengenai harga ceker ayam yang dinilainya terlalu mahal. Calon pembeli mengeluhkan mahalannya harga ceker ayam yang diberikan penjual, kemudian menawarnya dengan tuturan mau beli banyak kepada penjual ceker ayam. Tuturan pembeli berupa keluhan mengenai mahalannya harga ceker ayam kepada seorang penjual ayam ini yang disebut tindak tutur ilokusi ekspresif.

- b) Negosiasi pembeli dengan pedagang pisau dapur
Data (17)

Pembeli : “Berapa Mbak?”

Penjual : “10 ribu Mas”

Pembeli : **“Ngga boleh kurang?”**

Penjual : “Udah pas Mas”

Pembeli : “Tujuh setengah ya”

Penjual : “Belum dapat Mas” (sambil menggelengkan kepala)

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi calon pembeli dengan penjual pisau dapur di salah satu pasar Tomang. Seorang pembeli menanyakan perihal pengurangan harga pisau kepada penjual pisau. Hal tersebut dapat dilihat dengan tuturan “**Ngga boleh kurang?**”.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi ekspresif. Pada tuturan tersebut calon pembeli dalam tuturannya menanyakan pengurangan harga pisau yang di tuturkan oleh calon pembeli. Tuturan ngga boleh kurang ini lah yang di sebut tindak tutur ilokusi ekspresif karena harga yang diberikan penjual ceker ayam terasa mahal bagi calon pembeli dengan harga Rp 10.000. Tuturan pembeli berupa keluhan mengenai mahalnya harga pisau kepada penjual ini yang di sebut tindak tutur ilokusi ekspresif.

- c) Negosiasi pembeli dengan pedagang baju gamis
Data (18)

Pembeli : ”Saya mau cari gamis Bu”

Penjual : “Yang model apa Mas?”

Pembeli : “Yang ini berapa Bu?”

Penjual : “Yang ini 200”

Pembeli : “Kalo yang ini bisa kurang ngga Bu?”

Penjual : ”Ya nanti saya korting”

Pembeli : “50 persen ya, Bu”

Penjual : “Nawar dulu berapa?”

Pembeli : ”125 gimana Bu?”

Penjual : “Gini aja Mas, tak korting 175”

Pembeli : ”140 lah Bu”

Penjual : ”**Nga lah Mas, Belum ada untungnya**”

Pembeli : ”Yaudah kalo bisa 150 saya ambil”

Penjual : “Tambahin dikit lah Mas”

Pembeli : “Segitu Bu mentok, tanggal tua soalnya”

Penjual : “Yaudah mau milih yang mana?”

Situasi pada tuturan di atas ketika terjadi peristiwa negosiasi antara seorang calon pembeli dengan penjual pakaian di pasar Tomang. Seorang penjual menolak harga yang dikehendaki pembeli yaitu Rp140.000 dan menuturkan mengenai perasaannya bahwa dirinya belum mendapatkan keuntungan bila dihargai segitu. Hal tersebut dapat dilihat tuturan ”**Nga lah Mas, Belum ada untungnya**”.

Tuturan yang dicetak tebal di atas merupakan tindak tutur ilokusi ekspresif karena di dalam tuturan tersebut digunakan untuk mengungkapkan suatu perasaan dan sikap tentang suatu keadaan. Pada tuturan tersebut berisi penolakan dan ungkapkan kesedihan atau rasa keprihatinan yang dituturkan seorang penjual kepada calon pembeli. Penjual menolak keinginan pembeli yang menghargai baju gamisnya seharga Rp140.000. Kemudian mengungkapkan perasan sedih/prihatin karena dirinya belum mendapatkan keuntungan. Tuturan penjual berupa ungkapkan kesedihan atau rasa keprihatinan karena dirinya tidak mendapatkan untung kepada calon pembeli ini yang disebut tindak tutur ilokusi ekspresif.

E. SIMPULAN

Percakapan penjual dan pembeli di pasar sangat menarik untuk dikaji dengan menggunakan kajian pragmatik yaitu tindak tutur, karena penggunaan bahasa dalam percakapan penjual dan pembeli di pasar memiliki ciri khas yang perlu diperhatikan, diingat, dan mudah dimengerti oleh pendengarnya. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Jenis tindak tutur yang digunakan penjual dan pembeli di pasar Tomang terdiri dari tiga jenis tindak tutur, yaitu tindak tutur lokusi, tindak tutur ilokusi, dan tindak tutur perlokusi. Dalam tindak tutur lokusi ditemukan terdiri dari dua kategori tuturan yakni tindak tutur lokusi pertanyaan, dan tindak tutur lokusi pernyataan.

Sementara itu, tindak tutur ilokusi terdiri dari empat kategori data yaitu tindak tutur ilokusi asertif, tindak tutur ilokusi direktif, tindak tutur ilokusi komisif, dan tindak tutur ilokusi ekspresif, tapi tidak satu pun berjenis tuturan ilokusi deklaratif. Terdapat tindak tutur ilokusi yang meliputi tindak tutur ilokusi asertif, tindak tutur ilokusi direktif, tindak tutur ilokusi komisif, dan tindak tutur ilokusi ekspresif.

Tindak tutur perlokusi yang ditemukan ada dua kategori, yaitu tindak tutur perlokusi verbal dan tindak tutur perlokusi verbal nonverbal. Sedangkan fungsi tindak tutur yang terdapat dalam tindak tutur penjual dengan pembeli di pasar Tomang Jakarta Barat sangat variatif. Ada lokusi pertanyaan yang berfungsi untuk mengajukan pertanyaan dan lokusi pernyataan yang berfungsi untuk menyatakan sesuatu.

Tindak tutur ilokusi yang ditemukan terdapat tuturan ilokusi asertif yang berfungsi untuk memberitahukan, ilokusi direktif yang berfungsi untuk meminta, ilokusi komisif yang berfungsi untuk berjanji dan menawarkan, dan ilokusi ekspresif yang berfungsi untuk keluhan dan kesedihan. Pada tindak tutur perlokusi hanya terdapat tuturan verbal yang berfungsi untuk memberitahukan dan tuturan nonverbal yang berfungsi untuk berbicara sambil memberikan bungkusan kresek, berbicara sambil menggelengkan kepala, dan berbicara sambil tersenyum.

G. DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. 2010. *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Astuti. 2016. *Tindak Tutur Ilokusi dalam Radio Female 97.9 FM Jakarta (Jurnal Skripsi)*.
- Chaer, A. 2015. *Linguistik Umum*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Chaer, A dan Agustina, Leoni. 2010. *Sosiolinguistik Perkenalan Awal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Ibrahim, Abd.Syukur. 1993. *Kajian Tindak Tutur*. Surabaya: Usaha Nasional.
- Julian, Fiki. 2017. *Tindak Tutur Ilokusi dan Perlokusi dalam Iklan Obat Herbal di Youtube (Jurnal Skripsi)*.
- Kridalaksana, H. 2008. *Kamus Linguistik (edisi keempat)*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Lubis, A. H. H. 2015. *Analisis wacana pragmatik*. Medan: Badan Penerbit IKIP.
- Moleong, L. 2007 *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Mustofa, A. 2017. *Tindak Tutur Lokus, Ilokusi, dan Perlokusi dalam Novel Hujan Bulan Juni Karya Sapardi Djoko Damono (Jurnal Skripsi)*.

- Nadar, F.X. 2009. *Pragmatik dan Penelitian Pragmatik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Resma, Della. 2018. *Analisis Tindak Tutur dalam Stikom Pondok Pak Cus di Youtube (Jurnal Skripsi)*.
- Saepullah, M. 2019. *Tindak Tutur Ilokusi dan Perlokusi antara Penjual dan Pembeli di Pasar Modern Bintaro Jaya (Jurnal Skripsi)*.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta cv.
- Wijana, I.D.P. dan M. Rohmadi. 2011. *Analisis Wacana Pragmatik Kajian Teori dan Analisis*. Surakarta: Yuma Pustaka.