

## **Strategi Tindak Tutar Langsung dan Tidak Langsung Pedagang dalam Menerima dan Menolak Pembeli Di Pasar Aur Kuning Bukittinggi**

Tressyalina, Haniya Annisa  
Universitas Negeri Padang, Kota Padang  
[haniyaannisaa@gmail.com](mailto:haniyaannisaa@gmail.com)

### **Abstract**

*The interaction between traders and buyers using language as a communication tool is called speech act. This study aims to describe the direct and indirect speech acts that occur between traders in accepting and rejecting buyers in the Aur Kuning Bukittinggi market. To obtain data the author uses the method of referencing and note-taking techniques. After the data is collected, speech act theory is used to analyze the data. In this research, work steps include reduction, presentation of data, and drawing conclusions. Based on the results of the study, it can be concluded that the speech acts used in the sale and purchase contraction between traders and buyers in the Bukittinggi aur yellow market, namely the speech act directly accepts buyers belonging to theivivial function, the speech act strategy rejects the buyer classified into the collaborative function. Indirect speech acts accept buyers classified into theivivial function, indirect speech strategies reject buyers classified into collaborative functions.*

*Key words : collaborative, convective, buyer, direct speech act, indirect speech act*

### **Intisari**

Interaksi antara pedagang dan pembeli menggunakan bahasa sebagai alat komunikasi disebut tindak tutur. Penelitian ini bertujuan untuk mengdeskripsikan tindak tutur langsung dan tidak langsung yang terjadi antara pedagang dalam menerima dan menolak pembeli di pasar Aur Kuning Bukittinggi. Untuk memperoleh data penulis menggunakan metode simak dan teknik catat. Setelah data terkumpul, teori tindak tutur digunakan untuk menganalisis data. Pada penelitian ini dilakukan langkah kerja yang meliputi reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Berdasarkan hasil penelitian dapat ditarik kesimpulan bahwa tindak tutur yang dipakai dalam intraksi jual beli antara pedagang dan pembeli di pasar aur kuning Bukittinggi yaitu tindak tutur langsung menerima pembeli tergolong kedalam fungsi konvivial, strategi tindak tutur menolak pembeli tergolong kedalam fungsi kolaboratif. Tindak tuntur tidak langsung menerima pembeli tergolong kedalam fungsi konvivial, strategi tindak tutur tidak langsung menolak pembeli tergolong kedalam fungsi kolaboratif.

Kata Kunci: kolaboratif, konvivial, pembeli, tindak tutur langsung, tindak tutur tidak langsung

## Pendahuluan

Pragmatik adalah salah satu cabang ilmu tatabahasa yang berkaitan erat dengan tindak tutur. Konteks dalam suatu tindak tutur ini memiliki peran yang sangat penting. Di dalam ilmu pragmatik, bahasa yang diteliti harus sesuai dengan konteks bahasa yang dimaksud. Subyano (1992:1) mendefinisikan unsur-unsur yang terdapat dalam tindak tutur dan kaitannya dengan bentuk dan pemilihan ragam bahasa, antara lain siapa berbicara, dengan siapa berbicara, tentang siapa, dengan jalur apa, dan ragam bahasa yang mana.

Bahasa adalah alat untuk berinteraksi atau alat untuk berkomunikasi, dalam arti alat untuk menyampaikan pikiran, gagasan, konsep, atau juga perasaan. Maka dalam menjalani kehidupan sosial, komunikasi sangat diperlukan bagi manusia. Dalam berkomunikasi tentunya penutur mempunyai tujuan melalui perkataannya yang akan ia sampaikan kepada mitra tuturnya. Untuk mencapai tujuan tersebut dapat dilakukan dengan cara berujar, mulai dari cara yang langsung ataupun dengan cara tidak langsung. Keragaman cara bertutur tersebut merupakan bagian dari tindak tutur.

Pembicaraan atau tuturan dalam suatu percakapan, yang terjadi antara penutur dan lawan tutur dapat berbentuk tindak tutur langsung dan tidak langsung. Makna tuturan pada tuturan langsung dapat diketahui dengan mudah karena tindak tutur langsung memiliki makna yang sesuai dengan tuturan yang diucapkan, sedangkan pada tindak tutur tidak langsung akan sulit memahami makna dari tuturan karena tindak tutur tidak langsung memiliki makna yang terselubung.

Sebuah tuturan yang dihasilkan oleh penutur mempunyai maksud dan fungsi. Searle (Leech, 1993) mengelompokkan tindak tutur itu ke dalam lima kategori berdasarkan fungsinya, yaitu (a) direktif, (b) komisif, (c) ekspresif, (d) deklaratif. Sejalan dengan itu fungsi sosial tindak tutur bahasa dapat dikelompokkan ke dalam empat kategori (a) fungsi kompetitif, (b) fungsi konvivial, (c) fungsi kolaboratif, (d) fungsi konflikatif.

Levinson (dalam Leech, 1983: 1-27) memaparkan tindak tutur adalah sifat sentral dalam analisis pragmatik. Pragmatik adalah telaah mengenai relasi antara bahasa dan konteks yang merupakan dasar bagi suatu catatan atau pemahaman bahasa. Dengan kata

lain menjelaskan kemampuan memakai bahasa dengan menghubungkan serta menyasikan kalimat-kalimat dan kontak-kontak dengan tepat.

Tindak tutur dapat dimanfaatkan dua ilmu bahasa, yaitu pragmatik dan linguistik. Keduanya saling melengkapi karena pragmatik merupakan ilmu yang mempelajari maksud tuturan antara penutur dan mitra tutur, sedangkan sociolinguistik mempelajari penggunaan bahasa pada masyarakat.

Salah satu percakapan yang mengandung tindak tutur yaitu terjadi pada transaksi jual beli. Oleh karena itu peneliti memilih penelitian ini agar menguasai strategi dalam berkomunikasi yang baik dan benar dengan memilih pasar sebagai obyek penelitiannya. Penelitian ini dilakukan di lingkungan pasar karena pasar merupakan tempat umum, tentu saja banyak masyarakat dari berbagai daerah beraktifitas di pasar. Untuk itu fokus dalam penelitian ini yaitu strategi tindak tutur di pasar yang dapat membantu terwujudnya kestabilan harga dari proses tawar menawar, menghindari terjadinya naik turun harga yang terlalu drastis. Selain itu juga dapat membantu pedagang memperoleh keuntungan dan menghindari terjadinya kerugian. Dalam melakukan transaksi jual-beli oleh pedagang dan pembeli kemungkinan akan banyak terjadi tindak tutur baik itu langsung maupun tidak langsung, terutama ketika pedagang melakukan tawar-menawar untuk mencapai suatu kesepakatan harga. Percakapan tersebut akan banyak terjadi dalam transaksi jual-beli, karena selain dapat memberikan kesan tuturan yang sopan, tindak tutur juga memberikan makna yang lebih banyak daripada tuturan yang diucapkan.

Penulis memilih pasar aur kuning Bukittinggi untuk diteliti. Pasar aur kuning merupakan pasar yang lumayan banyak dikunjungi oleh masyarakat untuk membeli kebutuhan pokoknya. Maka kemungkinan besar akan lebih banyak pedagang dan pembeli yang ada di pasar tersebut dan akan banyak pula proses transaksi jual-beli dan tawar-menawar harga di pasar. Jika diamati, komunikasi yang terjadi di pasar berbeda dengan komunikasi terjadi ditempat lain seperti sekolah atau tempat-tempat lainnya. Proses jual beli di pasar dapat dikatakan memiliki kekhasan. Karena di pasar penjual dan pembeli menggunakan cara yang berbeda-beda untuk menawarkan dan membeli dagangan. Ada penjual yang langsung menawarkan barang dagangannya dengan cara menonjolkan kualitas dagangannya. Ada juga yang menyapa pembeli terlebih dahulu. Ada juga yang

memberikan promo terhadap barang yang dijualnya. Cara-cara tersebut dilakukan penjual untuk menarik calon pembeli.

Pada waktu penjual dan pembeli melakukan transaksi tentunya mereka menggunakan media bahasa untuk berkomunikasi. Ketika melakukan komunikasi antara penjual dan pembeli ada yang menggunakan tuturan langsung dan ada juga yang menggunakan tuturan tidak langsung. Berdasarkan latar belakang tersebut dalam penelitian ini membahas strategi tindak tutur langsung dan tidak langsung pedagang dalam menerima dan menolak pembeli di pasar aur Bukittinggi.

Tindak tutur penolakan salah satu tuturan yang disampaikan oleh penutur. Tindak tutur menerima dan menolak melalui dua strategi sebagai berikut (1) benar-benar bisa, maksudnya disini seseorang benar-benar bisa memenuhi permintaan penjual sesuai dengan kesepakatan harga yang telah disepakati. (2) seseorang menolak biasanya pedagang enggan atau malas terhadap pembeli yang menawarkan barang dagangannya tidak sesuai dengan yang dia dapatkan.

### **Metode Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian “Strategi Tindak Tutur Langsung dan Tidak langsung Pedagang dalam Menerima dan Menolak Pembeli di Pasar Aur Kuning Bukittinggi” ini menggunakan metode simak. Metode simak ini dilanjutkan dengan teknik mencatat. Selanjutnya untuk menganalisis data menggunakan teori tindak tutur.

### **Hasil dan Pembahasan**

Aktivitas transaksi yang terjadi antara penjual dengan pembeli merupakan salah satu dari praktik komunikasi dalam kehidupan masyarakat. Aktivitas ini dilakukan dengan strategi. Untuk mencapai persetujuan jual-beli, baik pedagang maupun pembeli mempunyai strategi-strategi transaksi jual-beli dan teknik pelaksanaannya.

Strategi-strategi pedagang di antaranya adalah:

- 1) strategi menghadirkan dan menarik minat pembeli
- 2) strategi mempromosikan bahan dagangan
- 3) strategi menarik/mengalihkan perhatian pembeli

- 4) strategi mempertahankan pembeli
- 5) strategi melariskan bahan dagangan
- 6) strategi mempertahankan harga jual
- 7) strategi mempertahankan minat pembeli
- 8) strategi menjalin hubungan dengan pembeli baru
- 9) strategi mempertahankan hubungan dengan pelanggan, dan
- 10) strategi menghindari dari desakan pembeli.

Strategi-strategi pedagang diwujudkan dalam berbagai teknik, yaitu:

- 1) Menyapa, mengajak, merayu, menyanjung, memuji barang dagangannya, menyindir, menyela pembicaraan, berbasa-basi, memohon, dan bergurau.
- 2) Menyapa, mengajak, menawarkan, memuji barang dagangan, memohon, mengimbau
- 3) Memuji kualitas barang dagangan, dan meyakinkan pembeli
- 4) Berbasa-basi, mendesak, mengeluh
- 5) Meyakinkan, memastikan, merayu, menawarkan bonus, membuat kesepakatan
- 6) Menolak permintaan, membandingkan, memuji barang dagangan, menyarankan, mengabaikan, membiarkan dan mencari-cari alasan
- 7) Mengalihkan perhatian pembeli, membangkitkan minat pembeli
- 8) Berbasa-basi, mengajak, menjanjikan bonus, dan memprioritaskan pelayanan

Sedangkan strategi pembeli sebagai berikut:

- 1) Menghindar dari penawaran penjual
- 2) Strategi memeriksa kualitas bahan dagangan
- 3) Strategi mendapatkan bahan berkualitas
- 4) Strategi meminta penurunan harga
- 5) Strategi mendapatkan tambahan (bonus)
- 6) Strategi menghindari dari penjual
- 7) Strategi menaklukkan atau menguasai penjual
- 8) Strategi mempertahankan hubungan dengan penjual
- 9) Strategi mempertahankan permintaan penurunan harga

Dan strategi-strategi pembeli diwujudkan dalam berbagai teknik, berikut ini:

- 1) Mencari-cari alasan, menyampaikan alasan, menunda, bergurau, bertanya, menyatakan penyesalan, meminta maaf
- 2) Mengomentari, bertanya, menguji
- 3) Menolak dengan alasan dan menolak tanpa alasan
- 4) Membandingkan dengan kualitas barang di tempat lain
- 5) Mengkritik, menyatakan keberatan, memberi saran
- 6) Meminta, membujuk, merayu, menyindir, memaksa, menjanjikan, dan bergurau
- 7) Memohon, mendesak, mengomel, mengeluh

Untuk mencapai strategi-strategi transaksi maka penjual dan pembeli menggunakan tekni-teknik yang telah dipaparkan di atas untuk menghasilkan aneka tuturan. Berdasarkan hasil penelitian, pedagang menggunakan strategi tindak tutur langsung dalam menerima pembeli namun pedagang juga melakukan strategi tindak tutur langsung dalam menolak pembeli. Selain itu pedagang juga menggunakan strategi tindak tutur tidak langsung dalam menerima dan menolak pembeli, yang akan diuraikan pada berikut ini:

#### 1. Strategi Tindak Tutar Langsung Menerima Pembeli

Tuturan 1

Pembeli: ndak bisa kurang lai ni? (tidak bisa kurang lagi bu?)

Pedagang : lah modalnyo tu ni, ndak dapek lo dek awak beko untuangnyo do ni (sudah harga modalnya bu, tidak dapat untung saya nanti bu)

Pembeli: kuranglah 5 ribu lai ni (kuranglah 5 ribu lagi)

Pedagang : ha ndak gitu do ni, wak kurangi selah 2 ribu lai wak agiah ni ( saya kurangi saja 2 ribu lagi ya, saya kasih bu)

Pembeli : jadihlah ni, bungkuhanlah ciek ni ( baik bu, bungkuslah bu)

Pada tuturan diatas nampak penjual menggunakan strategi penjual dalam mempertahankan pembeli. Strategi tindak tutur yang digunakan penjual adalah tindak tutur langsung dalam menerima pembeli yang dilakukan dengan cara, pedagang menerima

permintaan pembeli namun pedagang membatasi. Pada strategi tindak tutur langsung menerima ini termasuk kedalam fungsi tuturan yang tergolong ke dalam fungsi konvivial. Fungsi konvivial merupakan tuturan yang memperlihatkan kesopan atau lebih bertatakrama. Kesopansantunan ini bertujuan untuk bersikap hormat dan akan memberi dampak yang lebih positif. Nah nampak pada dialog diatas tuturan yang terjadi antara pedagang dan pembeli ini masih dipandang sopan.

## 2. Strategi Tindak Tutur Langsung Menolak Pembeli

Tuturan 2

Pembeli : bara limau sakilo pak? (berapa jeruk satu kilo pak?)

Pedagang : 20 ribu bu

Pembeli : ndak bisa kurang haragonyo lai tu pak? (tidak bisa kurang harganya pak?)

Pedagang : hargo pas ni (harga pas bu)

Pembeli : kurang lah saketek pak (kuranglah sedikit pak)

Pedagang : mambali dari sinan nyo lah maha bu (beli dari sananya juga udah mahal bu)

Pada tuturan pembeli pada dialog diatas mengandung implikasi permintaan. Sebaliknya tuturan pedagang mengandung implikasi penolakan. Jika dilihat teknik yang dilakukan pedagang sebagai penjual pada dialog diatas adalah wujud teknik menggunakan/memberikan alasan. Salah satu strategi pedagang dalam mempertahankan harga jual. Jadi, teknik yang digunakan oleh pedagang dalam strategi menolak permintaan pembeli adalah teknik mencari alasan. Disini strategi tindak tutur yang digunakan penjual adalah tindak tutur langsung dalam menolak pembeli. Strategi pada tuturan di atas tergolong ke dalam fungsi kolaboratif. Yang di maksud fungsi kolaboratif ini adalah fungsi yang tidak menghiraukan atau biasa-biasa saja. Nah, nampak pada dialog diatas pedagang tidak menghiraukan atau tidak merubah keputusannya untuk menurunkan harga sesuai dengan permintaan pembeli.

### 3. Strategi Tindak Tutar Tidak Langsung Menerima Pembeli

Tuturan 3

Pembeli: bara ko kak? (berapa ini kak?)

Pedagang : daster itu 40 ribu kak

Pembeli : ndak 25 ribu se kak

Pedagang : wak agiah akak diskon khusus ka akak ambiak 2 daster baia se 75 ribu se untuak akak. Warnanyo banyak mah kak (saya kasih kakak diskon khusus untu kakak ambil 2 daster jadi 75 ribu saja. Warnanya banyak kak)

Pembeli : aa jadilah kak yang warna ungu samo pink kak (baiklah kak yang warna ungu sama pink kak)

Pada tuturan tersebut pedagang menggunakan strategi menghadirkan dan menarik minat pembeli dengan memberikan promo kepada pembeli. Tuturan di atas termasuk ke dalam strategi tindak tutur tidak langsung menerima pembeli yang dilakukan dengan cara, pedagang tidak menerima langsung permintaan pembeli namun berusaha menarik minat pembeli dengan memberikan promo kepada pembeli, sehingga pembeli tertarik untuk membeli walaupun pada dasarnya harga barang yang di beri promo masih harga normal. Pada strategi tindak tutur tidak langsung menerima pembeli ini tergolong ke dalam fungsi konvivial. Dimana pedagang bersikap sopan kepada pembeli agar pembeli mau membeli barang yang didagangkannya.

### 4. Strategi Tindak Tutar Tidak Langsung Menolak Pembeli

Tuturan 4

Pembeli : bara buah salak ko sakilo pak ? (berapa buah salak ini satu kio pak?)

Pedagang : yang iko 15 ribu sakilo buk (yang ini 15 ribu satu kilo buk)

Pembeli : 10 ribu lah pak, wak ambiak duo kilo (10 ribu saja ya pak, saya ambil 2 kilo)

Pedagang : yang iko se ambiak buk, yang iko bisa 10 ribu ma. Gadang nyo beda buk (yang ini saja ambil buk, yang ini bisa 10 ribu, besarnya beda)

Pembeli : indak pak, wak yang iko lah (tidak mau pak, saya yang ini aja)

Pedagang : indak bisa buk ( tidak bisa buk)

Pada tuturan diatas pedagang menggunakan strategi menghindar dari desakan pembeli. Pedagang mengalihkan dengan memberikan barang dagangannya yang harga setelah ditawar dan bisa diberikan kepada pembeli. Kemudian untuk strategi tindak tutur tidak langsung dalam menolak pembeli terlihat pada tuturan diatas pedagang menolak permintaan secara tidak langsung tapi mengalihkan dengan kalimat yang halus tanpa melukai perasaan pembeli. Pedangan memilih kalimat yang sopan. Strategi ini tergolong kepada fungsi kolaboratif.

### **Simpulan**

Kajian tindak tutur dalam kegiatan jual beli tidak dapat dilepaskan dari makna tuturan dan situasi yang mendukungnya. Makna tersebut yaitu makna yang dihasilkan oleh suatu tindak tutur. Dilihat dari segi strategi-strategi transaksi dan teknik pelaksanaannya, maka percakapan jual beli tidak saja dapat mengekspresikan pengalaman-pengalaman berinteraksi dan bertransaksi, tetapi juga pengetahuan-pengetahuan yang terkait dengan kegiatan berdagang. Teknik-teknik yang digunakan penjual dan pembeli dalam mewujudkan strategi-strategi transaksi tidak saja memperlihatkan usaha-usaha mereka dalam menghasilkan nilai transaksi, tetapi juga cara-cara mereka mempresentasikan diri dalam percakapan, menjalin dan mempertahankan keakraban, dan cara-cara melaksanakan tindak tutur.

Strategi tutur penerimaan dan penolakan pembeli di pasar aur kuning Bukittinggi yaitu strategi tindak tutur langsung pedagang dalam menerima pembeli dilakukan dengan cara, pedagang menerima permintaan pembeli namun pedagang membatasinya. Untuk strategi tindak tutur langsung pedagang dalam menolak pembeli dilakukan dengan cara, pedagang tidak merubah keputusan, pedagang tetap mempertahankan harga dagangannya. Sementara pada strategi tindak tutur tidak langsung pedagang dalam menerima pembeli dilakukan dengan cara, pedagang tidak menerima langsung permintaan pembeli melainkan berusaha

menarik minat pembeli dengan memberikan diskon kepada pembeli, dengan demikian dapat mempengaruhi pembeli untuk membeli barang walaupun pada dasarnya harga tersebut masih harga normal. Dan yang terakhir strategi tindak tutur tidak langsung pedagang dalam menolak pembeli dilakukan dengan cara pedagang menolak pembeli secara tidak langsung tetapi mengalihkan dengan kalimat yang halus.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Subyanto-Nababan, S. U. 1992. *Psikolinguistik Suatu Pengantar*. Jakarta : Depdiklud.
- Leech, Geoffrey. 1993. *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta : UI.
- Levinson, Stephen, C. 1983. *Pragmatics*, New York : Cambridge University Press.
- Rimbing, Johana. 2018. Strategi- strategi Transaksi dan Tindak Tutar Ilokusi Dalam Percakapan Jual-Beli di Pasar Tradisional Minahasa (Sebuah Kajian Pragmatik) 4 (11) : 195-197.
- Astuti, Sri Puji . 2019. Tuturan Langsung dan Tidak Langsung antara Penjual dan Pembeli di Pasar Tradisional 14(5&2): 239.