

TINDAK TUTUR ILOKUSI DALAM INTERAKSI JUAL BELI DI PASAR BURUNG JAYA JEMBER (KAJIAN : PRAGMATIK)

ILLOCUTIONARY SPEECH ACTS IN THE PURCHASE AND SALE INTERACTION AT (BIRD MARKET JAYA) PASAR BURUNG JAYA JEMBER (PRAGMATIC STUDIES)

Vina Duwi Prasetyo Wati, Akhmad Sofyan, Ali Badrudin
Jurusan Sastra Indonesia, Fakultas Ilmu Budaya, Universitas Jember
Jalan Kalimantan 37 Jember 68121 Telp/Faks 0331-337422
E-mail: vinaduwi@ymail.com, 085746844304

ABSTRAK

Tulisan ini membahas tindak tutur ilokusi peristiwa interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember dalam perspektif pragmatik, tujuannya mendeskripsikan bentuk tindak tutur ilokusi dan strategi tuturan tawar-menawar. Penelitian ini dilakukan melalui tiga tahapan: 1) penyediaan data dengan menggunakan metode simak dan cakap atau wawancara; 2) analisis data menggunakan metode padan pragmatis; 3) penyajian hasil analisis data menggunakan metode formal dan nonformal. Hasil studi menunjukkan bahwa tindak tutur ilokusi diklasifikasikan menjadi dua yaitu: tuturan penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember dan tuturan pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Strategi tuturan tawar-menawar dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember diklasifikasikan menjadi dua yaitu strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember dan strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember.

Kata Kunci : *tindak tutur, jual beli, pasar burung, dan pragmatik*

ABSTRACT

This writing is about illocutionary speech act at Pasar Burung Jaya Jember is pragmatic perspective, the goal describe illocutionary speech act form and strategy driving act. This research is particable in three steps: 1) collecting data that use lisrening method and speaking method; 2) analysing data that use component meaning analysing method ; 3) the explanation of the result analysis data use for,al and nonformal method. Result study shows that illocutionary speech act classified in two: seller speech actin puchase and sale interactions at Pasar Burung Jaya Jember and purchaser speech act at Pasar Burung Jaya Jember the strategy of driving speech act in purchase and sale interaction at Pasar Burung Jaya Jember classified by two strategy those are the strategy speech act of driving that uses by the sellerin purchase and sale interaction at Pasar Burung Jaya Jember and strategy speech act of driving that uses by purchase and sale interaction at Pasar Burung Jaya Jember.

Keywords: speech act, purchase and sale, bird market, and pragmatics.

1. Pendahuluan

Suatu proses komunikasi tidak dengan terlepas adanya tindak tutur. Menurut Searle (dalam Rani, 2004:158) bahwa komunikasi bahasa bukan sekedar lambang, kata, kalimat yang berwujud perilaku tindak tutur. Menurut Chaer (2010:14) fungsi bahasa adalah alat untuk berinteraksi dan berkomunikasi, dalam arti alat untuk menyampaikan pikiran, gagasan, konsep, atau juga perasaan. Lebih tegasnya tindak tutur adalah produk atau hasil dari suatu kalimat dalam kondisi tertentu dan merupakan kesatuan terkecil dari komunikasi bahasa yang berwujud pernyataan, pertanyaan, dan perintah.

Pasar merupakan tempat penjual dan pembeli bertemu, barang dan jasa tersedia untuk dijual dan akan terjadi pemindahan hak milik. Pertemuan penjual dan pembeli memungkinkan terjadinya interaksi sosial. Dalam interaksi hampir tidak mungkin tanpa melibatkan bahasa. Meskipun dalam batas-batas tertentu dimungkinkan manusia berinteraksi tanpa menggunakan bahasa, akan tetapi kesempurnaan interaksi itu hanya dapat dijamin melalui bahasa. Dalam kehidupan sehari-hari interaksi itu dapat bermacam-macam bentuknya, misalnya bekerja, bersenda gurau, dan salah satunya adalah tawar-menawar dalam jual beli antara penjual dan pembeli. Tuturan yang digunakan di pasar juga berbeda dengan tuturan yang digunakan pada saat mengikuti rapat. Tuturan yang digunakan saat mengikuti rapat biasanya menggunakan ragam resmi sedangkan tuturan di pasar menggunakan ragam santai. Oleh karena itu, aspek konteks tuturan juga mendapat perhatian dalam penelitian ini. Sehingga tuturan dan konteks amatlah penting untuk dianalisis agar mendapatkan hasil deskripsi yang jelas.

Pasar Burung Jaya merupakan pasar burung yang berada di Kelurahan Kepatihan, Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember. Pasar Burung Jaya merupakan pasar yang menjual jenis-jenis burung, aneka makanan dan perlengkapan burung. Setiap hari Pasar Burung Jaya selalu ramai didatangi oleh para pengunjung yang ingin melakukan jual beli atau hanya sekedar melihat burung yang diinginkan. Pedagangnya pun sangat beragam, mulai dari

pedagang skala kecil hingga pedagang dalam skala besar. Oleh karena itu, banyak pengunjung atau pembeli tertarik untuk membeli burung di Pasar Burung Jaya dan pembelinya juga sangat beragam mulai dari pemula hingga pecinta burung.

Komunikasi lisan antar penjual dan pembeli di Pasar Burung Jaya Jember menggunakan tindak tutur. Hal tersebut bertujuan agar komunikasi dapat berjalan lancar dan tercapai seperti yang dikehendaki. Tuturan yang digunakan penjual dan pembeli pada saat berinteraksi yaitu bersifat informal. Tindak tutur yang terjadi dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember menarik untuk diteliti, karena tuturan yang digunakan antara penjual dan pembeli unik, yaitu menggunakan bahasa pasar misalnya: *mangatus*, *rongatus*, dan *satus*.

Berdasarkan uraian di atas, permasalahan yang hendak dibahas dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut.

- 1) Bagaimanakah bentuk tindak tutur ilokusi yang digunakan dalam interaksi jual-beli di Pasar Burung Jaya Jember?
- 2) Bagaimanakah strategi tutur tawar-menawar yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember?

Sesuai dengan permasalahan tersebut di, tujuan penelitian ini adalah: 1) mendeskripsikan jenis tindak tutur ilokusi yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember; 2) mendeskripsikan strategi tutur tawar-menawar yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember.

2. Metode Penelitian

Metode adalah cara yang teratur dan terpikir baik-baik untuk mencapai maksud, atau cara kerja yang bersistem untuk memudahkan pelaksanaan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan yang ditentukan (Djajasudarma, 1993:1). Jenis penelitian tentang tindak tutur ilokusi dan strategi tawar-menawar dalam interaksi jual beli di Pasar

Burung Jaya Jember ialah deskriptif kualitatif.

Penggunaan metode dengan tepat diharapkan akan menghasilkan penelitian melalui tahapan-tahapan yang dilakukan dengan sebaik-baiknya. Penelitian ini dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu: 1) tahap penyediaan data, 2) analisis data, dan 3) penyajian hasil analisis data (Sudaryanto 1993:5).

Pertama, tahap penyediaan data menggunakan metode dan teknik penyediaan data dalam penelitian ini menggunakan metode simak atau penyimakan dan metode cakap atau wawancara. Dalam metode simak terdapat dua teknik yang harus dilakukan yaitu teknik dasar (teknik sadap) dan teknik lanjutan (teknik simak libat cakap/SLC dan teknik simak bebas libat cakap/SLBC).

Kedua, ialah tahap analisis data. Metode dan teknik analisis data, dalam penelitian ini menggunakan metode padan pragmatis dan teknik lanjutan teknik pilah unsur penentu (PUP).

Ketiga, ialah tahap penyajian hasil analisis data. Metode penyajian hasil analisis data menggunakan metode penyajian formal dan informal. Dengan tujuan untuk mempermudah penulis dalam menganalisis data, dilanjutkan dengan pemaparan secara deskriptif mengenai bentuk tindak tutur ilokusi dan strategi tawar-menawar dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember, arena penulisan percakapan penyajian formal menggunakan tanda dan lambang-lambang jadi harus disertai tanda-tanda kurung (biasa, kurawal dan siku).

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Deskripsi Bentuk Tindak Tutur Ilokusi dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

Berdasarkan analisis data yang diperoleh, terdapat jenis tindak tutur ilokusi yang digunakan penjual maupun pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Tuturan tersebut diklasifikasikan menjadi dua, yaitu (1) tuturan penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember, (2) tuturan pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Bentuk-bentuk tuturan tersebut dijelaskan sebagai berikut

ini.

4.1.1 Tuturan Penjual dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

a) Penjual memberitahukan harga burung kepada pembeli

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menghampiri penjual burung pleci yang sedang berbincang-bincang dengan penjual lain. Pembeli menanyakan harga burung pleci yang berada di dalam sangkar burung besar kepada penjual. Awalnya penjual memberitahukan harga burung pleci yang berada di sangkar burung besar dengan sedikit tidak menghiraukan pembeli, kemudian penjual menghampiri pembeli sambil menunjukkan dan memberitahukan harga burung pleci satunya yang berada di sangkar kayu warna hitam.

(1)Pb: "*Pirá plecine iki?*".

[pirɔ plɛcine iki]

(Berapa plecinya ini?).

(Pembeli bertanya sambil menunjuk burung pleci yang berjumlah banyak di dalam sebuah sangkar besar).

(2)Pj: "*Sewidhak, lha lek sing iki loro séket sak kurungane*".

[səwidha? lha le? sɪŋ iki loro sékət sa? kurunane]

(Enam puluh, nah kalau yang ini dua lima puluh dengan sangkarnya).

(Penjual memberitahukan harga burung, lalu penjual sambil berdiri menunjuk seekor burung pleci di dalam sangkar kayu warna hitam).

Tuturan (2) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak asertif memberitahukan harga burung. Kemudian penjual juga memberitahukan harga burung pleci yang ada di sangkar satunya (sangkar kayu warna hitam) sambil berdiri dan menghampiri penjual, sehingga harganya juga berbeda. Hal tersebut dilakukan oleh penjual karena sebenarnya penjual hendak menawarkan burung pleci yang ada di sangkar burung kayu warna hitam dengan cara

menghampiri dan menunjukkan langsung kepada pembeli, oleh karena itu penjual sedikit tidak menghiraukan pada saat pembeli bertanya harga burung pleci yang berada di sangkar besar.

Tuturan (2) penjual menyebutkan harga “*sewidhak*” [səwidha?] maksudnya enam puluh ribu rupiah (Rp 60.000,00) dan “*loro seket*” [loro səkət] maksudnya dua ratus lima puluh ribu rupiah (Rp 250.000,00). Tuturan tersebut berisi informasi dan terjadi kesepahaman harga antara penjual dan pembeli, sehingga penjual tidak menyebutkan jumlah harga secara baku.

b)Penjual berjanji menyediakan pesanan pembeli
Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli sedang duduk santai di warung kopi, dan menanyakan apakah burung kenari yang pernah dipesannya sudah menetas. Penjual menjawab sudah menetas dan berjanji akan memberikannya satu bulan lagi karena burung kenarinya masih belum bisa dipisah dari induknya.

(3)Pb: “*Kenarine wis netes?*”.

[kənarine wɪs nətəs]

(Kenarinya sudah menetas?).

(Pembeli bertanya kepada penjual sambil mengambil secangkir kopi).

(4)Pj: “*Wis Pak, enténi sak ulan néh baru iso dipisah teká induke?*”.

[wɪs pa? əntəni sa? ulan nəh baru iso dipisah təkə indU?e]

(Sudah Pak. Tunggu sebulan lagi baru bisa dipisah dari induknya).

Tuturan (4) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak komisif berjanji menyediakan pesanan. Pembeli menanyakan burung kenari yang sudah menetas kepada penjual, namun ternyata burung kenarinya masih belum bisa dipisahkan dari induknya. Oleh karena itu penjual berjanji akan memberikan burung kenari yang dimaksudkan tersebut satu bulan lagi. Hal tersebut dilakukan agar penjual tidak kehilangan pelanggannya dan memberikan efek penjual untuk melakukan tindakan yang akan datang yaitu akan memberikan burung kenari yang diinginkan oleh pembeli.

c)Penjual memuji pembeli

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli melihat sebuah burung kacer yang di gantung penjual di gantangan besi dan sedikit tertarik ingin membeli burung tersebut. Penjual menyarankan agar membawa burung tersebut dan membayarnya besok dengan memuji pembeli. Pembeli malu-malu dengan alasan tidak mempunyai uang dan mengalihkan pembicaraan dengan cara menanyakan harga burung yang lainnya.

(5)Pj: “*Bawak sudah itu kacernya, duitnya besok gak apa-apa!*”.

‘bawak [bawa?] sudah itu kacernya [kacər] duitnya besok gak apa-apa’ (Bawa sudah itu kacernya, uangnya besok tidak apa-apa!).

(Pembeli menunjuk ke arah sangkar hitam yang di dalamnya ada seekor burung kacer).

(6)Pb: “*Jangan Mas, gak ada duit aku sekarang?*”.

(Jangan Mas, tidak ada uang aku sekarang).

(Pembeli menolak sambil menggelengkan kepala).

(7)Pj: “*Siahh, jangan gitu. Uangnya sampéyan lho banyak?*”.

‘siahh jangan gitu uangnya sampean [sampeyan] lho banyak’ (Ah.., jangan begitu. Uangnya anda lho banyak).

(Penjual memuji sambil tertawa).

(8)Pb: “*Lek yang ini berapa Mas?*”.

‘lek [le?] yang ini berapa mas’ (Kalau yang ini berapa Mas?).

(Pembeli bertanya sambil menunjuk ke arah burung satunya).

Tuturan (7) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak ekspresif memuji. Pembeli sedikit tertarik ingin membeli burung kacer tersebut dan penjual menyarankan untuk membawa burung tersebut

dan membayarnya besok. Penjual memuji pembeli dengan menyatakan bahwa uang pembeli banyak dan pasti bisa untuk membeli burung tersebut. Hal tersebut dilakukan agar pembeli tertarik untuk membeli burung dagangannya. Pembeli sedikit malu-malu saat mendengarkan pujian dari pembeli, hal tersebut terlihat pada ekspresi wajah pembeli yang sedikit tersenyum lalu menunduk. Oleh karena itu pembeli mengalihkan pembicaraan dengan menanyakan burung kacer yang satunya kepada penjual. Penjual melakukan tuturan tersebut dimaksudkan agar pembeli mau membeli burung dagangannya.

3.1.2 Tuturan Pembeli dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

a) Pembeli mengeluhkan kualitas burung

Konteks:

Tuturan terjadi ketika pembeli menghampiri penjual burung yang sedang santai berbincang-bincang dengan penjual lain. Pembeli mengeluhkan burung cucak hijau yang sudah dibelinya tidak sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Penjual menjawab dengan kebingungan dan tidak percaya dengan apa yang dikatakan oleh pembeli.

(9) Pb: “*Yá opo cak ijone sġng tuku ndek awakmu saiki kesit trus macet*”.

[yɔ ɔpɔ ca? ijone sġŋ tuku nde? awa?mu saiki kəsit trus macət]

(Bagaimana cucak hijaunya yang beli di kamu sekarang gesit terus macet).

(Penjual mengkritik pembeli sambil melipat tangan di dada).

(10)Pj: “*Mosok, wong sak durġnge ngentrok njambul ngono!*”.

[mɔsɔ? wɔŋ sa? duruŋe ŋəntɾɔ? njambUl ŋono]

(Masak, kan sebelumnya berjambul begitu).

(Penjual menjawab sambil membuang putung rokok).

Tuturan (9) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak asertif mengeluhkan kualitas burung. Pembeli mengeluh burung cucak

hijau yang sudah ia beli kepada penjual. Pembeli mengatakan bahwa burung cucak hijau tersebut menjadi gesit dan macet, tetapi penjual tidak percaya dengan apa yang dikatakan oleh pembeli dan ia menjelaskan bahwa sebelumnya burung tersebut berjambul. Pada tuturan (9) pembeli menyebutkan “*kesit*” [kəsit] maksudnya burung cucak hijau tersebut tidak bisa tenang dan “*macet*” [macət] maksudnya burung cucak hijau tersebut tidak berbunyi. Tuturan (10) penjual menyebutkan “*ngentrok njambul*” [ŋəntɾɔ? njambUl] maksudnya *ngentrok* ialah gaya tarung dari burung cucak hijau yang menggetar-getarkan tubuhnya. Tuturan “*ngentrok njambul*” merupakan bahasa pasar yang sering digunakan penjual maupun pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Tuturan tersebut berisi mengeluhkan keadaan burung yang dituturkan oleh pembeli.

b) Pembeli menawar dagangan

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menghampiri penjual dan menanyakan harga seekor burung ke penjual, dan penjual menjelaskan harga burung lutino kepada pembeli. Pembeli menawar harga burung tersebut sambil menengok ke arah penjual dengan memberi senyuman.

(11) Pb: “*Pirá lutinoe Mbak?*”.

[pirɔ lutinoe mba?]

(Berapa lutinonya Mbak?).

(Pembeli bertanya kepada penjual sambil menunjuk dan menengadahkan kepala melihat burung lutino yang berada di dalam sangkar warna hijau yang tergantung di sebuah gantangan).

(12)Pj: “*Mangatus Mas*”.

[maŋatUs mas]

(Lima ratus Mas).

(Penjual menjawab harga sambil berkipas-kipas dengan sebuah buku).

(13)Pb: “*Telu séket wġs Mbak*”.

[təlu səkət wġs mba?]

(Tiga lima puluh sudah Mbak).
(Pembeli menengok ke arah penjual).

Tuturan (13) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak direktif menawar harga burung. Menurut pembeli harga dari penjual masih terlalu mahal sehingga dengan menawar pembeli mengharapkan harga burung *lutino* tersebut bisa turun sesuai yang dikehendaki.

Tuturan (11) pembeli menyebutkan "*lutino*", maksudnya burung *lovebird lutino* yang merupakan hasil kawin silang beraneka ragam burung *lovebird*, beberapa ciri paling umum dari burung *lovebird lutino*, yaitu dominasi warna kuning dan merah yang dimilikinya.

Tuturan (12) penjual menyebut "*mangatus*" [maŋatUs], maksudnya lima ratus ribu rupiah (Rp 500.000,00) dan tuturan (13) pembeli menyebut "*telu séket*" [təlu səkət], maksudnya tiga ratus lima puluh ribu rupiah (Rp 350.000,00). Dalam tuturan tersebut terjadi kesepahaman harga antara penjual dan pembeli, sehingga penjual/pembeli tidak menyebutkan jumlah harga secara baku. Tuturan tersebut dimaksudkan agar penjual melakukan tindakan sesuai yang diminta oleh pembeli, yaitu menurunkan harga yang sudah ditetapkan oleh penjual.

c) Pembeli berjanji membayar kekurangan uang kepada penjual

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli akan membayar barang yang sudah dibeli dari hasil tukar tambah burung kenari dengan seekor burung kacamata namun uangnya kurang. Pembeli berjanji kepada penjual akan menitipkan kekurangan uangnya melalui temannya.

(14)Pj: "*Kocomotone gowoen saiki wis, tapi awakmu nombok pitu limá Jer*".

[kɔcɔmɔtɔne gɔwɔen saiki wɪs tapi awa?mu nɔmbɔ? pitu limɔ jer]

(Plecinya bawa saja sekarang sudah, tapi kamu menambah tujuh lima Jer).

(Penjual memegang sangkar warna coklat yang di dalamnya ada seekor burung kacamata).

(15)Pb: "*Tak kiro nombok séket, yá wis engko*

sing selawe tak titipno Arik yá Mas?".

[ta? kirɔ nɔmbɔ? səkət, yɔ wɪs əŋko sɪŋ səlawe ta? tɪtɪpnɔ arik yɔ mas]

(Saya kira menambah lima puluh, ya sudah nanti saya titipkan Arik ya Mas).

(16)Pj: "*Iyá wis*".

[iyɔ wɪs]

(Iya sudah).

(Penjual menjawab sambil menganggukkan kepala).

Tuturan (15) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak komisif berjanji membayar kekurangan. Uang yang dibawa pembeli untuk membayar seekor burung pleci ternyata kurang. Oleh karena itu, pembeli berjanji untuk membayar sisa kekurangan uang tersebut dengan cara menitipkannya melalui temannya. Penjual melakukan hal tersebut karena pembeli merupakan langganan dan mereka sudah akrab.

Tuturan (14) penjual menyebutkan "*kocomoto*" [kɔcɔmɔtɔ] yang dimaksud di sini bukan kacamata dalam arti sesungguhnya, namun burung tersebut mempunyai lingkaran putih di kelopak mata sehingga disebut burung kacamata dan nama lain dari burung kacamata ini yaitu burung pleci. Selanjutnya pada tuturan (15) pembeli menyebutkan "*séket*" [səkət] maksudnya, lima puluh ribu rupiah (Rp 50.000,00). Pada tuturan tersebut terjadi kesepahaman harga antara penjual dan pembeli, sehingga pembeli/penjual tidak menyebutkan jumlah harga secara baku. Tuturan yang dimaksudkan pembeli tersebut memberikan efek melakukan tindakan yang akan datang, yaitu akan membayar kekurangan uang kepada penjual yang akan dititipkan melalui temannya.

d) Pembeli membatalkan transaksi

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menghampiri penjual burung dan hendak membeli burung pleci berjenis perempuan. Penjual menanyakan apakah pembeli jadi membeli burung pleci yang sudah dipilih.

Namun, pembeli tidak jadi membeli burung pleci perempuan yang telah dipilihnya.

(17) Pj: “*Mas sidá síng iki plecine?*”.

[mas sidó síŋ iki pləcine]

(Mas jadi ini plecinya?).

(Penjual bertanya sambil mengambil kantong kertas, untuk membawa burung yang hendak di beli pembeli).

(18) Pb: “*Gak mas, síng iki ae. Koyoke síng iku wédhok?*”.

[ga? mas síŋ iki ae kɔyɔ?e síŋ iku wədʰɔ?]

(Tidak mas, yang ini saja. Sepertinya yang itu perempuan).

(Penjual menjawab sambil menunjuk burung pleci tersebut).

Tuturan (18) termasuk tindak tutur ilokusi yang merupakan tindak deklaratif membatalkan transaksi. Saat pembeli melihat burung pleci yang lainnya, penjual menanyakan kepada pembeli apakah ia jadi membeli burung pleci yang sebelumnya sudah dipilih. Namun, pembeli membatalkan atau tidak jadi membeli burung tersebut karena menurutnya burung pleci yang pertama dipilihnya itu adalah berjenis kelamin perempuan dan ia segera membayar harga burung pleci yang telah ia pilih. Tuturan tersebut dimaksudkan karena pembeli hendak membeli burung pleci berjenis kelamin laki-laki.

3.2 Strategi Tuturan Tawar-Menawar dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

Berdasarkan analisis data yang diperoleh, terdapat strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan penjual maupun pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Strategi tuturan tawar-menawar tersebut diklasifikasikan menjadi dua, yaitu (1) strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember, (2) strategi tuturan tawar-menawar pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember. Bentuk-bentuk strategi tuturan tawar-menawar tersebut dijelaskan sebagai berikut ini.

3.2.1 Strategi Tuturan Tawar-Menawar yang

digunakan Penjual dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

a) Penjual menyapa pembeli

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menghampiri penjual yang merupakan teman lamanya. Penjual menyapa pembeli dengan menanyakan kabar dan berbasa-basi menanyakan tujuannya datang ke sini.

(19) Pj: “*Eh Mas golek opo, piye kabare?. Suwi ndak tau ketok. Sik pancet dolenan manúk ta?*”.

[eh mas gɔle? ɔpɔ piye kabare suwi nda? tau keto? sí? pancət dolenan manU? ta]

(Eh Mas cari apa, bagaimana kabarnya?. Lama tidak pernah kelihatan. Masih tetap mainan burung kah?).

(Penjual menyapa dan bersalaman dengan pembeli).

(20) Pb: “*Golek kurungane labert, iyá aku merantau nang Kalimantan Mas?*”.

[gole? kurunəne labərt iyɔ aku mərantau naŋ Kalimantan mas]

(Mencari sangkarnya lovebird, iya aku merantau ke Kalimantan Mas).

(Pembeli menjawab sambil menyambut tangan penjual)

Tuturan (19) merupakan strategi menawarkan yang dilakukan oleh penjual burung dengan menyapa pembeli. Ketika ada seorang laki-laki berjalan melewati lapak tempat penjual burung tersebut berjualan, penjual segera menyapa laki-laki itu dengan berbasa-basi menanyakan kabar dan tujuannya datang ke sini. Penjual mempunyai strategi yang digunakan untuk menarik perhatian pembeli dalam menjual dagangannya. Salah satu strategi yang digunakan penjual burung di Pasar Burung Jaya Jember adalah dengan cara menyapa calon pembeli ataupun siapa saja yang melewati lapak tempatnya berjualan. Reaksi atau respon yang diberikan oleh orang-orang tersebut ada yang berhenti untuk sekedar melihat-lihat, ada yang hanya membalas

sapaan penjual dengan senyuman. Respon yang diberikan oleh pembeli tersebut adalah berhenti menghampiri penjual dan melihat-lihat burung yang dijual oleh penjual.

Tuturan (19) penjual menyebutkan “*dolanan manuk*” [dolenan manU?] maksudnya di sini bukan bermain burung arti sesungguhnya, namun seseorang yang senang memelihara atau mengoleksi serta sering mengikuti lomba kicau burung. Pada tuturan tersebut penjual maupun pembeli sering menyebutkan “*dolanan manuk*”, hal tersebut merupakan bahasa pasar yang sering digunakan penjual dan pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember.

b) Penjual menyetujui tawaran setelah ditawar

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menawar harga burung pleci, pembeli berpura-pura tidak jadi membeli apabila harga tawarannya tidak disetujui oleh penjual beranjak untuk pergi. Pada saat pembeli mulai beranjak untuk pergi, kemudian penjual memanggil dengan melambatkan tangan dan menerima tawaran dari pembeli.

(21)Pb: “*Séket limá wís tak jupúk. Lek gak oleh yá wís gak sidá*”.

[sekət limə wIs ta? jUpU? le? ga? ɔleh yɔ wIs ga? sido]

(Lima puluh sudah saya ambil. Kalau tidak boleh ya sudah tidak jadi).

(Pembeli melipat tangan di dada dan bersiap meninggalkan penjual).

(22)Pj: “*Iyá wís, mara-mara. Sing endhi iki*”.

[iyɔ wIs ma.ra-ma.ra sIn əndhi iki]

(Iya sudah, sini-sini. Yang mana ini?).

(Penjual memanggil pembeli sambil melambatkan tangan).

Tuturan (22) tersebut merupakan strategi penjual menyetujui tawaran setelah ditawar oleh pembeli. Pembeli menawar sebuah burung pleci kepada penjual burung. Pembeli beberapa kali menawar harga burung dengan strategi yang berbeda-beda kepada penjual. Tetapi, penjual tidak begitu saja menerima tawaran dari pembeli. Pembeli menggunakan strategi menyetujui

tawaran dari pembeli ketika pembeli sudah mulai mengancam mengurungkan niat untuk membeli burung. Penjual menggunakan strategi menawar tersebut karena penjual tidak mau kehilangan pembeli dan langganannya. Meskipun penjual hanya mendapat untung sedikit dari hasil menjual burung tersebut namun, hal tersebut dilakukan agar barang dagangannya laku dijual.

c)Penjual menolak tawaran dengan dalih merugi

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli membandingkan harga burung cucak hijau dengan penjual lain. Pembeli menawar harga dari penjual dan penjual menolak tawaran tersebut dengan dalih merugi.

(23)Pb: “*Beh cek larange Lek? Wingi koncoku oleh mek wolu séket ,wís meh nopeng*”.

[beh ce? laraŋe le? wiŋi kɔncɔku ɔleh me? wɔlu sekət wIs meh nɔpeŋ]

(Wah kok mahal sekali Pak? Kemarin temanku dapat hanya delapan lima puluh, sudah hampir nopeng).

(Pembeli membungkuk melihat keadaan burung).

(24) Pj: “*Yá gak bathi aku lak sak mono!*”.

[yɔ ga? bathi aku la? sa? mono]

(Ya tidak untung aku kalau harga segitu!).

(Penjual menggantungkan burung kembali ke gantangan).

(25) Pb: “*Yo wIs Mas*”.

[yɔ wIs mas]

(Ya sudah Mas).

(Pembeli meninggalkan penjual)

Tuturan (24) merupakan strategi menolak tawaran dengan dalih merugi yang dilakukan oleh penjual burung kepada pembeli. Pembeli menggunakan strategi menawar dengan membandingkan harga dengan penjual lain. Teman pembeli tersebut sebelumnya sudah membeli burung yang sama kepada penjual lain sehingga pembeli sudah

mengetahui harga dari penjual lain dan digunakannya untuk membandingkan harga dan menawar harga. Penjual menolak tawaran dari pembeli karena harga yang pembeli berikan terlalu murah dan jauh dari harga yang diberikan oleh penjual. Pembeli juga merasa harga tersebut tidak sesuai dengan keadaan burung yang dijual. Penjual merasa tidak mendapatkan untung apabila menerima tawaran dari pembeli karena harga tersebut merupakan harga ia membeli burung tersebut dari seseorang. Strategi menolak tawaran tersebut bertujuan agar penjual tidak dirugikan dengan harga yang diberikan oleh pembeli.

Tuturan (23) pembeli menyebutkan “*nopeng*” [nɔpɛŋ] yang dimaksud ialah istilah yang sering digunakan pada burung cucak hijau yang bulu mukanya sudah berwarna hitam, dan “*wolu séket*” [wɔlu sɛkət] maksudnya delapan ratus lima puluh ribu (Rp 850.000,00).

d) Menolak tawaran dengan dalih harga naik

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menawar harga burung dari penjual. Penjual menolak tawaran pembeli dan menjelaskan kenapa harga burung bisa mahal.

(26)Pb: “*Séket yá, wingi lho aku tuku nang kéné séket*”.

[sɛkət yɔ wiŋi lho aku tuku naŋ kene sɛkət]

(Lima puluh ya, kemarin lho aku beli di sini lima puluh).

(27)Pj: “*Saiki roto-roto semono Mas mundhak kabéh, cobak takono liyáne!*”.

[saiki rɔtɔ-rɔtɔ sɛmono mas mundha? kabɛh coba? takɔnɔ liyɔne]

(Sekarang rata-rata seperti itu Mas naik semua, coba tanyakan lainnya!).

(Penjual menjawab sambil menempelkan tangannya di tembok).

(28)Pb: “*Yá wis sing iki!*”.

[yɔ wɪs sɪŋ iki]

(Ya sudah yang ini).

(Pembeli menunjuk burung yang sudah dipilihnya).

Tuturan (27) tersebut merupakan strategi

menolak tawaran yang dilakukan oleh penjual burung kepada pembeli. Pembeli menawar harga burung kepada seorang penjual burung karena harganya terlalu mahal. Pembeli tersebut merupakan pembeli yang sudah menjadi langganan sehingga dengan akrab menawar burung tersebut. Hal tersebut dapat dilihat pada tuturan (26), bahwa pembeli sudah biasa membeli burung pada penjual burung tersebut. Meskipun sudah akrab dengan pembeli, namun penjual tidak begitu saja menurunkan harga kepada pembeli langganannya tersebut. Penjual menolak tawaran pembeli dan menjelaskan mengapa harga burung naik. Harga tersebut naik karena rata-rata semua penjual juga menjual burung tersebut dengan harga yang sudah ditentukan. Penjual menggunakan strategi menolak tawar pembeli tersebut karena tidak mau dirugikan dengan menurunkan harga burung. Pada tuturan (61) pembeli menyebutkan “*séket*” [sɛkət] maksudnya lima puluh ribu rupiah (Rp 50.000,00).

e) Menolak tawaran dengan dalih harga pas

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menawar harga sebuah burung trucukan dari penjual burung. Penjual tidak bisa menurunkan tawaran atau menolak tawaran karena harga tersebut sudah harga pas.

(29)Pb: “*Pitung puluh yá trucukane ?*”.

[pitUŋ pulUy yɔ trucu?ane]

(Tujuh puluh ya trucukannya?).

(Pembeli menunjuk burung tersebut).

(30)Pj: “*Gak iso, pase iku Pak!*”

[ga? isɔ pase iku pa?]

(Tidak bisa, harga pasnya itu Pak)

(Penjual menggeleng-gelengkan kepala)

(31)Pb: “*Monggo mas*”.

[mɔŋgo mas]

(Mari mas).

(Pembeli meninggalkan penjual).

Tuturan (30) tersebut merupakan strategi menolak tawaran dengan dalih harga

pas yang dilakukan oleh penjual burung kepada pembeli. Pembeli menawar harga burung kepada penjual burung karena harganya tidak sesuai dengan yang diharapkannya. Pembeli menawar harga burung dengan sedikit memohon kepada penjual. Hal tersebut merupakan strategi menawar yang dilakukan oleh pembeli agar penjual menurunkan harga. Penjual tidak menerima atau menolak tawaran dari pembeli dan menjelaskan alasannya. Harga burung yang dijual tersebut sudah harga pas yang diberikan oleh penjual. Penjual juga menjelaskan bahwa harga burung tersebut sudah tidak bisa ditawar lagi sehingga penjual menolak tawaran pembeli. Penjual menolak tawaran tersebut dengan tujuan tertentu yaitu, agar tidak dirugikan dengan menurunkan harga kepada pembeli.

3.2.2. Strategi Tuturan Tawar-Menawar yang digunakan Pembeli dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Burung Jaya Jember

Terdapat beberapa strategi tawar-menawar yang digunakan oleh pembeli di pasar, yaitu strategi menawar dengan memohon, menawar dengan gaya akrab, menawar dengan mencaci dagangan, menawar dengan persuasi bahwa harga terlalu mahal, menawar dengan gaya ancaman. Berikut pemaparan hasil dan pembahasan strategi tawar-menawar yang digunakan pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember.

a) Menawar dengan memohon

Konteks:

Tuturan tersebut terjadi ketika pembeli menghampiri penjual dan memilih-milih sangkar burung yang diinginkan. Pembeli bertanya harga sangkar burung *lovebird* kepada penjual, dan penjual menjelaskan harga sangkar burung tersebut. Namun pembeli menawar harga dengan memohon kepada penjual.

- (32) Pj: “Yang *best one* satu tiga lima Mas”.
 (Yang *best one* seratus tiga puluh lima Mas).
 (Penjual menjawab sambil menunjuk ke arah sangkar yang dimaksud pembeli).
 (33) Pb: “*Satus sepuluh ae mari Om?*”.
 [satUs səpulUh ae mari om]
 (Seratus sepuluh aja kenapa Om?).

(Pembeli menawar sambil memegang sangkar burung *lovebird* yang diinginkan).

- (34) Pj: “*Satu dua lima wis itu*”.
 [satu dua lima wIs itu]
 (Satu tiga lima sudah itu).
 (35) Pb: “*Iya wis Om yang warna item*”.
 [iya wIs om yang warna itəm]
 (Iya sudah Om yang warna hitam).
 (Pembeli menunjuk sangkar *Lovebird* yang berwarna hitam)

Tuturan (33) tersebut merupakan strategi menawar yang disertai dengan memohon yang dilakukan oleh pembeli kepada penjual sangkar burung. Pembeli menanyakan harga sangkar burung *lovebird* merk *best one* kepada penjual. Penjual menjelaskan harga sangkar burung tersebut kepada pembeli. Pembeli menawar harga yang sudah ditetapkan oleh penjual. Pembeli merasa harga tersebut terlalu mahal sehingga menawarnya dengan memohon kepada penjual. Pembeli melakukan strategi menawar dengan memohon bertujuan agar penjual menurunkan harga sangkar burung tersebut. Selain itu, dengan ekspresi wajah yang meyakinkan untuk memohon pembeli juga berharap agar penjual memberi belas kasihan kepadanya. Oleh karena itu, strategi menawar dengan memohon ini dilakukan pembeli untuk meyakinkan penjual agar menurunkan harga. Dalam tuturan (32) penjual menyebutkan “*best one*” yang dimaksud merk sebuah sangkar burung *lovebird* dan penjual juga menyebutkan “satu tiga lima” maksudnya seratus tiga puluh lima ribu rupiah (Rp 135.000,00). Pada tuturan (33) pembeli menyebutkan “*satus sepuluh*” [satUs səpulUh] maksudnya seratus sepuluh ribu rupiah (Rp 110.000,00) dan tuturan (34) penjual menyebutkan “satu dua lima” maksudnya seratus dua puluh lima ribu rupiah (Rp 125.000,00).

4. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa bentuk tindak tutur ilokusi dan strategi tuturan tawar-

menawar yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember sangat beragam. Penjual maupun pembeli menggunakan berbagai jenis tindak tutur dan strategi tuturan-menawar agar tuturannya tersampaikan dengan baik kepada lawan tutur.

Bentuk tindak tutur yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember dapat diklasifikasikan sebagai berikut: (1) tuturan penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember, terdiri atas: a) memberitahukan harga burung; b) menjelaskan keadaan burung; c) berjanji menyediakan pesanan d) memuji pembeli; (2) tuturan penjual dalam interaksi jual-beli di Pasar Burung Jaya Jember, terdiri atas: a) mengeluhkan kualitas barang; b) memesan aksesoris burung; c) menawar dagangan; d) memohon kemurahan harga burung; e) berjanji membayar kekurangan uang kepada penjual; f) mengucapkan terima kasih kepada penjual; g) mengkritik kualitas burung; h) membatalkan transaksi; i) memaafkan penjual.

Tawar-menawar yang digunakan dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya Jember antara penjual dengan pembeli satu dengan yang lainnya maupun sebaliknya berbeda-beda. Strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan oleh penjual maupun pembeli dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut: (1) strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan oleh penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya, terdiri atas: a) menawarkan dengan menyapa pembeli; b) menawarkan dengan memuji barang dagangan; c) menurunkan harga; d) menyetujui tawaran setelah ditawar; e) menyetujui tawaran untuk pelaris; f) menyetujui tawaran karena langganan; g) menolak tawaran dengan dalih merugi; h) menolak tawaran dengan dalih harga naik; i) menolak tawaran dengan dalih harga pas; (2) strategi tuturan tawar-menawar yang digunakan oleh penjual dalam interaksi jual beli di Pasar Burung Jaya, terdiri atas: a) menawar dengan memohon; b) menawar dengan gaya akrab; c) menawar dengan mencela dagangan; d) menawar dengan persuasi bahwa harga terlalu mahal; e) menawar dengan gaya ancaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaer, A. 2010. *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta. PT. Rineka Cipta
- Djajasudarma, F. 1993. *Metode Linguistik: Ancangan Metode Penelitian dan Kajian*. Bandung: PT. Eresco
- Rani, A. 2004. *Analisis Wacana Sebuah Kaji Bahasa dalam Pemakaian*. Malang: Banyumedia
- Sudaryanto. 1993. *Metode dan Aneka Teknik Analisis Bahasa*. Yogyakarta: Duta Wacana University Press