



**TINDAK TUTUR ASERTIF DALAM INTERAKSI JUAL BELI BUAH
DI PASAR TANJUNG DAN PEMANFAATANNYA
SEBAGAI MATERI PEMBELAJARAN TEKS NEGOSIASI DI SMA**

SKRIPSI

Oleh
Andri Bagus Kristanto
NIM 150210402096

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**



**TINDAK TUTUR ASERTIF DALAM INTERAKSI JUAL BELI BUAH
DI PASAR TANJUNG DAN PEMANFAATANNYA
SEBAGAI MATERI PEMBELAJARAN TEKS NEGOSIASI DI SMA**

SKRIPSI

Diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan dan mencapai gelar Sarjana Pendidikan (S1)
pada Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Oleh
Andri Bagus Kristanto
NIM 150210402096

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA DAN SASTRA INDONESIA
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS JEMBER
2019**

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini merupakan hasil jerih payah selama kurang lebih empat tahun kuliah. Skripsi ini dapat selesai atas kuasa Allah SWT dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan bangga skripsi ini saya persembahkan untuk:

- 1) kedua orang tua, ayahanda Mulyanto dan ibunda Kusriani tercinta yang telah menjadi orang tua terbaik, penuh kesabaran, rela segenap jiwa dan raga dalam memberikan kasih sayang serta tidak pernah berhenti memberikan dukungan dan doa selama menuntut ilmu;
- 2) guru-guru yang telah membimbing, mengayom dan memberikan pengalaman dari Sekolah Dasar hingga Perguruan Tinggi dengan penuh keikhlasan;
- 3) almamater tercinta, Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember.
- 4) saudara-saudara seperantauan di Kontrakan Zam-zam, yang telah memberikan dukungan, doa dan hidup untuk kerja keras hingga mencapai tujuan;
- 5) sahabat-sahabatku, Umar, Lisa, Nuril, Brori, Adi Syafiq, Arif, Fitria, Akbar, Deni Agung, Nisrina, May, Indah, Atifa, Dias, Edo, Ovi, Tri Bagus, Mas Ahlul, Angga, Bagas, dan Zainuddin yang selalu memberikan kebahagiaan, kebersamaan, dan hiburan;
- 6) teman-teman Cagel Jawa Tengah dan KKPLP SMKN 1 Jember yang mewarnai perjalanan selama menuntut ilmu; dan
- 7) teman-teman PBSI angkatan 2015 yang selama ini telah berjuang bersama dalam meraih kesuksesan;

MOTO

Hidup ini seperti sepeda. Agar tetap seimbang, kau harus terus bergerak.¹

(Albert Einstein)



¹ <https://www.bengkulupost.co.id/>

HALAMAN PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Andri Bagus Kristanto

NIM : 150210402096

Program Studi : S1 Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

menyatakan dengan sesungguhnya bahwa karya ilmiah yang berjudul “Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung dan Pemanfaatannya sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA” adalah benar-benar karya sendiri, kecuali kutipan yang sudah saya sebutkan sumbernya, belum pernah diajukan pada institusi manapun, dan bukan karya jiplakan. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa adanya tekanan dan paksaan dari pihak manapun serta bersedia mendapatkan sanksi akademik jika ternyata di kemudian hari pernyataan ini tidak benar.

Jember, 5 Juli 2019

Yang menyatakan,

Andri Bagus Kristanto

NIM 150210402096

HALAMAN PENGAJUAN

**TINDAK TUTUR ASERTIF DALAM INTERAKSI JUAL BELI BUAH
DI PASAR TANJUNG DAN PEMANFAATANNYA
SEBAGAI MATERI PEMBELAJARAN TEKS NEGOSIASI DI SMA**

SKRIPSI

Diajukan untuk dipertahankan di depan tim penguji guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Sarjana Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia pada Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember

Nama : Andri Bagus Kristanto
NIM : 150210402096
Angkatan tahun : 2015
Daerah asal : Sukoharjo
Tempat, tanggal lahir : Sukoharjo, 5 April 1998
Jurusan : Pendidikan Bahasa dan Seni
Program Studi : Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia

Disetujui oleh:

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II

Dr. Arief Rijadi, M.Si., M.Pd.
NIP. 19670116 199403 1 002

Bambang Edi Pornomo, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19751012 200501 1 001

HALAMAN PEMBIMBINGAN

SKRIPSI

**TINDAK TUTUR ASERTIF DALAM INTERAKSI JUAL BELI BUAH
DI PASAR TANJUNG DAN PEMANFAATANNYA
SEBAGAI MATERI PEMBELAJARAN TEKS NEGOSIASI DI SMA**

Oleh
Andri Bagus Kristanto
NIM 150210402096

Pembimbing

Dosen Pembimbing I : Dr. Arief Rijadi, M.Si., M.Pd.

Dosen Pembimbing II : Bambang Edi Pornomo, S.Pd., M.Pd.

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul **Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung dan Pemanfaatannya sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA** telah diuji dan disahkan pada:

hari, tanggal : Jumat, 5 Juli 2019

tempat : Ruang 35D 202 Gedung 3 FKIP Universitas Jember

Tim Penguji:

Ketua

Sekretaris

Dr. Arief Rijadi, M.Si., M.Pd.
NIP. 19670116 199403 1 002

Bambang Edi Pornomo, S.Pd., M.Pd.
NIP. 19751012 200501 1 001

Anggota I,

Anggota II,

Drs. Mujiman Rus Andianto, M.Pd.
NIP. 19570713 198303 1 004

Dr. Muji, M.Pd.
NIP. 19590716 198702 1 002

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Jember

Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D.
NIP.19680802 199303 1 004

RINGKASAN

Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung dan Pemanfaatannya sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA; Andri Bagus Kristanto; 150210402096; 2019; 80 halaman; Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia; Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni; Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Komunikasi pada hakikatnya merupakan pertukaran ide, gagasan, dan informasi yang dilakukan oleh penutur kepada mitra tutur. Tuturan tersebut diungkapkan melalui lambang verbal dan nonverbal. Agar mudah dipahami oleh mitra tutur, penutur memerlukan tindak tutur atau pertuturan secara teratur yang mengandung unsur-unsur tertentu. Unsur-unsur yang terdapat dalam tindak tutur berkaitan dengan wujud dan pemilihan ragam bahasa. Unsur tersebut antara lain; penutur, mitra tutur, pesan yang disampaikan, cara yang digunakan, dan ragam tutur yang digunakan.

Penelitian ini difokuskan pada tindak tutur asertif. Tindak tutur asertif yaitu tindak tutur yang melibatkan pembicara pada kebenaran proposisi yang diekspresikan. Salah satu bentuk komunikasi ini dapat terjadi dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember. Beberapa hal yang sering terjadi dalam interaksi jual beli di Pasar Tanjung adalah adanya ketidakcocokan antara yang diucapkan dengan fakta yang ada atau kebenarannya semu, cara penjual mempersuasikan dagangan, dan interaksi penjual kepada pembeli sehingga perlu dilakukan penelitian secara menyeluruh dan mendalam.

Penelitian ini mendeskripsikan mengenai (1) wujud tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember; (2) strategi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember; (3) faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember; dan (4) pemanfaatan sebagai sumber belajar pada pembelajaran teks negosiasi di SMA. Rancangan penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Data dalam penelitian ini berupa segmen tutur tertulis dalam bentuk kata, frasa, dan kalimat pada percakapan beserta konteksnya dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember yang terindikasi wujud tindak tutur asertif dan

strategi tindak tutur asertif, hasil wawancara kepada pelaku segmen tutur yang mengindikasikan faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dan pemanfaatan tindak tutur asertif sebagai materi pembelajaran teks negosiasi di SMA. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi (1) reduksi data, (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan beragam wujud, strategi, dan faktor yang memengaruhi tindak tutur dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember. Sesuai rumusan masalah pertama, wujud tindak tutur asertif ditemukan beberapa yaitu; (1) membanggakan, (2) menunjukkan, (3) memberitahukan, (4) menyatakan, (5) mengeluh, dan (6) menyarankan. Berkaitan dengan rumusan masalah kedua, strategi tindak tutur asertif ditemukan dua yaitu, (1) strategi tindak tutur langsung harfiah dan (2) strategi tindak tutur tidak langsung harfiah. Berkenaan dengan rumusan masalah ketiga, faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif yaitu; (1) pengalaman penutur, (2) cara memersuasikan, (3) mitra tutur, (4) orang ketiga, dan (5) kebenaran semu. Berkaitan dengan rumusan masalah keempat bahwa penelitian ini dimanfaatkan sebagai materi pembelajaran teks negosiasi di SMA kelas X semester 2 dalam bentuk Rencana Pelaksanaan Pembelajaran.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat diajukan saran (1) bagi guru Bahasa Indonesia, hasil penelitian ini dapat disarankan sebagai pengembangan materi pembelajaran Bahasa Indonesia khususnya pada materi penulisan teks negosiasi kelas X semester 2. Hal ini sesuai dengan kurikulum 2013 pada Kompetensi Dasar 3.11; (2) bagi mahasiswa Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia disarankan penelitian ini sebagai bahan referensi dalam mata kuliah bidang pragmatik yaitu penggunaan tindak tutur asertif, strategi tindak tutur dan faktor yang memengaruhi tindak tutur; (3) bagi peneliti selanjutnya yang sebidang ilmu, penelitian ini hanya mengkaji dari segi wujud tindak tutur asertif, strategi tindak tutur asertif, dan faktor tindak tutur asertif.

PRAKATA

Puji syukur kepada Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung dan Pemanfaatannya sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA**. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.

Penyelesaian skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada:

- 1) Drs. Moh. Hasan, M.Sc., Ph.D., selaku rektor Universitas Jember;
- 2) Prof. Drs. Dafik, M.Sc., Ph.D., selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember;
- 3) Dr. Arju Muti'ah, M.Pd., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni;
- 4) Furoidatul Husniah, S.S., M.Pd., selaku Ketua Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia;
- 5) Dr. Akhmad Taufiq, S.S., M.Pd, selaku dosen pembimbing akademik yang telah membimbing selama penulis menjadi mahasiswa;
- 6) Dr. Arief Rijadi, M.Si., M.Pd., selaku dosen pembimbing I yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta kesabaran dalam membimbing serta memberikan pengarahan dalam proses pengerjaan skripsi ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik;
- 7) Bambang Edi Pornomo, S.Pd., M.Pd., selaku dosen pembimbing II yang telah meluangkan waktu, sabar dan penuh ketelitian dalam membantu penyelesaian penulisan skripsi ini;
- 8) Drs. Mujiman Rus Andianto, M.Pd., selaku dosen pembahas I yang telah memberikan arahan, wawasan, dan masukan berkaitan penulisan skripsi;
- 9) Dr. Muji, M.Pd., selaku dosen pembahas II yang telah meluangkan waktu, pikiran dan kesabaran dalam menguji skripsi ini;
- 10) seluruh dosen Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia FKIP Universitas Jember yang telah sabar dalam memberikan ilmu, pengalaman, dan motivasi selama masa studi;
- 11) penjual buah di Pasar Tanjung Jember selaku narasumber yang telah membantu penulis dalam memperoleh informasi seputar penelitian;
- 12) berbagai pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu yang telah membantu dan mendukung penyelesaian skripsi ini. Semoga segala bantuan yang telah diberikan mendapatkan pahala dari Allah SWT.

Penulis menerima segala saran dan kritik dari semua pihak demi perbaikan skripsi ini. semoga skripsi ini dapat menginspirasi dalam perkembangan dunia pendidikan di Indonesia serta dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Jember, 5 Juli 2019

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSEMBAHAN	ii
MOTO	iii
HALAMAN PERNYATAAN.....	iv
HALAMAN PENGAJUAN	v
HALAMAN PEMBIMBINGAN.....	vi
HALAMAN PENGESAHAN	vii
RINGKASAN	viii
PRAKATA	x
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Definisi Operasional.....	6
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Penelitian Sebelumnya yang Relevan	8
2.2 Pragmatik	10
2.3 Tindak Tutur.....	11
2.3.1 Pengertian Tindak Tutur	11
2.3.2 Jenis Tindak Tutur	12
2.4 Tindak Tutur Asertif.....	14
2.5 Peristiwa Tutur	18
2.6 Konteks Tutur	18
2.7 Strategi Tindak Tutur	21
2.8 Faktor-faktor yang Memengaruhi Tindak Tutur.....	22
2.8.1 Penutur dan Mitra Tutur	22
2.8.2 Tujuan Tuturan	22
2.8.3 Konteks Tuturan	23
2.8.4 Jalur Tindak Tutur	23
2.9 Tindak Tutur dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia	23
BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN	25
3.1 Rancangan dan Jenis Penelitian	25
3.2 Data dan Sumber Data	25
3.2.1 Data.....	26
3.2.2 Sumber Data	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	27
3.3.1 Teknik Observasi	27
3.3.2 Teknik Wawancara	28
3.3.3 Teknik Dokumentasi.....	29

3.4 Teknik Analisis Data.....	30
3.4.1 Reduksi Data.....	30
3.4.2 Penyajian Data	31
3.4.3 Penarikan Kesimpulan	32
3.5 Instrumen Penelitian	32
3.6 Prosedur Penelitian.....	33
3.5.1 Tahap Persiapan	33
3.5.2 Tahap Pelaksanaan.....	34
3.5.3 Tahap Penyelesaian.....	34
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	35
4.1 Wujud Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah... 35	35
4.1.1 Tindak Tutur Asertif Membanggakan	35
4.1.2 Tindak Tutur Asertif Menunjukkan	40
4.1.3 Tindak Tutur Asertif Memberitahukan.....	43
4.1.4 Tindak Tutur Asertif Menyatakan	47
4.1.5 Tindak Tutur Asertif Mengeluh.....	48
4.1.6 Tindak Tutur Asertif Menyarankan	50
4.2 Strategi Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah . 51	51
4.2.1 Strategi Tindak Tutur Langsung Harfiah.....	52
4.2.2 Strategi Tindak Tutur Tidak Langsung Harfiah	53
4.3 Faktor yang Memengaruhi Tindak Tutur Asertif dalam	
Interaksi Jual Beli Buah.....	56
4.3.1 Pengalaman Penutur	56
4.3.2 Cara Memersuasikan.....	59
4.3.3 Mitra Tutur.....	62
4.3.4 Orang Ketiga.....	63
4.3.5 Kebenaran Semu	63
4.4 Pemanfaatan Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli	
Buah sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA	
Kelas X	65
BAB 5. PENUTUP.....	77
5.1 Kesimpulan.....	77
5.2 Saran	78
DAFTAR PUSTAKA	79

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A. MATRIKS PENELITIAN.....	81
LAMPIRAN B. INSTRUMEN PENGUMPUL DATA.....	82
LAMPIRAN C. INSTRUMEN ANALISIS DATA WUJUD TINDAK TUTUR ASERTIF	89
LAMPIRAN D. INSTRUMEN ANALISIS DATA STRATEGI TINDAK TUTUR ASERTIF	96
LAMPIRAN E. INSTRUMEN ANALISIS DATA FAKTOR YANG MEMENGARUHI TINDAK TUTUR ASERTIF	99
LAMPIRAN F. PEDOMAN WAWANCARA	107
LAMPIRAN G. HASIL WAWANCARA	108
AUTOBIOGRAFI.....	112



BAB 1. PENDAHULUAN

Pada bab satu ini dipaparkan mengenai pendahuluan yang terdiri atas lima subbab, yaitu (1) latar belakang, (2) rumusan masalah, (3) tujuan penelitian, (4) manfaat penelitian, dan (5) definisi operasional. Kelima subbab tersebut diuraikan sebagai berikut.

1.1 Latar Belakang

Komunikasi pada hakikatnya merupakan kegiatan pertukaran ide, gagasan, atau informasi yang dilakukan oleh penutur dan mitra tutur melalui lambang-lambang verbal dan non verbal. Hal ini sejalan dengan pendapat Tarigan (1991:13) yang mengemukakan bahwa komunikasi adalah pertukaran ide-ide, gagasan-gagasan, informasi, dan sebagainya antara dua orang atau lebih. Komunikasi secara lisan dilakukan oleh partisipan tutur melalui penggunaan lambang-lambang verbal dan non verbal, serta proses-proses produksi dalam berkomunikasi. Penggunaan lambang-lambang verbal dan non verbal yang ditemui dalam bahasa lisan yang digunakan oleh partisipan tutur saat berkomunikasi sering ditanggapi secara berbeda oleh partisipan tutur atau lawan bicara. Agar mudah dipahami oleh mitra tutur, penutur memerlukan tindak tutur atau pertuturan secara teratur yang mengandung unsur-unsur tertentu.

Unsur-unsur yang terdapat dalam tindak tutur berkaitan dengan wujud dan pemilihan ragam bahasa. Unsur tersebut antara lain, penutur; mitra tutur; pesan yang disampaikan; cara yang digunakan; dan ragam tutur yang digunakan. Penutur cenderung menggunakan bahasa yang seperlunya dalam berkomunikasi. Pemilihan kata oleh penutur lebih mengarah pada bahasa yang komunikatif. Selain itu, melalui konteks tutur yang jelas suatu peristiwa komunikasi dapat berjalan dengan lancar. Oleh sebab itu, muncullah pembahasan mengenai tindak tutur.

Tindak tutur adalah tuturan dari seseorang yang bersifat psikologis dan yang dilihat dari makna tindakan dalam tuturannya (Chaer, 2010:27). Seorang penutur yang mengemukakan sesuatu kepada mitra tutur, sejatinya mengemukakan makna atau maksud kalimat. Cara penyampaian makna atau maksud, penutur harus

mempertimbangkannya dalam wujud tindak tutur. Tindakan yang ditampilkan dengan menghasilkan suatu tuturan akan mengandung 3 tindak yang saling berhubungan (Yule, 2014:83).

Tindak tutur terbagi atas tindak tutur lokusi, tindak tutur ilokusi, dan tindak perlokusi. Hal ini sejalan dengan pendapat Austin (dalam Leech, 1993:160) tindak tutur lokusi merupakan tindak mengucapkan sesuatu dengan kata dan kalimat sesuai dengan makna di dalam kamus dan menurut kaidah sintaksisnya. Tindak tutur ilokusi adalah tindak tutur yang mengandung maksud dan fungsi daya ujar. Tindak tutur ilokusi dapat didefinisikan sebagai tindak tutur yang bersifat untuk menginformasikan sesuatu dan melakukan sesuatu. Kemudian tindak tutur perlokusi merupakan tindak yang menumbuhkan pengaruh kepada mitra tutur.

Searle (dalam Leech, 1993:163-166) ketika memfokuskan kajian pada tindak tutur ilokusi, membagi tindak tutur ilokusi meliputi: tindak tutur asertif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklaratif. Penelitian ini difokuskan pada tindak tutur asertif. Tindak tutur asertif yaitu tindak tutur yang melibatkan pembicara pada kebenaran proposisi yang diekspresikan, Searle (dalam Tarigan, 2015:42). Jenis tindak tutur asertif antara lain tuturan menyatakan, melaporkan, memberitahukan sesuatu, menunjukkan, dan menjelaskan. Macam jenis tindak tutur asertif tersebut berkaitan dengan kehidupan sehari-hari, misalnya dalam peristiwa jual beli. Dalam peristiwa tersebut, penjual biasanya menyebutkan harga barang, menjelaskan kualitas barang, dan melaporkan ketersediaan barang. Berikut contoh segmen tutur dalam interaksi jual beli buah yang mengandung tindak tutur asertif.

Segmen tutur: *Ariya dubeles se raje.*

(Ini dua belas ribu yang besar)

Koteks

Pembeli : Berapaan Buk pepayanya?

Penjual : *Mon se e tegghu' jereya dubeles ebu.*

(kalau yang dipegang, itu dua belas ribu)

Pembeli : Kenapa Buk?

Penjual : ~~

Pembeli : Emm..

Konteks : Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penjual buah kepada calon pembeli buah. Dituturkan sambil menunjuk menggunakan jari tangan ke arah buah. Mata memandang ke arah buah yang dipegang oleh calon pembeli. Penjual menjawab pertanyaan calon pembeli menggunakan Bahasa Madura dan menunjukkan harga masing-masing pepaya baik yang besar maupun yang kecil. dituturkan dengan intonasi sedang.

Tuturan tersebut menggambarkan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif menunjukka yang diindikasikan dengan kata “ariya” berarti “ini”. Tindak tutur menunjukkan ditandai dengan penggunaan kata tunjuk (ini, itu, berikut, begini, begitu, di sana, di sini, di situ) untuk menunjukkan objek yang dimaksud, ada hal yang dipertunjukkan (gerakan nonverbal). Tuturan tersebut ditandai dengan dituturkannya kata ‘ariya’ yang berarti ‘ini’ oleh penjual. Penjual menuturkan *Ariya dubeles se raje* yang artinya ‘Ini dua belas ribu yang besar’ dengan maksud untuk menunjukkan dan memberitahukan bahwa pepaya yang dipegang seharga dua belas ribu. Pembeli kebingungan menjawab apa yang disampaikan penjual karena pembeli tidak bisa berbahasa Madura.

Sementara itu, strategi yang digunakan dalam tuturan tersebut adalah strategi langsung harfiah. Tuturan yang disampaikan oleh penjual menggunakan strategi langsung. Pembeli bertanya harga pepaya yang dijual oleh penjual tersebut, secara langsung penjual menjawabnya tanpa menggunakan kata atau kalimat ungkapan apapun. Dibuktikan ketika pembeli menuturkan “kenapa Buk?” lalu dijawab oleh penjual *Ariya dubeles se raje*. Penjual mengatakan hal tersebut dengan memiliki maksud agar pembeli mengerti harga masing-masing pepaya yang dijualnya. Dikatakan harfiah karena penjual menunjukkan dan memberitahukan harga pepaya dengan tujuan agar pembeli langsung paham tanpa harus menggunakan tuturan-tuturan ungkapan.

Faktor yang memengaruhi tuturan tersebut adalah pengalaman penutur. Penutur dan mitra tutur merupakan orang yang sama-sama belum mengenal satu sama lain, sehingga penutur perlu menggunakan strategi untuk menarik perhatian mitra tutur. Penutur menuturkan *Ariya du beles se raje* karena memang hanya penjual yang mengetahui harga pepaya tersebut berdasarkan pengalamannya dalam mengetahui harga pasar. Tujuan penutur tersebut adalah ingin menunjukkan dan memberitahukan harga pepaya yang dipegang oleh pembeli.

Sehubungan dengan pembelajaran bahasa dan sastra Indonesia, pembelajaran mengenai tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli dapat diarahkan pada kemampuan peserta didik dalam berkomunikasi baik lisan maupun tulisan. Berkaitan dengan hal itu, tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di pasar Tanjung Kabupaten Jember diharapkan dapat dijadikan salah satu bahan pengembangan materi pembelajaran. Materi pembelajaran yang dimaksud adalah materi yang berkaitan dengan kompetensi berbicara maupun menulis pada teks negosiasi. Pemanfaatan dalam pelajaran Bahasa Indonesia kurikulum 2013 kelas X semester 2 dalam Kompetensi Dasar (KD) 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pegajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi. Penelitian ini dapat dijadikan referensi materi mengenal dan menyampaikan teks negosiasi karena berkaitan dengan tindak tutur dalam proses jual beli.

Peneliti memilih tindak tutur asertif penjual dan pembeli di pasar Tanjung Jember sebagai subjek penelitian karena belum pernah diteliti pada penelitian sebelumnya untuk tindak tutur asertif di Pasar Tanjung. Kemudian, beberapa hal yang sering terjadi dalam interaksi jual beli di pasar Tanjung adalah adanya ketidakcocokan antara yang diucapkan dengan fakta yang ada atau kebenarannya semu, cara penjual mempersuasikan dagangan, dan interaksi penjual kepada pembeli sehingga perlu dilakukan penelitian secara menyeluruh dan mendalam. Interaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli rata-rata menggunakan bahasa khas Jember yaitu percampuran antara Madura dan Jawa. Penelitian-penelitian sebelumnya terdapat pula yang membahas tindak tutur asertif, tetapi dilakukan di pasar lain.

Salah satu penelitian yang relevan adalah milik Hisda (2016) yang membahas fungsi tindak tutur asertif dan strategi tindak tutur asertif; tanpa disertai faktor penyebab dan pemanfaatannya bagi pembelajaran di sekolah. Kemudian, penelitian tersebut dilakukan pada seluruh pedagang dan pembeli yang berada di Pasar Karangrejo Banyuwangi dimana di pasar itu hampir semua data menunjukkan percakapan bahasa Jawa Banyuwangi. Selain itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seperti apa penggunaan tindak tutur dalam interaksi jual beli pedagang buah di pasar Tanjung Jember. Berdasarkan paparan di atas peneliti mengangkat judul **“Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung dan Pemanfaatannya sebagai Materi Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Bagaimanakah wujud tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?
- 2) Bagaimanakah strategi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?
- 3) Bagaimanakah faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?
- 4) Bagaimanakah pemanfaatan tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember sebagai alternatif materi pembelajaran teks negosiasi di SMA kelas X?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan hal-hal sebagai berikut.

- 1) Wujud tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.

- 2) Strategi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.
- 3) Faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dalam interaksi antara penjual dan pembeli buah di pasar Tanjung Jember.
- 4) Pemanfaatan tindak tutur asertif dalam interaksi antara penjual dan pembeli buah di pasar Tanjung Kabupaten Jember sebagai alternatif materi pembelajaran teks negosiasi di SMA kelas X.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

- 1) Bagi guru Bahasa Indonesia di jenjang SMA, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu pembelajaran, khususnya dalam materi teks negosiasi kelas X dalam Kompetensi Dasar (KD) 3.11.
- 2) Bagi mahasiswa Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, hasil penelitian ini dapat dijadikan masukan sebagai alternatif pengembangan materi perkuliahan, khususnya mata kuliah pragmatik.
- 3) Bagi peneliti yang hendak melakukan penelitian serupa dapat dijadikan acuan untuk mencermati gejala lain yang berkaitan dengan kajian pragmatik khususnya tindak tutur dengan teori atau metode lain yang lebih baik.

1.5 Definisi Operasional

Berdasarkan judul penelitian “Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember dan Pemanfaatannya sebagai Sumber Belajar pada Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA”, maka dipaparkan definisi-definisi mengenai istilah yang digunakan dalam penelitian ini agar lebih terarah. Istilah yang didefinisikan tersebut adalah sebagai berikut.

- 1) Tindak tutur asertif adalah perilaku berbahasa berupa tindak ujar yang mengikat penutur untuk menuturkan kebenaran atas tuturannya kepada mitra tutur.

- 2) Interaksi jual beli adalah kegiatan yang terjadi untuk berhubungan antara penjual dan pembeli dalam suatu wilayah tertentu.
- 3) Wujud tindak tutur asertif adalah wujud percakapan yang diungkapkan oleh penutur dan mitra tutur yang termasuk asertif.
- 4) Strategi tindak tutur asertif adalah upaya yang dilakukan untuk penutur untuk mengaitkan tujuan yang dituturkan dengan alat yang digunakan untuk mengekspresikan tuturan tersebut.
- 5) Faktor tindak tutur asertif adalah hal yang memengaruhi terjadinya tindak tutur asertif yang diperoleh dari berbagai aspek.
- 6) Pemanfaatan sebagai materi pembelajaran adalah memanfaatkan hasil penelitian berupa tindak tutur asertif sebagai alternatif materi pembelajaran. Penelitian ini difokuskan pada materi pembelajaran teks negosiasi SMA kelas X.

BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab dua ini dipaparkan mengenai tinjauan pustaka atau kajian teori yang berkaitan dengan penelitian. tinjauan pustaka dalam penelitian ini meliputi (1) penelitian sebelumnya yang relevan, (2) pragmatik, (3) tindak tutur, (4) tindak tutur asertif, (5) peristiwa tutur, (6) konteks tutur, (7) strategi tindak tutur, (8) faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur, dan (9) tindak tutur dalam pembelajaran Bahasa Indonesia. Kesembilan subbab tersebut diuraikan sebagai berikut.

2.1 Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Penelitian yang dianggap relevan dengan penelitian ini, yaitu dilakukan oleh Pradita (2015) dengan judul “Tindak Tutur Asertif dalam Acara dr. OZ Indonesia di Trans TV”. Penelitian tersebut bertujuan mendeskripsikan jenis tindak tutur asertif, strategi tindak tutur dari aspek langsung dan tidak langsung, dan modus tindak tutur asertif. Rancangan penelitian tersebut adalah kualitatif dan. Data dalam penelitian tersebut adalah segmen tutur beserta konteksnya yang mengindikasikan terdapat tindak tutur asertif. Hasil penelitian tersebut adalah tindak tutur asertif menjelaskan dengan menggunakan strategi tak langsung harfiah dan modus indikatif. Persamaan penelitian Pradita dengan penelitian ini adalah keduanya membahas tindak tutur asertif. Perbedaannya, rumusan masalah penelitian Pradita membahas modus tindak tutur, kemudian jenis penelitian etnografi komunikasi dan objek penelitiannya program dr. OZ Indonesia di Trans Tv, sedangkan penelitian ini selain strategi, membahas pula wujud, faktor dan pemanfaatan untuk materi pembelajaran, kemudian jenis penelitian deskriptif dan objek penelitiannya penjual dan pembeli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.

Penelitian kedua yang relevan oleh Hisda (2016) dengan judul “Tindak Tutur Asertif dalam Peristiwa Tutur Jual Beli di Pasar Karangrejo Banyuwangi”. Penelitian tersebut bertujuan mendeskripsikan fungsi tindak tutur asertif, dan strategi tindak tutur asertif yang digunakan dalam peristiwa tutur jual beli antara penjual dan pembeli di pasar Karangrejo Banyuwangi. Data dalam penelitian

tersebut adalah segmen tutur yang mengindikasikan tindak tutur asertif, dan strategi tindak tutur asertif yang digunakan dalam peristiwa tutur jual beli antara penjual dan pembeli di pasar Karangrejo Banyuwangi. Hasil penelitian tersebut berupa fungsi tindak tutur, dan strategi tindak tutur asertif yang digunakan dalam peristiwa jual beli di Pasar Karangrejo Banyuwangi. Persamaan penelitian Hisda dengan penelitian ini adalah keduanya membahas tindak tutur asertif dan strategi tindak tutur asertif di pasar. Perbedaannya, rumusan masalah penelitian Hisda hanya membahas fungsi dan strategi tindak tutur beberapa penjual di Pasar Karangrejo, sedangkan penelitian ini membahas wujud, strategi, faktor, pemanfaatan untuk materi pembelajaran dan dilakukan di Pasar Tanjung Jember pada penjual buah saja.

Penelitian ketiga yang relevan oleh Nisak (2014) dengan judul “Tindak Tutur Berbahasa Indonesia dalam Interaksi Jual-Beli di Pasar Minggu Tamanagung Banyuwangi”. Penelitian tersebut mendeskripsikan tentang jenis tindak tutur, strategi tawar menawar, faktor penentu pemilihan strategi tawar menawar, dan kesantunan berbahasa Indonesia yang digunakan dalam interaksi jual beli di pasar minggu desa Tamanagung Banyuwangi. Data dalam penelitian tersebut berupa tuturan dan konteks antara pedagang dan pembeli di Pasar Minggu Tamanagung Banyuwangi. Hasil dan pembahasan penelitian tersebut adalah jenis tindak tutur, strategi tawar-menawar, faktor penentu pilihan strategi tawar menawar, dan kesantunan berbahasa Indonesia yang digunakan dalam interaksi jual beli di pasar minggu desa Tamanagung Banyuwangi. Persamaan penelitian Nisak dengan penelitian ini yaitu keduanya membahas strategi tindak tutur, faktor penentu tindak tutur di pasar. Perbedaannya, penelitian Nisak membahas jenis tindak tutur, kesantunan berbahasa Indonesia beberapa penjual di Pasar Tamanagung Banyuwangi, sedangkan penelitian ini membahas wujud, strategi, faktor, pemanfaatan untuk materi pembelajaran dan dilakukan di Pasar Tanjung Jember pada penjual buah saja.

2.2 Pragmatik

Istilah pragmatik sudah di kenal sejak masa hidupnya seorang filsuf bernama Charles Morris. Dalam memunculkan istilah pragmatika, Morris mendasarkan pemikirannya pada gagasan filsuf-filsuf pendahulunya, seperti Charles Sanders Peirce dan John Locke yang banyak menggeluti ilmu tanda dan ilmu lambang semasa hidupnya. Pragmatik mengkaji maksud penutur dalam menuturkan sebuah satuan lingual tertentu pada sebuah bahasa karena yang dikaji di dalam pragmatik adalah makna, dapat dikatakan bahwa pragmatik dalam banyak hal sejajar dengan semantik yang juga mengkaji makna (Rahardi, 2005:50).

Pragmatik adalah kajian hubungan antara bahasa dan konteks yang mendasari penjelasan pengertian bahasa. Dengan demikian, untuk memahami pemakaian bahasa, kita dituntut memahami pula konteks yang mewadahi pemakaian bahasa tersebut (Levinson dalam Rusminto, 2015: 58). Pragmatik mencoba menjelaskan aspek-aspek makna dalam kaitan dengan konteks yang tidak dapat ditemukan dalam pengertian kata atau struktur seperti yang dijelaskan oleh kajian semantik (Moore dalam Rusminto, 2015: 58).

Pragmatik adalah studi tentang makna dalam kaitannya dengan situasi tutur. Oleh karena itu, untuk melakukan analisis pragmatik terhadap tuturan diperlukan situasi tutur yang mendukung keberadaan tuturan yang dimaksudkan (Leech dalam Rusminto, 2010:58). Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa pragmatik adalah ilmu tentang penggunaan bahasa dan makna bahasa berdasarkan konteks yang melatarbelakanginya serta berkaitan dengan penggunaan bahasa dalam peristiwa komunikasi yang sebenarnya.

2.3 Tindak Tutur

Pada subbab ini dipaparkan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan tindak tutur meliputi: pengertian tindak tutur dan jenis tindak tutur.

2.3.1 Pengertian Tindak Tutur

Tindak tutur merupakan unsur pragmatik yang melibatkan pembicara, pendengar atau penulis pembaca serta yang dibicarakan. Dalam penerapannya tindak tutur digunakan oleh beberapa disiplin ilmu. Adapun pengertian tindak tutur yang dikemukakan oleh para ahli bahasa, antara lain: Austin, Searle, Chaer, dan Tarigan.

Austin (dalam Rusminto, 2010:22) pertama kali mengemukakan istilah tindak tutur. Austin mengemukakan bahwa aktivitas bertutur tidak hanya terbatas pada penuturan sesuatu, tetapi juga melakukan sesuatu atas dasar tuturan itu. Pendapat Austin ini didukung oleh Searle (dalam Rusminto, 2010:22) dengan mengatakan bahwa unit terkecil komunikasi bukanlah kalimat, melainkan tindakan tertentu, seperti membuat pernyataan, pertanyaan, perintah, dan permintaan.

Selanjutnya Searle (dalam Rusminto, 2010:22) mengemukakan bahwa tindak tutur adalah teori yang mencoba mengkaji makna bahasa yang didasarkan pada hubungan tuturan dengan tindakan yang dilakukan oleh penuturnya. Kajian tersebut didasarkan pada pandangan bahwa (1) tuturan merupakan sarana untuk berkomunikasi dan (2) tuturan baru memiliki makna jika direalisasikan dalam tindak komunikasi nyata, misalnya membuat pernyataan, pertanyaan, perintah, dan permintaan. Dengan demikian, tindakan merupakan karakteristik tuturan dalam komunikasi. Diasumsikan bahwa dalam merealisasikan tuturan atau wacana, seseorang berbuat sesuatu, yaitu performansi tindakan. Tuturan yang berupa performansi tindakan ini disebut dengan tuturan performatif, yakni tuturan yang dimaksudkan untuk melakukan suatu tindakan.

Chaer (2004:16) menyatakan bahwa tindak tutur merupakan gejala individual, bersifat psikologis dan keberlangsungannya ditentukan oleh kemampuan bahasa penutur dalam menghadapi situasi tertentu. Dalam tindak tutur lebih dilihat pada makna atau arti tindakan dalam tuturannya, sedangkan

Tarigan (2015:33) menyatakan bahwa berkaitan dengan tindak tutur maka setiap ujaran atau ucapan tertentu mengandung maksud dan tujuan tertentu pula. Dengan kata lain, kedua belah pihak, yaitu penutur dan lawan tutur terlibat dalam suatu tujuan kegiatan yang berorientasi pada tujuan tertentu.

2.3.2 Jenis Tindak Tutur

Austin (dalam Leech, 1993:316) secara pragmatik membagi tindak tutur dalam tiga jenis, yaitu tindak lokusi, tindak ilokusi, dan tindak perlokusi. Tindak lokusi adalah tindak bertutur dengan kata, frasa, dan kalimat sesuai dengan makna yang dikandung oleh kata, frasa, dan kalimat itu. Tindak ilokusi adalah tindak melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu pula. Tindak ilokusi sangat sulit diidentifikasi karena terlebih dahulu harus mempertimbangkan siapa penutur dan lawan tutur, kapan dan di mana tindak tutur itu terjadi, dan sebagainya. Tindak perlokusi adalah tindak menumbuhkan pengaruh (effect) kepada mitra tutur.

Selanjutnya, klasifikasi tindak tutur ilokusi menurut Searle (dalam Leech, 1993:163) yaitu asertif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklaratif.

1) Asertif

Tindak tutur asertif adalah tindak tutur yang melibatkan pembicara pada kebenaran proposisi yang diekspresikan (Searle dalam Tarigan, 2015:42). Tindak tutur asertif merupakan tindak tutur yang digunakan untuk mengemukakan atau menyatakan fakta atau pengetahuan. Tujuan dikemukakannya tindak tutur ini adalah untuk menginformasikan sesuatu. Penjelasan lebih lengkap tentang tindak tutur asertif sebagai fokus penelitian ini diuraikan pada subbab 2.4.

2) Direktif

Tuturan direktif dimaksudkan untuk menimbulkan beberapa efek melalui tindakan sang penyimak, misalnya: memesan, memerintahkan, memohon, meminta, menyarankan, menganjurkan, dan menasihatkan. Semua ini seringkali termasuk ke dalam kategori kompetitif dan terdiri atas suatu kategori ilokusi-ilokusi di mana kesopansantunan yang negatif menjadi penting. Sebaliknya, beberapa direktif (seperti undangan) pada hakikatnya dianggap sopan. Perlu dicatat bahwa untuk menghilangkan kebingungan dalam pemakaian istilah direktif

dalam hubungannya dengan *'direct and indirect illocution'*, Leech menganjurkan pemakaian istilah impositif bagi ilokusi-ilokusi kompetitif dalam kelas ini. Contoh tuturan direktif yaitu.

“Buka halaman 40!”

Pada contoh tersebut penutur memerintahkan mitra tutur untuk membuka buku pada halaman 40. Tuturan ini menimbulkan efek tindakan pada mitra tutur, yaitu segera membuka buku pada halaman 40.

3) Komisif

Tuturan komisif melibatkan pembicara pada beberapa tindakan yang akan datang, misalnya: menjanjikan, bersumpah, menawarkan, memanjatkan (doa). Semua ini cenderung lebih bersifat konvival daripada kompetitif, dilaksanakan justru lebih memenuhi minat seseorang daripada sang pembicara. Contoh tuturan komisif yaitu.

“Saya berjanji untuk setia kepadamu selama-lamanya.”

Pada tuturan tersebut, penutur berjanji kepada mitra tutur untuk setia selama-lamanya. Tuturan ini mengikat penutur untuk melakukan sesuatu yang dijanjikannya. Mitra tutur harus percaya bahwa penutur dapat memenuhi janjinya.

4) Ekspresif

Tuturan ekspresif mempunyai fungsi untuk mengekspresikan, mengungkapkan atau memberitahukan sikap psikologis sang pembicara menuju suatu pernyataan keadaan yang diperkirakan oleh ilokusi. Misalnya: mengucapkan terima kasih, mengucapkan selamat, memaafkan, mengampuni, menyalahkan, memuji, menyatakan belasungkawa, dan sebagainya. Seperti juga halnya komisif, maka semua ini juga cenderung menjadi konvival, dan oleh sebab itu pada hakikatnya dianggap sopan. Akan tetapi sebaliknya juga dapat dibenarkan, misalnya ekspresif-ekspresif seperti *'menyalahkan'* dan *'menuduh'*. Contoh tuturan ekspresif yaitu.

“Saya mohon maaf (karena saya) telah banyak merepotkan Anda”.

Pada tuturan tersebut penutur mengekspresikan perasaannya yang merasa tidak enak kepada mitra tutur karena sudah banyak merepotkan dengan cara meminta maaf kepada mitra tutur.

5) Deklaratif

Tuturan deklaratif adalah ilokusi yang bila performansinya berhasil akan menyebabkan korespondensi yang baik antara isi proposisional dengan realitas. Contoh: menyerahkan diri, memecat, membebaskan, membaptis, memberi nama, menemani, mengucilkan, mengangkat, menunjuk, menentukan, menjatuhkan hukuman, memvonis, dan sebagainya. Contohnya adalah hakim yang menjatuhkan hukuman, pendeta yang membaptis anak-anak, orang terkemuka yang menamai kapal, dan sebagainya. Apabila ditinjau dari segi kelembagaan dan bukan hanya dari segi tindak ujar, maka tindakan-tindakan tersebut dapat dikatakan hampir tidak melibatkan kesopansantunan. Sebagai contoh, walaupun tindakan menjatuhkan hukuman kepada seorang terdakwa tidak selalu menyenangkan, namun sang hakim mempunyai wewenang penuh untuk melakukannya. Oleh karena itu, hampir tidak dapat dikatakan bahwa menjatuhkan hukuman kepada seseorang itu ‘tidak sopan’ (Leech dalam Tarigan, 2015: 43-44).

2.4 Tindak Tutur Asertif

Tindak tutur asertif adalah tindak tutur yang melibatkan pembicara pada kebenaran proposisi yang diekspresikan, misalnya: menyatakan, memberitahukan, menyarankan, membanggakan, mengeluh, menuntut, dan melaporkan (Searle dalam Tarigan, 2015:42). Ilokusi-ilokusi seperti ini cenderung bersifat netral dari segi kesopansantunan, dengan demikian dapat dimasukkan ke dalam kategori kolaboratif. Namun, ada beberapa pengecualian, misalnya membanggakan, menyombongkan yang pada umumnya dianggap tidak sopan secara semantis, asertif bersifat proporsional. Penjelasan mengenai ekspresi tindak tutur asertif sebagai berikut.

1) Menyatakan

Menyatakan adalah menerangkan; menjadikan nyata; menjelaskan; menunjukkan; mengatakan; mengemukakan pikiran, isi hati (KBBI, 2008: 972). Menyatakan adalah mengemukakan atau mengatakan sesuatu yang tidak selalu mitra tutur yang diajak penutur untuk berbicara harus tahu. Penutur dan mitra

tutur memiliki pengetahuan yang sama. Mengemukakan pikiran sesuai dengan yang dilihatnya atau dirasakannya. Contoh tuturan dengan ekspresi menyatakan sebagai berikut.

“Udaranya sangat panas”

Tuturan tersebut terjadi saat penutur dan mitra tutur berada di dalam sebuah ruangan yang tidak memiliki kipas angin. Saat itu penutur dan mitra tutur mengalami kejadian yang sama, yaitu sama-sama merasakan udara yang panas. Oleh karena itu, tuturan tersebut disebut tuturan dengan ekspresi menyatakan karena memiliki pengetahuan dan kejadian yang sama.

2) Memberitahukan

Memberitahukan adalah menyampaikan (kabar dan sebagainya) supaya diketahui (KBBI, 2008:179). Jadi, ekspresi memberitahukan digunakan untuk menyampaikan suatu kabar atau informasi supaya diketahui oleh mitra tuturnya. Contoh tuturan dengan ekspresi memberitahukan sebagai berikut.

“Harga tomat sekarang sekilo lima ribu”

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi memberitahukan bahwa harga tomat sekarang sekilo lima ribu rupiah. Wujud tuturan dalam kalimat tersebut adalah kalimat berita.

3) Menyarankan

Menyarankan adalah memberikan saran (anjuan dsb); menganjurkan (KBBI, 2008:1226). Jadi, ekspresi menyarankan berfungsi untuk memberikan saran atau anjuran kepada mitra tutur agar mau mengikuti apa yang disarankan oleh penutur. Umumnya ekspresi menyarankan menggunakan penanda lingual hendaklah/hendaknya dan sebaiknya/baiknya. Contoh tuturan dengan ekspresi menyarankan sebagai berikut.

“Sebaiknya ibu menambahkan bawang goreng pada masakan agar lebih enak”.

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi menyarankan. Tuturan tersebut menggunakan penanda lingualsebaiknya untuk mempertegas ekspresi menyarankan.

4) Membanggakan

Membanggakan adalah menimbulkan perasaan bangga; menjadikan besar hati; memuji-muji dengan bangga; dan mengagungkan (KBBI, 2008:132). Jadi, ekspresi membanggakan berfungsi untuk memuji sesuatu. Contoh tuturan dengan ekspresi membanggakan sebagai berikut.

“Manis dan segar nih jeruk yang saya jual”

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi membanggakan. Pada tuturan tersebut penutur memuji jeruk yang dijualnya dengan mengatakan jeruknya manis dan segar.

5) Mengeluh

Mengeluh adalah menyatakan susah karena penderitaan, kesakitan, kekecewaan, dan sebagainya (KBBI, 2008:660). Umumnya, ekspresi mengeluh menggunakan penanda lingual aduh/waduh/duh dan ih. Contoh tuturan dengan ekspresi mengeluh sebagai berikut.

“Aduh, kok mahal sekali cabenya”

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi mengeluh. Pada tuturan tersebut penutur mengeluhkan harga cabe yang sangat mahal. Penutur menggunakan penanda lingual aduh untuk mengekspresikan keluhannya.

6) Menuntut

Menuntut adalah meminta dengan keras setengah mengharuskan supaya dipenuhi (KBBI, 2008:1507). Umumnya, ekspresi menuntut menggunakan penanda linguistik harap atau harus. Contoh tuturan dengan ekspresi menuntut sebagai berikut.

“Kamu harus mendapatkan juara satu lomba menulis cerpen”

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi menuntut. Pada tuturan tersebut penutur mengharuskan mitra tutur untuk mendapatkan juara satu lomba menulis cerpen. Penutur menggunakan penanda lingual harus untuk mengekspresikan tuuntutannya kepada mitra tutur.

7) Melaporkan

Melaporkan adalah memberitahukan kejadian secara kronologis. Umumnya yang melakukan kegiatan melaporkan adalah reporter. Contoh tuturan dengan ekspresi melaporkan sebagai berikut.

“Saya akan melaporkan hasil pengamatan tentang jalannya upacara Sumpah Pemuda tanggal 28 Oktober 2016 di SMA Negeri 1 Way Jepara. Para petugas upacara berasal dari kelas XII IPS 2. Yang bertugas sebagai pemimpin upacara adalah Ravito.....”

Tuturan tersebut merupakan tuturan dengan ekspresi melaporkan. Pada tuturan tersebut penutur melaporkan kejadian secara kronologis mengenai kegiatan upacara Sumpah Pemuda di SMA Negeri 1 Way Jepara.

8) Menunjukkan

Menunjukkan adalah memperlihatkan, menyatakan, menerangkan (dengan bukti dan sebagainya). Tindak tutur asertif menunjukkan adalah tindak tutur yang dituturkan oleh penutur untuk menerangkan sesuatu dengan memperlihatkan suatu objek. Tindak tutur ini ditandai dengan penggunaan kata tunjuk (ini, itu, berikut, begini, begitu, di sana, di sini, di situ) untuk menunjukkan objek yang dimaksud, ada hal yang dipertunjukkan (gerakan nonverbal). Berikut contoh tindak tutur asertif menunjukkan.

“Kalau mau ke *Garden Park* maka dari jalan Jawa kamu lurus saja sampai bundaran DPR lalu belok kanan terus hingga *doubel way*. Tepat disebelah kiri *doubel way* ada taman yang luas. Nah itu adalah *Garden Park*”.

Tuturan tersebut merupakan tuturan dari petugas pusat informasi kepada wisatawan. Tuturan terjadi di kantor pusat informasi mengenai petunjuk menuju *Garden Park* kepada wisatawan. Tuturan tersebut terjadi di siang hari. Penutur dengan ekspresi menyenangkan dan nada riang sedang memberikan penjelasan menunjukkan arah menuju *Garden Park*. Indikasi bahwa tuturan di atas merupakan tindak tutur asertif menunjukkan adalah terdapat penjelasan mengenai isyarat untuk menuju suatu tempat dengan kata tunjuk.

2.5 Peristiwa Tutur

Peristiwa tutur adalah kejadian di mana tindak tutur itu dilakukan. Menurut Hymes (dalam Suwito, 1983:32-33) ada beberapa faktor yang menjadi penentu terjadinya peristiwa tutur, yaitu dengan akronim SPEAKING. Berikut penjelasannya.

- 1) S : *setting and scene*, yaitu latar dan suasana. Setting berkenaan dengan tempat dan waktu terjadinya tuturan. Sedangkan scene mengacu pada suasana psikologis yang menyertai peristiwa tutur.
- 2) P : *participants*, pihak-pihak yang terlibat dalam pertuturan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Adapun hal-hal yang berhubungan dengan dengan partisipan misalnya usia, latar sosial, pendidikan, dan sebagainya.
- 3) E : *ends*, mengacu pada tujuan dan maksud dari pertuturan.
- 4) A : *act and sequences*, pesan dan amanat yang terdiri dari wujud pesan dan isi pesan yang digunakan oleh penutur.
- 5) K : *key*, merujuk pada cara, nada, sikap, atau semangat yang menjadikan pesan tersampaikan. Misalnya dengan serius, senang hati, santai, angkuh, sombong atau yang lainnya.
- 6) I : *instrumentalis*, yaitu sarana. Mengacu pada media yang digunakan untuk menyampaikan pesan, misalnya secara lisan, tertulis, isyarat, surat, dan radio.
- 7) N : *norms*, merujuk pada norma atau aturan dalam berinteraksi. Misalnya apa saja yang boleh dibicarakan dan tidak, serta bagaimana cara membicarakannya.
- 8) G : *genre*, yakni mengacu pada wujud penyampaian. Hal ini langsung menunjuk pada jenis wacana yang disampaikan, seperti wacana telepon, koran, prosa, ceramah, puisi, doa, dan sebagainya.

2.6 Konteks Tutur

Tindak tutur selalu muncul bersama dengan unsur-unsur lain yang menyertainya. Unsur-unsur lain tersebut lebih dikenal dengan konteks. Leech (1992:20) berpendapat bahwa konteks adalah aspek-aspek yang gayut dengan lingkungan fisik dan sosial sebuah tuturan. Pendapat lain dikemukakan oleh

Kridalaksana (dalam Andianto, 2013:35), ia berpendapat bahwa konteks adalah ciri-ciri di luar bahasa yang menumbuhkan makna ujaran atau wacana.

Selanjutnya, Parret (dalam Andianto, 2013:62) membedakan konteks tutur menjadi lima macam, yaitu (1) konteks kontekstual, (2) konteks eksistensial, (3) konteks situasional, (4) konteks aksional, dan (5) konteks psikologis. Kelima macam konteks tersebut dijelaskan sebagai berikut.

1) Konteks kontekstual

Konteks kontekstual adalah konteks yang berupa konteks, konteks ini yakni perluasan cakupan tuturan seseorang yang menghasilkan sebuah teks. Dalam konteks di dalamnya terdapat orang, tempat, wujud, peristiwa dan fakta. Berikut contoh konteks kontekstual.

“Sebaiknya hati-hati banyak jalan berkelok tajam”

Tuturan di atas menunjukkan adanya konteks kontekstual. Hal ini terlihat dari konteks tuturan yang ditujukan kepada pengguna jalan, bertempat di kawasan landai, wujudnya berupa kalimat peringatan dan peristiwa tersebut terjadi saat kendaraan berlalu lintas melewati jalanan berkelok. Konteks tuturan di atas berupa sebuah teks. Teks tersebut memiliki makna memerintah kepada seluruh pengguna jalan untuk berhati-hati saat melintas karena jalan yang ada di daerah tersebut berkelok tajam.

2) Konteks eksistensial

Konteks eksistensial adalah peserta tutur (penutur dan mitra tutur), waktu dan tempat berlangsungnya tuturan. Berikut contoh konteks eksistensial.

“Sudah minum obat hari ini nak?”

Tuturan di atas menunjukkan adanya konteks eksistensial. Hal ini terlihat pada konteks tuturan, yakni pada tuturan tersebut terdapat penutur yaitu ibu dan mitra tuturnya yaitu anak. Waktu tuturan tersebut terjadi pada malam hari menjelang tidur, dan bertempat di kamar sang anak. Tuturan tersebut memiliki makna bahwa ibu menanyakan kepada anaknya sebelum pergi tidur apakah sang anak sudah minum obat sebelum tidur malam.

3) Konteks situasional

Konteks situasional merupakan situasi percakapan dan kebiasaan yang khas dalam suatu institusi atau tempat yang umum, seperti pasar, pengadilan, sekolah, dan lainnya. Berikut contoh konteks situasional.

“Apa kabar kalian hari ini?”

Tuturan di atas menunjukkan adanya konteks situasional. Hal ini terlihat pada konteks tersebut, yaitu ada situasi yang mendukung tuturan tersebut dituturkan, serta tuturan tersebut menjadi kebiasaan bagi para guru-guru untuk menuturkan tuturan tersebut sebelum memulai pembelajaran di sekolah.

4) Konteks aksional

Konteks aksional berhubungan dengan tindakan nonverbal yang dilakukan oleh peserta tutur, misalnya menarik napas dalam-dalam, menatap, membusungkan dada, dan lain-lain. Berikut contoh konteks aksional.

“Saya butuh kapas dan *betadine* sekarang, ada kecelakaan di depan sana”

Tuturan di atas menunjukkan adanya konteks aksional. Hal ini terlihat dari konteks tuturan, yakni ada seorang pembeli yang terlihat tergesa-gesa dengan nafas yang tidak teratur ingin membeli kapas dan *betadine*. Hal tersebut mendukung adanya tindakan nonverbal dari penutur.

5) Konteks psikologis

Konteks psikologis merupakan konteks yang berkenaan dengan psikis atau mental peserta pertuturan, seperti sedih, marah, gembira dan bersemangat. Berikut contoh konteks psikologis.

“Jangan ganggu, saya sedang sibuk!”

Tuturan di atas menunjukkan adanya konteks psikologis. Hal ini terlihat dari konteks tuturan, yakni pada tuturan tersebut terdapat situasi psikis oleh penutur yang ditujukan kepada mitra tutur, padahal dengan tegas penutur dengan tegas mengatakan bahwa dia sedang sibuk.

2.7 Strategi Tindak Tutur

Seorang penutur dalam mengujarkan tuturannya, terkadang menggunakan cara yang berbeda-beda. Dalam pragmatik cara tersebut disebut dengan strategi. Strategi tindak tutur sangat dibutuhkan dalam sebuah tindak tutur. Strategi tindak tutur digunakan oleh seorang penutur untuk memengaruhi mitra tutur untuk menyampaikan maksud dari sebuah tuturan.

Menurut Corder (dalam Andianto, 2013:39) strategi komunikasi pada dasarnya merupakan upaya penutur (komunikator) mengaitkan tujuan penuturan dengan alat yang digunakan untuk mengekspresikan. Strategi tindak tutur dibagi menjadi: 1) strategi tindak tutur langsung harfiah, 2) strategi tindak tutur langsung tidak harfiah, 3) strategi tindak tutur tidak langsung harfiah, dan 4) strategi tindak tutur tidak langsung tidak harfiah. Berikut penjelasan keempat strategi tersebut.

1) Strategi tindak tutur langsung harfiah

Strategi tindak tutur langsung harfiah merupakan strategi tindak tutur yang menampilkan maksud seperti yang dituturkan. Artinya, tuturan yang menggunakan strategi ini dalam menyampaikan tuturannya tidak memiliki maksud lain. Contoh strategi tindak tutur langsung harfiah adalah sebagai berikut.

“Ambilkan baju itu!”

Tuturan tersebut memiliki maksud menyuruh mitra tuturnya untuk mengambilkan baju dan bukan untuk maksud lain.

2) Strategi tindak tutur langsung tidak harfiah

Strategi tindak tutur langsung tidak harfiah merupakan strategi tindak tutur yang menampilkan tuturan yang tidak sesuai maksud yang diinginkan. Berikut contoh strategi tindak tutur langsung tidak harfiah.

“Kamu jangan pergi dulu, bantu aku merapikan kamar.”

Tuturan tersebut mengandung maksud agar membantu merapikan kamar, bukan bermaksud untuk menyuruh pergi.

3) Strategi tindak tutur tidak langsung harfiah

Strategi tindak tutur tidak langsung harfiah merupakan strategi tindak tutur yang menampilkan tindak tutur tertentu dengan maksud menampilkan tindak tutur yang lain. Berikut contoh strategi tindak tutur tidak langsung harfiah.

“Saya tidak bisa membuka pintu ini.”

Tuturan tersebut bukan bermaksud menginformasikan kepada mitra tutur bahwa ia tidak bisa membuka pintu, namun tuturan tersebut bermaksud meminta tolong untuk membukakan pintu.

4) Strategi tindak tutur tidak langsung tidak harfiah

Strategi tindak tutur tidak langsung tidak harfiah merupakan strategi tutur yang menampilkan tindak tutur tertentu dengan maksud tertentu pula. Berikut contoh strategi tindak tutur tidak langsung tidak harfiah.

“Sebaiknya kamu jangan menginjakkan kaki lagi di rumah ini!”

Tuturan tersebut memiliki makna yang sama yaitu tidak bermaksud menyatakan pendapat bahwa seharusnya ia angkat kaki dari rumahnya, melainkan menyuruh untuk meninggalkan rumahnya.

2.8 Faktor-faktor yang Memengaruhi Tindak Tutur

Dalam hal mengungkapkan sesuatu, penutur harus mengetahui faktor-faktor atau aspek yang berkaitan dengan peristiwa tutur agar tuturan dapat terlaksana dengan baik dan tujuan tuturan bisa tercapai. Aspek situasi tutur juga harus dipertimbangkan dalam peristiwa tutur (Leech dalam Tarigan, 2015:32). Faktor yang berkaitan dengan tindak tutur tersebut sebagai berikut.

2.8.1 Penutur dan Mitra Tutur

Saat seseorang bertutur baik secara lisan maupun tertulis maka konsep penutur dan mitra tutur ini berlaku. Aspek yang berkaitan dengan penutur dan mitra tutur ini meliputi usia, latar belakang sosial ekonomi, jenis kelamin, tingkat keakraban, dan sebagainya. Aspek tutur ini sangat berpengaruh dalam peristiwa tutur terutama untuk menjaga keberlangsungan tuturan agar tercapainya tujuan tuturan.

2.8.2 Tujuan Tuturan

Bentuk-bentuk tuturan yang diutarakan oleh penutur dilatarbelakangi oleh maksud dan tujuan. Dalam hubungan itu bentuk-bentuk tuturan yang bermacam-macam dapat digunakan untuk menyatakan maksud yang sama. Atau sebaliknya,

berbagai macam maksud dapat diutarakan dengan tuturan yang sama. Di dalam pragmatik berbicara merupakan aktivitas yang berorientasi pada tujuan. Contoh : bentuk-bentuk tuturan “pagi”, “selamat pagi” dan “met pagi” dapat digunakan untuk menyatakan maksud yang sama, yakni menyapa lawan bicara yang dijumpai pada pagi hari.

2.8.3 Konteks Tuturan

Konteks tuturan adalah konteks dalam semua aspek fisik atau seting sosial yang relevan dari tuturan bersangkutan. Di dalam pragmatik konteks itu pada hakikatnya adalah semua latar belakang pengetahuan (*background knowledge*) yang dipahami bersama oleh penutur dan mitra tutur. Contoh : dalam tindak tutur yang bertemakan kebudayaan. Antara penutur dan mitra tutur harus memahami apa yang dibicarakan dalam tema atau topik budaya tersebut.

2.8.4 Jalur Tindak Tutur

Jalur tindak tutur merupakan sebuah jalan atau sarana yang digunakan dalam komunikasi antara penutur dan mitra tutur untuk berkomunikasi. Dalam tindak tutur ada dua jalur yang bisa ditempuh untuk dapat menyampaikan pesan yang ingin disampaikan.

1) Jalur Lisan

Jalur lisan dalam tindak tutur merupakan komunikasi langsung antara penutur dan mitra tutur. Contoh : komunikasi secara langsung (tatap muka).

2) Jalur Tulis

Jalur tulis dalam tindak tutur merupakan komunikasi tidak langsung antara penutur dan mitra tutur, dimana dalam tindak tutur tersebut ada media yang berperan sebagai penghubung antar keduanya. Contoh : komunikasi melalui surat dan komunikasi melalui pesan singkat (sms).

2.9 Tindak Tutur dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia

Kurikulum 2013 pelajaran bahasa Indonesia digunakan sebagai sarana untuk mengembangkan kemampuan dan keterampilan menalar. Hal ini dilatarbelakangi oleh kenyataan bahwa kemampuan menalar peserta didik masih rendah. Pelajaran

bahasa Indonesia diberikan kepada peserta didik untuk melatih peserta didik agar terampil berbahasa dengan menyampaikan ide dan gagasannya secara kritis dan kreatif. Namun, masih banyak guru yang menyampaikan pelajaran bahasa Indonesia dengan lebih mengutamakan konsep sehingga pembelajaran bahasa Indonesia banyak membahas teori saja. Oleh sebab itu, kurikulum 2013 berbasis teks. Hal ini bertujuan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran bahasa Indonesia.

Materi dalam pelajaran bahasa Indonesia kurikulum 2013 yang sesuai dengan penelitian ini adalah materi tentang teks negosiasi. Teks negosiasi terdapat dalam silabus kelas X dengan Kompetensi Dasar (KD) 3.11 Menganalisis isi, struktur (orientasi, pengajuan, penawaran, persetujuan, penutup) dan kebahasaan teks negosiasi.

Negosiasi merupakan komunikasi dua arah untuk mencapai suatu kesepakatan. Negosiasi bertujuan meyakinkan seseorang agar melakukan sesuatu yang dikehendaki salah satu atau kedua belah pihak. Teks negosiasi adalah bentuk karangan yang bertujuan untuk meyakinkan seseorang, baik pembaca maupun pendengar agar melakukan sesuatu yang dihendaki penulis.

Berdasarkan pemaparan tersebut, tujuan dari pembelajaran teks negosiasi adalah peserta didik dapat memiliki kemampuan berkomunikasi secara efektif dan efisien sesuai dengan etika yang berlaku. Hal ini berarti dalam membina kemampuan berkomunikasi harus memperhatikan etika dalam penggunaannya. Etika yang dimaksudkan berkaitan dengan penggunaan tindak tutur dalam berkomunikasi.

BAB 3. METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab tiga ini dipaparkan tentang metodologi penelitian yang digunakan sebagai pedoman dalam penelitian meliputi (1) rancangan dan jenis penelitian, (2) data dan sumber data, (3) teknik pengumpulan data, (4) teknik analisis data, (5) instrumen penelitian data, dan (6) prosedur penelitian data. Keenam subbab tersebut dijelaskan sebagai berikut.

3.1 Rancangan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian kualitatif. Menurut Bogdam dan Taylor (dalam Sujarweni, 2014:19), penelitian kualitatif merupakan salah satu rancangan penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan ataupun tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati dengan cara memberikan memberikan pemaparan yang jelas tentang fenomena-fenomena tersebut dalam wujud rangkaian kata. Berdasarkan pendapat tersebut, data deskriptif yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah segmen tutur beserta konteks yang menyertainya berupa kata, frasa, klausa dan kalimat dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang berusaha menggambarkan atau mendeskripsikan gejala, peristiwa, atau kejadian yang terjadi pada saat ini dalam kondisi alamiah tanpa ada yang dikendalikan (Arikunto, 2006:10). Penelitian ini mendeskripsikan kondisi alamiah interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember yang melibatkan penjual, pembeli, dan orang lain yang terlibat.

3.2 Data dan Sumber Data

Arikunto (2006:107) menjelaskan bahwa data adalah pencatatan peneliti, baik yang berupa fakta maupun angka, sedangkan sumber data adalah dari mana data dapat diperoleh. Data dan sumber data dalam penelitian ini akan paparkan sebagai berikut.

3.2.1 Data

Data pada penelitian ini adalah segmen tutur yang mengandung tindak tutur asertif beserta konteksnya dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember. Selanjutnya data tersebut diklasifikasikan sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditentukan sebagai berikut.

- 1) Untuk memperoleh data rumusan masalah pertama, data berupa segmen tutur beserta konteks tutur berwujud kata, frasa, klausa dan kalimat yang mengindikasikan wujud tindak tutur asertif dalam jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember
- 2) Untuk memperoleh data rumusan masalah kedua, data berupa segmen tutur beserta konteks tutur berwujud kata, frasa, klausa dan kalimat yang mengindikasikan sebagai strategi tindak tutur asertif dalam jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember
- 3) Untuk memperoleh data rumusan masalah ketiga, data berupa hasil wawancara kepada pelaku segmen tutur yang mengindikasikan sebagai faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dalam jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember
- 4) Untuk memperoleh data rumusan masalah keempat, data berupa dokumen kurikulum 2013 edisi revisi 2017 yang memuat KI dan KD mata pelajaran Bahasa Indonesia untuk dimanfaatkan sebagai alternatif sumber belajar pada pembelajaran teks negosiasi di SMA.

3.2.2 Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian ini adalah berupa data lisan dan tindakan, dan tulisan yang meliputi.

- 1) Sumber data rumusan masalah pertama berupa peristiwa tutur antara penjual, pembeli dan orang lain yang terlibat dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.
- 2) Sumber data rumusan masalah kedua berupa peristiwa tutur antara penjual, pembeli dan orang lain yang terlibat dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember.

- 3) Sumber data rumusan masalah ketiga berupa wawancara mengenai latar belakang penjual dan alasan menggunakan tuturan dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung.
- 4) Sumber data rumusan masalah keempat berupa Kurikulum 2013 edisi revisi 2017 Bahasa Indonesia untuk meninjau KI dan KD pada silabus Bahasa Indonesia SMA kelas X yang digunakan sebagai dasar alternatif materi pembelajaran teks negosiasi.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan cara yang digunakan untuk mengumpulkan data yang akan diteliti. Teknik pengumpulan data merupakan suatu kegiatan dalam penerimaan data yang dilakukan dengan cara merekam kejadian, mencatatnya secara teliti dan apa adanya tanpa rekayasa (Arikunto 2006:265). Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik observasi, wawancara dan dokumentasi.

3.3.1 Teknik Observasi

Teknik observasi merupakan cara pengumpulan data yang dilakukan secara langsung. Penelitian ini menggunakan observasi berpartisipasi dan observasi tak berpartisipasi untuk memperoleh data rumusan masalah pertama dan kedua yaitu wujud tindak tutur dan strategi tindak tutur. Sugiyono (2011:145) mengatakan observasi berpartisipasi adalah observasi yang melibatkan peneliti dalam kegiatan yang sedang diamati. Sedangkan observasi tak berpartisipasi adalah observasi yang memosisikan peneliti tidak terlibat langsung dan hanya sebagai pengamat independen. Kedua teknik ini memungkinkan untuk melihat bahkan berpartisipasi secara langsung terhadap tindak tutur asertif yang terjadi dalam jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember. Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk mengumpulkan data dari observasi adalah sebagai berikut.

1) Perekaman Data

Perekaman dilakukan menggunakan ponsel untuk mendapatkan data secara alamiah yang terdapat pada interaksi penjual dan pembeli.

2) Pencatatan Data

Pencatatan data diperlukan untuk mencatat beberapa tuturan yang penting dan mengandung tindak tutur asertif. Pencatatan juga diperlukan untuk mengantisipasi apabila terdapat tuturan yang belum sempat terrekam.

3) Pentranskripsian Data

Pentranskripsian diperlukan untuk menyalin data yang berupa tuturan menjadi tulisan. Tuturan yang telah terrekam pada ponsel akan disalin dalam bentuk tulisan.

4) Pengidentifikasian Data

Identifikasi diperlukan untuk memilah dan menentukan data yang termasuk tindak tutur asertif berupa segmen tutur pada interaksi jual beli buah tersebut.

5) Pencatatan pada Tabel Pengumpul Data

Data yang telah diidentifikasi, kemudian dimasukkan ke dalam tabel pengumpul data untuk dianalisis. Segmen tutur yang menunjukkan tindak tutur asertif akan dicetak tebal.

3.3.2 Teknik Wawancara

Teknik wawancara merupakan teknik yang berwujud percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua belah pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2017:186). Teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara mendalam (*in-depth interview*). Teknik ini dilakukan peneliti untuk menggali informasi secara mendalam dengan terlibat langsung pada kehidupan informan. Peneliti juga bertanya jawab dengan bebas namun tetap memerhatikan pedoman pertanyaan yang disiapkan sebelumnya, sehingga suasananya lebih hidup dan dilakukan berkali-kali. Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk mengumpulkan data terkait faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dari wawancara adalah sebagai berikut.

1) Perekaman Data

Perekaman dilakukan menggunakan ponsel untuk mendapatkan data secara alamiah terkait faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif antara penjual dan pembeli. Peneliti dibantu oleh rekan Syamsul Arifin dalam berkomunikasi dengan penjual dan pembeli yang berbahasa Madura.

2) Pencatatan Data

Pencatatan data diperlukan untuk mencatat beberapa informasi yang penting dari penjual dan pembeli. Pencatatan juga diperlukan untuk menginisiasi apabila terdapat tuturan yang belum sempat terrekam.

3) Pentranskripsian Data

Pentranskripsian diperlukan untuk menyalin data yang berupa tuturan menjadi tulisan. Tuturan yang telah terrekam pada ponsel akan disalin dalam bentuk tulisan sebelum diidentifikasi.

4) Pengidentifikasian Data

Identifikasi diperlukan untuk memilah dan menentukan data yang termasuk faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif berdasarkan segmen tutur yang dilakukan kepada penjual dan pembeli buah.

5) Pencatatan pada Tabel Pengumpul Data

Data yang telah diidentifikasi, kemudian dimasukkan ke dalam tabel pengumpul data untuk dianalisis. Data wawancara ditulis berdasarkan fakta untuk mendukung data-data sebelumnya.

3.3.3 Teknik Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan teknik untuk mengumpulkan data dengan melakukan penelusuran melalui dokumen yang telah tersedia. Teknik ini dilakukan untuk memperoleh data permasalahan keempat yaitu pemanfaatan untuk materi pembelajaran dalam bentuk Rencana Pelaksanaan Pembelajaran (RPP). Adapun langkah-langkah yang dilakukan untuk mengumpulkan data dari dokumentasi adalah sebagai berikut.

- 1) Membaca silabus kurikulum 2013 edisi revisi 2017 Bahasa Indonesia secara cermat

- 2) Mengidentifikasi KI dan KD yang sesuai dengan penelitian yakni teks negosiasi untuk kelas X
- 3) Memasukkan data ke dalam tabel pengumpul data untuk menunjukkan tuturan yang dapat dimanfaatkan sebagai alternatif sumber belajar pada pembelajaran teks negosiasi.

3.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah teknik analisis interaktif. Teknik interaktif merupakan teknik analisis data dengan melakukan proses analisis data dan pengumpulan data. Teknik tersebut menggabungkan pelaksanaan pengumpulan data dengan analisis data, sehingga keduanya dapat dilakukan secara bersama-sama. Analisis interaktif menyikapi segmen tutur yang terindikasi sebagai wujud, strategi, dan faktor tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember. Teknik interaktif dalam penelitian ini yaitu teknik analisis interaktif Miles dan Huberman.

Miles dan Huberman (1992:16) teknik analisis data terdiri dari tiga tahap kegiatan yang terjadi secara bersamaan, yaitu: (1) reduksi data, (2) penyajian data, dan (3) penarikan kesimpulan. Ketiga tahap tersebut dijabarkan sebagai berikut.

3.4.1 Reduksi Data

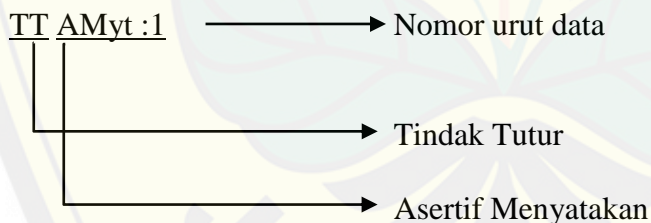
Reduksi data merupakan wujud analisis yang menggolongkan, mengarahkan, membuang yang tidak perlu dan mengorganisasi data agar diperoleh kesimpulan akhir. Data yang diperoleh dirumuskan berdasarkan rumusan masalah yang telah ditetapkan. Pada tahap ini peneliti memusatkan perhatian pada data yang telah terkumpul. Reduksi data yang dilakukan adalah sebagai berikut.

- 1) Transkrip hasil rekaman untuk menerjemahkan rekaman yang sudah diambil dalam wujud tulisan sehingga lebih mudah untuk dipahami.
- 2) Pengidentifikasi dilakukan setelah data yang telah diolah kemudian diidentifikasi data mana yang mengandung tindak tutur asertif.
- 3) Pengklasifikasian data dilakukan setelah data yang diidentifikasi sebagai tindak tutur asertif dikelompokkan ke dalam kelas data tertentu.

4) Pengodean data dilakukan setelah data diklasifikasi. Pengkodean bertujuan agar data lebih mudah untuk dianalisis.

No.	Kode	Keterangan
1.	TTAMbg	Tindak Tutur Asertif Membanggakan
2.	TTAMjk	Tindak Tutur Asertif Menunjukkan
3.	TTAMyt	Tindak Tutur Asertif Menyatakan
4.	TTAMbr	Tindak Tutur Asertif Memberitahukan
5.	TTAMlh	Tindak Tutur Asertif Mengeluh
6.	TTAMyr	Tindak Tutur Asertif Menyarankan
7.	SLH	Strategi Tindak Tutur Langsung Harfiah
8.	STLH	Strategi Tindak Tutur Tidak Langsung Harfiah
9.	FPP	Faktor Pengalaman Penutur
10.	FCM	Faktor Cara Memersuasikan
11.	FMT	Faktor Mitra Tutur
12.	FOK	Faktor Orang Ketiga
13.	FKS	Faktor Kebenaran Semu

Contoh pengodean wujud tindak tutur asertif.



3.4.2 Penyajian Data

Penyajian data yaitu data yang telah diseleksi kemudian diklasifikasikan ke dalam kode dimasukkan ke dalam tabel analisis data. Proses pengklasifikasian data ke dalam kode disesuaikan berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan dengan memasukkan data pada tabel analisis data. Selanjutnya, data pada tabel analisis data dianalisis dan diinterpretasikan sesuai dengan rumusan masalah yang telah ditentukan. Penginterpretasian dilakukan dengan memanfaatkan teori-teori terkait.

3.4.3 Penarikan Kesimpulan

Tahap terakhir dalam analisis data kualitatif adalah penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan adalah menyimpulkan secara keseluruhan berdasarkan analisis data yang telah dilakukan sebagai hasil dari tahap kerja penelitian. Kesimpulan akhir dalam penelitian ini diambil dari proses analisis data tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember berdasarkan rumusan masalah. Kesimpulan tersebut harus didukung oleh data-data yang valid yang dapat dipertanggungjawabkan. Oleh karena itu tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah Pasar Tanjung Kabupaten Jember disimpulkan dan diverifikasi pada tahap ini.

3.5 Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian merupakan alat atau fasilitas yang digunakan peneliti dalam mengumpulkan data agar menghasilkan penelitian yang lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga lebih mudah diolah (Arikunto, 2006:160). Instrumen dalam penelitian ini mencakup dua hal, yakni instrumen pengumpul data dan instrumen analisis data.

Instrumen pengumpul data meliputi instrumen utama dan instrumen pendukung. Instrumen utama dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri. Peneliti terlibat langsung dalam proses pengumpulan data melalui teknik observasi. Instrumen pendukung dalam pengumpulan data adalah ponsel, laptop, buku catatan, bolpoin, pedoman wawancara dan tabel pengumpul data. Ponsel digunakan untuk mendapatkan data tuturan berupa gambar, rekaman atau video dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung. Laptop digunakan untuk mengetik data tuturan yang diperoleh dari ponsel. Buku catatan digunakan untuk mencatat informasi penting dari tuturan dalam interaksi jual beli buah. Bolpoin digunakan alat untuk menulis hasil tuturan dalam interaksi jual beli buah. Pedoman wawancara digunakan peneliti sebagai pemandu dalam melakukan wawancara kepada informan terkait faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif. Tabel pengumpul data digunakan sebagai instrumen pemandu untuk peneliti mengumpulkan data.

Instrumen analisis data juga meliputi dua hal, yakni instrumen utama dan instrumen pendukung. Instrumen utamanya adalah peneliti sendiri. Peneliti menganalisis data yang diperoleh dari pengumpulan data berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan. Instrumen pendukung dalam analisis data adalah tabel analisis data dan teori-teori terkait. Tabel analisis data digunakan untuk mengelompokkan dan mendeskripsikan data yang berupa wujud, strategi, dan faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif. Teori-teori terkait digunakan untuk memahami fenomena data sebagai wujud, strategi, dan faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif.

3.6 Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian dilakukan agar cara kerja dalam penelitian dapat terarah. Sebuah penelitian harus dilakukan dengan sistematis agar mendapatkan hasil yang maksimal. Prosedur penelitian ini dibagi menjadi tiga tahap yaitu tahap persiapan, pelaksanaan, dan penyelesaian. Berikut penjabarannya.

3.5.1 Tahap Persiapan

1) Pemilihan dan Pengesahan Judul Penelitian

Judul diajukan kepada komisi bimbingan pada 8 Juni 2018 dan disetujui pada tanggal 28 Oktober 2018. Setelah mendapat persetujuan, selanjutnya melakukan konsultasi kepada dosen pembimbing utama dan dosen pembimbing anggota. Judul dalam penelitian ini “Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember dan Pemanfaatannya sebagai Sumber Belajar pada Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA”. Masalah yang dapat diuraikan dalam pendahuluan di bab 1 dengan bimbingan dosen pembimbing untuk mendapatkan gambaran secara umum tentang penelitian yang dilaksanakan.

2) Penelusuran Tinjauan Pustaka

Penelusuran tinjauan pustaka berkaitan dengan teori-teori yang dijadikan dasar atau acuan dalam penyusunan penelitian ini. Tinjauan pustaka disusun setelah penyusunan bab 1 dan dikonsultasikan kepada dosen pembimbing utama dan dosen pembimbing anggota. Tinjauan pustaka dalam penelitian ini bersumber

dari buku, artikel, dan jurnal penelitian mengenai studi pragmatik, tindak tutur dan strategi tindak tutur.

3) Penyusunan Metodologi Penelitian

Penyusunan metodologi penelitian berkaitan dengan tahapan-tahapan dalam mengerjakan penelitian ini. Metodologi penelitian disusun setelah penyusunan bab 2 dan dikonsultasikan kepada dosen pembimbing utama dan dosen pembimbing anggota.

3.5.2 Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan merupakan tahap pengolahan data yang telah dikumpulkan. Tahap ini meliputi: (1) Pengumpulan data yang diperlukan untuk data penelitian (2) analisis data berdasarkan teori yang ditentukan dan sesuai dengan metode analisis yang telah dipilih (3) penyimpulan hasil penelitian yang dipaparkan pada bab 4 dan 5.

3.5.3 Tahap Penyelesaian

1) Penyusunan Laporan Penelitian

Penyusunan laporan penelitian bertujuan untuk menyampaikan tujuan dan hasil penelitian yang telah dicapai dalam wujud tulisan. Setelah laporan ini disusun, kemudian laporan diajukan kepada tim penguji.

2) Revisi Laporan Penelitian

Revisi laporan penelitian wajib dilakukan apabila ditemukan kesalahan pada laporan yang telah diuji oleh tim penguji.

3) Penyusunan Jurnal Penelitian

Penyusunan jurnal penelitian dilakukan setelah revisi laporan penelitian yang telah diuji oleh tim penguji.

4) Penggandaan Laporan Penelitian

Penggandaan laporan penelitian dilakukan setelah revisi laporan penelitian dan pembuatan jurnal penelitian telah selesai dikerjakan.

BAB 5. PENUTUP

Pada bab lima ini dipaparkan mengenai penutup yang terdiri atas dua subbab, yaitu (1) kesimpulan, dan (2) saran. Kedua subbab tersebut diuraikan sebagai berikut.

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan di atas, maka kesimpulan dalam penelitian ini sebagai berikut. Pertama, pemakaian tuturan oleh penjual buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember lebih banyak ditemukan kategori jenis tindak tutur asertif, walaupun ada pula tindak tutur lainnya seperti: direktif, ekspresif, komisif dan deklaratif. Dalam penelitian ini ditemukan enam macam tindak tutur yang dapat digolongkan ke dalam tindak tutur asertif, yaitu (1) membanggakan, (2) menunjukkan, (3) memberitahukan, (4) menyatakan, (5) mengeluh, dan (6) menyarankan.

Kedua, strategi bertutur adalah cara penyampaian yang dilakukan oleh penutur untuk mengekspresikan maksud yang dikehendaki. Strategi pengungkapan tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di pasar Tanjung Kabupaten Jember dibedakan menjadi dua, yaitu (1) strategi tindak tutur langsung harfiah dan (2) tindak tutur tidak langsung harfiah.

Ketiga, terjadinya sebuah tindak tutur sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor yang memengaruhi penggunaan tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember, yaitu (1) pengalaman penutur, (2) cara memersuasikan, (3) mitra tutur, (4) orang ketiga dan (5) kebenaran semu. Sebuah tindak tutur dapat dipengaruhi oleh salah satu faktor atau beberapa faktor sekaligus.

Keempat, pembelajaran mengenai tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli dapat diarahkan pada kemampuan peserta didik dalam berkomunikasi baik lisan maupun tulisan. Tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung dapat dijadikan sumber belajar untuk pembelajaran teks negosiasi kelas X semester 2 SMA dalam bentuk Rencana Pelaksanaan Pembelajaran.

5.2 Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut.

- 1) Bagi guru Bahasa Indonesia, hasil penelitian ini dapat disarankan sebagai pengembangan materi pembelajaran Bahasa Indonesia khususnya pada materi penulisan teks negosiasi kelas X semester 2. Hal ini sesuai dengan kurikulum 2013 pada Kompetensi Dasar 3.11.
- 2) Bagi mahasiswa Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia disarankan penelitian ini sebagai bahan referensi dalam mata kuliah bidang pragmatik yaitu penggunaan tindak tutur asertif, strategi tindak tutur asertif dan faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif.
- 3) Bagi peneliti selanjutnya yang sebidang ilmu, penelitian ini hanya mengkaji dari segi wujud tindak tutur asertif, strategi tindak tutur asertif, dan faktor tindak tutur asertif. Oleh karena itu, penelitian ini hanya disarankan dapat dijadikan referensi untuk melakukan penelitian lain yang sejenis dengan bahasan yang lebih luas dan mendalam pada aspek-aspek penelitian tindak tutur dalam beberapa objek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Andianto, Mujiman Rus. 2013. *Pragmatik : Direktif dan Kesantunan Berbahasa*. Yogyakarta: Gress Publishing.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Chaer, Abdul dan Leonnie Agustina. 2011. *Sosiolinguistik : Perkenalan Awal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Chaer, Abdul. 2004. *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta : Rineka Cipta.
- Departemen Pendidikan Indonesia. 2008. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka
- Hisda, Frida Yuniar. 2016. *Tindak Tutur Asertif dalam Peristiwa Tutur Jual Beli di Pasar Karangrejo Banyuwangi*. Tidak dipublikasikan. Skripsi. Jember: FKIP UNEJ.
- Leech, Geoffrey. 1993. *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta : Universitas Indonesia (UI-Press).
- Miles, Matthew B, dan Michael A. Hubberman. 1992. *Analisis Data Kualitatif*. Jakarta: Universitas Indonesia (UI-Press).
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metode Penelitian Kualitatif*, cetakan ke-36. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nisak. Erly Haniyati. 2014. *Tindak Tutur Berbahasa Indonesia dalam Interaksi Jual-Beli di Pasar Minggu Tamanagung Banyuwangi*. Tidak dipublikasikan. Skripsi. Jember: FKIP UNEJ.
- Pradita, Shindya Risna. 2015. *Tindak Tutur Asertif dalam Acara dr. OZ Indonesia di Trans TV*. Tidak dipublikasikan. Skripsi. Jember: FKIP UNEJ.
- Rahardi, Kunjana R. 2005. *Pragmatik : Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta : Erlangga.
- Rusminto, Nurlaksana Eko. 2015. *Analisis Wacana Kajian Teoritis dan Praktis*. Yogyakarta : Graha Ilmu.
- Sugiyono. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R & D*. Bandung : CV.Afabeta.
- Sujarweni, V. Woratna. 2014. *Metode Penelitian : Lengkap, Praktis, dan Mudah Dipahami*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

Suwito. 1983. *Pengantar Awal Sociolinguistik: Teori dan Problema*. Surakarta : Henary Offset.

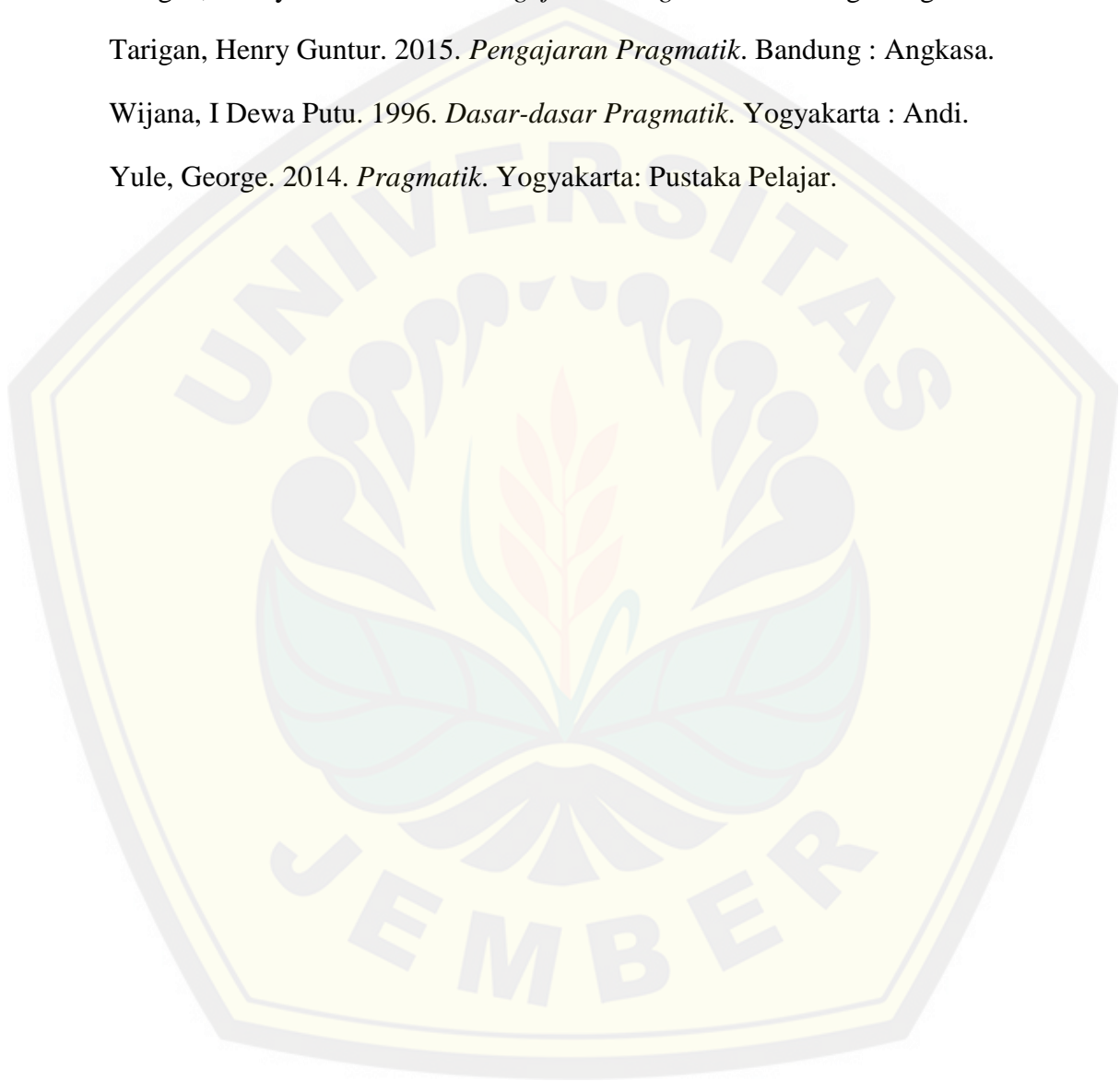
Tarigan, Henry Guntur. 1991. *Berbicara sebagai Suatu Keterampilan Berbahasa*. Bandung : Angkasa.

Tarigan, Henry Guntur. 2010. *Pengajaran Pragmatik*. Bandung : Angkasa.

Tarigan, Henry Guntur. 2015. *Pengajaran Pragmatik*. Bandung : Angkasa.

Wijana, I Dewa Putu. 1996. *Dasar-dasar Pragmatik*. Yogyakarta : Andi.

Yule, George. 2014. *Pragmatik*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.



LAMPIRAN A. MATRIKS PENELITIAN

Judul	Rumusan Masalah	Metodologi Penelitian					Prosedur Penelitian
		Rancangan dan Jenis Penelitian	Data dan Sumber Data	Pengumpulan Data	Analisis Data	Instrumen Penelitian	
Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli Buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember Dan Pemanfaatannya Sebagai Sumber Belajar pada Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA	<p>1) Bagaimanakah wujud tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?</p> <p>2) Bagaimanakah strategi tindak tutur dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?</p> <p>3) Bagaimanakah faktor-faktor yang memengaruhi tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember?</p> <p>4) Bagaimanakah pemanfaatan tindak tutur asertif dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung Kabupaten Jember sebagai alternatif sumber belajar pada pembelajaran di SMA?</p>	<p>Rancangan Penelitian: Kualitatif</p> <p>Jenis Penelitian: Deskriptif</p>	<p>Data : segmen tutur dan konteks tutur dalam interaksi jual beli buah di Pasar Tanjung dan kurikulum dasar sebagai pemanfaatan pembelajaran di SMA</p> <p>Sumber data: tuturan dalam jual beli, interaksi jual beli, wawancara pelaku jual beli dan kurikulum 2013 edisi revisi 2017</p>	Teknik observasi, wawancara dan dokumentasi	<p>1) Reduksi Data</p> <p>2) Teknik Penyajian data</p> <p>3) Penarikan kesimpulan</p>	<p>Instrumen pengumpul data:</p> <p>a) Instrumen utama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peneliti <p>b) Instrumen Pendukung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ponsel 2. Laptop 3. Buku catatan 4. Bolpoin 5. Tabel pengumpulan data <p>Instrumen analisis data:</p> <p>a) Instrumen utama</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Peneliti <p>b) Instrumen Pendukung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tabel analisis data 2. Teori-teori terkait 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Persiapan 2) Pelaksanaan 3) Penyelesaian

LAMPIRAN B. INSTRUMEN PENGUMPUL DATA

No.	Tuturan	Konteks Tutur	Kode Data	Wujud Tindak Tutur	Sumber Data
1.	<p>Pb : Manis Pak ini Pak jeruknya? Pj : Manis, masih baru datang kok jeruknya. Pb : Oh baru datang. Jeruk apa Pak ini? Pj : Jeruk Semboro Pb : Kalo baru dateng itu manis ya Pak? Pj : Iya manis kalo udah nginep semalem. Kan kadang airnya juga kurang. Pb : Oh jadi manis ya Pak? Pj : Iya. Pb : Iya ini jeruknya sekilo melonnya gak jadi Pak.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) untuk meyakinkan mitra tutur (pembeli). Mitra tutur (pembeli) tampak percaya dengan jeruk-jeruk yang dilihatnya dan tuturan yang disampaikan penutur (penjual). Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri menatap mitra tutur (pembeli). Dituturkan dengan ekspresi senang dan intonasi santai.</p>	TTAMbg:1	Tindak tutur asertif membanggakan	Rekaman 00:00:30 – 00:01:03
2.	<p>Pb : Ini nanas apa Pak? Pj : Nanas...Blitar. Dua? Pb : Kenapa pak? Pj : Dua? Pb : Bentar Pak. Satu aja buat... Pj : Satu aja...haaa itu..satu aja. Pb : Iya manis yang ini pak? Pj : Iya, kuning udah dalem. (Iya, sudah kuning dalamnya)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) yang ingin membeli nanas. Mitra tutur (pembeli) bingung memilih nanas yang manis ditunjukkan dengan ekspresi berpikir lama. Dituturkan dengan posisi berdiri dan intonasi santai dalam suasana kios yang agak sepi.</p>	TTAMbg:2	Tindak tutur asertif membanggakan	Rekaman 00:01:15 – 00:01:52

3.	<p>Pb : Berapaan Bu, <i>langsepnya</i>?</p> <p>Pj : Singosari, <i>limolas</i>.</p> <p>Pb : Limabelas. Kalo jeruknya?</p> <p>Pj : Sama.</p> <p>Pb : Manis ta buk, ini buk?</p> <p>Pj : Ini <i>langsep</i> biasa 10 iki.</p> <p>Pb : Apa Buk bedanya?</p> <p>Pj : Legian, legian langsep Malang. (Lebih manis, lebih manis langsung Malang.)</p> <p>Pb : Oh iya ta buk?</p> <p>Pj : Ya. Ini dari Malang mas?</p> <p>Pb : O..ini dari Malang. Kalau yg ini?</p> <p>Pj : Ini dari Malang. Ini <i>langsep</i> Jember.</p> <p>Pb : O gitu. Beda ya Buk berarti. Manisan ini. Ini 15, ini, ini berapa Buk yang ini?</p> <p>Pj : Sepuluh.</p> <p>Pb : Sepuluh. Ini ta. Manisan yang ini. Ya Buk, ini Buk.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli). Penutur (penjual) menyilakan mitra tutur (pembeli) mencicipi hingga percaya bahwa rasanya benar-benar manis. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk di kursi sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli). Dituturkan dengan intonasi agak tinggi waktu siang hari yang panas dan keadaan pasar yang tidak terlalu ramai.</p>	TTAMbg:3	Tindak tutur asertif membanggakan	Rekaman 00:00:20 – 00:01:15
4.	<p>Pb 1 : Pak, ini berapa Pak?</p> <p>Pj : Lima belas.</p> <p>Pb 1 : Satu. Itu yang putih ya?</p> <p>Pb 2 : Kalo yang ini?</p> <p>Pj : Sepuluh.</p> <p>Pb 1 : Kenapa kok beda harganya? (<i>pembeli berbicara ke orang lain</i>)</p> <p>Pb 1 : Opo'o? Anu ta pancen larangan sing putih ta? (Kenapa? Anu ya, memang lebih mahal yang putih ya?)</p> <p>Pb 2 : Iyo.</p> <p>Pb 1 : Itu aja Pak.</p> <p>Pb 2 : Manis ta itu Pak?</p> <p>Pb 1 : Jambu merah?</p> <p>Pj : Layu itu lima ribu.</p> <p>Pb 1 : Sekilo lima ribu.</p> <p>Pb 2 : Manisan mana ini sama ini? (<i>menunjuk jambu merah dan jambu kristal</i>)</p> <p>Pj : Manisan yang layu. Lima ribu. (<i>membungkus jambu merah ke dalam kresek</i>)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada kedua mitra tutur (pembeli). Mitra tutur (pembeli) dihadapkan pada jambu kristal dan jambu merah. Mitra tutur (pembeli) heran ketika penutur (penjual) langsung membungkus jambu merah yang layu. Dituturkan oleh penutur (penjual) buah pikulan di tepi jalan Pasar Tanjung dengan intonasi sedang.</p>	TTAMbg:4	Tindak tutur asertif membanggakan	Rekaman 00:01:09 – 00:01:57

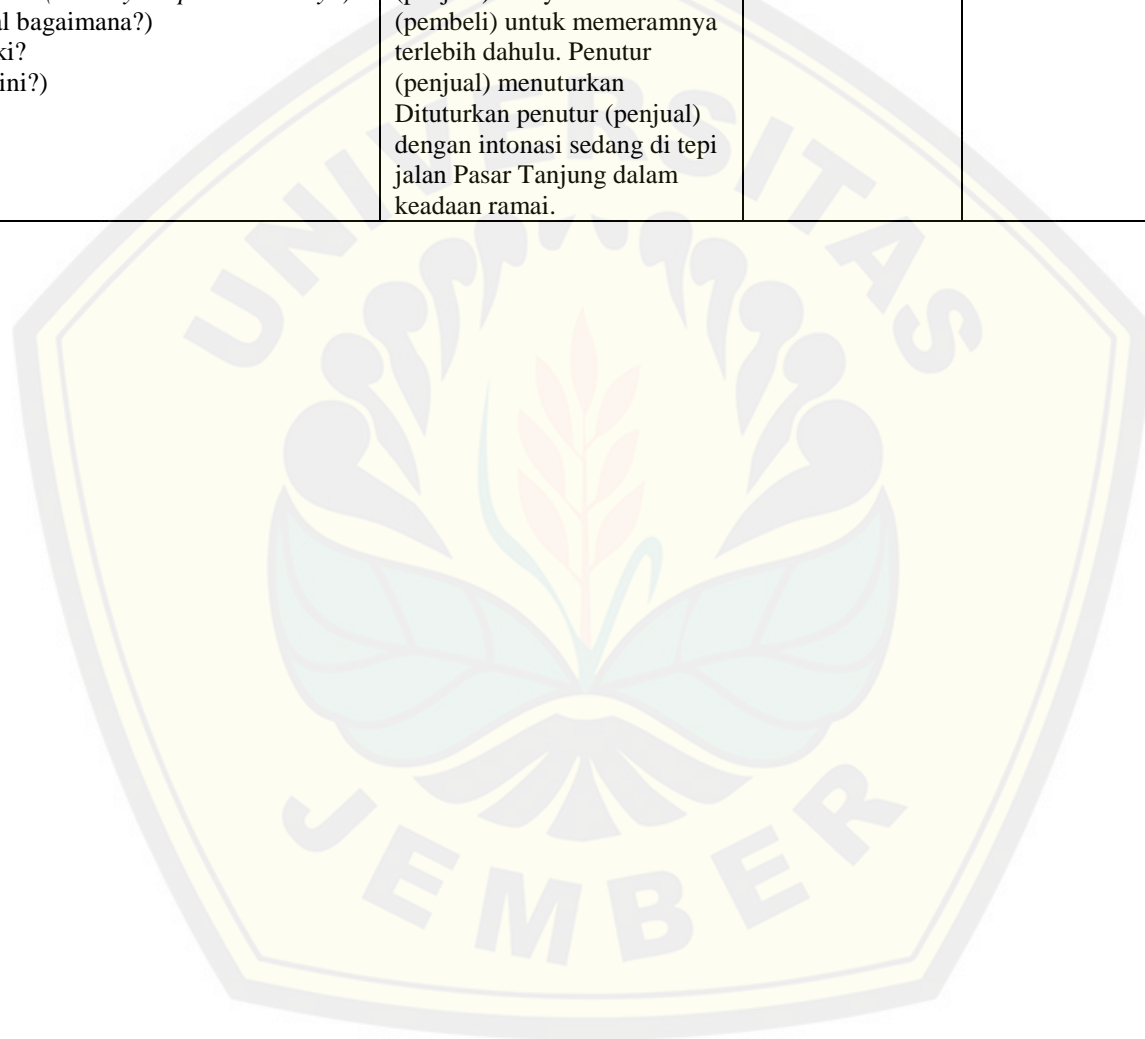
5.	<p>Pb : Bu, nanasnya berapa Buk? (salah bertanya ke penjual lain)</p> <p>Pj : Delapan ribu.</p> <p>Pb : Nanasnya delapan ribu pak?</p> <p>Pj : Iya</p> <p>Pb : Gak boleh kurang?</p> <p>Pj : <i>Ndak</i> boleh kurang, gede-gede.</p> <p>Pb : Satu, delapan ribu.</p> <p>Pj : Iya. Yang mateng yang mentah? Buat rujak ta pean?</p> <p>Pb : Iya Pak.</p> <p>Pj : Rujak yang ijo-ijo kayak gini.</p> <p>Pb : Nanas lagi gak musim ya, Pak.</p> <p>Pj : <i>Ndak</i> musim sekarang, Mbak.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) untuk memilih nanas yang berwarna hijau apabila akan dibuat rujak karena rasanya pas. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri menghadap mitra tutur (pembeli) sambil menunjuk nanas hijau tersebut. Dituturkan dengan intonasi santai.</p>	TTAMjk : 5	Tindak tutur asertif menunjukkan	Rekaman 00:00:27 – 00:00:52
6.	<p>Pb : Semboro, <i>enggi?</i> (Semboro, ya?)</p> <p>Pj : <i>Nggi</i>. Buat apa? (Iya. Buat apa?)</p> <p>Pb : <i>Gebei nika, tampa'an. Kan parak puasaan.</i> (Buat persiapan bulan puasa)</p> <p>Pj : <i>Belli sakilo saja lah nak, olle empat satengga.</i> (Beli sekilo saja lah nak, kalau beli setengah cuma dapat empat buah)</p> <p>Pb : <i>Olle empa'? Hehe enga' se ni'-keni' jerruggha Buk.</i> (Dapat empat? Hehe iya sepertinya jeruknya kecil-kecil Buk.)</p> <p>Pj : <i>Se raje eade' rowa.</i> (Itu yang besar di depan)</p> <p>Pb : <i>Sanapa se raje?</i> (Berapa harga yang besar Bu?)</p> <p>Pj : <i>Pade bhei.</i> (Sama saja)</p>	<p>segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) menggunakan Bahasa Madura yang menunjukkan untuk memilih jeruk yang berada di depan. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri sambil menunjuk jeruk yang berada di keranjang depan. Dituturkan dengan intonasi santai ketika suasana kios sepi.</p>	TTAMjk : 6	Tindak tutur asertif menunjukkan	Rekaman 00:00:23 – 00:00:53

7.	<p>Pb 1 : Manis gak Buk? Pj : Buat apa? Buat rujakan? Pb 1 : Iya. Pj : Ya manalagi itu. Masih mentah. Buat rujakan enak itu. Pb 2 : Setengah mateng ini ya buk ..ee... nyadam. Pj : Iya buah pencit temenan. Pb 1 : Gak busuk-busuk kan buk? Pj : Hahaha tidak lah.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) sambil menunjuk buah mangga pencit dari kejauhan. Mitra tutur (pembeli) bertanya-tanya untuk memilih mangga pencit yang bagus di antara dua keranjang yang tersedia. Penutur (penjual) menuturkan dengan intonasi santai dan melayani mitra tutur (pembeli) sambil duduk dengan suara yang kadang pelan kadang keras bahkan tertawa kecil.</p>	TTAMjk :7	Tindak tutur asertif menunjukkan	Rekaman 00:00:57 – 00:01:22
8.	<p>Pb 1 : Berapaan Buk nanasnya? Pj : Enam ribu. Pb 2 : Enam ribu. Pj : Sek pinjam dulu ibuke. (<i>Penjual meminjam uang ke pembeli untuk digunakan kembalian pembeli lain</i>) Pb 1 : Iya Pj : Sepuluh, dua puluh dua ya... betul... (<i>Berbicara dengan pembeli sebelumnya yang masih menunggu uang kembalian</i>) Pj : Berapa nduk? Pb 2 : Satu.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) untuk memberitahukan harga nanas. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk pada kursi kecil sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli) dan menunjuk nanas yang ditanyakan. Dituturkan intonasi sedang dan agak terburu-buru akan pergi.</p>	TTAMbr : 8	Tindak tutur asertif memberitahukan	Rekaman 00:01:02 – 00:01:35
9.	<p>Pb : Kalau yang kayak gini berapa Buk? Pj : Riya sepuluh, jiye bellung ebu. (ini sepuluh, yang itu delapan ribu) Pb : Gak boleh kurang Buk?, Ini sepuluh ribu?</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) menggunakan Bahasa Madura sambil</p>	TTAMbr:9	Tindak tutur asertif memberitahukan	Rekaman 00:00:20 – 00:00:45

	<p>Pj : Iya. Pb : Bagus yang gini apa yang ini? Pj : Aaa...Iku besar, yang besar ae...ya? Pb : Ini aja sepuluh ribu.</p>	<p>menunjuk pepaya dan menyebutkan harganya. Mitra tutur (pembeli) memilih sambil memegang-megang pepaya yang bentuknya bagus. Awalnya penutur (penjual) menuturkan dalam posisi berbaring di kursi panjang, kemudian bangun dan menjawab pertanyaan dari mitra tutur (pembeli). Dituturkan oleh penutur (penjual) dengan intonasi santai sesekali menatap wajah mitra tutur (pembeli).</p>			
10.	<p>Pb : Pak, <i>jambune pintenan</i>, Pak? (Pak, jambunya berapaan, Pak?) Pj : Jambu tujuh ribu. Pb : <i>Mboten angsal</i> kurang Pak, mau beli tiga aja. (Tidak boleh kurang Pak, mau beli tiga saja.) Pj : Oh tiga aja. Pb : Berapa Pak, 3 Pak ? Pj : Tiga ya, Mas? Pb : Iya. (<i>Penjual berbicara dengan pembeli lain</i>) Pb : Jambu dari mana Pak, ini? Pj : Dari Semboro. Pb : Oh dari Semboro.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) dengan menyebutkan asal buah jambu yang ditanyakan mitra tutur (pembeli). Penutur (penjual) menuturkan dalam posisi berdiri serta menatap pembeli dan pembeli lain. Dituturkan dengan intonasi yang santai dan tenang.</p>	TTAMbr:10	Tindak tutur asertif memberitahukan	Rekaman 00:00:13 - 00:01:50
11.	<p>Pb : <i>Sanapa lèk?</i> (Berapa paman?) Pj : <i>Pètto belles, nem belles. Mon can engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i>. (sambil menunjuk). (tujuh belas ribu sama enam belas ribu. kalau menurut saya lebih enak yang besar daripada yang kecil-kecil) Pb : <i>Manabi setenga kilo?</i> (Kalau setengah kilo?) Pj : <i>Ngala' sè kemma?</i></p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) sambil menunjuk dan menyebutkan harga manggis yang terdapat pada lapak menggunakan Bahasa Madura. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk kemudian berdiri ketika mitra tutur (pembeli) mulai bertanya.</p>	TTAMyt : 11	Tindak tutur asertif menyatakan	Rekaman 00:00:45 – 00:01:10

	<p>(Mau ambil yang mana?) Pb : <i>Se nika lèk. Massa' nika kan lèk?</i> (Yang ini. Ini masak kan paman?) Pj : <i>Massa' kabbi riya. Bukka' mare lah mon tak percaje.</i> (Masak semua ini. Buka saja kalau tidak percaya.)</p>	<p>Dituturkan dengan intonasi santai dalam suasana pasar yang ramai di malam hari.</p>			
12.	<p>Pb : Yang hijau manis Buk? Pj : Mau rujakan? Pb : Iya satu aja. Ini kok busuk. Ada item-itemnya. (<i>Penjual berbicara dengan orang lain</i>) Pb : Kalo buat dirujuk enak yang kuning atau hijau? Pj : Terserah sampeyan. Tujuh ribu. Pb : Ini di sini Buk, Buk ini tadi di sini. Enam ribu. Pj : Hayo yang mana cepetan.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (pembeli) yang merasa agak kecewa dengan kondisi nanas yang terdapat bercak hitam di kulitnya. Mitra tutur (penjual) tidak terlalu memperhatikan yang disampaikan oleh penutur (pembeli) karena masih melayani orang lain. Penutur (pembeli) menuturkan dengan posisi berdiri di hadapan mitra tutur (penjual). Dituturkan dengan intonasi sedang.</p>	TTAMlh : 12	Tindak tutur asertif mengeluh	Rekaman 00:01:53 – 00:03:35
13.	<p>Pb 1 : Pak, dondongnya berapa satu kilo? Pj : Delapan ribu. Pb 2 : Delapan ribu. <i>Tuku piro?</i> (Delapan ribu. Beli berapa?) Pb 1 : <i>Tuku sekilo ta?</i> (Beli sekilo ya?) Pb 2 : <i>Tuku sekilo iyowes.</i> Pb 1 : Ini kok kayak yang busuk? Pj : <i>Endak.</i> Pb 1 : Manis? Manis, Pak? Pj : Manis. Matang dah...</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (pembeli) yang membeli kedondong kepada mitra tutur (penjual) dengan ekspresi agak kecewa dan bertanya-tanya. Penutur (pembeli) tidak yakin dengan jawaban mitra tutur (penjual) bahwa kedondong itu tidak busuk. Penutur (pembeli) menuturkan dengan posisi jongkok menatap wajah penjual. Dituturkan dengan intonasi sedang kepada penjual buah pikulan di tepi jalan Pasar Tanjung.</p>	TTAMlh : 13	Tindak tutur asertif mengeluh	Rekaman 00:00:14 – 00:00:46

14.	<p>Pb 1 : Ini sirsaknya <i>mateng?</i> (Ini sirsaknya matang?)</p> <p>Pj : Mentah, sek kudu diembu. (Mentah, masih harus diperam.)</p> <p>Pb 1 : Jambu kristal a? (<i>bertanya kepada temannya</i>) (Jambu kristal bagaimana?)</p> <p>Pb 2 : Iku ta, opo iki? (Itu kah, atau ini?)</p> <p>Pb 1 : (<i>berpikir</i>)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) sambil melihat sirsak yang masih mentah. Penutur (penjual) menyuruh mitra tutur (pembeli) untuk memeramnya terlebih dahulu. Penutur (penjual) menuturkan Dituturkan penutur (penjual) dengan intonasi sedang di tepi jalan Pasar Tanjung dalam keadaan ramai.</p>	TTAMlh : 14	Tindak tutur asertif menyarankan	Rekaman 00:01:59 – 00:01:57
-----	---	---	-------------	----------------------------------	--------------------------------



LAMPIRAN C. INSTRUMEN ANALISIS DATA WUJUD TINDAK TUTUR ASERTIF

No.	Tuturan	Konteks Tutur	Kode Data	Wujud Tindak Tutur	Interpretasi Data
1.	<p>Pb : Manis Pak ini Pak jeruknya? Pj : Manis, masih baru datang kok jeruknya. Pb : Oh baru datang. Jeruk apa Pak ini? Pj : Jeruk Semboro Pb : Kalo baru dateng itu manis ya Pak? Pj : Iya manis kalo udah ngingep semalem. Kan kadang airnya juga kurang. Pb : Oh jadi manis ya Pak? Pj : Iya. Pb : Iya ini jeruknya sekilo melonnya gak jadi Pak.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) untuk meyakinkan mitra tutur (pembeli). Mitra tutur (pembeli) tampak percaya dengan jeruk-jeruk yang dilihatnya dan tuturan yang disampaikan penutur (penjual). Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri menatap mitra tutur (pembeli). Dituturkan dengan ekspresi senang dan intonasi santai.</p>	TTAMbg:1	Tindak tutur asertif membanggakan	<p>Data (1) menjelaskan segmen tutur yang dituturkan oleh penjual merupakan tindak tutur asertif membanggakan. Penutur (penjual) menuturkan Manis, masih baru datang kok jeruknya dengan maksud memamerkan atau membanggakan jeruk yang terdapat di hadapan mitra tutur (pembeli) benar-benar segar dan manis karena baru datang. Mitra tutur (pembeli) sebelumnya bertanya-tanya mengenai harga melon dan penjualpun sempat menimbanginya. Mitra tutur (pembeli) tertarik melihat-lihat kondisi jeruk yang ada dihadapannya dan sesekali bertanya untuk memastikan kualitas. Mitra tutur (pembeli) akhirnya tidak jadi membeli melon karena tertarik pada jeruk.</p>
2.	<p>Pb : Ini nanas apa Pak? Pj : Nanas...Blitar. Dua? Pb : Kenapa pak? Pj : Dua? Pb : Bentar Pak. Satu aja buat... Pj : Satu aja...haaa itu..satu aja. Pb : Iya manis yang ini pak? Pj : Iya, kuning udah dalem. (Iya, sudah kuning dalamnya)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) yang ingin membeli nanas. Mitra tutur (pembeli) bingung memilih nanas yang manis ditunjukkan dengan ekspresi berpikir lama. Dituturkan dengan posisi berdiri dan intonasi santai dalam suasana kios yang agak sepi.</p>	TTAMbg:2	Tindak tutur asertif membanggakan	<p>Data (2) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif membanggakan. Penutur (penjual) menuturkan Iya, kuning udah dalem dengan maksud membanggakan nanas, dengan warna kuning pada dalamnya. Mitra tutur (pembeli) bertanya nanas jenis apa, kemudian dijawab oleh penutur (penjual) nanas Blitar. Mitra tutur (pembeli) merasa percaya ketika penutur (penjual) berkata bahwa nanas itu sudah kuning bagian dalamnya, walaupun nanas tersebut nampak hijau dari luarnya.</p>

<p>3.</p>	<p>Pb : Berapaan Bu, <i>langsepnya</i>? Pj : Singosari, <i>limolas</i>. Pb : Limabelas. Kalo jeruknya? Pj : Sama. Pb : Manis ta buk, ini buk? Pj : Ini <i>langsep</i> biasa 10 iki. Pb : Apa Buk bedanya? Pj : Legian, legian langsep Malang. (Lebih manis, lebih manis langsung Malang.) Pb : Oh iya ta buk? Pj : Ya. Ini dari Malang mas? Pb : O...ini dari Malang. Kalau yg ini? Pj : Ini dari Malang. Ini <i>langsep</i> Jember. Pb : O gitu. Beda ya Buk berarti. Manisan ini. Ini 15, ini, ini berapa Buk yang ini? Pj : Sepuluh. Pb : Sepuluh. Ini ta. Manisan yang ini. Ya Buk, ini Buk.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli). Penutur (penjual) menyilakan mitra tutur (pembeli) mencicipi hingga percaya bahwa rasanya benar-benar manis. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk di kursi sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli). Dituturkan dengan intonasi agak tinggi waktu siang hari yang panas dan keadaan pasar yang tidak terlalu ramai.</p>	<p>TTAMbg:3</p>	<p>Tindak tutur asertif membanggakan</p>	<p>Data (3) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif membanggakan. Penutur (penjual) menyebutkan Legian, legian langsep Malang yang artinya ‘lebih manis, lebih manis langsung Malang’ supaya mitra tutur (pembeli) tertarik dan memilih langsung tersebut. Penutur (penjual) memberitahukan harga langsung dan daerah asal langsung tersebut. Kemudian mitra tutur (pembeli) ditunjukkan langsung Malang dan langsung Jember.</p>
<p>4.</p>	<p>Pb 1 : Pak, ini berapa Pak? Pj : Lima belas. Pb 1 : Satu. Itu yang putih ya? Pb 2 : Kalo yang ini? Pj : Sepuluh. Pb 1 : Kenapa kok beda harganya? (<i>pembeli berbicara ke orang lain</i>) Pb 1 : Opo’o? Anu ta pancen larangan sing putih ta? (Kenapa? Anu ya, memang lebih mahal yang putih ya?) Pb 2 : Iyo. Pb 1 : Itu aja Pak. Pb 2 : Manis ta itu Pak? Pb 1 : Jambu merah? Pj : Layu itu lima ribu. Pb 1 : Sekilo lima ribu. Pb 2 : Manisan mana ini sama ini? (<i>menunjuk jambu merah dan jambu kristal</i>) Pj : Manisan yang layu. Lima ribu. (<i>membungkus jambu merah ke dalam kresek</i>)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada kedua mitra tutur (pembeli). Mitra tutur (pembeli) dihadapkan pada jambu kristal dan jambu merah. Mitra tutur (pembeli) heran ketika penutur (penjual) langsung membungkus jambu merah yang layu. Dituturkan oleh penutur (penjual) buah pikulan di tepi jalan Pasar Tanjung dengan intonasi sedang.</p>	<p>TTAMbg:4</p>	<p>Tindak tutur asertif membanggakan</p>	<p>Data (4) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif membanggakan. Penutur (penjual) menuturkan “Manisan yang layu. Lima ribu.” untuk membanggakan kepada kedua mitra tutur (pembeli) bahwa jambu merah tersebut manis walaupun kondisinya sudah layu. Mitra tutur (pembeli) dan temannya hendak membeli jambu yang kualitasnya bagus diantara jambu merah dan jambu kristal dengan mengajukan beberapa pertanyaan. Penutur (penjual) mengharuskan mitra tutur (pembeli) untuk membeli jambu yang layu dengan memberikan harga murah yaitu sekilo lima ribu. Setelah tuturan tersebut diucapkan, penutur (penjual) mengambil, membungkus, dan menimbang jambu yang layu kemudian segera memberikannya kepada mitra tutur (pembeli).</p>

5.	<p>Pb : Bu, nanasnya berapa Buk? (salah bertanya ke penjual lain)</p> <p>Pj : Delapan ribu.</p> <p>Pb : Nanasnya delapan ribu pak?</p> <p>Pj : Iya</p> <p>Pb : Gak boleh kurang?</p> <p>Pj : <i>Ndak</i> boleh kurang, gede-gede.</p> <p>Pb : Satu, delapan ribu.</p> <p>Pj : Iya. Yang mateng yang mentah? Buat rujak ta pean?</p> <p>Pb : Iya Pak.</p> <p>Pj : Rujak yang ijo-ijo kayak gini.</p> <p>Pb : Nanas lagi gak musim ya, Pak.</p> <p>Pj : <i>Ndak</i> musim sekarang, Mbak.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) untuk memilih nanas yang berwarna hijau apabila akan dibuat rujak karena rasanya pas. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri menghadap mitra tutur (pembeli) sambil menunjuk nanas hijau tersebut. Dituturkan dengan intonasi santai.</p>	TTAMjk : 5	Tindak tutur asertif menunjukkan	<p>Data (5) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif menunjukkan. Penutur (penjual) menuturkan rujak yang ijo-ijo kayak gini dengan maksud menunjukkan mitra tutur (pembeli) untuk memilih nanas yang berwarna hijau apabila ingin membuat rujak. Nanas yang cocok untuk rujak biasanya memang lebih mentah walaupun yang matang juga tidak kalah enak. Namun penutur (penjual) lebih memilihkan untuk membeli yang mentah (hijau).</p>
6.	<p>Pb : Semboro, <i>enggi?</i> (Semboro, ya?)</p> <p>Pj : <i>Nggi</i>. Buat apa? (Iya. Buat apa?)</p> <p>Pb : <i>Gebei nika, tanpa'an. Kan parak puasaan.</i> (Buat persiapan bulan puasa)</p> <p>Pj : <i>Belli sakilo saja lah nak, olle empat satangga.</i> (Beli sekilo saja lah nak, kalau beli setengah cuma dapat empat buah)</p> <p>Pb : <i>Olle empa'?</i> <i>Hehe enga' se ni'-keni' jerrugga Buk.</i> (Dapat empat? Hehe iya sepertinya jeruknya kecil-kecil Buk.)</p> <p>Pj : <i>Se raje eade' rowa.</i> (Itu yang besar di depan)</p> <p>Pb : <i>Sanapa se raje?</i> (Berapa harga yang besar Bu?)</p> <p>Pj : <i>Pade bhei.</i> (Sama saja)</p>	<p>segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) menggunakan Bahasa Madura yang menunjukkan untuk memilih jeruk yang berada di depan. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi berdiri sambil menunjuk jeruk yang berada di keranjang depan. Dituturkan dengan intonasi santai ketika suasana kios sepi.</p>	TTAMjk : 6	Tindak tutur asertif menunjukkan	<p>Data (6) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif menunjukkan. Penjual menuturkan <i>se raje eade' rowa</i> yang artinya 'yang besar di depan', dengan maksud menunjukkan kepada mitra tutur (pembeli) untuk mengambil jeruk yang terletak di keranjang depan. Mitra tutur (pembeli) hendak membeli jeruk untuk persiapan bulan puasa, kemudian penutur (penjual) menyampaikan bahwa jeruk yang dipegang oleh mitra tutur (pembeli) yang kecil-kecil, setengah kilonya dapat empat buah saja.</p>

<p>7.</p>	<p>Pb 1 : Manis gak Buk? Pj : Buat apa? Buat rujakan? Pb 1 : Iya. Pj : Ya manalagi itu. Masih mentah. Buat rujakan enak itu. Pb 2 : Setengah mateng ini ya buk ..ee... nyadam. Pj : Iya buah pencit temenan. Pb 1 : Gak busuk-busuk kan buk? Pj : Hahaha tidak lah.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) sambil menunjuk buah mangga pencit dari kejauhan. Mitra tutur (pembeli) bertanya-tanya untuk memilih mangga pencit yang bagus di antara dua keranjang yang tersedia. Penutur (penjual) menuturkan dengan intonasi santai dan melayani mitra tutur (pembeli) sambil duduk dengan suara yang kadang pelan kadang keras bahkan tertawa kecil.</p>	<p>TTAMjk :7</p>	<p>Tindak tutur asertif menunjukkan</p>	<p>Data (7) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif menunjukkan. Penutur (penjual) menuturkan Buat rujakan enak itu sambil duduk agak jauh dan menunjuk mangga pencit yang cocok digunakan untuk rujak. Awalnya mitra tutur (pembeli) menanyakan kematangan dari mangga pencit tersebut. Mitra tutur (pembeli) ingin mengetahui tingkat kematangannya, apabila matang berarti kurang cocok untuk rujak tetapi apabila mentah berarti cocok untuk rujak.</p>
<p>8.</p>	<p>Pb 1 : Berapaan Buk nanasnya? Pj : Enam ribu. Pb 2 : Enam ribu. Pj : Sek pinjam dulu ibuke. <i>(Penjual meminjam uang ke pembeli untuk digunakan kembalian pembeli lain)</i> Pb 1 : Iya Pj : Sepuluh, dua puluh dua ya... betul... <i>(Berbicara dengan pembeli sebelumnya yang masih menunggu uang kembalian)</i> Pj : Berapa nduk? Pb 2 : Satu.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) untuk memberitahukan harga nanas. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk pada kursi kecil sambil menatap wajah mitra tutur (pembeli) dan menunjuk nanas yang ditanyakan. Dituturkan intonasi sedang dan agak terburu-buru akan pergi.</p>	<p>TTAMbr : 8</p>	<p>Tindak tutur asertif memberitahukan</p>	<p>Data (8) menjelaskan bahwa segmen tutur “Enam ribu” merupakan tindak tutur asertif memberitahukan. Penjual memberitahukan harga nanas yang ditanyakan oleh pembeli pertama. Jadi setelah penjual memberitahukan harga nanas, penjual bermaksud menggunakan uang pembeli pertama untuk diberikan kepada pembeli yang sebelumnya. Penanda tindak tutur asertif memberitahukan adalah kalimat yang dicetak tebal yaitu “Enam ribu.”</p>

9.	<p>Pb : Kalau yang kayak gini berapa Buk? Pj : Riya sepuluh, jiye bellung ebu. (ini sepuluh, yang itu delapan ribu) Pb : Gak boleh kurang Buk?, Ini sepuluh ribu? Pj : Iya. Pb : Bagus yang gini apa yang ini? Pj : Aaa...Iku besar, yang besar ae...ya? Pb : Ini aja sepuluh ribu.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) menggunakan Bahasa Madura sambil menunjuk pepaya dan menyebutkan harganya. Mitra tutur (pembeli) memilih sambil memegang-megang pepaya yang bentuknya bagus. Awalnya penutur (penjual) menuturkan dalam posisi berbaring di kursi panjang, kemudian bangun dan menjawab pertanyaan dari mitra tutur (pembeli). Dituturkan oleh penutur (penjual) dengan intonasi santai sesekali menatap wajah mitra tutur (pembeli).</p>	TTAMbr:9	Tindak tutur asertif memberitahukan	<p>Data (9) menjelaskan segmen tutur yang dituturkan oleh penjual merupakan tindak tutur asertif memberitahukan. Penjual menuturkan "Riya sepuluh, jiye bellung ebu" untuk memberitahukan kepada pembeli harga masing-masing pepaya. Pembeli sudah mempertimbangkan ukuran pepaya, kualitas pepaya dan harga pepaya melalui pengamatan dan percakapan dengan penjual. Pembeli akhirnya tertarik membeli pepaya seharga sepuluh ribu karena dirasa cukup sesuai dengan pilihannya. Penanda tindak tutur asertif memberitahukan adalah kalimat yang dicetak tebal yaitu Penanda tindak tutur asertif memberitahukan adalah kalimat yang dicetak tebal yaitu "Riya sepuluh, jiye bellung ebu"</p>
10.	<p>Pb : Pak, jambune pintenan, Pak? (Pak, jambunya berapaan, Pak?) Pj : Jambu tujuh ribu. Pb : <i>Mboten angsal</i> kurang Pak, mau beli tiga aja. (Tidak boleh kurang Pak, mau beli tiga saja.) Pj : Oh tiga aja. Pb : Berapa Pak, 3 Pak ? Pj : Tiga ya, Mas? Pb : Iya. (Penjual berbicara dengan pembeli lain) Pb : Jambu dari mana Pak, ini? Pj : Dari Semboro. Pb : Oh dari Semboro.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (penjual) dengan menyebutkan asal buah jambu yang ditanyakan mitra tutur (pembeli). Penutur (penjual) menuturkan dalam posisi berdiri serta menatap pembeli dan pembeli lain. Dituturkan dengan intonasi yang santai dan tenang.</p>	TTAMbr:10	Tindak tutur asertif memberitahukan	<p>Data (10) menjelaskan bahwa segmen tutur yang dituturkan oleh penjual merupakan tindak tutur asertif memberitahukan. Penjual menuturkan "Dari Semboro" dengan maksud untuk memberitahukan asal jambu untuk meyakinkan pembeli. Penjual memberitahukan bahwa jambu tersebut berasal dari Semboro yang kemudian membuat ekspresi pembeli sedikit puas dengan jambu yang dibelinya. Penanda tindak tutur asertif memberitahukan adalah kalimat yang dicetak tebal yaitu Dari Semboro.</p>

<p>11.</p>	<p>Pb : <i>Sanapa lèk?</i> (Berapa paman?) Pj : <i>Pètto belles, nem belles. Mon can engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i>. (sambil menunjuk). (tujuh belas ribu sama enam belas ribu. kalau menurut saya lebih enak yang besar daripada yang kecil-kecil) Pb : <i>Manabi setenga kilo?</i> (Kalau setengah kilo?) Pj : <i>Ngala' sè kemma?</i> (Mau ambil yang mana?) Pb : <i>Se nika lèk. Massa' nika kan lèk?</i> (Yang ini. Ini masak kan paman?) Pj : <i>Massa' kabbi riya. Bukka' mare lah mon tak percaje.</i> (Masak semua ini. Buka saja kalau tidak percaya.)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) kepada mitra tutur (pembeli) sambil menunjuk dan menyebutkan harga manggis yang terdapat pada lapak menggunakan Bahasa Madura. Penutur (penjual) menuturkan dengan posisi duduk kemudian berdiri ketika mitra tutur (pembeli) mulai bertanya. Dituturkan dengan intonasi santai dalam suasana pasar yang ramai di malam hari.</p>	<p>TTAMyt : 11</p>	<p>Tindak tutur asertif menyatakan</p>	<p>Data (11) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut dituturkan oleh penjual merupakan tindak tutur asertif menyatakan yang ditandai dengan kata “menurut saya”. Penjual menuturkan “<i>Mung engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i>” yang artinya “menurut saya lebih enak yang besar daripada yang kecil-kecil” dengan maksud menyampaikan pendapat pribadi terkait manggis yang layak beli. Penanda tindak tutur asertif menyatakan adalah kalimat yang dicetak tebal yaitu “<i>Mon can engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i>”.</p>
<p>12.</p>	<p>Pb : Yang hijau manis Buk? Pj : Mau rujakan? Pb : Iya satu aja. Ini kok busuk. Ada item-itemnya. (Penjual berbicara dengan orang lain) Pb : Kalo buat dirujuk enak yang kuning atau hijau? Pj : Terserah sampeyan. Tujuh ribu. Pb : Ini di sini Buk, Buk ini tadi di sini. Enam ribu. Pj : Hayo yang mana cepetan.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (pembeli) yang merasa agak kecewa dengan kondisi nanas yang terdapat bercak hitam di kulitnya. Mitra tutur (penjual) tidak terlalu memperhatikan yang disampaikan oleh penutur (pembeli) karena masih melayani orang lain. Penutur (pembeli) menuturkan dengan posisi berdiri di hadapan mitra tutur (penjual). Dituturkan dengan intonasi sedang.</p>	<p>TTAMlh : 12</p>	<p>Tindak tutur asertif mengeluh</p>	<p>Data (12) menjelaskan bahwa segmen tutur yang dituturkan oleh penjual merupakan tindak tutur asertif mengeluh. Penutur (pembeli) menuturkan “Ini kok busuk. Ada item-itemnya” sebagai ungkapan mengeluh terhadap nanas yang dipegangnya. Penutur (pembeli) merasa kurang puas karena nanas yang dipilihnya tidak sesuai dan tidak mendapat respon yang baik dari mitra tutur (penjual). Sementara itu, penjual justru tidak menjawab tuturan yang disampaikan oleh penutur (pembeli). Penutur (pembeli) menuturkan tuturan tersebut ketika pembicaraan mitra tutur (penjual) dengan orang lain belum selesai. Jadi, penutur (pembeli) memutuskan untuk memilih nanas yang lebih bagus. Kemudian menanyakan nanas yang cocok untuk dibuat rujak.</p>

<p>13.</p>	<p>Pb 1 : Pak, dondongnya berapa satu kilo? Pj : Delapan ribu. Pb 2 : Delapan ribu. <i>Tuku piro?</i> (Delapan ribu. Beli berapa?) Pb 1 : <i>Tuku sekilo ta?</i> (Beli sekilo ya?) Pb 2 : <i>Tuku sekilo iyowes.</i> Pb 1 : Ini kok kayak yang busuk? Pj : <i>Endak.</i> Pb 1 : Manis? Manis, Pak? Pj : Manis. Matang dah...</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penutur (pembeli) yang membeli kedondong kepada mitra tutur (penjual) dengan ekspresi agak kecewa dan bertanya-tanya. Penutur (pembeli) tidak yakin dengan jawaban mitra tutur (penjual) bahwa kedondong itu tidak busuk. Penutur (pembeli) menuturkan dengan posisi jongkok menatap wajah penjual. Dituturkan dengan intonasi sedang kepada penjual buah pikulan di tepi jalan Pasar Tanjung.</p>	<p>TTAMlh : 13</p>	<p>Tindak tutur asertif mengeluh</p>	<p>Data (13) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif mengeluh. Pembeli menuturkan “Ini kok busuk. Ada item-itemnya” sebagai ungkapan mengeluh terhadap nanas yang dipegangnya. Penutur (pembeli) menuturkan “Ini kok kayak yang busuk?” sebagai ungkapan mengeluh terhadap buah kedondong yang terlihat busuk. Dituturkan kepada mitra tutur (penjual) buah pikulan yang duduk di tepi jalan Pasar Tanjung. Penutur (pembeli) merasa agak kecewa karena kedondong yang dilihatnya layu dan alum. Sedangkan mitra tutur (penjual) mengatakan bahwa kedondong tersebut tidak busuk. Penutur (pembeli) justru bertanya manis atau tidak kedondong itu, padahal sudah cukup jelas bahwa kedondong tersebut terlihat layu.</p>
<p>14.</p>	<p>Pb 1 : Ini sirsaknya <i>mateng?</i> (Ini sirsaknya matang?) Pj : Mentah, sek kudu diembu. (Mentah, masih harus diperam.) Pb 1 : Jambu kristal a? (<i>bertanya kepada temannya</i>) (Jambu kristal bagaimana?) Pb 2 : Iku ta, opo iki? (Itu kah, atau ini?) Pb 1 : (<i>berpikir</i>)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan penutur (penjual) sambil melihat sirsak yang masih mentah. Penutur (penjual) menyuruh mitra tutur (pembeli) untuk memeramnya terlebih dahulu. Penutur (penjual) menuturkan Dituturkan penutur (penjual) dengan intonasi sedang di tepi jalan Pasar Tanjung dalam keadaan ramai.</p>	<p>TTAMlh : 14</p>	<p>Tindak tutur asertif menyarankan</p>	<p>Data (14) menjelaskan bahwa segmen tutur tersebut merupakan tindak tutur asertif menyarankan. Penutur (penjual) menuturkan “Mentah, sek kudu diembu” dengan maksud untuk menyarankan mitra tutur (pembeli) memeram sirsak itu. Sirsak yang ditanyakan oleh mitra tutur (pembeli) masih mentah dan perlu <i>diembu</i>/diperam agar matang. Mitra tutur (pembeli) tidak tertarik untuk membeli sirsak, terlihat dari apa yang dituturkan. Setelah penutur (penjual) menuturkan segmen tutur tersebut, mitra tutur (pembeli) justru beralih menanyakan buah lain yaitu jambu kristal.</p>

LAMPIRAN D. INSTRUMEN ANALISIS DATA STRATEGI TINDAK TUTUR ASERTIF

No.	Tuturan	Konteks Tutur	Kode Data	Strategi Tindak Tutur	Interpretasi Data
1.	Pb 1 : Berapaan Buk nanasnya? Pj : Enam ribu. Pb 2 : Enam ribu. Pj : Sek pinjam dulu ibuke. (<i>Penjual meminjam uang ke pembeli untuk digunakan kembalian pembeli lain</i>) Pb 1 : Iya Pj : Sepuluh, dua puluh dua ya... betul... (<i>Berbicara dengan pembeli sebelumnya yang masih menunggu uang kembalian</i>) Pj : Berapa nduk? Pb 2 : Satu.	Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penjual kepada pembeli untuk memberitahukan harga nanas. Penjual menuturkan dengan intonasi sedang dan agak terburu-buru sambil menatap wajah pembeli sambil menunjuk nanas yang ditanyakan.	SLH:15	Strategi Tindak Tutur Langsung Harfiah	Data (15) menjelaskan bahwa tuturan tersebut merupakan strategi tindak tutur langsung harfiah. Tuturan tersebut menjelaskan percakapan penutur (penjual) dan mitra tutur (pembeli) nanas. Mitra tutur (pembeli) bertanya harga nanas yang dijual oleh penutur (penjual) tersebut, secara langsung penutur (penjual) menjawabnya sesuai dengan apa yang ada. Dibuktikan ketika mitra tutur (pembeli) menuturkan “Berapaan Buk nanasnya?” lalu dijawab oleh penutur (penjual) enam ribu. Dikatakan harfiah karena penutur (penjual) memberitahukan harga nanas dengan tujuan agar mitra tutur (pembeli) langsung paham karena penutur tidak menggunakan kalimat ungkapan.
2.	Pb 1 : Manis gak Buk? Pj : Buat apa? Buat rujakan? Pb 1 : Iya. Pj : Ya manalagi itu. Masih mentah. Buat rujakan enak itu. Pb 2 : Setengah mateng ini ya buk ..ee... nyadam. Pj : Iya buah pencit temenan.	Segmen tutur tersebut dituturkan penjual sambil menunjuk buah mangga pencit dari kejauhan. Penjual bersikap santai dan melayani pembeli sambil duduk dengan suara yang kadang pelan	SLH:16	Strategi Tindak Tutur Langsung Harfiah	Data (16) merupakan strategi tindak tutur langsung harfiah. Penjual menuturkan “ Iya manalagi. Masih mentah. Buat rujakan enak itu ” secara langsung setelah pembeli bertanya manis tidaknya mangga tersebut.

	<p>Pb 1 : Gak busuk-busuk kan buk? Pj : Hahaha tidak lah.</p>	<p>kadang keras bahkan tertawa kecil. Pembeli bertanya-tanya untuk memilih mangga pencit yang bagus di antara dua keranjang yang tersedia.</p>			<p>Dikatakan harfiah karena tidak menggunakan kalimat ungkapan. Apabila mangga itu manis berarti kurang cocok untuk dibuat rujakan. Penjual sudah tahu maksud pembeli, apabila membeli mangga pencit sudah pasti digunakan untuk rujak. Penjual juga memastikan dengan mengajukan pertanyaan kepada pembeli sebelum akhirnya penjual menuturkan tuturan tersebut.</p>
3.	<p>Pb : Ini nanas apa Pak? Pj : Nanas...Blitar. Dua? Pb : Kenapa pak? Pj : Dua? Pb : Bentar Pak. Satu aja buat... Pj : Satu aja...haaa itu..satu aja. Pb : Iya manis yang ini pak? Pj : Iya, kuning udah dalem. (Iya, sudah kuning dalamnya)</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penjual kepada pembeli yang ingin membeli nanas. Pembeli bingung memilih nanas yang manis ditunjukkan dengan ekspresi berpikir lama. Dituturkan dalam suasana pasar yang agak sepi.</p>	STLH:17	Strategi Tindak Tutur Tidak Langsung Harfiah	<p>Data (17) merupakan strategi tindak tutur tidak langsung harfiah. Pembeli bertanya tentang asal nanas dan bertanya tingkat kemanisan nanas tersebut. Pembeli menuturkan "Iya manis yang ini Pak?" kemudian dijawab oleh penjual "Iya, kuning udah dalem". Tuturan tersebut dikatakan strategi tindak tutur tidak langsung harfiah karena penjual tidak langsung menyampaikan bahwa nanas itu manis dan tidak menggunakan kalimat ungkapan apapun. Penjual menggunakan tuturan "Iya, kuning udah dalem" untuk memberitahukan ke pembeli bahwa nanas yang kuning pada bagian dalam berarti rasanya manis.</p>

<p>4.</p>	<p>Pb : Manis Pak ini Pak jeruknya? Pj : Manis, masih baru datang kok jeruknya. Pb : Oh baru datang. Jeruk apa Pak ini? Pj : Jeruk Semboro Pb : Kalo baru dateng itu manis ya Pak? Pj : Iya manis kalo udah nginep semalem. Kan kadang airnya juga kurang. Pb : Oh jadi manis ya Pak? Pj : Iya. Pb : Iya ini jeruknya sekilo melonnya gak jadi Pak.</p>	<p>Segmen tutur tersebut dituturkan oleh penjual dengan ekspresi senang untuk meyakinkan pembeli. Penjual berusaha menarik minat pembeli untuk membeli jeruk tersebut. Pembeli tampak percaya dengan jeruk-jeruk yang dilihatnya dan tuturan yang disampaikan pembeli.</p>	<p>STLH:18</p>	<p>Strategi Tindak Tutur Tidak Langsung Harfiah</p>	<p>Data (18) merupakan strategi tindak tutur tidak langsung harfiah. Tuturan tersebut menjelaskan percakapan antara penjual dan pembeli jeruk. Awalnya pembeli hendak membeli melon namun karena tahu bahwa jeruk Semboro tersebut baru datang, akhirnya pembeli memilih jeruk satu kilo untuk dibelinya. Penjual menuturkan “Iya. Manis baru datang kok jeruknya.” untuk menarik pembeli bahwa jeruk Semboro tersebut tidak hanya manis tetapi juga segar karena baru datang. Tuturan tersebut dikatakan strategi tindak tutur tidak langsung harfiah karena penjual tidak langsung menyampaikan bahwa jeruk itu manis dan tidak menggunakan ungkapan apapun.</p>
-----------	--	--	----------------	---	---

LAMPIRAN E. INSTRUMEN ANALISIS DATA FAKTOR YANG MEMENGARUHI TINDAK TUTUR ASERTIF

No. Data	Tuturan	Hasil Wawancara	Kode Data	Faktor	Interpretasi Data
1.	<p>Pb : Manis Pak ini Pak jeruknya? Pj : Manis, masih baru datang kok jeruknya. Pb : Oh baru datang. Jeruk apa Pak ini? Pj : Jeruk Semboro Pb : Kalo baru dateng itu manis ya Pak? Pj : Iya manis kalo udah nginep semalem. Kan kadang airnya juga kurang. Pb : Oh jadi manis ya Pak? Pj : Iya. Pb : Iya ini jeruknya sekilo melonnya gak jadi Pak.</p>	<p>P : Ya...biasanya ada pembeli yang sering mengeluh <i>ndak</i> Pak kalau melihat buahnya kadang kurang..kurang apa...menarik.? N : masalahnya ya kalau buah gini ya sekarang ambil nanti kalau belum habis, belum ambil lagi jadi cara teruuus baru.. nimbun.. yang nimbun itu mesti sampai layu layu..kalau saya <i>ndak</i>...sisteme saya ambile jangan terlalu banyak tapi kalau bisa ya satu hari dua hari baru lagi..kalau jeruk minum insyaallah bisa tiap hari bisa..mungkin nanti habis ini hari ini habis pagi dateng besok habis lusa dateng lagi. jadi <i>ndak</i> nimbun <i>ndak sampek</i> kelihatan rusak. P : Itu ya Pak, jeruk yang itu? N : Iya</p>	FCM:24	Cara Memersuasikan	Faktor ini diindikasi dari sistem dan strategi berjualan penutur (penjual). Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “kalau jeruk minum insyaallah bisa tiap hari bisa..mungkin nanti habis ini hari ini habis pagi dateng besok habis lusa <i>dateng</i> lagi” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan manis, masih baru datang kok jeruknya karena penutur ingin mitra tutur (pembeli) tahu bahwa jeruk tersebut masih segar dan manis karena sistem dan strategi penjual dalam berjualan adalah <i>kulakan</i> setiap hari dan mengambil tidak terlalu banyak. Oleh karena itu, tetap terlihat segar setiap harinya.

<p>2.</p>	<p>Pb : Ini nanas apa Pak? Pj : Nanas...Blitar. Dua? Pb : Kenapa pak? Pj : Dua? Pb : Bentar Pak. Satu aja buat... Pj : Satu aja...haaa itu..satu aja. Pb : Iya manis yang ini pak? Pj : Iya, kuning udah dalem. (Iya, sudah kuning dalamnya)</p>	<p>P : Katanya nanas dari Blitar <i>nggih</i>? N : Iya P : Kemudian Bapak menuturkan nanas itu dari Blitar dalamnya sudah kuning. Gitu kata Bapak. Kenapa Pak? N : <i>Mateng</i>, kuning. P : Biar apa Pak, Bapak menuturkan itu? N : Ya gini, nanas kalo putih itu, gak bisa. Gak bisa dipetik maksudnya. Mestinya dalamnya kuning, biarpun kulitnya hijau dalamnya harus kuning. P : Itu khasnya Blitar <i>nggih</i>. N : Iya.</p>	<p>FPP:19</p>	<p>Pengalaman Penutur</p>	<p>Faktor ini diindikasikan dari pendapat penutur (penjual) yang tidak diketahui oleh mitra tutur (pembeli). Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “Mestinya dalamnya kuning, biarpun kulitnya hijau dalamnya harus kuning.” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan Iya, kuning udah dalem karena penutur ingin mitra tutur (pembeli) tahu bahwa nanas tersebut dalamnya kuning. Sehingga pembeli tertarik untuk membelinya.</p>
<p>3.</p>	<p>Pb : Berapaan Bu, <i>langsepnya</i>? Pj : Singosari, <i>limolas</i>. Pb : Limabelas. Kalo jeruknya? Pj : Sama. Pb : Manis ta buk, ini buk? Pj : Ini <i>langsep</i> biasa 10 iki. Pb : Apa Buk bedanya? Pj : Legian, legian langsep Malang. (Lebih manis, lebih manis langsung Malang.) Pb : Oh iya ta buk? Pj : Ya. Ini dari Malang mas? Pb : O...ini dari Malang. Kalau yg ini? Pj : Ini dari Malang. Ini <i>langsep</i> Jember. Pb : O gitu. Beda ya Buk berarti. Manisan</p>	<p>P : Kenapa Buk waktu itu, suara Ibu sedikit lantang, apakah supaya pembeli tertarik atau bagaimana? N : Harus, harus menarik ngomongnya. Itu untuk meyakinkan pembeli, Dik. Biar tertarik. P : Memang manis ya Buk, <i>langsepnya</i> ini? N : Manis coba lah, Le.</p>	<p>FCM:25</p>	<p>Cara Memersuasikan</p>	<p>Faktor ini diindikasikan dari suara penutur (penjual) yang berintonasi. Intonasi yang tinggi dapat memberikan pengaruh terhadap rasa ketertarikan mitra tutur (pembeli) dalam menentukan buah yang dipilihnya. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “Harus, harus menarik ngomongnya. Itu untuk meyakinkan pembeli Dik. Biar tertarik. Harus gitu.” kepada peneliti. Penutur menuturkan Legian, legian langsep Malang karena penutur (penjual) ingin meyakinkan pembeli agar tertarik untuk membeli <i>langsep</i> yang</p>

	<p>ini. Ini 15, ini, ini berapa Buk yang ini? Pj : Sepuluh. Pb : Sepuluh. Ini ta. Manisan yang ini. Ya Buk, ini Buk.</p>				ditawarkan.
4.	<p>Pb 1 : Pak, ini berapa Pak? Pj : Lima belas. Pb 1 : Satu. Itu yang putih ya? Pb 2 : Kalo yang ini? Pj : Sepuluh. Pb 1 : Kenapa kok beda harganya? <i>(pembeli berbicara ke orang lain)</i> Pb 1 : Opo'o? Anu ta pancen larangan sing putih ta? (Kenapa? Anu ya, memang lebih mahal yang putih ya?) Pb 2 : Iyo. Pb 1 : Itu aja Pak. Pb 2 : Manis ta itu Pak? Pb 1 : Jambu merah? Pj : Layu itu lima ribu. Pb 1 : Sekilo lima ribu. Pb 2 : Manisan mana ini sama ini? <i>(menunjuk jambu merah dan jambu kristal)</i> Pj : Manisan yang layu. Lima ribu. <i>(membungkus jambu merah ke dalam kresek)</i></p>	<p>P : Mengapa Pak, tadi Bapak cepat-cepat membungkusnya? Lalu Bapak mengatakan ini (jambu yang layu) manis? N : Biar laku Dik ini (jambu yang layu). P : Kira-kira tahu tidak ya Pak pembeli itu? N : Ndak papa. Sudah saya <i>murahin</i> itu.</p>	FKS:31	Kebenaran Semu	Faktor ini diindikasikan dari tujuan penutur (penjual) untuk melakukan dagangannya yang layu. Berdasarkan hasil wawancara, penutur menuturkan "Biar laku Dik ini" kepada peneliti. Penutur menuturkan Manisan yang layu. Lima ribu karena penutur (penjual) ingin mitra tutur (pembeli) percaya bahwa jambu tersebut manis dengan harganya yang murah.
5.	<p>Pb : Bu, nanasnya berapa Buk? (salah bertanya ke penjual lain) Pj : Delapan ribu. Pb : Nanasnya delapan ribu pak? Pj : Iya Pb : Gak boleh kurang? Pj : <i>Ndak</i> boleh kurang, gede-gede. Pb : Satu, delapan ribu.</p>	<p>P : Lalu, kenapa Bapak menunjukkan nanas yang ini kalau cocok untuk rujak? N : Kelihatan dari kulitnya. Masih seger. Trus cocoklah pokoke. P : Seperti itu <i>nggih</i>, Pak.</p>	FPP:20	Pengalaman Penutur	Faktor yang memengaruhi tuturan tersebut adalah pengalaman penutur. Faktor ini diindikasikan dari keadaan buah yang memang segar dan menurut penutur (penjual) cocok. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan "Kelihatan dari kulitnya. Masih seger. Trus cocoklah pokoke"

	<p>Pj : Iya. Yang mateng yang mentah? Buat rujak ta pean?</p> <p>Pb : Iya Pak.</p> <p>Pj : Rujak yang ijo-ijo kayak gini.</p> <p>Pb : Nanas lagi gak musim ya, Pak.</p> <p>Pj : <i>Ndak</i> musim sekarang, Mbak.</p>				<p>kepada peneliti. Penutur menuturkan rujak yang ijo-ijo kayak gini karena penutur (penjual) ingin menunjukkan kepada mitra tutur (pembeli) nanas yang cocok digunakan untuk rujakan.</p>
6.	<p>Pb : Semboro, <i>enggi?</i> (Semboro, ya?)</p> <p>Pj : <i>Nggi.</i> Buat apa? (Iya. Buat apa?)</p> <p>Pb : <i>Gebei nika, tanpa'an. Kan parak puasaan.</i> (Buat persiapan bulan puasa)</p> <p>Pj : <i>Belli sakilo saja lah nak, olle empat satengga.</i> (Beli sekilo saja lah nak, kalau beli setengah cuma dapat empat buah)</p> <p>Pb : <i>Olle empa'?</i> <i>Hehe enga' se ni'-keni' jerruggha Buk.</i> (Dapat empat? Hehe iya sepertinya jeruknya kecil-kecil Buk.)</p> <p>Pj : <i>Se raje eade' rowa.</i> (Itu yang besar di depan)</p> <p>Pb : <i>Sanapa se raje?</i> (Berapa harga yang besar Bu?)</p> <p>Pj : <i>Pade bhei.</i> (Sama saja)</p>	<p>P : Bu, kenapa tadi pembeli itu disarankan untuk beli sekilo dan ambil yang depan?</p> <p>N : Yang di depan bagus. Biar dapat uang banyak. Terus iya kalau setengah sedikit dapatnya. Biar cepet habis.</p> <p>P : Oh.. sudah Buk.</p> <p>N : Sudah.</p>	FCM:26	Cara Memersuasikan	<p>Faktor ini diindikasi dari penutur (penjual) untuk mendapatkan untung yang banyak. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “Yang di depan bagus. Biar dapat uang banyak. Terus iya kalau setengah sedikit dapatnya. Biar cepet habis.” kepada peneliti. Penutur menuturkan <i>se raje eade' rowa</i> karena penutur (penjual) ingin menunjukkan kepada mitra tutur (pembeli) jeruk yang lebih besar dan bagus, sehingga tertarik untuk membeli yang besar dan penutur (penjual) mendapat untung yang diharapkan.</p>
7.	<p>Pb 1 : Manis gak Buk?</p> <p>Pj : Buat apa? Buat rujakan?</p> <p>Pb 1 : Iya.</p> <p>Pj : Ya manalagi itu. Masih mentah. Buat rujakan enak itu.</p> <p>Pb 2 : Setengah mateng ini ya buk ..ee...</p>	<p>P : Bu, kenapa Ibu tadi mengatakan kalau buat rujak cocok yang itu?</p> <p>N : Ya, memang seperti itu umume. Seger, ijo.</p>	FPP:21	Pengalaman Penutur	<p>Faktor yang memengaruhi tuturan tersebut adalah pengalaman penutur. Faktor ini diindikasi dari pendapat penutur (penjual). Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “Ya, memang seperti itu</p>

	nyadam. Pj : Iya buah pencit teman. Pb 1 : Gak busuk-busuk kan buk? Pj : Hahaha tidak lah.				<i>umume. Seger, ijo.</i> ” kepada peneliti. Penutur menuturkan buat rujakan enak itu karena penutur (penjual) ingin menunjukkan kepada mitra tutur (pembeli) mangga pencit yang cocok digunakan untuk rujakan.
8.	Pb 1 : Berapaan Buk nanasnya? Pj : Enam ribu. Pb 2 : Enam ribu. Pj : Sek pinjam dulu ibuke. (<i>Penjual meminjam uang ke pembeli untuk digunakan kembalian pembeli lain</i>) Pb 1 : Iya Pj : Sepuluh, dua puluh dua ya... betul... (<i>Berbicara dengan pembeli sebelumnya yang masih menunggu uang kembalian</i>) Pj : Berapa nduk? Pb 2 : Satu.	P : Terus, kenapa harganya enam ribu? N : itu, ya apa ya, kulakan nya itu lebih dari lima juta. Kan macem-macem ada yang lima, ada yang enam, ada yang tujuh. P : Berarti memang harga ini yang nentukan Ibu sendiri? N : Iya, dari kulakannya empat ribu jadi enam ribu kan gak masalah.	FCM:27	Cara Memersuasikan	Faktor ini diindikasi dari strategi penutur (penjual) dalam mendapatkan keuntungan. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “kulakannya empat ribu jadi enam ribu kan gak masalah” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan harga Enam ribu karena penutur memiliki hak untuk menentukan harga nanas dagangannya dengan tujuan mendapatkan untung.
9.	Pb : Kalau yang kayak gini berapa Buk? Pj : Riya sepuluh, jiye bellung ebu. (ini sepuluh, yang itu delapan ribu) Pb : Gak boleh kurang Buk?, Ini sepuluh ribu? Pj : Iya. Pb : Bagus yang gini apa yang ini? Pj : Aaa...Iku besar, yang besar ae...ya? Pb : Ini aja sepuluh ribu.	P : Bu, kenapa Ibu menyebutkan harga pepaya ini... ini sepuluh, yang itu delapan ribu? N : Ha? Ya sudah dari sananya segitu. Biar yang beli bisa milih yang mau di beli. P : Jadi, biar pembeli bebas ya Bu, milihnya. N : Iya..	FMT:29	Mitra Tutur	Faktor ini diindikasi dari tujuan penjual untuk memberikan kepuasan terhadap mitra tutur. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan bahwa “biar yang beli bisa milih yang mau di beli” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan harga Riya sepuluh, jiye bellung ebu karena penutur (penjual) ingin mitra tutur (pembeli) mengetahui harga masing-masing buah tersebut, sehingga mitra tutur (pembeli) dapat bebas menentukan pepaya mana yang akan dibeli.
10.	Pb : Pak, <i>jambune pintenan</i> , Pak? (Pak, jambunya berapaan, Pak?)	P : Bapak menunjukkan bahwa jambu itu dari semboro. Kenapa	FPP:22	Pengalaman Penutur	Faktor ini diindikasi pengalaman dan pendapat penutur (penjual) terkait asal

	<p>Pj : Jambu tujuh ribu. Pb : <i>Mboten angsal</i> kurang Pak, mau beli tiga aja. (Tidak boleh kurang Pak, mau beli tiga saja.) Pj : Oh tiga aja. Pb : Berapa Pak, 3 Pak ? Pj : Tiga ya, Mas? Pb : Iya. (Penjual berbicara dengan pembeli lain) Pb : Jambu dari mana Pak, ini? Pj : Dari Semboro. Pb : Oh dari Semboro.</p>	<p>Pak dari Semboro, kenapa Bapak menjawab dari semboro? N : Karena tempatnya Mas. P : O tempatnya. N : Kiriman dari sana. Kalo sini ya banyak, cuman... P : Lebih bagus dari Semboro? N : Semboro, besar-besar.</p>			<p>jambu dari Semboro. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “karena tempatnya Mas” dan “Semboro, besar-besar” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan Dari Semboro karena penutur ingin mitra tutur (pembeli) tahu bahwa jambu tersebut berasal dari Semboro dan kualitas jambu di Semboro bagus dan besar-besar.</p>
11.	<p>Pb : <i>Sanapa lèk?</i> (Berapa paman?) Pj : <i>Pètto belles, nem belles. Mon can engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i>. (sambil menunjuk). (tujuh belas ribu sama enam belas ribu. kalau menurut saya lebih enak yang besar daripada yang kecil-kecil) Pb : <i>Manabi setenga kilo?</i> (Kalau setengah kilo?) Pj : <i>Ngala' sè kemma?</i> (Mau ambil yang mana?) Pb : <i>Se nika lèk. Massa' nika kan lèk?</i> (Yang ini. Ini masak kan paman?) Pj : <i>Massa' kabbi riya. Bukka' mare lah mon tak percaje.</i> (Masak semua ini. Buka saja kalau tidak percaya.)</p>	<p>P : Pak, menurut Bapak yang manis memang yang besar-besar kayak gini ta Pak? N : Manis tidak manis harus ngomong ke pembeli Dik, kalo itu manis. Jadi biar pembeli suka. Tapi memang manis itu. P : Ya Pak.</p>	FCM5:28	Cara Memersuasikan	<p>Faktor ini diindikasikan dari cara penutur (penjual) untuk meyakinkan mitra tutur (pembeli). Berdasarkan hasil wawancara, penutur (penjual) mengatakan “Manis tidak manis harus ngomong ke pembeli Dik, kalo itu manis. Jadi biar pembeli suka. Tapi memang manis itu.” kepada peneliti. Penutur (penjual) menuturkan <i>Mon can engkok nyamanan se raje tembheng se ni'-keni'</i> karena penutur (penjual) ingin memberitahukan bahwa manggis yang besar itu lebih manis daripada yang kecil. Sehingga mitra tutur (pembeli) dapat tertarik dengan yang besar.</p>

12.	<p>Pb : Yang hijau manis Buk? Pj : Mau rujakan? Pb : Iya satu aja. Ini kok busuk. Ada item-itemnya. <i>(Penjual berbicara dengan orang lain)</i> Pb : Kalo buat dirujuk enak yang kuning atau hijau? Pj : Terserah sampeyan. Tujuh ribu. Pb : Ini di sini Buk, Buk ini tadi di sini. Enam ribu. Pj : Hayo yang mana cepetan.</p>	<p>P : Mbak, kenapa tadi mbak seperti bingung memilih nanasnya? N : Iya mas, tadi kelihatan busuk kayaknya. Jadi bingung milih yang mana. P : menurut Mbak gimana kalau lihat nanas seperti itu? N : Ya, ndak suka lah mas. Kan yang dicari pembeli itu yang bagus.</p>	FKB:32	Kebenaran Semu	<p>Faktor ini diindikasikan dari penutur (pembeli) yang kurang puas karena ketidaksukaannya terhadap nanas yang tidak segar. Berdasarkan hasil wawancara, penutur (pembeli) mengatakan “ya, ndak suka lah mas. Kan yang dicari pembeli itu yang bagus.” kepada peneliti. Penutur (pembeli) mengatakan Ini kok busuk. Ada item-itemnya. untuk meminta penjelasan kepada mitra tutur (penjual) terkait nanas yang ada bercak hitamnya dan terlihat busuk. Penutur (pembeli) tidak suka membeli nanas yang busuk dan pada umumnya semua pembeli menginginkan yang segar.</p>
13.	<p>Pb 1 : Pak, dondongnya berapa satu kilo? Pj : Delapan ribu. Pb 2 : Delapan ribu. <i>Tuku piro?</i> (Delapan ribu. Beli berapa?) Pb 1 : <i>Tuku sekilo ta?</i> (Beli sekilo ya?) Pb 2 : <i>Tuku sekilo iyowes.</i> Pb 1 : Ini kok kayak yang busuk? Pj : <i>Endak.</i> Pb 1 : Manis? Manis, Pak? Pj : Manis. Matang dah...</p>	<p>P : Mbak, mohon maaf tadi waktu Mbak mau beli dondong kata Mbak busuk ya? N : Oh iya Mas. Untung tadi temen saya kasih tau saya. P : Memang gimana tadi kata Bapak yang jual? N : Katanya masih seger Mas. Permissi ya Mas. <i>(terburu-buru)</i></p>	FOK:30	Orang ketiga	<p>Faktor ini diindikasikan dari tuturan dan ekspresi teman pembeli yang seakan tidak percaya bahwa dondong tersebut tidak busuk. Berdasarkan hasil wawancara kepada pembeli, pembeli mengatakan “Untung tadi temen saya kasih tau saya” kepada peneliti. Peran orang ketiga dalam peristiwa tutur ini mempengaruhi pembeli untuk bertanya busuk atau tidaknya buah.</p>
14.	<p>Pb 1 : Ini sirsaknya <i>mateng?</i> (Ini sirsaknya matang?) Pj : Mentah, sek kudu diembu. (Mentah, masih harus diperam.) Pb 1 : Jambu kristal a? <i>(bertanya kepada</i></p>	<p>P : Mohon maaf Pak, kalau sirsak seperti ini memang harus <i>diembu</i> dulu ya Pak? N : Iya Mas, kelihatan kan, masih agak keras. Nanti kalau tidak</p>	FPP:23	Pengalaman Penutur	<p>Faktor ini diindikasikan dari tuturan penjual yang menyatakan bahwa sirsak tersebut masih agak keras. Penutur (penjual) menuturkan “Iya Mas, kelihatan kan, masih agak keras. Nanti</p>

	<p><i>temannya</i> (Jambu kristal bagaimana?)</p> <p>Pb 2 : Iku ta, opo iki? (Itu kah, atau ini?)</p> <p>Pb 1 : (<i>berpikir</i>)</p>	<p>dikasih tahu takutnya kecewa Mas, sampai rumah.</p> <p>P : Oh iya ya Pak. Berapa hari Pak <i>diembu</i>?</p> <p>N : 2-3 hari Mas.</p>			<p>kalau tidak dikasih tahu takutnya kecewa Mas, sampai rumah.” Oleh karena itu dapat dipastikan sirsak tersebut mentah. Tidak salah apabila penutur menyarankan kepada pembeli untuk memeram sirsak tersebut terlebih dahulu.</p>
--	---	---	--	--	--



LAMPIRAN F. PEDOMAN WAWANCARA

- 1) Hari / tanggal : ...
- 2) Waktu : ...
- 3) Tempat penelitian : Pasar Tanjung Kabupaten Jember (di beberapa penjual buah).
- 4) Pewawancara : Peneliti
- 5) Pihak yang diwawancara : ...
- 6) Pertanyaan untuk informan (penutur)
 - a) Bagaimanakah cara Bapak/Ibu dalam menjajakan barang dagangan?
 - b) Bagaimakah cara Bapak/Ibu untuk menarik minat pembeli?
 - c) Dalam sehari biasanya laku berapa?
 - d) Mengapa Bapak/Ibu menggunakan cara seperti itu?

LAMPIRAN G. HASIL WAWANCARA

No. Data	Tuturan	Informan	Waktu dan tempat	Sumber Data
1.	<p>P : Ya...biasanya ada pembeli yang sering mengeluh <i>ndak</i> Pak kalau melihat buahnya kadang kurang..kurang apa...menarik.?</p> <p>N : masalahnya ya kalau buah gini ya sekarang ambil nanti kalau belum habis, belum ambil lagi jadi cara teruuus baru.. nimbun.. yang nimbun itu mesti sampai layu layu..kalau saya <i>ndak</i>...sisteme saya ambile jangan terlalu banyak tapi kalau bisa ya satu hari dua hari baru lagi..kalau jeruk minum insyaallah bisa tiap hari bisa..mungkin nanti habis ini hari ini habis pagi dateng besok habis lusa dateng lagi..jadi <i>ndak</i> nimbun <i>ndak sampek</i> kelihatan rusak.</p> <p>P : Itu ya Pak, jeruk yang itu?</p> <p>N : Iya</p>	<p>Bapak Sutiman, 65 tahun</p>	<p>8 Mei 2019 Kios pasar Tanjung dalam</p>	<p>Rekaman 00:01:34-00:02:37</p>
2.	<p>P : Katanya nanas dari Blitar <i>nggih</i>?</p> <p>N : Iya</p> <p>P : Kemudian Bapak menuturkan nanas itu dari Blitar dalamnya sudah kuning. Gitu kata Bapak. Kenapa Pak?</p> <p>N : <i>Mateng</i>, kuning.</p> <p>P : Biar apa Pak, Bapak menuturkan itu?</p> <p>N : Ya gini, nanas kalo putih itu, gak bisa. Gak bisa dipetik maksudnya. Mestinya dalamnya kuning, biarpun kulitnya hijau dalamnya</p>	<p>Bapak Kholili, 49 tahun</p>	<p>8 Mei 2019 Kios Pasar Tanjung sebelah utara</p>	<p>Rekaman 00:00:05-00:00:42</p>

	<p>harus kuning. P : Itu khasnya Blitar <i>nggih</i>. N : Iya.</p>			
3.	<p>P : Kenapa Buk waktu itu, suara Ibu sedikit lantang, apakah supaya pembeli tertarik atau bagaimana? N : Harus, harus menarik ngomongnya. Itu untuk meyakinkan pembeli, Dik. Biar tertarik. P : Memang manis ya Buk, langsepnya ini? N : Manis coba lah, Le.</p>	Ibu Haryanto	25 April 2019 Penjual buah di emperan Pasar Tanjung	Rekaman 00:01:13-00:01:36
4.	<p>P : Mengapa Pak, tadi Bapak cepat-cepat membungkusnya? Lalu Bapak mengatakan ini (jambu yang layu) manis? N : Biar laku Dik ini (jambu yang layu). P : Kira-kira tahu tidak ya Pak pembeli itu? N : Ndak papa. Sudah saya <i>murahin</i> itu.</p>	Bapak Hadi	2 Mei 2019 Penjual buah pikulan di emperan Pasar Tanjung	Buku Catatan
5.	<p>P : Lalu, kenapa Bapak menunjukkan nanas yang ini kalau cocok untuk rujak? N : Kelihatan dari kulitnya. Masih seger. Trus cocoklah pokoke. P : Seperti itu <i>nggih</i>, Pak.</p>	Bapak Kholili, 49 tahun	8 Mei 2019 Kios Pasar Tanjung sebelah utara	Rekaman 00:00:10-00:00:23
6.	<p>P : Bu, kenapa tadi pembeli itu disarankan untuk beli sekilo dan ambil yang depan? N : Yang di depan bagus. Biar dapat uang banyak. Terus iya kalau setengah sedikit dapatnya. Biar cepet habis. P : Oh.. sudah Buk. N : Sudah.</p>	Ibu Indah, 50 tahun	7 Mei 2019 Kios Pasar Tanjung sebelah Timur	Rekaman 00:00:03-00:00:25

7.	<p>P : Bu, kenapa Ibu tadi mengatakan kalau buat rujak cocok yang itu?</p> <p>N : Ya, memang seperti itu umume. Seger, ijo.</p>	<p>Ibu Ijah, 60 tahun</p>	<p>2 Mei 2019 Kios pasar Tanjung dalam</p>	<p>Rekaman 00:00:19-00:00:24</p>
8.	<p>P : Terus, kenapa harganya enam ribu?</p> <p>N : itu, ya apa ya, kulakan nya itu lebih dari lima juta. Kan macam-macam ada yang lima, ada yang enam, ada yang tujuh.</p> <p>P : Berarti memang harga ini yang nentukan Ibu sendiri?</p> <p>N : Iya, dari kulakannya empat ribu jadi enam ribu kan gak masalah.</p>	<p>Ibu Jamilah, 42 tahun</p>	<p>1 Mei 2019 Lantai 2 Pasar Tanjung</p>	<p>Rekaman 00:00:02-00:00:33</p>
9.	<p>P : Bu, kenapa Ibu menyebutkan harga pepaya ini... ini sepuluh, yang itu delapan ribu?</p> <p>N : Ha? Ya sudah dari sananya segitu. Biar yang beli bisa milih yang mau di beli.</p> <p>P : Jadi, biar pembeli bebas ya Bu, milihnya.</p> <p>N : Iya..</p>	<p>Ibu Tutik, 48 tahun</p>	<p>2 Mei 2019 Tepi jalan Pasar Tanjung</p>	<p>Rekaman 00:01:02-00:01:20</p>
10.	<p>P : Bapak menunjukkan bahwa jambu itu dari semboro. Kenapa Pak dari Semboro, kenapa Bapak menjawab dari semboro?</p> <p>N : Karena tempatnya Mas.</p> <p>P : O tempatnya.</p> <p>N : Kiriman dari sana. Kalo sini ya banyak, cuman...</p> <p>P : Lebih bagus dari Semboro?</p> <p>N : Semboro, besar-besar.</p>	<p>Bapak Kholili, 49 tahun</p>	<p>8 Mei 2019 Kios Pasar Tanjung sebelah utara</p>	<p>Rekaman 00:00:19-00:00:39</p>
11.	<p>P : Pak, menurut Bapak yang manis memang yang besar-besar kayak gini ta Pak?</p> <p>N : Manis tidak manis harus ngomong</p>	<p>Bapak Supardi, 51 tahun</p>	<p>1 Mei 2019 Penjual Buah dengan sepeda</p>	<p>Rekaman 00:03:01-00:03:16</p>

	P	ke pembeli Dik, kalo itu manis. Jadi biar pembeli suka. Tapi memang manis itu. : Ya Pak.		motor	
12.	P N P N	: Mbak, kenapa tadi mbak seperti bingung memilih nanasnya? : Iya mas, tadi kelihatan busuk kayaknya. Jadi bingung milih yang mana. : menurut Mbak gimana kalau lihat nanas seperti itu? : Ya, ndak suka lah mas. Kan yang dicari pembeli itu yang bagus.	Iin, 22 tahun	2 Mei 2019 Mahasiswa di lantai 2 Pasar Tanjung	Rekaman 00:00:20-00:00:37
13.	P N P N	: Mbak, mohon maaf tadi waktu Mbak mau beli dondong kata Mbak busuk ya? : Oh iya Mas. Untung tadi temen saya kasih tau saya. : Memang gimana tadi kata Bapak yang jual? : Katanya masih seger Mas. Permissi ya Mas. (<i>terburu-buru</i>)	Siti, 20 tahun	2 Mei 2019 Mahasiswa di emperan Pasar Tanjung	Buku Catatan
14.	P N P N	: Mohon maaf Pak, kalau sirsak seperti ini memang harus <i>diembu</i> dulu ya Pak? : Iya Mas, kelihatan kan, masih agak keras. Nanti kalau tidak dikasih tahu takutnya kecewa Mas, sampai rumah. : Oh iya ya Pak. Berapa hari Pak <i>diembu</i> ? : 2-3 hari Mas.	Bapak Hadi	2 Mei 2019 Penjual buah pikulan di emperan Pasar Tanjung	Buku Catatan

AUTOBIOGRAFI



Andri Bagus Kristanto lahir di Sukoharjo, 5 April 1998. Putra pertama dari pasangan Mulyanto dan Kusrini. Beralamat di Dukuh Gatak RT 01 RW 04 Kelurahan Malangan, Kecamatan Bulu, Kabupaten Sukoharjo. Penulis memiliki adik perempuan bernama Eva Ayu Indriyani. Penulis memulai pendidikan di SD Negeri Kateguhan 01, lulus pada tahun 2009. Kemudian melanjutkan pendidikan di SMP Negeri 1 Tawang Sari, lulus pada tahun 2012. Lalu melanjutkan pendidikan di SMA Negeri 1 Bulu dan lulus tahun 2015. Lulus dari SMA, penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi pada tahun 2015. Walaupun sempat gagal melalui jalur SNMPTN dan SBMPTN, penulis akhirnya diterima melalui jalur Ujian Mandiri dengan Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Jember. Penulis dapat ditemui di andribagusk1998@gmail.com.