

STRUKTUR TUTURAN ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI DI PASAR BERINGHARJO YOGYAKARTA

THE STRUCTURE OF SPEECH BETWEEN SELLERS AND BUYERS IN BERINGHARJO MARKET YOGYAKARTA

Aidha Nisa Ussyifa¹, Yayuk Eni Rahayu²

¹Universitas Negeri Yogyakarta, ²Universitas Negeri Yogyakarta

¹Aidhanisa.2017@student.uny.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk tuturan dan struktur tuturan antara penjual dan pembeli di pasar Beringharjo Yogyakarta. Pasar Beringharjo merupakan salah satu pasar tradisional di Yogyakarta. Letaknya yang berada di tengah destinasi wisata Yogyakarta membuat pasar ini dikunjungi tidak hanya oleh warga lokal saja, tetapi juga berbagai daerah bahkan mancanegara. Banyaknya pengunjung yang datang dari berbagai daerah membuat bahasa yang digunakan dalam interaksi jual beli juga mengalami penyesuaian sehingga tuturan yang muncul pun akan berbeda-beda. Subjek penelitian ini adalah penjual dan pembeli di Pasar Beringharjo Yogyakarta. Objek dari penelitian ini adalah tuturan dari penjual dan pembeli. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan dengan metode SLBC, observasi, rekam, dan catat. Teknik analisis data menggunakan teori pragmatik dengan metode padan dan agih untuk mengidentifikasi tindak tutur dan tuturan yang terjadi saat transaksi. Keabsahan data diuji dengan ketekunan penulis serta triangulasi sumber dan metode. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa tindak tutur yang paling sering muncul antara penjual dan pembeli meliputi interogatif, asertif, direktif, dan deklaratif. Sedangkan struktur tuturan terdiri dari tahap awal, isi, dan akhir.

Kata Kunci: *struktur tuturan, tindak tutur, penjual dan pembeli, Pasar Beringharjo*

ABSTRACT

This study aims to describe the form of speech and the structure of speech between sellers and buyers in Beringharjo market Yogyakarta. Beringharjo Market is one of the traditional markets in Yogyakarta. Its location in the center of Yogyakarta's tourist destinations makes this market visited not only by local residents, but also various regions and even foreign countries. The number of visitors who come from various regions makes the language used in buying and selling interactions also undergo adjustments so that the speech that appears will be different. The subjects of this research are sellers and buyers in Beringharjo Market Yogyakarta. The object of this research is the utterances of sellers and buyers. This research uses qualitative method with descriptive approach. The data were collected by SLBC method, observation, recording, and note-taking. The data analysis technique uses pragmatics theory with commensurate and agih methods to identify speech acts and utterances that occur during transactions. The validity of the data was tested with the author's diligence and triangulation of sources and methods. The results of the study show that the most frequent speech acts between sellers and buyers include interrogative, assertive, directive, and declarative. While the speech structure consists of the initial, content, and final stages.

Keywords: *Speech structure, speech acts, sellers and buyers, Beringharjo Market.*

PENDAHULUAN

Saat berinteraksi, tuturan penutur atau lawan tutur memiliki maksud tersirat. Dalam transaksi jual beli, bentuk tuturan yang terjadi di antara penjual dan pembeli yang ada di pasar sangat beragam. Saat berkomunikasi penjual dan pembeli tidak konsisten dengan tuturan yang sama, beragam tuturan akan ditemukan dalam proses transaksi jual beli. Hal ini terjadi agar penjual dan pembeli dapat mamahami apa yang dimaksud kedua belah pihak sehingga akan mencapai kesepakatan dalam transaksi tersebut.

Menurut Wijana dan Rohmadi (2009: 14), tuturan yang diutarakan baik oleh penutur atau lawan tutur dilatarbelakangi oleh maksud dan tujuan tertentu. Sebagai masyarakat tutur, penjual dan pembeli yang ada di Pasar Beringharjo memiliki karakteristik kebahasaan yang menarik untuk dikaji. Tuturan saat penjual menarik pelanggan untuk membeli dagangannya atau saat transaksi tawar menawar di dalamnya mengandung tujuan tertentu. Penjual menggunakan bahasa khasnya saat menarik pelanggan atau saat mempertahankan harga dagangannya saat tawar menawar, begitu pula pembeli juga menggunakan tuturan yang mengandung makna tersirat saat menawar barang yang akan dibeli. Melalui bahasa, penjual dan pembeli akan saling mempengaruhi untuk saling mendapatkan keuntungan. Dengan demikian sangat memungkinkan akan muncul berbagai tuturan baik dari penjual maupun pembeli.

Penelitian ini dilatar belakangi oleh ketertarikan peneliti terhadap beragam penjual dan pembeli yang ada di pasar Beringharjo. Pasar Beringharjo merupakan salah satu pasar yang terletak di tengah destinasi wisata Yogyakarta. Alasan dipilihnya lokasi ini karena pasar Beringharjo merupakan pasar yang terletak di Malioboro,

salah satu destinasi wisata yang banyak dikunjungi oleh wisatawan di Yogyakarta.

Kawasan ini juga menjadi sasaran utama bagi para wisatawan baik lokal maupun asing saat berkunjung ke Yogyakarta karena terkenal dengan banyaknya pedagang yang menawarkan berbagai macam jenis dagangan mulai dari kerajinan hingga kuliner khas Yogyakarta. Selain dekat dengan Malioboro, pasar ini juga tidak begitu jauh dengan Keraton Ngayogyakarta, alun-alun, dan Masjid Gedhe. Hal ini menjadikan Pasar Beringharjo banyak dikunjungi sebagai pusat transaksi ekonomi oleh para turis lokal maupun manca negara.

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Moleong (2007: 6), penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang digunakan untuk memahami fenomena sosial dan perilaku manusia dalam konteks alami. Peneliti menggunakan pendekatan metode deskriptif. Penelitian ini akan mendeskripsikan tuturan yang digunakan dalam peristiwa tutur percakapan antara calon pembeli dan penjual di Pasar Beringharjo. Subjek penelitian ini adalah penjual dan pembeli yang ada di Pasar Beringharjo. Adapun objek dalam penelitian ini adalah struktur tuturan yang muncul pada interaksi antara penjual dan pembeli di Pasar Beringharjo.

Pengumpulan data menggunakan teknik simak bebas libat cakap (SBLC). Menurut Mahsun (2005: 93), peneliti berperan hanya sebagai pengamat dari penggunaan bahasa dari informan saja.

Pengumpulan data dilakukan dengan observasi, simak, rekam dan catat. Instrumen utama penelitian pada ini adalah *human instrument*, yakni penulis sendiri yang berperan sebagai perencana, pelaksana, pengumpul data, penganalisis, sampai pada

tahap pelapor hasil penelitian. Menurut Sugiyono (2012: 31), di dalam penelitian kualitatif tidak ada pilihan lain dari pada menjadikan manusia sebagai instrumen penelitian utama. Sebagai acuan untuk mengidentifikasi jenis tindak tutur dan struktur tuturan, peneliti mengategorikan hal tersebut berdasarkan indikasi sebagai berikut.

Tabel 1. Indikator Jenis Tindak Tutur

Tindak Tutur		Indikator
Lokusi	Deklaratif	Berupa pernyataan. Bertujuan untuk menginformasikan sesuatu.
	Imperatif	Berupa perintah. Bertujuan untuk memerintah atau meminta seseorang melakukan sesuatu
	Interogatif	Berupa perintah. Bertujuan untuk memerintah atau meminta seseorang melakukan sesuatu
Illokusi	Asertif	Bertujuan untuk menyampaikan sesuatu yang diketahui seperti menyatakan, mengusulkan, serta mengemukakan pendapat.
	Direktif	Menggunakan kata kerja imperatif. Bertujuan untuk mempengaruhi lawan tutur melakukan tindakan tertentu. yang termasuk dalam tuturan ini adalah tuturan memesan, memohon, memerintah, dan merekomendasikan.
	Komisif	Bertujuan untuk menyatakan janji atau menawarkan. Tuturan ini mengikat penutur pada tindakan tertentu di masa depan. Yang termasuk dalam tuturan ini adalah berjanji, bersumpah, dan menawarkan.

Tindak Tutur	Indikator
Deklarasi	Bertujuan mengubah status kondisi tertentu. Tuturan ini berupa berpasrah, memecat, dan memberi nama, dan menghukum.
Ekspresif	Berupa tuturan yang menunjukkan sikap psikologis terhadap suatu keadaan. Bertujuan mengungkapkan perasaan penutur. yang termasuk dalam tuturan ini adalah berterima kasih, memuji, dan berbelasungkawa.
Perlokusi	Efek yang ditimbulkan oleh penutur pada lawan tutur. Efek dapat berupa tindakan, perubahan sikap, atau respon tertentu.

Adapun acuan struktur tuturan, sebagai berikut: *awal*, struktur awal berisi tuturan yang berupa sapaan, pengenalan diri, penyampaian maksud, dan pertanyaan untuk menarik perhatian lawan tutur; *isi*, struktur isi berisi negosiasi, tawar menawar, penjelasan mengenai barang yang dijual belikan; dan *akhir*, struktur akhir berupa kesepakatan, salam penutup, serta ucapan terima kasih.

Analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan analisis perpaduan antara metode agih dan metode padan. Menurut Muhammad (2020: 233) terdapat dua metode untuk menemukan kaidah sebagai tahap analisis data yaitu, metode padan *atau identity method* dan metode agih *atau distributional method*. Dengan menggabungkan metode padan dan agih, memungkinkan peneliti untuk menganalisis dengan tidak hanya melihat struktur bahasa saja tetapi juga

mempertimbangkan konteks penggunaannya. Peneliti dapat meneliti bagaimana struktur internal bahasa berinteraksi dengan faktor kontekstual untuk menghasilkan pola komunikasi tertentu. Berikut adalah langkah-langkah yang dilakukan peneliti saat menganalisis data.

1. Data diambil oleh peneliti dengan merekam percakapan penjual dan pembeli saat bertransaksi di pasar Beringharjo.
2. Mendengarkan rekaman berulang-ulang agar memudahkan peneliti mentranskrip semua tuturan.
3. Transkripsi data, setelah penulis mendapat data tuturan Penjual dan pembeli di pasar Beringharjo, maka selanjutnya memindahkan data tersebut dengan menuliskan kembali semua hasil tuturan yang diujarkan.
4. Klasifikasi, langkah ini dilakukan ketika mengklasifikasi bentuk ujaran.
5. Deskripsi, pada tahap ini peneliti mendeskripsikan segala bentuk tuturan yang ditemukan berdasarkan hasil data.

Adapun analisis data diuji dengan teknik triangulasi dan ketekunan peneliti. Teknik triangulasi menurut Arikunto (2013: 25) secara harfiah adalah tiga sudut pandang. Triangulasi dalam penelitian ini menggunakan triangulasi sumber dan metode. Menurut Moleong (2007: 329), ketekunan pengamatan dimaksudkan untuk menemukan berbagai ciri dan unsur dalam situasi yang relevan dengan persoalan atau isu yang terjadi, kemudian memusatkan diri pada hal-hal tersebut secara rinci. Dengan menggunakan metode triangulasi serta ketekunan pengamatan, penelitian ini akan memiliki validitas yang lebih tinggi serta data yang dikumpulkan lebih akurat agar menunjang kegiatan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Fokus pada penelitian ini adalah mengenai bentuk tindak tutur serta struktur tuturan yang muncul dalam interaksi yang terjadi antara penjual dan pembeli di pasar Beringharjo. Secara umum struktur tuturan yang muncul pada saat berinteraksi dalam jual beli umumnya memiliki beberapa panduan unsur yaitu awal, inti (isi), dan akhir. Ketiga unsur tersebut dibentuk oleh tuturan yang mendukung kegiatan tutur. Dalam penelitian ini ditemukan beragam tindak tutur yang pada setiap struktur yakni lokusi, ilokusi, dan perlokusi. Lokusi yang ditemukan dalam penelitian ini berupa lokusi deklaratif, imperative, dan interogatif. Ilokusi yang ditemukan dalam penelitian ini yakni ilokusi asertif, direktif, komisif, deklarasi, dan ekspresif. Berikut data struktur tuturan dan bentuk tuturan yang ditemukan dalam penelitian.

Pada struktur awal ditemukan tuturan sebanyak 77 tuturan, yakni tindak tutur lokusi deklaratif sebanyak 12 tuturan, imperative 2 tuturan, dan interogatif sebanyak 14 tuturan. Pada bagian awal pula ditemukan struktur ilokusi asertif sebanyak 10 tuturan, direktif sebanyak 20 tuturan, dan ekspresif 3 tuturan. Pada struktur awal juga ditemukan perlokusi sebanyak 19 tuturan.

Pada struktur inti (isi) ditemukan tuturan sebanyak 647 tuturan, yakni tindak tutur lokusi deklaratif sebanyak 118 tuturan, imperatif sebanyak 3 tuturan, interogatif sebanyak 137 tuturan. Tindak tutur ilokusi yang ditemukan pada struktur inti adalah tindak tutur ilokusi asertif sebanyak 114 tuturan, direktif 136 tuturan, komisif 28 tuturan, deklarasi sebanyak 28 tuturan, dan ekspresif sebanyak 13 tuturan. Tindak tutur perlokusi juga ditemukan pada struktur inti sebanyak 67 tuturan.

Pada struktur akhir, ditemukan sebanyak 96 tuturan, yakni tindak tutur lokusi deklaratif sebanyak 25 tuturan, imperative sebanyak 3 tuturan, dan interogatif sebanyak 6 tuturan. Tindak Ilokusi asertif ditemukan sebanyak 18 tuturan, direktif 16 tuturan, komisif 1 tuturan, deklaratif sebanyak 2 tuturan, dan ekspresif sebanyak 17 tuturan. Pada struktur akhir juga ditemukan tindak tutur Perlokusi sebanyak 8 tuturan.

PEMBAHASAN

Bentuk Tindak Tutur

A. Lokusi

Menurut Yuliantoro (2020: 20) tindak lokusi hampir sama dengan ungkapan kalimat tertentu yang mempunyai arti referensial dan juga sejajar dengan arti dalam pengertian tradisional. Tindak tutur ini digunakan oleh penutur semata-mata untuk memberikan informasi tanpa mempengaruhi lawan tutur. Oleh karena itu tindak tutur ini adalah tindak tutur yang paling mudah diidentifikasi tanpa harus menyertakan konteks tuturan yang tercakup dalam situasi tutur. Bentuk tindak tutur lokusi dapat dibagi menjadi tiga, yaitu deklaratif (pernyataan), interogatif (pertanyaan), dan imperatif (perintah).

1. Bentuk Pernyataan (Deklaratif)

Tuturan lokusi deklaratif memiliki maksud menyatakan. Menurut Rahardi (2007: 75) lokusi ini mengandung maksud memberitahukan kepada mitra tutur sehingga diharapkan dapat menaruh perhatian kepada si penutur. Tuturan deklaratif yang ditemukan dalam interaksi penjual dan pembeli di Pasar Beringharjo adalah sebanyak 225 tuturan.

(1) Pembeli: kalau model seperti ini berapa?

Penjual : *dua puluh tiga lima ratus*

(2) Pembeli: ini kalau yang tebal ya? kalau yang tipis ada ga?

Penjual: *itu yang tipis, ga terlalu tebal. Tak liat-liat dulu."*

Data (1) menunjukkan pernyataan yang diucapkan oleh penjual. Pada data tersebut penjual merespon pertanyaan pembeli dengan menyampaikan informasi dan menyatakan sebuah harga barang yang ditanyakan.

Pada data (2), pembeli mengajukan pertanyaan mengenai ketersediaan barang pada penjual. Penjual kemudian memberikan informasi bahwa barang tersebut memiliki karakteristik tipis dan tidak terlalu tebal. Pada konteks ini, respon dari pembeli dianggap sebagai tuturan deklaratif. Deskripsi yang diberikan oleh penjual tentang karakteristik produk diklasifikasikan sebagai deklaratif yang menyatakan atau memberikan tambahan informasi kepada pembeli.

2. Bentuk Pertanyaan (Interogatif)

Menurut Rahardi (2007: 76), lokusi interogatif memiliki maksud untuk menanyakan sesuatu. Tuturan ini diharapkan membuat pendengar memberikan jawaban atas pertanyaan yang diajukan penutur. dalam penelitian ini, tuturan interogatif yang ditemukan saat penjual dan pembeli di Pasar Beringharjo berinteraksi adalah sebanyak 157 tuturan.

(3) Pembeli: "*Kalau model seperti ini berapa?"*

Penjual : "*Dua puluh tiga lima ratus."*

(4) Pembeli: "*Kalau dimix bisa? yang besar sama yang kecil?"*

Penjual: "*Bisa, pilih aja mau yang mana?"*

Pembeli: "*Ya udah ini aja dua, sama yang kecil satu."*

Tuturan yang diucapkan oleh penjual maupun pembeli pada contoh di atas merupakan bentuk dari lokusi interogatif. Lokusi ini berfungsi menanyakan sehingga lawan tutur memberi jawaban atas pertanyaan yang diajukan.

Pada data (3), pembeli menggunakan kata berapa sebagai bentuk pertanyaan dengan disertai intonasi di akhir kalimat. Pembeli bertanya kepada penjual tentang harga barang yang dijualnya. Bentuk tuturan lokusi ini

bermaksud mengetahui harga dari model produk yang sedang dibahas. Kata “berapa” pada tuturan tersebut mengekspresikan keinginan pembeli untuk mendapatkan informasi mengenai harga produk.

Data (4) pertanyaan yang diucapkan oleh pembeli untuk menanyakan apakah barang yang akan dibeli bisa dimix. Dengan kata “ Kalau dimix bisa? yang besar sama yang kecil?” pembeli menyampaikan keinginan untuk mendapatkan informasi terkait kemungkinan boleh mencampur produk dengan ukuran yang berbeda.

Dari data di atas dapat diketahui bahwa lokusi pertanyaan diucapkan agar lawan tutur mau menjawab pertanyaan dari si penutur. Dari contoh di atas jenis kalimat tanya diucapkan merupakan kalimat tanya yang membutuhkan jawaban iya atau tidak dan kalimat tanya yang membutuhkan penjelasan. Lokasi bentuk pertanyaan yang muncul saat penjual dan pembeli berinteraksi didominasi oleh kata *apa* dan *berapa*. Hal tersebut dikarenakan bahwa kegiatan jual beli yang dilakukan di pasar dapat dipastikan selalu muncul pertanyaan mengenai suatu barang serta harga barang tersebut.

3. Bentuk Perintah (Imperatif)

Rahardi (2007: 79) mengemukakan bahwa lokusi ini merupakan tindak tutur yang digunakan oleh penutur untuk memberikan perintah, intruksi, atau permintaan. Imperatif bermaksud agar pendengar memberikan tanggapan berupa tindakan atas apa yang diucapkan oleh penutur. Lokusi deklaratif yang ditemukan pada interaksi penjual dan pembeli di Pasar Beringharjo adalah sebanyak 8 tuturan.

(5) Pembeli: “*Seribuan boleh mba?*”

Penjual: “Boleh.”

(Penjual mulai mengemas barang yang dibeli)

(6) Pembeli: “*Yang warna gelap ya mba kalau bisa*

Penjual: “Iya.”

Percakapan pada no (5) termasuk dalam tuturan imperatif. Pada konteks ini penjual mengajukan permintaan kepada pembeli untuk mendapatkan harga yang diinginkan. Meskipun tidak secara langsung menggunakan kata perintah, pertanyaan dari pembeli secara tidak langsung memerintah penjual agar memberi tanggapan sesuai apa yang dinginkannya. Penjual kemudian merespon dengan menyetujui permintaan dari pembeli.

Data (6) merupakan lokusi bentuk imperative atau lokasi perintah. Pada data tersebut atas tampak pembeli meminta untuk memilihkan barang yang berwarna gelap. Ujaran pembeli tersebut mengandung makna perintah kepada penjual untuk melakukan sesuatu yang diminta yaitu memilih warna yang gelap.

Dari contoh di atas dapat dilihat bahwa bentuk lokusi Imperatif bertujuan agar lawan tutur melakukan tindakan atau perbuatan sesuai dengan yang dikatakan penutur. Bentuk lokusi ini juga bertujuan agar lawan tutur memberikan tanggapan kepada si penutur.

B. Ilokusi

Menurut Yuliantoro (2020: 20), tindak ilokusi adalah tuturan yang memberikan informasi, penawaran, perhatian, pengupayaan yang mempunyai beberapa pengertian. Sebuah tindak tutur tidak hanya berfungsi untuk menyampaikan sesuatu tetapi juga dapat digunakan untuk melakukan sesuatu. Tindak tutur ilokusi cenderung tidak hanya digunakan untuk memberikan informasi, tetapi juga digunakan untuk melakukan penawaran, perintah, perhatian, janji dan sebagainya. Pada tindak tutur ini penutur mengatakan sesuatu dengan maksud tertentu agar lawan tutur bertindak sesuai keinginan si penutur. Oleh karena itu, tuturan ilokusi sukar diidentifikasi karena harus

mempertimbangkan siapa penutur dan mitra tuturnya, kapan dan di mana tindak tutur itu terjadi.

Searle (via Yuliantoro, 2020: 25) membagi tindak ilokusi menjadi lima tuturan berdasarkan fungsinya, yaitu (1) asertif, (2) direktif, (3) komisif, (4) ekspresif, dan (5) deklarasi.

1. Tuturan Asertif

Menurut Yuliantoro (2020: 28), dalam fungsi asertif seorang penutur menggunakan bahasa untuk menyampaikan sesuatu yang mereka ketahui, seperti menyatakan, mengusulkan, membual, mengeluh, mengemukakan pendapat, dan melaporkan. Tindak tutur ini mengikat penutur pada kebenaran poposisi yang diungkapkan. Tuturan asertif yang ditemukan dalam penelitian ini adalah sebanyak 142 tuturan. Berikut penjelasan mengenai data yang ditemukan sesuai denganklasifikasinya.

- (7) Pembeli: "Ijo ga ada ya?"
Penjual: "Ada semua."
(8) Penjual: "Bisa, pilih aja mau yang mana? Ini yang jumbo, mau yang jumbo semua apa gimana?"
Pembeli: "Eee mau yang jumbonya dua sama yang kecilnya satu."

Tuturan (7) menurut konteksnya merupakan tanggapan atas pertanyaan yang diajukan oleh pembeli. tutran "Ada semua" dari penjual merupakan tuturan yang menyatakan suatu fakta. Penjual menyatakan bahwa semua barang yang diminta pembeli tersedia di tokonya.

Pada tuturan (8), menurut konteksnya terjadi ketika penjual bertanya kepada pembeli mengenai model apa saja yang akan diambil oleh pembeli. Meskipun tanggapan dari pembeli tidak secara langsung menyatakan kebenaran, tapi tuturan tersebut menyatakan pilihan pembeli terkait ukuran baju yang akan diambil. Dengan pernyataan seperti itu, pembeli secara implisit mengklaim

kebenaran dari pilihannya, sehingga dalam konteks ini dapat dikategorikan sebagai tuturan asertif.

2. Tuturan Direktif

Rahardi (2007: 36) mengemukakan bahwa yang termasuk dalam tuturan direktif adalah tuturan memesan (*order*), memerintah (*commanding*), memohon (*requesting*), menasihati (*advising*), dan memberi rekomendasi (*recommending*). Tuturan ini dimaksudkan untuk membuat pengaruh agar sang mitra tutur melakukan tindakan tertentu. Tuturan direktif terjadi bila seorang penutur berusaha agar mitra tutur melakukan suatu tindakan atau mengulangi tindakan yang pernah dilakukan (Yuliantoro, 2020: 30). Tuturan direktif yang ditemukan pada penelitian ini adalah sebanyak 172 tuturan. Berikut penjelasan mengenai data yang ditemukan.

- (9) Pembeli: *kalau ambil banyak, ga bisa kurang ya, Bu?*
Penjual: "Iyaa, mau pakainya berapa mbanya?"
(10) Pembeli: *"Kalau wadah lipstik satuannya berapa mba? yang kecil-kecil itu."*
Penjual: "Itu sepuluh bijinya 30 ribu."

Dari data di atas, tuturan yang mengandung makna memohon adalah tuturan yang diucapkan oleh pembeli. Contoh di atas merupakan transaksi tawar menawar harga yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Kata *"Kalau ambil banyak ga bisa kurang ya, Bu?"* pada tuturan no (9) merupakan tuturan yang diucapkan oleh pembeli yang bermaksud mempengaruhi penjual agar harga barang yang akan dibeli bisa kurang. Pembeli mengajukan potongan harga dengan menyatakan jika pembelian dalam jumlah banyak apakah akan mendapat penurunan harga. Oleh karena itu tuturan dari pembeli dapat dikategorikan sebagai tuturan deklaratif. Kemudian tuturan dari pembeli ditanggapi penjual dengan bertanya. Pada dasarnya

pertanyaan dari penjual merupakan permintaan informasi lebih lanjut mengenai jumlah barang yang akan dibeli. Dengan bertanya, penjual mengarahkan lebih lanjut tindakan dari pembeli. Oleh karena itu, tuturan dari penjual juga dapat dikatakan sebagai tuturan direktif.

Pada data (10) dalam konteks ini tuturan dari pembeli dapat dianggap sebagai tuturan direktif. Pembeli bertanya kepada penjual mengenai harga sebuah barang, yakni wadah lipstik ukuran kecil. Secara tidak langsung pertanyaan dari penjual tersebut mengandung sebuah intruksi atau permintaan kepada penjual untuk memberikan informasi mengenai harga.

3. Tuturan Komisif

Menurut Yuliantoro (2020: 22), tuturan komisif merupakan janji penutur untuk melakukan tindakan tertentu. Yuliantoro (2020: 22) juga mengemukakan bahwa tindak tutur yang termasuk komisif adalah tuturan berjanji, bersumpah, menawarkan, dan mengancam. Kata kerja ini muncul berkaitan dengan janji penutur pada tindakan yang akan datang. Tuturan komisif mengikat penuturnya untuk melakukan apa yang dia tuturkan. Dapat dipahami bahwa tindak tutur ini adalah tindak tutur yang diutarakan sebelum penutur melakukan tindakan dari tuturannya tersebut. Tuturan komisif yang ditemukan dalam penelitian ini adalah sebanyak 29 tuturan.

- (11) Penjual: "*Opo batik mawon?*"
Pembeli: "Mboten, Bu gamis hitam"
(12) Pembeli: "*Mau ambil seratus lo, Bu.*"
Penjual: "Iya, ini lo ada barangnya di atas ini."

Pada konteks tuturan no (11), penjual menawarkan kepada pembeli beberapa baju yang menurutnya berbahan bukan crinkle. Penjual juga menawarkan batik sebagai pilihan lain karena barang yang dicari tidak ada. Bentuk tindak tutur yang disampaikan oleh penjual termasuk dalam tindak tutur komisif, karena tuturan tersebut merupakan bentuk penawaran yang bertujuan untuk

mempengaruhi pembeli agar memilih baju lain karena barang yang dicari tidak ada. Selain karena barang dicari pembeli tidak ada, tawaran dari penjual juga dilakukan untuk mempromosikan produk lain yang ada di tokonya ke pada pembeli.

Contoh data no (12) dapat dikategorikan sebagai tindak tutur komisif berjanji. Dalam konteks ini, pembeli berjanji akan mengambil seratus barang jika harga barang tersebut mendapat potongan harga dari penjual. Dengan tuturan "*Mau ambil seratus lo, Bu*", pembeli menyampaikan keinginan melakukan pembelian dalam jumlah banyak, tujuannya untuk mempengaruhi penjual agar menurunkan harga barang yang akan dibeli.

4. Tuturan Deklarasi

Menurut Rahardi (2007: 18), tindak tutur deklarasi adalah tindak tutur ilokusi yang menghubungkan isi tuturan dengan kenyataan. Tuturan ini mengakibatkan adanya kesesuaian antara isi proposisi dengan realistik. Adapun yang termasuk tindak tutur deklaratif adalah tuturan berpasrah, memecat, membaptis, memberi nama, mengangkat, mengucilkan, dan menghukum. Tuturan deklarasi yang ditemukan pada penelitian ini adalah sebanyak 30 tuturan.

- (13) Penjual: "*Tempat lipstik dua setengah?*"
(bertanya pada karyawan lain)
Pembeli: "*Mau ambil dua ratus.*"
Penjual: "*Ya wes gapapa.*"
(14) Penjual: "*Kalau kayak gitu ra ono, biru donker ono ne item ra ono.*"
Pembeli: "*Ya wes iki wae.*" (barang yang pertama kali diambil)

Pada konteks contoh data (13), penjual awalnya tidak menyetujui dengan harga yang diminta oleh pembeli, kemudian bertanya kepada karyawan lain untuk menguatkan. Pembeli kemudian menyampaikan keinginannya bahwa akan mengambil barang dalam jumlah besar yakni dua ratus unit. Respon "*Yowes gapapa*" dari penjual dalam percakapan ini dapat dikategorikan sebagai tindak tutur ilokusi deklaratif. Tuturan tersebut diucapkan oleh penjual sebagai

bentuk persetujuan terhadap permintaan pembeli dengan berpasrah. Penjual menerima tawaran dari pembeli karena merasa jumlah yang dibeli besar.

Pada data (14) tuturan pembeli “*Yawes iki wae*” merupakan sikap menerima atau berpasrah terhadap keadaan. Dalam konteks ini tuturan tersebut dianggap sebagai tindak tutur ilokusi deklaratif berpasrah karena pembeli sedikit tidak puas karena tidak menemukan barang yang diinginkan. Pembeli kemudian memilih barang yang pertama kali diambil karena tidak ada pilihan yang lebih baik.

5. Tuturan Ekspresif

Menurut Rahardi (2007: 36), tindak tutur ekspresif merupakan tindak tutur yang mengungkapkan suatu tindakan penutur yang menyatakan atau menunjukkan sikap psikologis terhadap suatu keadaan. Rahardi (2007: 36) juga mengemukakan yang termasuk dari tindak tutur ekspresif adalah tuturan untuk menyatakan terima kasih, memberi selamat, meminta maaf, menyalahkan, memuji, dan belasungkawa. Tuturan ekspresif yang ditemukan pada penelitian ini adalah sebanyak 29 tuturan.

(15) Penjual: (menulis nota) “Ini notanya ya.”
Pembeli: “*Oh iya bu, terima kasih.*” (pergi membawa barang belanjanya)

(16) Pembeli: “*Coba ya saya nyari-nyari dulu, nanti saya ke sini lagi. Makasih, Bu.*”(meninggalkan toko)

Contoh nomor (15) terjadi ketika penjual dan pembeli telah menyelesaikan transaksi. Dari data di atas dapat diketahui bahwa ucapan terima kasih merupakan penutup dari interaksi antara penjual dan pembeli. Tuturan “*Oh ya bu, terima kasih*” yang diucapkan oleh pembeli merupakan ekspresi ungkapan terima kasih terhadap pelayanan yang telah diberikan oleh penjual. Pembeli mengungkapkan perasaan positif terhadap interaksi jual beli dengan ucapan yang sopan. Oleh karena itu, tuturan dari

penjual dikategorikan sebagai tuturan ekspresif.

Tuturan no (16) diucapkan oleh pembeli saat tidak menemukan apa yang dicari di toko tersebut. pembeli menyampaikan niatnya untuk mencari barang di tempat lain terlebih dahulu untuk pertimbangan lebih lanjut. Tuturan “*makasih, Bu*” merupakan bentuk kesopanan serta apresiasi atas pelayanan yang diberikan oleh penjual.

C. Perlokusi

Menurut Leech (1993: 316), tindak tutur perlokusi yaitu melakukan tindakan dengan mengatakan sesuatu. Tindak tutur ini diutarakan untuk mempengaruhi dan memberikan efek bagi lawan tutur pada saat menyimak sesuai dengan kondisi dan situasi ujaran. Efek dari tuturan ini dapat ditimbulkan secara sengaja maupun tidak sengaja oleh penutur. Tindak tutur perlokusi yang ditemukan pada penelitian ini adalah sebanyak 33 tuturan. Berikut adalah contoh dari tindak tutur perlokusi yang ditemukan pada interaksi antara penjual dan pembeli yang ada di pasar Beringharjo.

(17) Pembeli: “*Ini berapa?*” (menunjuk barang lain)
Penjual: “*Sama, Cuma warnanya aja yang beda.*”

(18) Pembeli: “*Satu deh bu ini.*” (menunjuk model yang diinginkan)
Penjual: “*Yang ini, tak cariin 36 yang cupnya agak kecil.*”

Tuturan (17) pada konteks ini merupakan tindakan dari pembeli yang menunjuk barang dan bertanya harga barang tersebut kepada pembeli. hal ini terjadi karena pembeli ingin membandingkan dengan harga yang sebelumnya. Perlokusi pada percakapan tersebut adalah upaya pembeli untuk mendapatkan informasi mengenai harga barang.

Contoh data (18) termasuk dalam perlokusi verbal. Pernyataan dari pembeli mengekspresikan keinginannya untuk

membeli satu barang yang ditunjuk. Hal ini merupakan sikap kepastian dari pembeli dalam memilih barang yang dapat mempengaruhi sikap penjual dalam menanggapi permintaan pembeli.

Struktur Tuturan

Menurut teori wacana Teun A. van Dijk yang dirangkum oleh Setiawati dan Rusmawati (2019: 7), secara umum wacana tersusun atas beberapa struktur yakni struktur pembuka, inti (isi), dan penutup. Struktur tersebut dibentuk oleh tuturan yang mendukung adanya dalam jual beli. Ditemukan beragam bentuk tindak tutur dalam setiap struktur. Masing-masing struktur menggunakan kode bahasa yang berbeda sesuai dengan fungsinya. Ketiga struktur tersebut saling memiliki keterkaitan yang dibentuk oleh kalimat yang menghubungkan di antara setiap struktur.

Pemilihan kata dalam percakapan atau komunikasi membentuk susunan bahasa berupa struktur tuturan. Struktur tuturan mencakup cara percakapan atau tuturan diatur, seperti bagaimana percakapan tersebut dibuka kemudian dikembangkan lalu bagaimana percakapan tersebut ditutup. Dalam konteks jual beli, setiap tahapan dari struktur tuturan memiliki peran penting dalam membantu penutur dan lawan tutur mencapai tujuan transaksi. Struktur tuturan dapat membantu interaksi komunikatif antara penjual dan pembeli agar berjalan lancar dan efektif, mulai dari membuka percakapan, memperkenalkan produk, dan menyelesaikan transaksi jual beli dengan baik.

A. Awal

Bagian awal merupakan pembukaan yang berisi sapaan dan pemaparan. Pada interaksi jual beli biasanya muncul adanya sapaan dari penjual kepada pembeli. Hal ini

dilakukan untuk menarik perhatian dari pembeli kemudian dilanjutkan dengan pemaparan mengenai barang yang dijual. Pada struktur awal, terdapat tuturan sebanyak 77 tuturan.

- (19) Penjual: "Monggo silahkan."
Pembeli: "Mau beli bra kalau yang ada busanya ada?"
Penjual: "Oh ya, sebentar nanti tak ambil."
Pembeli: "Kalau model seperti ini berapa?"
Penjual: "Dua puluh tiga lima ratus."
Pembeli: "Ini berapa?"
Penjual: "Sama, Cuma warnanya aja yang beda."
(20) Pembeli: "Mbak."
Penjual: "Monggo, cari apa mba?"
Pembeli: ini dompet kayak gini berapa ya?
penjual: "Yang kayak gitu?"
Pembeli: "Nggih."
Penjual: "Yang seperti itu tujuh puluh."
Pembeli: "Berarti satuannya?"
Penjual: "Tiga setengah, ambilnya mau berapa mba?"

Dari data di atas, dapat diketahui bahwa pada bagian awal, masing-masing diawali dengan sapaan untuk menarik pembeli. Pada contoh no (20) penjual mengawali dengan menyapa. Dalam percakapan tersebut penjual memberikan respon awal dengan mengucapkan kata "*Monggo silahkan*" sebagai respon terhadap inisiasi pembeicaraan dari pembeli. Pembicaraan berlanjut dengan pertanyaan dan respon dari penjual yang kemudian membuka jalan untuk interaksi lebih lanjut terkait pembelian barang.

Pada contoh no (21) diawali dengan sapaan dari penjual dengan tuturan "*Mba*" yang kemudian dijawab oleh penjual dengan kata mepersilahkan dan pertanyaan barang apa yang dicari pada pembeli. Respon dari penjual menunjukkan kesiapan untuk membantu pembeli, respon ini juga mencerminkan sikap ramah dari penjual. Pada percakapan tersebut penjual juga memberikan informasi mengenai produk yang dicari

pembeli. dengan demikian percakapan di atas dapat dikatakan sebagai struktur tuturan awal karena mencakup inisiasi pembicaraan, respon yang sesuai, serta pemberian informasi dari penjual terkait produk yang dicari pembeli.

B. Isi (Inti)

Pada bagian ini muncul adanya transaksi. Transaksi dimulai dengan pengantar yang menuju sebuah pertanyaan, jawaban dari pertanyaan, dan umpan balik berdasarkan jawaban yang berupa pertanyaan. Pada bagian ini penjual akan meyakinkan pembeli dan penjual juga akan menjelaskan barang yang dijual. Sementara pembeli pada bagian ini biasanya mengomentari kualitas barang yang akan dibeli, menanyakan harga, serta melakukan tawar menawar harga barang yang akan dibeli. Pada struktur ini ditemukan tuturan sebanyak 647 tuturan.

- (21) Pembeli: “Tapi kalau yang ini lebar ya?”
Penjual: “Kalau lebar enakkan mba malah makenya.”
Pembeli: “Ini ada warna ga kayak gini?”
Penjual: “Engga.”
Pembeli: “Ini aja berarti?”
Penjual: “135 harganya.”
Pembeli: “Tapi ini lebar si.”
Penjual: “Enakkan mba kalau lebar melangkah.”
Pembeli: ini berapa?
Penjual: “135 ini.”
Pembeli: “Ga bisa kurang?”
Penjual: “Ga boleh, harga pas kalau yang ini.”
Pembeli: “Ini XL ya?”
Penjual: “All size mba, all sizenya XL.”
Penjual: “Apa yang ini? mau polos juga ada kak.”
- (22) Pembeli: “Kalau model seperti ini berapa?”
Penjual: “Dua puluh tiga lima ratus.”
Pembeli: “Ini berapa?”
Penjual: “Sama, Cuma warnanya aja yang beda.”
Pembeli: “Ijo ga ada ya?”
Penjual: “Ada semua.”
Pembeli: “Ijo ada?”

Penjual: “Oh engga, maksudnya warnanya yang ini, kalau ukuran nanti tak ambilin.”

Penjual: “Yang ini? tak bukain.”

Pembeli: “Ya udah yang ini aja deh gapapa.”

Pembeli: “Sama itu, Bu celananya.”

Penjual: “Ini ukurannya L sama M, ini tiga bijinya dua puluh satu.”

Dari contoh data di atas, dapat diketahui bahwa pada bagian tengah diawali dengan munculnya transaksi jual beli. Pada contoh no (21) ditandai dengan pertanyaan dari pembeli mengenai barang yang dijual, kata “Tapi yang ini lebar ya?” merupakan awal pertanyaan yang akan menuju transaksi jual beli. Penjual meyakinkan pembeli dengan kata “kalau lebar enakkan mba malah makenya”.

Setelah itu terjadilah tawar menawar harga antara penjual dan pembeli. pada bagian ini terjadi pertukaran informasi antara pembeli dan penjual terkait produk yang diminati pembeli. dalam hal ini mencakup ukuran dan warna barang, penjual memberikan rekomendasi barang, serta tawar menawar harga produk tersebut. Data no (45) ditandai dengan pembeli yang bertanya harga barang serta penjelasan tentang barang tersebut. Pada percakapan tersebut terjadi pertukaran informasi antara pembeli dan penjual mengenai harga, model, serta ketersediaan barang. Percakapan termasuk dalam struktur tengah di mana pertukaran informasi terjadi sebelum pembeli membuat keputusan.

Pada data no (22) hampir sama dengan contoh tuturan sebelumnya. Percakapan tersebut menggambarkan proses tawar menawar antara penjual dan pembeli. percakapan ini dikategorikan sebagai struktur tengah karena penjual dan pembeli terlibat dalam diskusi lebih lanjut mengenai harga serta pilihan barang yang tersedia. Pada tahap ini pembeli mendapatkan lebih banyak informasi untuk mempertimbangkan sebelum membuat keputusan membeli.

C. Akhir

Pada bagian akhir ditandai dengan adanya kesepakatan antara penjual dan pembeli serta sikap ramah dari penjual yang diharapkan dapat memuaskan pembeli sehingga akan datang kembali. Pada struktur akhir ditemukan tuturan sebanyak 96 tuturan.

(23) Penjual: (menulis nota) “Ini notanya ya.”
Pembeli: “Oh iya bu terima kasih.” (pergi membawa barang belanjanya)

(24) Pembeli:” Tak lihat-lihat dulu aja ya, Bu”
Penjual: “ Nggih, monggo.”
Pembeli: “Maaf, Bu.”

Pada contoh di atas dapat diketahui bahwa bagian akhir merupakan bagian penutup dari sebuah interaksi antara penjual dan pembeli di pasar. Data no (23) ditandai dengan penjual yang memberikan nota pembelian kepada pembeli. Pembeli mengucapkan terima kasih sebagai bentuk sikap sopan kepada penjual.

Pada data (24), akhir interaksi antara penjual dan pembeli ditandai dengan tuturan “*Tak lihat-lihat dulu aja ya, Bu*” dari pembeli. Dalam konteks ini, tuturan tersebut diucapkan oleh pembeli karena tidak menemukan barang yang dicari, dengan sopan pembeli menyampaikan bahwa dia hanya akan melihat-lihat dulu saja. kemudian penjual mersepon pembeli dengan tuturan yang sopan pula. Pembeli menutup interaksi dengan mengucapkan “Maaf, Bu” sebagai ungkapan permintaan maaf karena tidak jadi membeli barang di toko tersebut serta menjadi tanda bahwa mereka mengakhiri percakapan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian mengenai struktur tuturan penjual dan pembeli di pasar Beringharjo yang sudah diuraikan pada bab sebelumnya, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: *Pertama*, tindak tutur yang ditemukan pada

interaksi antara penjual dan pembeli di pasar Beringharjo yakni lokusi, ilokusi, dan perlokusi. Lokusi yang yang ditemukan berupa lokusi deklaratif, imperatif, dan interogatif. Ilokusi yang ditemukan yang ditemukan berupa ilokusi asertif, direktif, komisif, deklarasi, dan ekspresif. Tuturan yang paling banyak muncul pada interaksi penjual dan pembeli di pasar Beringharjo yaitu tuturan deklaratif, interogatif, asertif, dan direktif. *Kedua*, struktur tuturan yang ada pada interaksi penjual dan pembeli di pasar Beringharjo adalah struktur awal, inti, dan akhir.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Leech, Geoffrey. 1993. *The Participles of pragmatics*. Oka, M.D.D. 2011. Jakarta: UI Press.
- Mahsun.2005. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad. 2020. *Metode Penelitian Bahasa*. Yogyakarta: Ar-Ruzz Media.
- Rahardi, Kunjana. 2007. *Pragmatik: Kesantunan Impresif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Setiawati, A., & Rusnawati, R. 2019. *Analisis wacana (Konsep, teori, dan aplikasi)*. Malang: UB Press.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Wijana, I.D.P, & Rohmadi, M. 2009. *Analisis Wacana Pragmatik Kajian Teori dan Analisis*. Surakarta: Yuma Pustaka.
- Yuliantoro, Agus. 2020. *Analisis Pragmatik*. Surakarta: UNS Press.