

**PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI**

**JENIS IMPLIKATUR DAN PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP PERCAKAPAN  
TAWAR MENAWAR ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI PAKAIAN  
DI TROTOAR MALIOBORO YOGYAKARTA**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Pendidikan Program Studi Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah

**SKRIPSI**



Disusun oleh:

**Erniati Thomas Moda**

**061224027**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA, SASTRA INDONESIA, DAN DAERAH  
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA**

**2012**

**PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI**

**JENIS IMPLIKATUR DAN PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP PERCAKAPAN  
TAWAR MENAWAR ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI PAKAIAN  
DI TROTOAR MALIOBORO YOGYAKARTA**

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana  
Pendidikan Program Studi Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah

**SKRIPSI**



Disusun oleh:

**Erniati Thomas Moda**

**061224027**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN BAHASA, SASTRA INDONESIA, DAN DAERAH  
JURUSAN PENDIDIKAN BAHASA DAN SENI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS SANATA DHARMA  
YOGYAKARTA**

**2012**

**JENIS IMPLIKATUR DAN PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP PERCAKAPAN  
TAWAR MENAWAR ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI PAKAIAN  
DI TROTOAR MALIOBORO YOGYAKARTA**

**SKRIPSI**

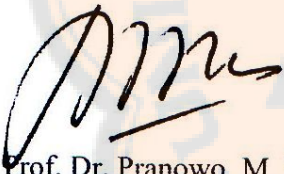
Oleh:

**ERNIATI THOMAS MODA**

**NIM: 061224027**

Telah disetujui oleh

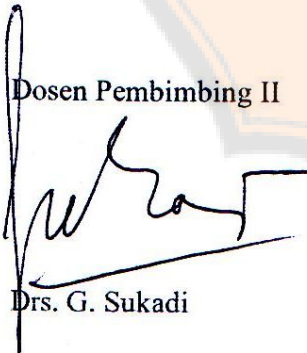
Dosen Pembimbing I



Prof. Dr. Pranowo, M. Pd.

Tanggal 16 April 2012

Dosen Pembimbing II



Drs. G. Sukadi

Tanggal 16 April 2012

SKRIPSI

JENIS IMPLIKATUR DAN PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP PERCAKAPAN  
TAWAR-MENAWAR ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI PAKAIAN  
DI TROTOAR MALIOBORO YOGYAKARTA


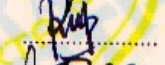

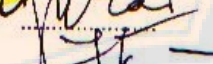
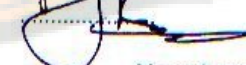
Dipersiapkan dan ditulis oleh:

ERNIATI THOMAS MODA

NIM: 061224027

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji  
pada tanggal 21 Mei 2012  
dan dinyatakan telah memenuhi syarat

SUSUNAN PANITIA PENGUJI

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	: Dr. Yuliana Setyaningsih	
Sekretaris	: Rische Purnama Dewi, S.Pd., M.Pd.	
Anggota	: Prof. Dr. Pranowo M. Pd.	
Anggota	: Drs. G. Sukadi	
Anggota	: Dr. R. Kunjana Rahardi, M. Hum.	

Yogyakarta, 21 Mei 2012

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Universitas Sanata Dharma

Dekan,



  
Rohandi Ph.D.

## HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk:

- ❖ Tuhan Yesus Kristus yang selalu menjadi pelindung dalam setiap langkah hidupku.
- ❖ Kedua orangtuaku Bapak Thomas Moda dan Ibu Maria, yang dengan sabar merawat, membimbing dengan segala kasih sayang, serta memberikan doa, dukungan, dan cinta.
- ❖ Nenekku Pampanyai, Kakakku Ernesta Yuanita Moda, Abangku Florianus Thomas Moda, Abang iparku Juntin, dan keponakanku Regina Varensia, yang selalu mendoakan, menyemangati, memberi masukan yang sangat membantu, serta memberikan canda-tawa yang membuat ku melupakan sejenak akan semua kegundahan hati ini.
- ❖ Delis, yang selalu memberikan motivasi, semangat, cinta, dan kasih sayang.

# PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## MOTTO

Segala hal jangan hanya dipikirkan dan direnungkan, tetapi mulailah berkarya dengan menuliskannya di atas kertas putih yang kemudian akan menjadi suatu karya.

(Erni)



# PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

## PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan dan daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 21 Mei 2012

Penulis,

  
Erniani Thomas Moda



**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN**

**PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Yang bertanda tangan di bawah ini, saya mahasiswi Universitas Sanata Dharma:

Nama : Erniati Thomas Moda

Nomor Induk Mahasiswa : 061224027

demi pengembangan ilmu pengetahuan, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma karya ilmiah saya yang berjudul


**JENIS IMPLIKATUR DAN PENERAPAN PRINSIP-PRINSIP PERCAKAPAN  
TAWAR-MENAWAR ANTARA PENJUAL DAN PEMBELI PAKAIAN  
DI TROTOAR MALIOBORO YOGYAKARTA**

beserta perangkat yang diperlukan. Dengan demikian, saya memberikan kepada Perpustakaan Universitas Sanata Dharma hak untuk menyimpan, mengalihkan dalam bentuk media lain, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data, mendistribusikan secara terbatas, dan mempublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta izin dari saya maupun memberikan royalti kepada saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Yogyakarta, 21 Mei 2012

Yang menyatakan,



Erniati Thomas Moda



## ABSTRAK

Moda, Erniati Thomas. 2012. *Jenis Implikatur dan Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: PBSID, FKIP, Universitas Sanata Dharma.

Penelitian ini berusaha menemukan jawaban atas dua masalah, yaitu: 1) Jenis implikatur apa sajakah yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta? 2) Bagaimana penerapan prinsip-prinsip percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta? Data penelitian ini berupa tuturan lisan percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta. Data diambil pada bulan Mei 2011 sampai dengan bulan Juni 2011. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode simak dengan teknik catat.

Berdasarkan rumusan masalah di atas, diperoleh temuan sebagai berikut: *pertama*, percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta mengandung dua jenis implikatur. Kedua jenis implikatur tersebut muncul di dalam tindak tutur (Parker *via* Wijana, 1993: 30-36), yakni: tindak tutur langsung literal dan tindak tutur langsung tidak literal. *Kedua*, percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta telah melanggar prinsip-prinsip percakapan, *pertama* prinsip kerja sama (Grice *via* Wijana, 1996: 46-53) yang terdiri atas maksim kuantitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Sedangkan maksim kualitas sudah ditaati penjual dan pembeli dengan baik. *Kedua* prinsip sopan santun (Leech, 1993: 206-207) yang terdiri atas maksim kearifan, maksim kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati.

ABSTRACT

Moda, Erniati Thomas. 2012. *Types of Implicatures and Application of Conversation Principles Between Clothes Sellers and Buyers at Malioboro Sidewalk Yogyakarta*. Undergraduate Thesis. Yogyakarta. PBSID, FKIP, Sanata Dharma University.

This research aims at attaining the answers on two problems, namely: 1) the variants of implicature used for bargaining-based conversation between the cloth seller and cloth buyer on the sidewalk of Malioboro Yogyakarta 2) The usage of bargaining-base conversation between the cloth seller and cloth buyer on the sidewalk of Malioboro Yogyakarta. The data compiled for this research falls into type of oral speech act on the base of bargaining conversation between the seller and buyers of cloth along the sidewalk of Malioboro Yogyakarta. The data compiled between the terms of May 2011- June 2011. The sort of this research comes into the matter of descriptive research. The method employed for compiling the data is observational method on the base of recording process.

Based on the given problems above, there are several things revealed as research findings: the first, the bargaining conversation between the seller of cloth and buyers of cloth on the sidewalk of Malioboro Yogyakarta conforms into two variants of implicatures. These two variants of implicature are performs within the speech act (Parker via Wijana, 1993: 30-36), namely: the oral direct speech act and oral figurative speech act. The second, the bargaining conversation between the seller and buyers of cloth on the sidewalk of Malioboro Yogyakarta has taken into the cases of violation on maxim of conversation, namely the maxim of cooperation (Grice via Wijana, 1996: 46-53) that comprises of maxim of quality, maxim of relevance and maxim of operation. On the other hand, maxim of quality has been adhered by the seller and buyer in such expected ways. Second, the maxim of politeness (Leech, 1993: 206-207) that comprises of tact maxim, generosity maxim, approbation maxim, modesty maxim, agreement maxim, and sympathy maxim.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena telah melimpahkan rahmat dan kasih-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Skripsi yang telah disusun berjudul *Jenis Implikatur dan Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta* ini diajukan kepada Universitas Sanata Dharma, Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Jurusan Pendidikan Bahasa dan Seni, Program Studi Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah untuk memenuhi salah satu syarat mencapai gelar sarjana.

Berkat bantuan, dukungan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Dr. Yuliana Setyaningsih, selaku Ketua Program Studi PBSID yang selalu memberikan motivasi dan bantuan yang penulis rasakan sangat besar.
2. Prof. Dr. Pranowo, M. Pd, selaku dosen pembimbing pertama yang dengan teliti dan sabar telah membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai selesai.
3. Drs. G. Sukadi, selaku dosen pembimbing kedua yang dengan teliti dan sabar telah membimbing penulis dalam penyusunan skripsi ini sampai selesai.
4. Semua dosen PBSID yang telah banyak membantu mengantarkan penulis dalam menempuh pendidikan di PBSID.
5. Robertus Marsidiq yang telah banyak membantu penulis meskipun tugasnya begitu banyak tetapi tetap memberikan pelayanan yang tulus dan sabar.
6. Kedua orangtuaku Bapak Thomas Moda dan Ibu Maria yang dengan tulus dan ikhlas memberikan semua kasih, doa, perhatian, kesabaran, kesetiaan, dan semua yang dimiliki sebagai bapak dan ibu yang sejati. Dari beliau berdua penulis banyak belajar tentang hidup.

## PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

7. Kepada Ibu Mur, Ibu Sud, Pak Nuryadi, dan Mbak Mega, yang telah memberikan ruang kosong dikesempitan tempat berjualannya sehingga penulis bisa mengambil data, memberi masukan, dan membantuan penulis dalam penulisan bahasa Jawa.
8. Nenekku Pampanyai, Kakakku Ernesta Yuanita Moda, Abangku Florianus Thomas Moda, Abang iparku Juntin, dan keponakanku Regina Varensia, yang selalu hadir menemani dalam kesepian walaupun hanya lewat telpon untuk memberikan dukungan.
9. Delis, yang selalu memberikan cinta, kasih sayang, dukungan serta hadir sebagai seorang kekasih yang selalu memberikan semangat.
10. Para Sahabatku, Kanti, Florda, Rindang, Cia, Riris, Donna, Nungki, Meme, Gina, Rendi, Dewi, Sweet, Satrio, Widuri, dan semua orang yang selalu menghiasi hari-hariku dengan canda-tawa, motivasi, dan inspirasi.
11. Seluruh teman seperjuangan PBSID '06 yang selalu hadir sebagai sahabat yang memberikan kekuatan.
12. Kepada Semua pihak yang telah ikut membantu dan tidak disebutkan satu persatu pada kesempatan ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
HALAMAN PESEMBAHAN .....	iv
HALAMAN MOTO .....	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	vi
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vii
ABSTRAK .....	viii
<i>ABSTRACT</i> .....	ix
KATA PENGANTAR .....	x
DAFTAR ISI .....	xii
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian .....	4
1.4 Manfaat Penelitian .....	4
1.5 Batasan Istilah.....	5
1.6 Ruang Lingkup Penelitian.....	6
1.7 Sistematika Penyajian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	8
2.1 Penelitian yang Relevan.....	8
2.2 Landasan Teori .....	11
2.2.1 Pengertian Implikatur.....	11
2.2.2 Jenis Implikatur.....	13
2.2.2.1 Implikatur Konvensional.....	13
2.2.2.2 Implikatur Percakapan.....	14
2.2.3 Prinsip Percakapan.....	15
2.2.3.1 Prinsip Kerja Sama.....	16

# PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

2.2.3.2 Prinsip Sopan Santun.....	18
2.2.4 Teori Tindak Tutur.....	19
2.2.5 Jenis Tindak Tutur.....	20
2.2.6 Kerangka Berpikir.....	24
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
3.1 Jenis Penelitian .....	25
3.2 Sumber Data dan Data Penelitian .....	25
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	26
3.4 Instrumen Penelitian .....	26
3.5 Teknik Analisis Data.....	28
<b>BAB IV HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>30</b>
4.1 Deskripsi Data .....	30
4.2 Hasil Analisis Data .....	30
4.2.1 Jenis Implikatur yang Terdapat dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	31
4.2.1.1 Tindak Tutur Langsung Literal dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	32
4.2.1.2 Tindak Tutur Langsung Tidak Literal dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta..	35
4.2.2 Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	38
4.2.2.1 Pelaksanaan Prinsip Kerja Sama dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	39
4.2.2.1.1 Pelaksanaan Maksim Kuantitas dalam Percakapan Tawar-menawar antara	

Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	40
4.2.2.1.2 Pelaksanaan Maksim Kualitas dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	44
4.2.2.1.3 Pelaksanaan Maksim Relevansi dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	46
4.2.2.1.4 Pelaksanaan Maksim Pelaksanaan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	49
4.2.2.2 Pelaksanaan Prinsip Sopan Santun dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta	52
4.2.2.2.1 Pelaksanaan Maksim Kearifan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta.....	54
4.2.2.2.2 Pelaksanaan Maksim Kedermawanan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	57
4.2.2.2.3 Pelaksanaan Maksim Pujian dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta.....	59
4.2.2.2.4 Pelaksanaan Maksim Kerendahan Hati dalam Percakapan Tawar-menawar	

antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	62
4.2.2.2.5 Pelaksanaan Maksim Kesepakatan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta.....	65
4.2.2.2.6 Pelaksanaan Maksim Simpati dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta.....	67
4.3 Pembahasan .....	69
4.3.1 Jenis Implikatur yang Terdapat dalam Percakapan Tawar- menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	70
4.3.2 Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta .....	73
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	76
5.1 Kesimpulan.....	76
5.2 Saran.....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	79
<b>LAMPIRAN</b> .....	81
<b>BIODATA PENULIS</b> .....	94



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang

Bahasa adalah sistem lambang bunyi yang arbiter, yang digunakan oleh masyarakat untuk bekerja sama, berinteraksi, dan mengidentifikasi diri (Kridalaksana, 2001: 21). Bahasa mempunyai fungsi yang penting bagi manusia terutama fungsi komunikatif. Dalam kehidupan sehari-harinya, manusia selalu menggunakan bahasa dalam berbagai bentuk guna memenuhi kebutuhan hidupnya. Dengan berkomunikasi manusia dapat memenuhi keinginannya sebagai makhluk sosial yang saling berhubungan untuk menyatakan pikiran dan pendapatnya.

Kegiatan komunikasi tidak hanya melibatkan seorang partisipan, tetapi juga melibatkan partisipan-partisipan yang lain. Agar partisipan saling memahami maksud dari tuturan lawan bicaranya, maka partisipan harus menciptakan kerja sama yang baik. Kerja sama yang dimaksud berupa kesamaan latar belakang pengetahuan. Apabila partisipan dalam peristiwa tutur tersebut tidak memahami maksud tuturan lawan bicaranya, maka akan menimbulkan interpretasi yang menyimpang dan pesan yang disampaikan oleh penutur tidak dapat diterima dengan baik.

Menurut Kridalaksana (1983: 153) peristiwa tutur/bahasa merupakan apa yang terjadi sebagai akibat pengungkapan bahasa itu dapat melalui percakapan. Percakapan sebenarnya merupakan suatu aktivitas yang dipelajari sebagai bagian

pemerolehan kompetensi percakapan (Purba, 2002: 93). Percakapan itu adalah interaksi oral dengan bertatap muka antar dua partisipan atau lebih, tetapi percakapan itu lebih dari sekedar pertukaran informasi seperti dalam suatu proses percakapan. Proses percakapan yang dilakukan oleh masyarakat tentunya berbeda-beda. Contohnya dalam acara rapat tentu saja akan berbeda dengan bahasa yang digunakan pada saat kita bertemu dengan teman di pasar atau di warung makan. Dalam komunikasi ini pasti akan terselip kata-kata yang berimplikatur. Kata berimplikatur ini akan mudah dipahami apabila mitra tutur cepat memahami maksud dibalik ucapan tersebut.

Grice *via* Wijana, 1996: 37 mengemukakan bahwa “suatu tuturan dapat mengimplikasikan proposisi yang bukan merupakan bagian dari tuturan yang bersangkutan”. Proposisi yang diimplikasikan itu disebut sebagai implikatur. Implikatur berasal dari kata kerja bahasa Inggris *implicate* yang secara etimologis berarti “mengemukakan sesuatu dengan bentuk lain”. Perbedaan antara tuturan dan pesan (implikasi) yang ingin disampaikan oleh penutur kadang-kadang menyulitkan penutur untuk memahaminya. Pada umumnya antara penutur dan lawan tutur telah mempunyai pemahaman yang sama tentang apa yang dipertuturkan tersebut sehingga percakapan dapat berjalan dan pesan atau informasi pun tersampaikan dengan baik. Untuk menginterpretasikan pesan atau makna tambahan dari tuturan yang berimplikatur tersebut ada beberapa prinsip kerja sama dan prinsip sopan santun yang harus dipahami. Prinsip sopan santun digunakan untuk memelihara hubungan yang baik diantara mereka dengan

berbagai maksimnya yang akan memberikan tutunan tentang cara-cara bertutur secara sopan (Wijana, 1996: 68).

Berdasarkan uraian di atas penulis tertarik untuk meneliti percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli di trotoar Malioboro Yogyakarta. Hal yang akan diteliti berupa dialog percakapan antara penjual dan pembeli pakaian pada saat melakukan proses tawar-menawar. Penulis memilih dialog percakapan tawar-menawar pakaian antara penjual dan pembeli berdasarkan dua alasan. *Pertama*, karena harga pakaian yang ada di pasar masih bisa ditawar. Membeli pakaian di pasar pembeli akan memperoleh pakaian dengan harga yang lebih murah dibandingkan pakaian di toko. *Kedua*, seperti yang dikatakan oleh Kridalaksana bahwa bahasa digunakan oleh masyarakat untuk berinteraksi. Interaksi bahasa yang digunakan dalam proses tawar-menawar merupakan bentuk komunikasi sehari-hari.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas maka, rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Jenis implikatur apa sajakah yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta?
2. Bagaimana penerapan prinsip-prinsip percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang masalah dan rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendeskripsikan jenis implikatur yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.
2. Mendeskripsikan penerapan prinsip-prinsip percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut

1. Manfaat Teoretis

Penelitian ini dapat memberikan masukan (sumbangan) dan memperkaya studi bahasa Indonesia terutama yang menyangkut implikatur percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat membantu peneliti lain untuk memperkaya wawasan mengenai ilmu pragmatik dalam komunikasi.

### 1.5 Batasan Istilah

1. Implikatur adalah sebuah tuturan yang dapat mengimplikasikan proposisi yang bukan merupakan bagian dari tuturan bersangkutan (Grice *via* Subagyo, 2003: 72). Implikatur dipakai untuk menerangkan perbedaan yang sering terdapat antara yang diucapkan dengan apa yang diimplikasikan.
2. Menurut Grice *via* Rani, 2006: 171, implikatur terbagi menjadi dua jenis, yaitu (*conventional implicature*) implikatur konvensional dan (*conversation implicature*) implikatur percakapan. Implikatur yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli di trotoar Malioboro Yogyakarta termasuk implikatur percakapan.
3. Implikatur percakapan, lazim disebut implikatur adalah implikasi pragmatis yang terdapat di dalam percakapan akibat terjadinya pelanggaran prinsip percakapan (Levinson 1983, Mey 1994).
4. Prinsip percakapan adalah implikatur yang diturunkan dari prinsip umum percakapan ditambah sejumlah konvensi atau maksim yang pada umumnya dipakai oleh seorang pembicara. Prinsip percakapan umum ini kemudian disebut prinsip kerja sama (Grice *via* Brown dan Yule, 1983: 31). Tidak hanya prinsip kerja sama yang perlu dipahami penjual dan pembeli, mereka juga harus memelihara hubungan yang baik dengan memahami prinsip sopan santun (Leech, 1993: 206-207).
5. Prinsip kerja sama (Grice *via* Wijana, 1996: 46-53) terdiri dari empat maksim yang digunakan untuk mengatur kerja sama dalam percakapan. Keempat

maksim itu adalah maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan.

6. Prinsip sopan santun (Leech, 1993: 206-207) digunakan untuk mengatur sopan santun di dalam percakapan. Terdapat enam maksim yang terdiri atas maksim kearifan, maksim kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati.
7. Tindak tutur (Wijana, 1996: 30-36) digunakan untuk mengetahui bagaimana penutur dan mitra tutur saling berkomunikasi. Terdapat delapan tindak tutur yang terdiri atas tindak tutur langsung, tindak tutur tidak langsung, tindak tutur literal, tindak tutur tidak literal, tindak tutur langsung literal, tindak tutur tidak langsung literal, tindak tutur langsung tidak literal, dan tindak tutur tidak langsung tidak literal.

### **1.6 Ruang Lingkup Penelitian**

Ruang lingkup penelitian ini dibatasi hanya menyangkut jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan yang terdapat di dalam tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta. Percakapan yang diteliti adalah percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta yang akan melibatkan empat orang pedagang pakaian dan dua puluh orang pembeli. Data yang akan dianalisis sebanyak 20 percakapan. Pengambilan data dilakukan dengan teknik rekam catat. Peneliti menggunakan teknik rekam catat dikarenakan pada saat melakukan

penelitian, peneliti tidak diizinkan untuk berada dekat dengan penjual dan pembeli karena penjual tidak ingin bila pembeli merasa terganggu dan akhirnya pergi.

### **1.7 Sistematika Penyajian**

Sistematika penyajian penelitian ini terdiri dari lima bab. Bab I berjudul pendahuluan berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan istilah, ruang lingkup, dan sistematika penyajian.

Bab II berjudul landasan teori berisi penelitian terdahulu dan teori yang digunakan untuk menganalisis masalah-masalah di dalam penelitian ini, masing-masing pengertian implikatur, jenis implikatur yang terdiri atas implikatur konvensional dan implikatur percakapan, prinsip percakapan yang terdiri atas prinsip kerja sama dan prinsip sopan santun, teori tindak tutur, jenis tindak tutur, dan kerangka teori.

Bab III berjudul metodologi penelitian berisi jenis penelitian, sumber data dan data penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan teknik analisis data.

Bab IV berjudul hasil analisis dan pembahasan berisi deskripsi data, hasil analisis data yang terdiri atas jenis implikatur yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta dan penerapan prinsip-prinsip percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta, dan pembahasan.

Bab V berjudul penutup berisi kesimpulan dan saran.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

Pada bab ini, akan disampaikan beberapa kajian pustaka yang mengkaji percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli di trotoar Malioboro Yogyakarta dari sudut pandang ilmu bahasa. Laporan tersebut berupa laporan penelitian, teori, serta konsep-konsep yang digunakan sebagai landasan kerja penelitian yang relevan dengan topik tulisan ini.

#### 2.1 Penelitian yang Relevan

Sejauh pengetahuan peneliti dan kemampuan peneliti dalam usaha mencari penelitian-penelitian yang relevan, belum ada yang meneliti *Jenis Implikatur dan Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta*, akan tetapi peneliti memperoleh tiga penelitian yang meneliti tentang implikatur.

Ada tiga penelitian yang relevan dengan penelitian yang dilakukan penulis, diantaranya penelitian yang dilakukan oleh V. Yuliani, Haryanti, dan Lestari. Ketiga penelitian tersebut akan diuraikan di bawah ini:

V. Yuliani, menyusun skripsi berjudul *Implikatur dan Penanda Lingual Kesantunan Iklan Layanan Masyarakat (ILM) Berbahasa Indonesia di Media Luar Ruang (Outdoor Media)*. Tujuan penelitian Yuliani adalah (1) Mendeskripsikan jenis-jenis implikatur iklan layanan masyarakat berbahasa Indonesia di media luar ruang. (2) Mendeskripsikan jenis-jenis penanda lingual



yang menunjukkan kesantunan iklan layanan masyarakat berbahasa Indonesia di media luar ruang.

Kesimpulan penelitian Yuliani adalah (1) Jenis-jenis implikatur dalam iklan layanan masyarakat berbahasa Indonesia yang bermedia luar ruang ILM ada empat macam yaitu tindak tutur langsung literal, tindak tutur langsung tidak literal, tindak tutur tidak langsung literal, dan tindak tutur tidak langsung tidak literal. (2) Jenis penanda lingual yang menunjukkan kesantunan sebuah ILM yakni partikel-lah, pilihan kata (diksi) berkonotasi positif, pilihan kata denotasi bermakna halus, konjungsi (demi untuk) yang menyatakan alasan kuat atau tujuan baik, interjeksi (kesyukur-an, peringatan, ajakan) modalitas pengingkaran, jenis kalimat (deklaratif, imperatif, dan interogatif, gaya bahasa epizeuksis, anaphora, asonansi, aliterasi, personifikasi, hiperbola). ILM yang dipersepsikan kurang hingga tidak santun ditandai dengan pengungkapan hal imperatif secara langsung dan pilihan kata (diksi) denotasi yang bermakna kasar.

Tesis Haryanti berjudul *Implikatur Percakapan Dalam Prosa Fiksi Bahasa Inggris (Suatu Kajian Pragmatik)*. Hasil penelitiannya yaitu (1) sebagian besar bentuk tindak tutur bermuatan implikatur yang diperoleh dari penelitiannya menggunakan kalimat deklaratif dan termasuk bentuk asertif, (2) jenis tindak tutur bermuatan tindak tutur bermuatan implikatur dikelompokkan ke dalam tujuh belas macam, antara lain menyatakan fakta, mengandaikan, bertentangan dengan fakta, berjanji, memuji, memberi saran, menyuruh, mengajak, bertanya, menduga, menolak, mengeluh, mengancam, meragukan, bergurau, minta izin, dan marah, (3) tindak tutur bermuatan implikatur dari data yang diperoleh menerapkan

maksim-maksim prinsip kerja sama Grice. Selain itu tindak tutur tersebut juga melanggar prinsip kerja sama, (4) terdapat tiga belas penyebab tindak tutur bermuatan implikatur digunakan dalam percakapan bahasa Inggris, antara lain: agar tidak menyinggung perasaan orang lain, untuk meyakinkan mitra tutur, penutur malu menyatakan secara langsung, penutur tidak percaya dengan tuturan mitra tutur, untuk menyatakan isi hati, untuk menyembunyikan ketidaktahuan, untuk bergurau, untuk mengungkapkan kesedihan, untuk menyatakan tanggung jawab, untuk mengungkapkan kemarahan, untuk menutupi kekecewaan, untuk menyatakan kesungguhan, penutur tidak berani menyatakan secara langsung.

Skripsi Lestari yang berjudul *Implikatur Percakapan dalam Novel Burung-Burung Manyar Karya Y.B Mangun Wijaya (2005)* berkesimpulan (1) Implikatur percakapan dalam novel *Burung-Burung Manyar* menggunakan beberapa macam tuturan. Tuturan yang paling banyak digunakan adalah tuturan tidak langsung, (2) ditemukan 14 fungsi tindak tutur yang digunakan dalam novel *Burung-Burung Manyar*, yaitu fungsi untuk menyarankan, fungsi untuk menyatakan, fungsi untuk menjelaskan, fungsi untuk menolak, fungsi untuk meminta, fungsi untuk memerintah, fungsi untuk memberikan nasehat, fungsi untuk bertanya, fungsi untuk menjanjikan, fungsi untuk menawarkan, fungsi untuk memuji, fungsi untuk mengecam, fungsi untuk marah, dan fungsi untuk bergurau. Fungsi yang paling dominan adalah fungsi representatif untuk menyatakan, (3) penyimpangan maksim kerja sama paling banyak ditemukan adalah penyimpangan terhadap maksim kuantitas.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pengertian Implikatur

Implikatur adalah sebuah tuturan yang dapat mengimplikasikan proposisi yang bukan merupakan bagian dari tuturan bersangkutan (Grice *via* Subagyo, 2003: 72). Implikatur dipakai untuk menerangkan perbedaan yang sering terdapat antara yang diucapkan dengan apa yang diimplikasikan.

Istilah implikatur berantonim dengan kata eksplikatur. Menurut Grice (Brown & Yule, *via* Rani (2006), istilah implikatur diartikan sebagai “*what a speaker can imply, or mean, as distinct from what a speaker literally says*”. Senada dengan itu, (Pratt *via* Rani) menyatakan “*what is said is implicated together from the meaning of the utterance in that context.*” Dari pengertian di atas diketahui bahwa implikatur adalah makna tidak langsung atau makna tersirat yang ditimbulkan oleh apa yang terkatakan (eksplikatur). Menggunakan implikatur dalam berkomunikasi berarti menyatakan sesuatu secara tidak langsung.

Contoh:

(Konteks : *Udara sangat dingin. Seorang suami yang mengatakan pada istrinya yang sedang berada di sampingnya).*

Suami : *“Dingin sekali!”*

Transkrip ujaran suami yang tidak disertai dengan konteks yang jelas dapat ditafsirkan bermacam-macam, antara lain:

1. Permintaan kepada istrinya untuk mengambilkan baju hangat, jaket, atau selimut, atau minuman hangat untuk menghangatkan tubuhnya.

2. Permintaan kepada istrinya untuk menutup jendela agar angin tidak masuk kamar sehingga udara di dalam ruangan menjadi hangat.
3. Pemberitahuan kepada istrinya secara tidak langsung bahwa kesehatannya sedang terganggu.
4. Permintaan kepada istrinya agar ia dihangati dengan tubuhnya.

Makna dari keempatnya penjelasan di atas merupakan makna implikatur. Makna umum secara tersurat (literal), yang biasa disebut eksplikatur, contoh di atas adalah “informasi bahwa keadaan (saat itu) sangat dingin”. Dengan demikian, terlihat jelas perbedaan makna implikatur dan ekplikatur.

Keberadaan implikatur dalam suatu percakapan (wacana dialog) diperlukan antara lain untuk:

1. Memberi penjelasan fungsional atas fakta-fakta kebahasaan yang tidak terjangkau oleh teori-teori linguistik struktural.
2. Menjembatani proses komunikasi antarpener. (Note: 'antarpener' is likely a typo for 'antarpener' or 'antarpener' in the original text, but I will transcribe it as is.)
3. Memberi penjelasan yang tegas dan eksplisit tentang bagaimana kemungkinan pemakai bahasa dapat menangkap pesan, walaupun hal yang diucapkan secara lahiriah berbeda dengan hal yang dimaksud.
4. Dapat menyederhanakan pemerian semantik dari perbedaan hubungan antarklausa, meskipun klausa-klausa itu dihubungkan dengan kata dan struktur yang sama.
5. Dapat menerangkan berbagai macam fakta dan gejala kebahasaan yang secara lahiriah tidak berkaitan (Levison *via* Nababan, 1987: 28).

Grice *via* Rani, 2006: 171 menyatakan, bahwa ada dua macam implikatur, yaitu (1) *conventional implicature* (implikatur konvensional), dan (2) *conversation implicature* (implikatur percakapan).

## 2.2.2 Jenis Implikatur

### 2.2.2.1 Implikatur Konvensional

Implikatur konvensional yaitu implikatur yang ditentukan oleh “arti konvensional kata-kata yang dipakai”. Maksudnya adalah pengertian yang bersifat umum, semua orang umumnya sudah mengetahui tentang maksud atau pengertian sesuatu hal tertentu.

Contoh : *Lestari putri Solo, jadi ia luwes.*

Implikasi umum yang dapat diambil antara *putri Solo* dengan *luwes* pada contoh di atas bahwa selama ini, kota Solo selalu mendapat predikat sebagai kota kebudayaan yang penuh dengan kehalusan dan keluwesan putrid-putrinya. Implikasi yang muncul adalah, bahwa perempuan atau wanita Solo umumnya dikenal luwes penampilannya.

Implikatur konvensional bersifat *nontemporer*. Artinya, makna atau pengertian tentang sesuatu bersifat lebih tahan lama. Suatu leksem, yang terdapat dalam suatu bentuk ujaran, dapat dikenali implikasinya karena maknanya “yang tahan lama” dan sudah diketahui secara umum.

### 2.2.2.2 Implikatur Percakapan

Implikatur jenis ini dihasilkan karena tuntutan dari suatu konteks pembicaraan tertentu. Implikatur percakapan ini memiliki makna dan pengertian yang lebih bervariasi. Pasalnya, pemahaman terhadap hal “yang dimaksudkan: sangat bergantung kepada konteks terjadinya percakapan. Jadi, bila implikatur konvensional memiliki makna yang tahan lama, maka implikatur percakapan ini hanya memiliki makna yang *temporer* yaitu makna itu berarti hanya ketika terjadi suatu percakapan tersebut/terjadi pembicaraan dalam konteks tersebut.

Dalam suatu dialog (percakapan), sering terjadi seorang penutur tidak mengutarakan maksudnya secara langsung. Hal yang hendak diucapkan justru ‘disembunyikan’, diucapkan secara tidak langsung, atau yang diucapkan sama sekali berbeda dengan maksud ucapannya.

Contoh : *Ibu : Ani, adikmu belum makan.*

*Ani : Ya, Bu. Lauknya apa?*

Pada contoh di atas, percakapan antara Ibu dengan Ani mengandung implikatur yang bermakna ‘perintah menyuapi’. Dalam tuturan itu, tidak ada sama sekali bentuk kalimat perintah. Tuturan yang diucapkan Ibu hanyalah pemberitahuan bahwa ‘adik belum makan’. Namun, karena Ani dapat memahami implikatur yang disampaikan ibunya, ia menjawab dan kesiapan untuk melaksanakan perintah ibunya tersebut.

Implikatur yang disajikan dalam penelitian ini adalah implikatur percakapan, dikategorikan sebagai implikatur percakapan karena bentuk tuturan yang terdapat di dalam proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli pada

umumnya adalah percakapan antara dua orang atau lebih. Respon atau tindakan untuk membeli adalah implikatur yang diharapkan oleh penjual saat menawarkan barang dagangannya.

Menurut Levinson 1983, Mey 1994 Implikatur percakapan, lazim disebut implikatur adalah implikasi pragmatis yang terdapat di dalam percakapan akibat terjadinya pelanggaran prinsip percakapan.

### 2.2.3 Prinsip Percakapan

Implikatur diturunkan dari prinsip umum percakapan ditambah sejumlah konvensi atau maksim yang pada umumnya dipakai oleh seorang pembicara. Prinsip percakapan umum ini kemudian disebut prinsip kerja sama yang berbunyi:

*“Berikanlah sumbangan Anda pada percakapan sebagaimana diperlukan, pada tahap terjadinya, oleh tujuan yang diterima atau arah pertukaran pembicaraan yang Anda terlibat di dalamnya (Grice via Brown dan Yule, 1983: 31).”*

Grice via Wijana, 1996: 46-53 mengemukakan bahwa di dalam rangka melaksanakan prinsip kerja sama itu setiap penutur harus mematuhi empat maksim percakapan (*conversational maxim*) yakni; (1) maksim kuantitas, (2) maksim kualitas, (3) maksim relevansi, dan (4) maksim pelaksanaan. Wijana menjelaskan masing-masing maksim sebagai berikut.

### 2.2.3.1 Prinsip Kerja Sama

#### 1. Maksim Kuantitas

Maksim kuantitas menghendaki setiap peserta pertuturan memberikan kontribusi yang cukup atau sebanyak yang dibutuhkan oleh lawan bicaranya. Misalnya penutur yang berbicara secara wajar akan memilih (1) dibandingkan dengan (2).

- (1) Tetangga saya hamil.
- (2) Tetangga saya yang perempuan hamil.

Tuturan (2) melanggar maksim kuantitas karena penutur tidak kooperatif dengan memberikan kontribusi yang berlebihan-lebihan. Setiap orang tentu tahu bahwa hanya wanitalah yang mungkin hamil. Tuturan (1) di samping lebih ringkas, juga tidak menyimpang dari nilai kebenaran.

#### 2. Maksim Kualitas

Maksim kualitas mewajibkan setiap peserta percakapan menyatakan hal yang sebenarnya. Kontribusi peserta percakapan hendaknya didasarkan pada bukti-bukti yang memadai. Misalnya seseorang harus mengatakan ibu kota Indonesia Jakarta bukan kota-kota yang lain. Akan tetapi hal yang sebaliknya akan terjadi bila terdapat alasan-alasan pragmatis mengapa hal demikian bisa terjadi. Contoh:

- (3) + Ini sate ayam atau kambing
  - Ayam berkepala kambing

Penutur (-) dalam wacana (3) tidak kooperatif karena melanggar maksim kualitas untuk maksud tertentu yaitu untuk melucu.



3. Maksim relevansi mengharuskan setiap peserta percakapan memberikan kontribusi yang relevan dengan masalah pembicaraan. Kalimat di bawah ini akan memberikan penjelasan lebih lanjut tentang maksim relevansi.

- (4) + Pak, ada tabrakan motor lawan truk di pertigaan depan.  
- Yang menang apa hadiahnya?

Dalam kalimat (4) di atas penutur (-) bersikap tidak kooperatif terhadap (+) karena melanggar maksim relevansi dengan mempersembahkan peristiwa kecelakaan yang dilihat (+) dengan suatu kejuaraan. Tanggapan (-) tersebut tidak relevan dengan masalah pembicaraan.

4. Maksim pelaksanaan mengharuskan setiap peserta percakapan berbicara secara langsung, tidak kabur, tidak meragukan, dan tidak berlebih-lebihan serta runtut. Kalimat di bawah ini akan memberikan penjelasan lebih lanjut tentang maksim pelaksanaan.

- (5) + Masak Peru ibu kotanya Lima... Banyak amat.  
- Bukan jumlahnya, tetapi namanya.

Bila konteks pemakaian dicermati kata Lima yang diucapkan (+) tidak mungkin ditafsirkan atau diberi makna 'nama bilangan. Karena di dalam pragmatik konsep ketaksamaan (*ambiguity*) tidak dikenal.

Tidak ditaatinya maksim-maksim dalam PK akan mengakibatkan komunikasi antara penjual dan pembeli berjalan tidak sebagaimana mestinya. Namun adakalanya pelanggaran-pelanggaran terhadap maksim-maksim PK dapat dijelaskan dengan prinsip sopan santun (SP). PK kadangkala tidak dapat menjelaskan kasus-kasus perkecualian sehingga digunakan maksim PS. Oleh

karena itu, maksim PS tidak boleh dianggap sebagai prinsip yang ditambahkan saja, tetapi merupakan komplemen yang perlu dan dapat menyelamatkan PK dari kesulitan yang serius (Leech, 1993: 121). Contoh berikut ini memperlihatkan bagaimana PS dapat menyelamatkan PK.

(6) A: Kita semua akan merindukan Bill dan Agatha bukan?

B: Ya, kita semua akan merindukan Bill.

Dalam contoh (6) B dengan jelas melanggar maksim kuantitas dengan mengiakan sebagai pendapat A dan tidak menghiraukan bagian akhir pendapat A. Tentu B akan dapat memberikan informasi yang lebih lengkap, tetapi tidak rindu akan Agatha,” tanpa menyalahi maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Namun kelengkapan informasi itu akan membuatnya tidak sopan terhadap orang lain (pihak ketiga, yakni Agatha). Oleh karena itu, dia mengurangi kelengkapan informasi ini demi dasar kesopanan (Leech, 1993: 121-122).

### 2.2.3.2 Prinsip Sopan Santun

Prinsip kesopanan menurut (Leech, 1993: 206-207) menyangkut enam maksim, yaitu sebagai berikut.

1. Maksim kearifan
  - a) Buatlah kerugian orang lain sekecil mungkin.
  - b) Buatlah keuntungan orang lain sebesar mungkin.

2. Maksim kedermawanan
  - a) Buatlah keuntungan diri sendiri sekecil mungkin.
  - b) Buatlah kerugian diri sendiri sebesar mungkin.
3. Maksim pujian
  - a) Kecamlah orang lain sesedikit mungkin.
  - b) Pujilah orang lain sebanyak mungkin.
4. Maksim kerendahan hati
  - a) Pujilah diri sendiri sesedikit mungkin.
  - b) Kecamlah diri sendiri sebanyak mungkin.
5. Maksim kesepakatan
  - a) Usahakan agar ketaksepakatan antara diri dan orang lain terjadi sedikit mungkin.
  - b) Usahakan agar kesepakatan antara diri dengan orang lain terjadi sebanyak mungkin.
6. Maksim simpati
  - a) Kurangilah rasa antipasti antar diri dengan orang lain hingga sekecil mungkin.
  - b) Tingkatkan rasa simpati sebanyak-banyaknya antara diri dan orang lain.

#### 2.2.4 Teori Tindak Tutur

Searle *via* Wijana 1996: 17 mengemukakan bahwa secara pragmatis setidak-tidaknya ada tiga jenis tindakan yang diwujudkan oleh seorang penutur, yakni tindak lokusi (*locutionary act*), tindak ilokusi (*illocutionary act*), dan tindak

perlokusi (*perlocutionary act*). Tindak lokusi adalah tindak tutur untuk menyatakan sesuatu. Tindak tutur ini disebut sebagai *The Act of Saying Something* (Wijana, 2009: 20). Tindak ilokusi adalah tindak tutur yang berfungsi untuk mengatakan atau menginformasikan sesuatu, dapat juga dipergunakan untuk melakukan sesuatu. Tindak ilokusi disebut juga sebagai *The Act of Doing Something* (Wijana, 2009: 18). Tindak perlokusi adalah tindak tutur yang pengutaraannya dimaksudkan untuk mempengaruhi lawan tutur. Tindak ini disebut juga *The Act of affecting someone* (Wijana, 2009: 20).

### 2.2.5 Jenis Tindak Tutur

Menurut Parker *via* Wijana 1996: 218, pengungkapan implikatur (maksud) dalam berkomunikasi dapat diwujudkan sekurang-kurangnya ke dalam empat macam tindak tutur. Keempat tindak tutur itu yaitu: tindak tutur langsung, tindak tutur tidak langsung, tindak tutur literal, dan tindak tutur tidak literal. Jika keempat jenis tindak tutur itu diinteraksikan, maka, akan didapat empat tindak tutur yang lain, yaitu tindak tutur langsung literal, tindak tutur langsung tidak literal, tindak tutur tidak langsung literal, dan tindak tutur tidak langsung tidak literal.

Wijana (1996: 30-36) membedakan tindak tutur menjadi tindak tutur langsung dan tindak tutur tidak langsung serta tindak tutur literal dan tindak tutur tidak literal. Bila kalimat berita difungsikan secara konvensional untuk mengatakan sesuatu, kalimat tanya untuk bertanya, dan kalimat perintah untuk menyuruh, mengajak, memohon, dan sebagainya, tindak tutur yang terbentuk adalah tindak tutur langsung. Tindak tutur yang diutarakan secara tidak langsung

biasanya tidak dapat dijawab secara langsung, tetapi harus segera dilaksanakan maksud yang terimplikasi di dalamnya. Di bawah ini akan dijelaskan kedelapan tindak tutur tersebut.

1. Tindak tutur langsung adalah tuturan yang sesuai dengan modus kalimatnya, misalnya kalimat berita untuk memberitakan, kalimat perintah untuk menyuruh, mengajak, ataupun memohon, dan kalimat tanya untuk menanyakan sesuatu. Contoh, *Bumi ini bulat, Jam berapa sekarang? Jangan menginjak kaki saya.*
2. Tindak tutur tidak langsung adalah tuturnya yang berbeda dengan modus kalimatnya, maka maksud dari tindak tutur tidak langsung dapat beragam tergantung konteksnya. Tuturan *Dimanakah jaketku?* apabila dituturkan oleh seorang ibu rumah tangga kepada pembantunya mengandung tujuan menyuruh untuk mengambilkan atau mencari jaketnya.
3. Tindak tutur literal adalah (*literal speech act*) adalah tindak tutur yang maksudnya sama dengan kata-kata penutur.
4. Tindak tutur tidak literal (*nonliteral speech act*) adalah tindak tutur yang maksudnya tidak sama atau berlawanan dengan makna kata-kata penutur, seperti contoh berikut.
  - 1) Penyanyi itu suaranya bagus  
tindak tutur literal (digunakan untuk memuji)
  - 2) Suaramu bagus, tetapi tidak usah menyanyi saja  
tindak tutur tidak literal (dimaksudkan untuk hal yang sebaliknya)

5. Tindak tutur langsung literal adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus tuturan dengan makna yang sama dengan maksud pengutaraannya: maksud memerintah di sampaikan dengan kalimat perintah, memberitahukan dengan kalimat berita, menanyakan sesuatu dengan kalimat tanya.

Contoh :

- 3) Orang itu sakit kepala.
- 4) Buka botol itu!
- 5) Di mana alamat rumahmu?

Ketiga tuturan di atas masing-masing memberitakan bahwa orang yang dibicarakan itu sakit kepala, menyuruh agar lawan tutur membuka tutup botol, dan menanyakan alamat rumah saat itu.

6. Tindak tutur tidak langsung literal adalah tindak tutur yang diungkapkan dengan modus kalimat yang tidak sesuai dengan maksud pengutaraannya, tetapi makna kata-kata yang digunakannya adalah sesuai dengan apa yang dimaksudkan penutur. Dalam tindak tutur ini maksud memerintah diutarakan dengan kalimat berita atau kalimat tanya, seperti contoh berikut.

- 6) Pakaian kotor sudah menumpuk.

Tuturan (6) terdapat dalam konteks, misalnya, antara ibu rumah tangga dan pembantunya. Tuturan itu mengandung maksud yang intinya memerintah meskipun bentuknya adalah kalimat berita.

7. Tindak tutur langsung tidak literal adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus kalimat yang sesuai dengan maksud tuturannya, tetapi kata-kata yang

menyusunnya tidak memiliki makna yang sama dengan maksud penuturnya, seperti contoh berikut.

7) Biar kelihatan sopan, makanlah sambil berdiri.

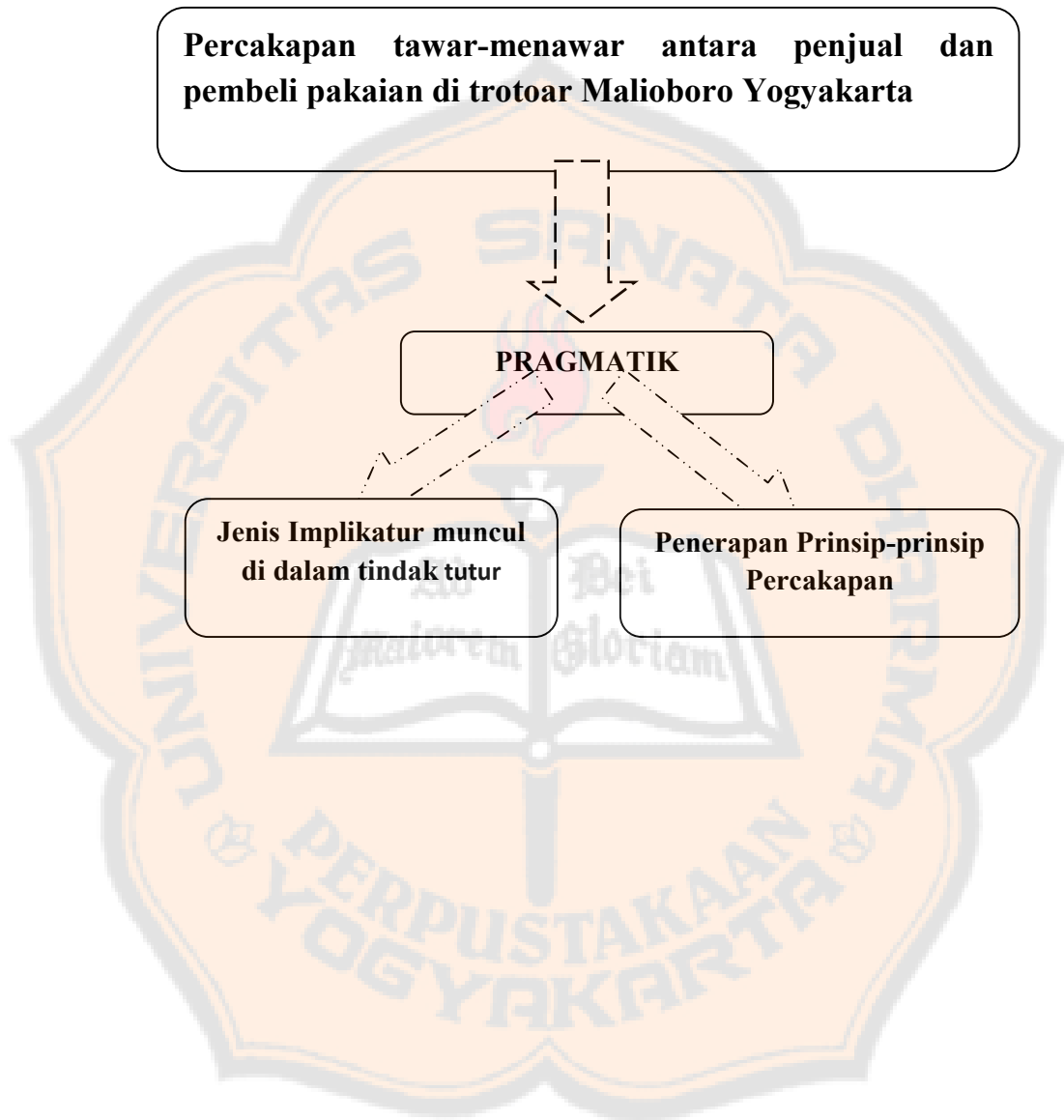
Dengan tindak tutur langsung tidak literal dalam tuturan di atas dimaksudkan bahwa penutur menyuruh lawan tuturnya untuk tidak berdiri sewaktu makan agar terlihat sopan. Jadi, dalam analisis tindak tutur bukanlah apa yang dikatakan yang penting, tetapi bagaimana cara mengatakannya. Dalam tindak tutur langsung tidak literal, kalimat tanya tidak dapat digunakan.

8. Tindak tutur tidak langsung tidak literal adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus kalimat dan makna kalimat tidak sesuai dengan maksud kalimat yang hendak diutarakan, seperti contoh berikut :

8) Halamannya bersih sekali.

Tuturan di atas digunakan untuk menyuruh seorang pembantu menyapu halaman rumah yang kotor.

### 2.2.6 Kerangka Berpikir





### BAB III

#### METODOLOGI PENELITIAN

Bab III ini menguraikan mengenai jenis penelitian, sumber data dan data penelitian, teknik pengumpulan data, instrumen penelitian, dan teknik analisis data. Uraian selanjutnya disajikan dalam paparan di bawah ini.

##### 3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dilakukan berdasarkan fakta yang ada berupa perian bahasa tanpa mempertimbangkan benar salahnya penggunaan bahasa oleh penuturnya (Sudaryanto, 1992: 62). Bodgan dan Taylor menyatakan bahwa penelitian yang menghasilkan data deskripsi berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Bodgan dan Taylor *via* Moleong, 2006: 4).

##### 3.2 Sumber Data dan Data Penelitian

Menurut Lofland dan Lofland (Moleong, 2006: 157) sumber data utama dalam penelitian deskriptif ialah kata-kata, dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Berkaitan hal itu pada bagian ini jenis datanya dibagi ke dalam kata-kata dan tindakan, sumber data tertulis, foto, dan statistik. Sumber data dalam penelitian ini berupa percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta yang diteliti pada bulan Mei sampai dengan bulan Juni 2011. Sedangkan data penelitian adalah

tuturan yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta sebanyak 20 percakapan.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik adalah cara untuk memperoleh data. Penelitian ini menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu teknik simak dan teknik catat. Teknik simak yang digunakan adalah simak bebas libat cakap (SBLC). Pada metode simak bebas libat cakap (SBLC) peneliti tidak terlibat dalam dialog melainkan mendengarkan proses tawar-menawar yang terjadi antara penjual dan pembeli pakaian. Setelah itu dilanjutkan dengan teknik catat. Teknik catat dilakukan dengan mencatat dialog percakapan yang terjadi antara penjual dan pembeli pakaian (Sudaryanto, 1988: 3-6). Kedua teknik ini digunakan untuk memperoleh gambaran mengenai jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan yang terjadi pada percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.

### **3.4 Instrumen Penelitian**

Instrumen merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data (Arikunto, 2003: 177). Dalam penelitian deskriptif, peneliti sebagai instrumen penelitian. Jadi, instrumen pengumpul data adalah peneliti sendiri dengan berbekal teori pragmatik mengenai teori implikatur yang terbagi atas jenis implikatur berupa tindak tutur dan prinsip-prinsip percakapan berupa prinsip kerja sama, dan prinsip sopan santun.

Pada penelitian ini penulis melakukan beberapa langkah untuk memperoleh data yang sesuai dengan rumusan masalah yang akan dipecahkan pada bab IV. Adapun langkah-langkah tersebut sebagai berikut:

1. Peneliti pergi ke Malioboro pada pukul 11.00 WIB
2. Peneliti menemui penjual yang ada di trotoar Malioboro sebelah kanan dan memperkenalkan diri dan menyatakan maksud untuk mengambil data berupa percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Bila diizinkan maka peneliti akan menemani penjual sampai peneliti mendapatkan lima percakapan yang bisa dianalisis berdasarkan rumusan masalah yang ada. Bila tidak diizinkan maka peneliti akan mencari penjual lainnya. Dalam mencari data peneliti sering ditolak oleh penjual dengan berbagai alasan di antaranya penjual hanya sebentar berjualan, mau pergi sholat, tempat berjualan terlalu sempit dan lain sebagainya.
3. Bila ada pembeli yang datang peneliti, mulai mencatat percakapan yang terjadi. Dalam mengambil data peneliti menggunakan alat rekam catat. Peneliti tidak bisa menggunakan alat rekam audio karena peneliti diberi tempat yang jauh dari penjual dan pembeli dalam melakukan proses tawar menawar, sehingga alat rekam yang peneliti gunakan tidak bisa menangkap percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Yang terdengar hanyalah suara berisik orang yang berlalu-lalang. Hal ini, menyebabkan peneliti memutuskan untuk mencatat percakapan yang ada guna mengumpulkan data yang dibutuhkan.
4. Peneliti mengumpulkan data dari bulan Mei 2011 sampai Juni 2011.

### 3.5 Teknik Analisis Data

Setelah data diperoleh, peneliti akan menganalisa secara kualitatif.

Berdasarkan hal tersebut, langkah-langkah dalam penelitian ini terbagi menjadi beberapa langkah.

Langkah-langkah analisis adalah:

1. Inventarisasi

Langkah dalam inventarisasi adalah pengumpulan data yang sesuai dengan penelitian. Jadi, peneliti mengumpulkan percakapan dalam kurun waktu yang sudah ditentukan, yaitu mulai bulan Mei 2011 sampai dengan Juni 2011.

2. Identifikasi

Data harus memiliki keterkaitan informasi dengan penelitian, yaitu percakapan yang bisa ditelaah jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan. Peneliti mulai menyocokkan dan memberi tanda percakapan dengan teori yang digunakan dalam penelitian.

3. Klasifikasi

Dalam klasifikasi, peneliti mulai mengelompokkan percakapan yang sesuai dengan jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan beserta pembagiannya.

4. Deskripsi (pelaporan)

Pada tahap ini, peneliti akan melaporkan hasil analisis mengenai jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan. Data yang terkumpul ditelaah kemudian disimpulkan. Berdasarkan hasil analisis terhadap percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian tersebut dapat

dihasilkan: Jenis implikatur yang terdapat dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta dan penerapan prinsip-prinsip percakapan tawar-menawar antara penjula dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.



## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Deskripsi Data

Bab ini berisi paparan hasil tuturan lisan dari peristiwa tawar-menawar antara penjual dan pembeli di trotoar Malioboro Yogyakarta yang mengandung implikatur percakapan. Data yang berhasil dikumpulkan dalam penelitian ini sebanyak 20 percakapan tawar-menawar. Data percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli di trotoar Malioboro Yogyakarta dianalisis berdasarkan rumusan masalah yang akan terjawab pada hasil analisis.

#### 4.2 Hasil Analisis Data

Hasil analisis terhadap percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta meliputi dua bagian yaitu jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan. Oleh karena itu, hasil analisis data dan pembahasan disajikan dalam dua subbab. Subbab pertama berisi hasil analisis jenis implikatur dan subbab kedua berisi hasil analisis prinsip-prinsip percakapan. Di bawah ini akan dijelaskan secara rinci kedua subbab tersebut.

#### **4.2.1 Jenis Implikatur yang Terdapat dalam percakapan Tawar-menawar antara penjual dan Pembeli Pakaian di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Implikatur adalah sebuah tuturan yang dapat mengimplikasikan proposisi yang bukan merupakan bagian dari tuturan bersangkutan (Grice *via* Subagyo, 2003: 72). Pemahaman terhadap implikatur akan lebih mudah dipahami jika penutur dan lawan tutur telah berbagi pengalaman. Pengetahuan dan pemahaman yang dimaksud adalah pengetahuan dan pengalaman tentang berbagai konteks tuturan yang melingkupi kalimat yang disampaikan oleh penutur. Pengetahuan dan pemahaman itu juga bermaksud agar lawan tutur dapat memahami dan menangkap maksud penutur yang bukan merupakan bagian dari tuturan yang bersangkutan.

Parker (*via* Wijana, 1996: 218) pengungkapan implikatur (maksud) dalam berkomunikasi dapat diwujudkan sekurang-kurangnya ke dalam empat macam tindak tutur. Keempat tindak tutur tersebut, yaitu tindak tutur langsung, tindak tutur tidak langsung, tindak tutur literal, dan tindak tutur tidak literal. Jika keempat jenis tindak tutur tersebut diinteraksikan maka akan didapat empat tindak tutur yang lain meliputi: tindak tutur langsung literal, tindak tutur langsung tidak literal, tindak tutur tidak langsung literal, dan tindak tutur tidak langsung tidak literal.

Dari hasil analisis, ditemukan ada dua jenis implikatur yang muncul di dalam tindak tutur pada percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta. Jenis implikatur yang muncul di dalam tindak tutur terdiri atas, 1) tindak tutur langsung literal dan 2) tindak tutur langsung tidak literal.

Berikut merupakan rincian jumlah percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta untuk masing-masing jenis implikatur yang muncul di dalam tindak tutur. Dari 20 percakapan yang dianalisis. Tindak tutur langsung literal terdapat pada percakapan: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 20. Sedangkan tindak tutur langsung tidak literal terdapat pada percakapan: 7, 8, 14, 16, 19. Penjelasan mengenai kedua jenis tindak tutur tersebut akan dijelaskan di bawah ini.

#### **4.2.1.1 Tindak Tutur Langsung Literal dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Tindak tutur langsung literal (*direct literal speech act*) adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus tuturan dengan makna yang sama dengan maksud pengutaraannya: maksud memerintah disampaikan dengan kalimat perintah, memberitahukan dengan kalimat berita, menanyakan sesuatu dengan kalimat tanya.

Perhatikan contoh percakapan yang tidak mencapai kesepakatan harga di bawah ini :

- (1) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil menunjuk daster yang digantungkan)*  
 Penjual : *Dua puluh Bu.*  
 Pembeli : *Dua puluh?*  
 Penjual : *Bisa kurang Bu, nawar aja berapa!*  
 Pembeli : *Lima belas ya Bu!*  
 Penjual : *Belum bisa Bu. Nambah berapa biar jadi.*  
 Pembeli : *Saya maunya lima belas Bu.*  
 Penjual : *Belum bisa Bu, pasnya enam belas.*  
 Pembeli : *Ya udah Bu nggak jadi aja. Makasih Bu. (Sambil belalu pergi).*  
 (Kode 1)



Maksud untuk bertanya diungkapkan dengan menggunakan modus kalimat interogatif. Kalimat interogatif adalah kalimat yang mengandung maksud menanyakan sesuatu kepada si mitra tutur (Rahardi, 2005: 76). Untuk itu penutur ingin memperoleh informasi dengan menanyakan mengenai sesuatu kepada mitra tutur. Dengan ujaran yang bermodus kalimat tanya tersebut, diharapkan mitra tutur dapat memberikan informasi sesuai dengan yang diharapkan penutur. Perhatikan contoh berikut!

***Pembeli : Ini berapa Bu? (Sambil menunjuk daster yang digantungkan).***

Pada tuturan di samping penutur menggunakan modus kalimat tanya untuk menanyakan harga pakaian yang diinginkannya dengan maksud mengetahui harga agar dapat memutuskan apakah akan langsung dibeli atau masih harus menawar terlebih dahulu.

Suatu maksud memberitakan diungkapkan dengan menggunakan modus kalimat deklaratif. Kalimat deklaratif dalam bahasa Indonesia mengandung maksud memberitakan sesuatu kepada mitra tutur (Rahardi, 2005: 74). Untuk itu melalui ujaran, penutur ingin menginformasikan mengenai sesuatu kepada mitra tutur. Melalui tuturan tersebut diharapkan mitra tutur tahu mengenai sesuatu yang diujarkan.

Tuturan ***Penjual : Bisa kurang Bu, nawar aja berapa.*** Merupakan kalimat memberitakan yang diungkapkan dengan modus kalimat deklaratif. Lokusi dari tuturan merupakan sebuah kalimat berita. Ilokusinya membujuk mitra tutur untuk mengajukan penawaran dan membeli pakaian. Perlokusinya mitra tutur menurunkan harga yang telah diajukan penjual menjadi lima belas ribu rupiah dari

dua puluh ribu rupiah. Tuturan **Penjual : Bisa kurang Bu, nawar aja berapa** merupakan kalimat langsung, hal ini bisa dilihat dari modus tuturan yang sesuai dengan maksud kalimatnya. Tuturan yang berbentuk kalimat deklaratif mempunyai maksud deklaratif juga.

Maksud memerintah diungkapkan melalui ujaran-ujaran yang bermodus imperatif. Kalimat imperatif mengandung maksud memerintah atau meminta agar mitra tutur melakukan suatu sebagaimana diinginkan si penutur (Rahardi, 2005: 79). Hal ini dapat dilihat pada tuturan berikut : **Pembeli : Lima belas ya Bu!**

Tuturan di atas merupakan suatu ujaran yang memiliki maksud perintah berupa permohonan yang diungkapkan melalui ujaran yang bermodus imperatif. Pada tuturan di atas pembeli memohon kepada penjual untuk mau menurunkan harga pakaian yang diinginkannya dari dua puluh ribu rupiah menjadi lima belas ribu rupiah, tetapi penjual tidak menyetujuinya. Keliteralan percakapan di atas terlihat dari modus dan makna yang sesuai dengan maksud pengutaraanya.

Perhatikan contoh lain tuturan langsung literal yang mencapai kesepakatan di bawah ini!

- (2) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*  
 Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*  
 Pembeli : *Lima belas ya Mbak!*  
**Penjual : Hehehe. Kira-kira Bu kalau nawar, itu sih saya belum dapat untung.**  
 Pembeli : *Lima belas saya ambil dua Mbak, gimana?*  
 Penjual : *Nambah lagilah Bu!*  
 Pembeli : *Terakhir tujuh belas Mbak!*  
 Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*  
 Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual)*

(Kode 6)

Lokusinya berupa sebuah kalimat berita. Ilokusi penjual berusaha merayu pembeli untuk menaikkan penawarannya. Perlokusinya mitra tutur akan membeli

dua helai bila pakaian tersebut seharga lima belas ribu rupiah. Keliteralan percakapan di atas terlihat dari modus dan makna yang sesuai dengan maksud pengutaranya.

Kedua tuturan tersebut merupakan tuturan langsung literal. Kelangsungan terlihat dari kalimat yang digunakan yaitu kalimat berita, kalimat tanya, dan kalimat perintah di utarakan dengan modus yang sesuai dengan maksud yang ingin disampaikan. Dari penjelasan di atas tuturan-tuturan tersebut dapat dikategorikan sebagai tindak tutur langsung literal karena modus dan maksud pengutaranya. Pada tindak tutur langsung literal ini tidak memiliki implikatur karena semua maksud sudah terlihat jelas, sehingga peserta tutur tidak perlu menafsirkan kata dibalik kedua percakapan mereka.

#### **4.2.1.2 Tindak Tutur Langsung Tidak Literal dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Tindak tutur langsung tidak literal (*direct nonliteral speech act*) adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus kalimat yang sesuai dengan maksud tuturan, tetapi kata-kata yang menyusunnya tidak memiliki makna yang sama dengan maksud penuturnya. Berdasarkan hasil analisis, ditemukan tindak tutur langsung tidak literal yang digunakan dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta.

Perhatikan contoh percakapan di bawah ini yang mencapai kesepakatan harga.

- (3) Pembeli : *(Menunjuk pakaian anak kecil)*  
 Penjual : *Tiga puluh bisa kurang.*  
 Pembeli : *Heeemm...sepuluh Mbak?*  
**Penjual : *Belum bisa Mbak, tambah lagi Mbak!***  
**Pembeli : *Tadi saya sudah beli di sini. Lagian saya sudah sering beli di sini. Pelarislah sepi-sepi gini Mbak.***  
 Penjual : *Tambah dikit lagi Bu!*  
 Pembeli : *Ya sudah deh empat belas Mbak!*  
 Penjual : *Tambah seribu lagi!*  
 Pembeli : *Terakhir lima belas.*  
 Penjual : *Mau ambil berapa tho Bu?*  
 Pembeli : *Satu aja Mbak.*  
 Penjual : *Ya sudah, mari Bu!*

*(Kode 7)*

Ilokusi berupa kalimat berita. Ilokusinya berusaha merayu penjual agar mau menurunkan penawarannya karena pembeli merupakan pelanggan tetap. Perlokusinya penjual tidak terpengaruh. Penjual malah menyarankan pembeli untuk menaikkan penawarannya. Sedangkan ketidakliteralan dari percakapan di atas terlihat ketika pembeli memberikan tanggapan yang tidak relevan dengan permintaan pembeli yang menyarankan pembeli untuk menaikkan penawarannya. Pembeli malah menanggapi dengan mengatakan bahwa ia sudah beli di sini. Dalam hal ini terlihat bahwa pembeli tidak mengerti dengan maksud yang disampaikan penjual. Pembeli malah lebih mementingkan bagaimana cara merayu penjual agar menurunkan penawarannya.

Implikatur berupa kalimat perintah suruhan kepada pembeli untuk menaikkan harga penawarannya saat penjual mengatakan ***Tambah lagi Mbak!*** tetapi pembeli malah mengatakan ***Tadi saya sudah beli di sini. Lagian saya sudah sering beli di sini. Pelarislah sepi-sepi gini Mbak.*** Jawaban dari pembeli

menyatakan bahwa pembeli tidak memahami perintah penjual. Perintah penjual mengatakan dari kata ***Tambah lagi Mbak!*** bermaksud supaya pembeli menaikkan penawarannya. Sedangkan maksud penjual mengatakan ***Tadi saya sudah beli di sini. Lagian saya sudah sering beli di sini. Pelarislah sepi-sepi gini Mbak*** bermaksud untuk membujuk penjual supaya mau menurunkan harga penawaran semula.

- (4) Pembeli : *Ini berapa?*  
 Penjual : *Tiga puluh bisa kurang Bu.*  
 Pembeli : *Nggak lima belas?*  
 Penjual : *Dua puluh.*  
 Pembeli : *Lima belas sudah!*  
 Penjual : *Tambah berapa?*  
**Pembeli : *Sayakan sering beli di sini Bu.***  
 Penjual : *Belum bisa Bu.*  
 Penjual : *Gini saja Bu tambah dikit lagi!*  
 Pembeli : *Ah...masak iya bahan kayak gini mahalnya mintak ampun. Nggak bagus-bagus amat kok. Nggak jadi aja deh Bu.*  
 Penjual : *Ya udah yang mana tho Bu?*

(Kode 19)

Ilokusi berupa kalimat berita. Ilokusinya berusaha merayu penjual agar mau menurunkan penawarannya karena pembeli merupakan pelanggan tetap. Perlokusinya penjual tidak terpengaruh. Tetapi ketika mendapat kecaman dari pembeli, penjual akhirnya menyetujui harga pembeli.

Dari penjelasan di atas terlihat bahwa pembeli seringkali mengakibatkan ketidakliteralan dalam proses tawar-menawar dengan tidak mementingkan apa yang dimaksudkan penjual ketika menjawab permintaan pembeli. pembeli malah menjawabnya dengan mengatakan hal yang tidak relevan dengan konteks percakapan. Ketidakliteralan ini terjadi karena pembeli menginginkan pakaian dengan harga murah, sehingga pembeli berusaha merayu penjual walaupun harus menggunakan kata yang tidak relevan.

Dalam hal ini terlihat jelas bahwa pembeli seringkali menggunakan kalimat yang tidak relevan dengan maksud sebenarnya sehingga terjadilah ketidak literalan dalam percakapan di atas.

Implikatur berupa kalimat berita kepada penjual untuk menurunkan harga penawarannya saat pembeli mengatakan *saya sering beli di sini*. Jawaban dari pembeli menyatakan bahwa pembeli tidak memahami perintah penjual. Perintah penjual mengatakan dari kata *Tambah berapa* bermaksud supaya pembeli menaikkan penawarannya. Sedangkan maksud penjual mengatakan *saya sering beli di sini* bermaksud untuk membujuk penjual supaya mau menurunkan harga penawaran semula.

#### **4.2.2 Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Implikatur percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta akan dianalisis dengan menggunakan dua prinsip, yaitu: Prinsip Kerja Sama yang disingkat (PS) dan Prinsip Sopan Santun yang disingkat (PS). Prinsip Kerja Sama Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53) meliputi empat maksim percakapan yaitu; (1) maksim kuantitas (2) maksim kualitas, (3) maksim relevansi, dan (4) maksim pelaksanaan. Prinsip Sopan Santun Leech (1993: 206-207) meliputi enam maksim yaitu; (1) maksim kearifan, (2) maksim kedermawanan, (3) maksim pujian, (4) maksim kerendahan hati, (5) maksim kesepakatan, dan (6) maksim simpati.

#### **4.2.2.1 Pelaksanaan Prinsip Kerja Sama dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Berdasarkan hasil analisis menurut teori

\Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53) dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta terdapat pelanggaran prinsip kerja sama yang meliputi maksim kuantitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Sedangkan maksim kualitas sudah ditaati penjual dengan sebaik mungkin dengan menolak secara langsung penawaran dari pembeli dan memberikan penawaran semurah mungkin dan tidak banyak mengambil untung.

Pelanggaran yang terjadi pada ketiga maksim kerja sama yang akan dibahas lebih lanjut di bawah ini. Adapun yang mendasari terjadinya pelanggaran prinsip kerja sama sebagai berikut: pelanggaran terhadap maksim kuantitas dilakukan oleh penjual untuk mendapatkan keuntungan sebesar-besarnya dengan memuji kualitas barang dagangannya. Pelanggaran maksim relevansi dilakukan oleh pembeli untuk merayu penjual agar memperoleh pakaian yang diinginkan dengan memberikan kontribusi yang tidak relevan dengan pembicaraan yang sedang terjadi. Sedangkan pelanggaran maksim pelaksanaan dilakukan oleh penjual ketika mengeluhkan penawaran pembeli dengan mengatakan hal yang berlebihan mengenai barang dagangannya.

Adapun pengelompokan untuk Prinsip kerja sama 1) maksim kuantitas meliputi percakapan 3, 5, 10, 11, 17, 18. 2) maksim kualitas meliputi percakapan 1, 2, 3, 4, 6, 9, 10, 12, 18, 20. 3) maksim relevansi meliputi percakapan 7, 8, 14, 16, 19. 4) maksim pelaksanaan meliputi percakapan 3, 5, 6, 10, 11, 13, 18.

#### 4.2.2.1.1 Pelaksanaan Maksim Kuantitas dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim kuantitas menghendaki setiap peserta percakapan memberikan kontribusi yang secukupnya atau sebanyak yang dibutuhkan oleh lawan bicaranya Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53). Perhatikan contoh percakapan di bawah ini yang tidak mencapai kesepakatan harga!

(5) Pembeli : *Berapa?*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Pembeli : *Wah mahal benar Bu.*

**Penjual : *Ya bisa korting dikit mbak, nawar aja. Ini bahannya halus lho Mbak.***

Pembeli : *Lima belas bu?*

Penjual : *Belum bisa Mbak, yang lima belas ini (sambil memberikan pakaian kepada pembeli).*

Pembeli : *Ya udahlah kalau gitu nggak jadi saja Bu.*

Penjual : *Pasnya tujuh belas Mbak.*

Pembeli : *Makasih Bu (Pergi meninggalkan penjual).*

(Kode 3)

Pada percakapan (5) di atas terlihat bagaimana pembeli kaget dan langsung mengatakan kata mahal saat penjual menyebutkan harga pakaian yang diinginkannya. Keberatan pembeli terhadap harga yang ditawarkan langsung ditanggapi penjual dengan mengatakan bahwa pakaian tersebut bisa korting.



Selain itu penjual memberikan kontribusi yang berlebihan dengan mengatakan bahwa kualitas pakaian tersebut halus.

Pembeli akhirnya menawar seharga lima belas ribu rupiah, akan tetapi penawaran dari pembeli malah ditanggapi penjual dengan memberikan pakaian lain seharga penawaran pembeli yang belum dibutuhkan oleh pembeli. Mendengar tanggapan penjual pembeli memutuskan untuk pergi meninggalkan penjual yang mengakibatkan proses tawar-menawar tidak mencapai kesepakatan harga karena penjual tidak mau memberikan pakaian tersebut seharga lima belas ribu rupiah sesuai keinginan pembeli. Perhatikan contoh pelanggaran maksim kuantitas yang mencapai kesepakatan harga!

- (6) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*  
 Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*  
 Pembeli : *Berapa?*  
 Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*  
 Pembeli : *Lima belas ya Bu!*  
**Penjual : *Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.***  
 Pembeli : *Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?*  
 Penjual : *Nambah lagilah Bu! Dua jadinya empat puluh.*  
 Pembeli : *Terakhir tiga lima Bu.*  
 Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*  
 Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasih Bu.*

*(Kode 5)*

Pada percakapan (6) di atas terlihat bagaimana penjual menanggapi sikap pembeli yang sedang melihat-lihat celana pendek batik dengan memberitahukan harga celana pendek dan harga tersebut masih bisa kurang. Mendengar kata **bisa kurang Bu** langsung dimanfaatkan oleh pembeli untuk menawar harga celana tersebut seharga lima belas ribu rupiah. Penawaran dari pembeli menimbulkan kekegatan penjual sehingga ditanggapi penjual dengan mengatakan **Waduh,**

*belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.* Dengan informasi ini penjual bermaksud meminta pembeli untuk menaikkan penawarannya. Pembeli tidak terpancing dengan kontribusi yang berlebihan dari penjual. Sehingga pembeli kembali menawar dengan mengatakan *Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?*

Dengan ungkapan tersebut pembeli bermaksud agar penjual mau menyetujui penawarannya karena pembeli tidak hanya membeli satu melainkan dua. Akan tetapi, bujukan tersebut tidak berpengaruh karena penjual tetap ngotot supaya pembeli menaikkan harga penawarannya dan akhirnya pembeli pun terpancing dengan kontribusi penjual yang tidak kooperatif dengan menaikkan penawarannya.

Dari dua contoh percakapan di atas dapat disimpulkan bahwa dalam percakapan tawar-menawar penjual seringkali melanggar maksim kuantitas. Pelanggaran yang dilakukan karena penjual ingin mendapatkan keuntungan yang besar, sehingga penjual seringkali memberikan informasi tambahan mengenai kualitas kain dengan mengatakan: *pakaian tersebut dibordir, halus, kainnya dingin, dan tidak luntur kalau luntur uang kembali.* Pelanggaran yang dilakukan penjual terhadap maksim kuantitas ini seringkali mengakibatkan komunikasi antara penjual dan pembeli berlangsung lama.

Implikatur yang terdapat dalam percakapan (5) di atas berupa ungkapan pembeli yang mengatakan *Wah mahal benar Bu.* Implikatur *pertama* memiliki maksud pembeli menginginkan agar harga tersebut bisa diturunkan. *Kedua* pembeli ingin mengatakan kalau pakaian seperti itu tidak pantas dihargai seharga

dua puluh lima ribu rupiah. Kalimat penjual *Ya bisa korting dikit mbak, nawar aja. Ini bahannya halus lho Mbak. Ya bisa korting dikit mbak, nawar aja.* Berimplikatur bahwa harga tersebut belum pas karena pembeli disarankan oleh penjual untuk menawar. Sedangkan kalimat *Ini bahannya halus lho Mbak.* Berimplikatur *pertama* walaupun pembeli menawar tetapi jangan terlalu rendah karena kualitas pakaian tersebut bagus. *Kedua* penjual mengharapkan supaya pembeli tidak menawar karena bahan pakaian tersebut bagus sehingga harga penawaran dari penjual dianggap wajar.

Implikatur yang terdapat dalam percakapan (6) **Pembeli : (Melihat-lihat celana pendek)**, maksud dari sikap pembeli mengharapkan tanggapan penjual supaya memberitahukan berapa harga celana pendek tersebut, sikap ini langsung ditanggapi penjual dengan menyebutkan harga celana pendek tersebut. *Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.* Maksud pada kalimat *pertama* penjual menginginkan pembeli untuk menaikkan penawarannya. Sedangkan kalimat *kedua* bermaksud walaupun boleh menawar tetapi jangan terlalu rendah karena pakaian yang diinginkan pembeli berkualitas bagus.

#### 4.2.2.1.2 Pelaksanaan Maksim Kualitas dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim kualitas mewajibkan setiap peserta percakapan mengatakan hal yang sebenarnya. Kontribusi peserta percakapan hendaknya didasarkan pada bukti-bukti yang memadai Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53).

Perhatikan contoh percakapan maksim kualitas di bawah ini yang tidak mencapai kesepakatan!

- (7) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil menunjuk daster yang digantungkan)*  
 Penjual : *Dua puluh Bu.*  
 Pembeli : *Dua puluh?*  
 Penjual : *Bisa kurang Bu, nawar aja berapa?*  
 Pembeli : *Lima belas ya Bu!*  
 Penjual : *Belum bisa Bu. Nambah berapa biar jadi.*  
 Pembeli : *Saya maunya lima belas Bu.*  
**Penjual : *Belum bisa Bu, pasnya enam belas.***  
 Pembeli : *Ya udah Bu nggak jadi aja. Makasih Bu. (Sambil belalu pergi).*  
 (Kode 1)

Pada percakapan (7) di atas terlihat penjual telah mengatakan yang sebenarnya mengenai harga daster yang diinginkan oleh pembeli yaitu dua puluh ribu rupiah itu belum harga pas sehingga pembeli dapat menawarnya. Ketika pembeli menawar seharga lima belas ribu rupiah, penjual meminta seharga enam belas ribu rupiah. Pembeli tidak terpancing untuk menaikkan harga yang diinginkannya menjadi enam belas ribu rupiah, pembeli lebih memilih pergi. Penjual merasa rugi jika daster tersebut diberikan kepada pembeli dengan harga di bawah harga pas yang telah ditentukannya, sehingga penjual tidak kembali memanggil pembeli ketika pembeli pergi meninggalkannya.

Perhatikan contoh lain maksim kualitas yang mencapai kesepakatan harga!

- (8) Pembeli : *Ini berapa Pak? (Sambil menunjuk blus wanita)*  
 Penjual : *Empat puluh.*  
 Pembeli : *Lima belas ya?*  
**Penjual : *Belum bisa e Mbak, enam belas baru bisa.***  
 Pembeli : *Lima belas ya?*  
 Penjual : *Saya sudah turun, Mbaknya tetap.*  
 Pembeli : *Lima belas setengah.*  
 Penjual : *Tambah lima ratus lagi Mbak!*  
 Pembeli : *Ya sudahlah. Yang itu saja. Makasih Pak.*

(Kode 12)

Pada percakapan (8) di atas terlihat pembeli menanyakan harga blus wanita kepada penjual yang kemudian ditanggapi penjual dengan memberikan informasi mengenai harga blus tersebut. Mendengar harga yang ditawarkan oleh penjual, pembeli langsung menyampaikan penawarannya tanpa meminta persetujuan dari penjual. Penawaran pembeli ditanggapi penjual dengan menurunkan harga dari empat puluh menjadi enam belas ribu rupiah. Harga tersebut merupakan harga penawaran terakhir dari penjual dengan menambahkan kata **baru bisa**. Penurunan harga dari penjual tidak ditanggapi oleh pembeli, pembeli tetap menginginkan harga blus tersebut seharga lima belas ribu rupiah. Akan tetapi, penjual tetap pada pendiriannya, pembeli pun akhirnya menaikkan harga penawarannya menjadi lima belas ribu lima ratus rupiah, akan tetapi penjual malah menyarankan kepada pembeli untuk menaikkan penawarannya lima ratus rupiah. Melihat penjual tetap berpegang teguh pada harga yang telah ditawarkannya pembeli pun menyetujui usulan dari penjual.

Dari penjelasan percakapan (7) dan (8) di atas penjual telah mematuhi maksim kualitas dengan berpegang teguh pada harga penawarannya yaitu enam belas ribu rupiah walaupun pembeli telah berusaha untuk merayunya. Penjual merasa rugi bila melepas blus tersebut seharga lima belas ribu rupiah.

Pada kedua percakapan di atas tidak terdapat adanya implikatur karena semuanya diucapkan secara jelas sehingga baik penjual maupun pembeli tidak perlu menafsirkan maksud dari percakapan mereka.

#### 4.2.2.1.3 Pelaksanaan Maksim Relevansi dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim relevansi mengharuskan setiap peserta percakapan memberikan kontribusi yang relevan dengan masalah pembicaran Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53). Perhatikan contoh percakapan yang melanggar maksim relevansi di bawah ini yang berakhir dengan kesepakatan harga!

- (9) Pembeli : *Pinten Mbak? "Berapa Mbak?"*  
 Penjual : *Dua lima. Bisa kurang nawar aja!*  
 Pembeli : *Kurang lagi ya!*  
 Penjual : *Ya nawar aja dulu Mbak!*  
**Pembeli : *Mau dijual lagi Mbak!***  
 Penjual : *Pas tujuh belas. Berapa tho nawarnya?*  
 Pembeli : *Rolas yo! (Dua belas ya!)*  
 Penjual : *Mboten enthuk Mbak. Nambah berapa ben dadi! "Belum boleh Mbak. Nambah lagi biar jadi."*  
 Pembeli : *Lima belas?*  
 Penjual : *Yo wis kene Mbak, sisa. Sik pundi niki? (Ya sudah sini Kak, sekalian yang mana ini?)*  
 Pembeli : *Warna liyane ora ana Mbak? (Warna lainnya tidak ada Kak?)*  
 Penjual : *Niku Mbak, milih niku! (Itu Mbak, pilih itu!)*  
 Pembeli : *Iki Mbak! (Ini Kak!)*  
 Penjual : *(Membungkus pakaian dan menyerahkan kembalian)*  
 Pembeli : *Maksaih ya Mbak.*

(Kode 8)

Pada percakapan (9) di atas terlihat pembeli menanyakan harga pakaian yang diinginkannya dan dijawab penjual dengan mengatakan **Penjual : Dua lima. Bisa kurang nawar aja!** pembeli merayu penjual untuk menurunkan harga

pakaian yang diinginkannya dan penjual kembali mengulang ucapannya dengan menyuruh pembeli menawar harga pakaian tersebut, tetapi pembeli tampaknya tidak menghiraukan informasi dari penjual. Pembeli malah menyatakan hal yang tidak relevan dengan apa yang disarankan oleh penjual. Pembeli malah mengatakan *kalau pakaian tersebut mau dijual lagi*. Untung penjual cepat tanggap, sehingga informasi tersebut langsung ditanggapi penjual dengan mengurangi harga yang semula dua puluh lima ribu rupiah menjadi tujuh belas ribu rupiah. Pembeli tidak mengindahkan saran penjual, pembeli tetap meminta harga lima belas ribu rupiah. Penjual akhirnya menyetujui harga penawaran pembeli.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim relevansi yang mencapai kesepakatan harga ketika pembeli bergegas akan meninggalkan penjual. Perhatikan percakapan di bawah ini!

(10) Pembeli : *(Menunjuk satu pasang pakaian tidur) Kalau atas bawah gitu Pak?*

Penjual : *Atas bawah ada, ini tiga puluh.*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Wah belum boleh itu, kalau lima belas.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil empat.*

Penjual : *Eem.... belum bisa, dua puluh udah.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil.*

Penjual : *Ambilnya berapa? Tambah dua setengah ya!*

**Pembeli : *Baru kemarin saya beli.***

Penjual : *Ambilnya berapa?*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Nambah dua setengah!*

Pembeli : *Nggak jadi aja Pak, makasih ya!*

Penjual : *Yang mana tho Mbak?*

Pembeli : *Yang ini aja Pak. Makasih Pak.*

(Kode 14)



Pada percakapan (10) di atas penjual kembali memberikan kontribusi yang tidak relevan dengan masalah pembicaraan yang ingin diketahui oleh penjual. Ketika penjual menanyakan *Penjual : Ambilnya berapa? Tambah dua setengah ya!* Malah ditanggapi oleh pembeli dengan mengatakan bahwa *Pembeli : Baru kemarin saya beli*. Kontribusi ini mengakibatkan ketidak relevan terjadi dalam percakapan ini yang mengakibatkan penjual kembali menanyakan hal yang sama kepada pembeli. Walaupun demikian pembeli tetap berpegang teguh pada keinginannya supaya pakaian tidur tersebut bisa didapatkannya dengan harga lima belas ribu rupiah. Keteguhan pembeli menyebabkan pembeli mengancam penjual dengan cara ingin pergi, sehingga penjual akhirnya menyetujui harga yang diinginkan oleh pembeli. Harga yang diinginkan oleh pembeli telah menjadi kesepakatan dalam percakapan tawar-menawar, tetapi pembeli telah melanggar maksim relevansi dengan memberikan kontribusi yang tidak relevan dengan pertanyaan yang diajukan oleh penjual.

Dari penjelasan di atas dapat diambil kesimpulan dalam percakapan tawar-menawar pembeli seringkali melanggar maksim relevansi. Pelanggaran pembeli terhadap maksim relevansi ini dapat dimaklumi karena pembeli berusaha untuk mendapatkan pakaian yang diinginkan dengan harga murah. Untuk mendapatkan pakaian dengan harga murah pembeli berusaha merayu penjual dengan mengatakan berbagai alasan meskipun sebenarnya alasan itu tidak relevan dengan masalah yang sedang diucapkan oleh penjual. Alasan yang sering diucapkan pembeli diantaranya *tadi baru belanja di sini, sering ke sini, mau dijual lagi, dan mau ambil lebih dari satu kalau harganya sesuai permintaan pembeli*. Dengan



memberikan alasan-alasan tersebut pembeli mengharapkan penjual bisa terbujuk untuk memberikan harga murah sesuai penawaran untuk pakaian yang ingin dibelinya.

Implikatur pada percakapan (9) dari *Pembeli : Mau dijual lagi Mbak!*. Bermaksud *Pertama* pembeli mengharapkan agar penjual mau bekerjasama dengan memberikan harga yang tidak terlalu mahal karena pakaian tersebut akan dijual kembali. *Kedua* ungkapan di atas ditunjukkan untuk merayu penjual agar mau menurunkan harga pakaian tersebut karena sebenarnya mungkin pakaian tersebut tidak akan dijual kembali melainkan untuk oleh-oleh atau dipakai sendiri.

Implikatur (10) dari *Pembeli : Baru kemarin saya beli. Pertama* pembeli ingin membuat penjual merasa bersalah karena penjual telah membohongi pembeli dengan mengatakan bahwa pakaian tidur tersebut seharga tiga puluh ribu rupiah padahal sebenarnya lima belas ribu rupiah. *Kedua* ungkapan di atas ditunjukkan untuk merayu penjual agar mau menurunkan harga pakaian tersebut karena mungkin sebenarnya pembeli baru pertama kali itu membeli pakaian di tempat tersebut.

#### **4.2.2.1.4 Pelaksanaan Maksim Pelaksanaan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Maksim pelaksanaan mengharuskan setiap peserta percakapan berbicara secara langsung, tidak kabur, tidak taksa, dan tidak berlebih-lebihan serta runtut Grice (*via* Wijana, 1996: 46-53).

Perhatikan contoh percakapan pelanggaran maksim pelaksanaan yang tidak mencapai kesepakatan di bawah ini!

- (11) *Pembeli : (Menunjuk daster) Berapa Pak?*  
*Penjual : Tiga puluh, bisa kurang.*  
*Pembeli: Sepuluh ya?*  
*Penjual : Berapa Mbak? (Sambil mengerutkan kening)*  
*Pembeli : Sepuluh ribu ya!*  
***Penjual : Belum bisa kalau sepuluh Mbak, kulakannya saja belum dapat. Ya sudah lima belas aja.***  
*Pembeli : Masak iya sih Pak kayak gini aja nggak bisa sepuluh. Padahal kainnya biasa aja.*  
*Penjual : Nggak bisa Mbak.*  
*Pembeli : Nggak jadi aja Pak, makasih ya. (Lalu pergi)*

(Kode 13)

Dalam percakapan (13) di atas terlihat pembeli yang menawar daster seharga sepuluh ribu rupiah setelah sebelumnya mendapat izin penjual untuk menawar dengan pernyataan *bisa kurang* dari penjual. Mendengar permintaan pembeli, penjual merasa kaget karena harga yang diajukan oleh pembeli tidak terduga-duga. Kekagetan penjual ditunjukkan dengan mengulang harga penawaran pembeli. Melihat penjual mengulang penawarannya pembeli malah mengulang penawarannya yang langsung ditanggapi penjual dengan mengatakan harga sepuluh ribu rupiah belum bisa dan penjual malah mengatakan hal yang berlebihan bahwa dari kulakannya saja belum bisa. Kata tambahan tersebut menunjukkan bahwa penjual tidak menyetujui penawaran pembeli karena ia tidak mau rugi.

Ketidaksetujuan penjual ini mengakibatkan terjadinya pelanggaran maksim pelaksanaan karena penjual telah mengatakan hal yang berlebihan dan informasi tersebut tidak diperlukan oleh pembeli. Dari penjelasan di atas dapat

diambil kesimpulan bahwa dalam percakapan tawar-menawar penjual seringkali melanggar maksim pelaksanaan.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim pelaksanaan yang berakhir dengan kesepakatan di bawah ini!

- (12) *Pembeli : (Melihat-lihat celana pendek)*  
*Penjual : Tiga puluh, bisa kurang Bu.*  
*Pembeli: Lima belas ya Mbak!*  
***Penjual : Hehehe. Kira-kira Bu kalau nawar, itu sih saya belum dapat untung.***  
*Pembeli : Lima belas saya ambil dua Mbak, gimana?*  
*Penjual : Nambah lagilah Bu!*  
*Pembeli : Terakhir tujuh belas Mbak!*  
*Penjual : (Berpikir) ya sudah Bu, mari!*  
*Pembeli : (Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasi ya Mbak.*

(Kode 6)

Dalam percakapan (6) di atas terlihat pembeli melihat-lihat celana pendek yang kemudian ditanggapi oleh penjual dengan menyebutkan harga dari celana tersebut. Mendengar harga yang telah diajukan oleh penjual, pembeli langsung menawar celana tersebut menjadi lima belas ribu rupiah tanpa meminta persetujuan penjual terlebih dahulu. Penjual merasa kaget mendengar penawaran yang diajukan oleh pembeli sehingga penjual mengatakan “***Penjual : Hehehe. Kira-kira Bu kalau nawar, itu sih saya belum dapat untung.***” kata belum mendapat menjelaskan bahwa penjual tidak menyetujui harga penawaran pembeli. penjual memang secara langsung mengemukakan penolakannya, tetapi seharusnya ia tidak perlu mengatakan hal yang berlebihan dari apa yang diharapkan pembeli. Walaupun penjual tidak mau pembeli kembali merayu penjual dengan mengatakan “***Pembeli : Lima belas saya ambil dua Mbak, gimana?.***” Mengetahui bahwa pembeli tidak hanya membeli satu celana penjual pun

menyarankan supaya penjual menaikan penawarannya. Pembeli menyetujui keinginan penjual dan terjadilah kesepakatan harga menjadi tujuh belas ribu rupiah untuk satu celana.

Penjual melakukan pelanggaran terhadap maksim pelaksanaan dengan maksud mengeluh kepada pembeli yang menawar terlalu jauh dari harga yang diinginkan penjual karena penjual tidak mau rugi. Pada percakapan (11) dan percakapan (12) tidak terdapat adanya implikatur karena semuanya diucapkan secara jelas sehingga baik penjual maupun pembeli tidak perlu menafsirkan maksud dari percakapan mereka.

#### **4.2.2.2 Pelaksanaan Prinsip Sopan Santun (PS) dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Berdasarkan hasil analisis menurut teori Leech (1993: 121-122) dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta terjadi pelanggaran prinsip sopan santun meliputi maksim kearifan, maksin kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati.

Pelanggaran yang terjadi pada maksim sopan santun yang akan dibahas lebih lanjut di bawah ini. Pelanggaran terhadap maksim kearifan paling sering dilakukan oleh pembeli ketika menawar harga pakaian serendah-rendah, sehingga penjual merasa dirugikan. Pelanggaran terhadap maksim kedermawanan dilakukan oleh pembeli dengan menawar harga pakaian serendah-rendahnya.

Penjual telah melaksanakan maksim kedermawanan dengan mengurangi harga pakaian yang ditawarkan sampai ke harga pas. Pelanggaran maksim pujian dilakukan oleh pembeli dengan mengecam kualitas barang dagangan penjual. Pelanggaran maksim kerendahan hati dilakukan oleh penjual dengan memuji kualitas pakaian yang dijualnya. Pelanggaran maksim kesepakatan dilakukan oleh penjual dengan mengajukan banyak alasan untuk tidak menyetujui permintaan pembeli. Sedangkan pelanggaran maksim simpati dilakukan penjual untuk tidak menyetujui penawaran pembeli dan menyarankan pembeli untuk terus menaikkan penawarannya.

Adapun pengelompokan untuk prinsip sopan santun 1) maksim kearifan meliputi percakapan 7, 8, 14, 16, 19. 2) maksim kedermawanan meliputi percakapan 4, 5, 8, 14, 15, 19. 3) maksim pujian meliputi percakapan 13, 19. 4) maksim kerendahan hati meliputi percakapan 3, 5, 10, 11, 18, 17. 5) maksim kesepakatan meliputi 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 15, 16, 17, 20. 6) maksim simpati meliputi 5, 6, 7, 8, 12, 14, 15, 16, 17, 19.

**4.2.2.2.1 Pelaksanaan Maksim Kearifan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Maksim kearifan menurut Leech (1993: 121-122) menganjurkan setiap peserta percakapan untuk membuat kerugian orang lain sekecil mungkin atau membuat keuntungan orang lain sebesar mungkin.

Perhatikan contoh percakapan pelanggaran maksim kearifan di bawah ini mencapai kesepakatan ketika pembeli bergegas pergi.

(13) Pembeli : *(Menunjuk satu pasang pakaian tidur) Kalau atas bawah gitu Pak?*

Penjual : *Atas bawah ada, ini tiga puluh.*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Wah belum boleh itu, kalau lima belas.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil empat.*

Penjual : *Eem....belum bisa, dua puluh udah.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil.*

Penjual : *Ambilnya berapa? Tambah dua setengah ya!*

**Pembeli : *Baru kemarin saya beli.***

Penjual : *Ambilnya berapa?*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Nambah dua setengah!*

Pembeli : *Nggak jadi aja Pak, makasih ya!*

Penjual : *Yang mana tho Mbak?*

Pembeli : *Yang ini aja Pak. Makasih Pak.* (Kode 14)

Pada percakapan (13) di atas penjual telah mematuhi maksim kearifan dengan membuat keuntungan bagi pembeli saat membeli pakaian yang akan dijualnya kembali. Penjual menawarkan pakaian tidur satu stel tiga puluh ribu rupiah. Mendengar harga pakaian tidur seharga tiga puluh ribu rupiah pembeli langsung menawar sebesar lima belas ribu rupiah walaupun penjual belum mengatakan kalau harga pakaian tersebut bisa kurang. Penjual bersi keras mempertahankan pakaian tidur tersebut, begitu juga pembeli tetap

mempertahankan harga yang diinginkannya dengan menambahkan kalau lima belas ribu rupiah ia akan membeli empat stel serta mengatakan hal yang tidak relevan saat penjual meminta untuk menaikkan harga penawaran pembeli malah menanggapi dengan mengatakan bahwa ia *baru kemarin ia membeli di situ*. Meskipun sebelumnya penjual berkeberatan memenuhi permintaan pembeli, tetapi pada akhirnya penjual bersedia memenuhi permintaan pembeli. Dalam hal ini pembeli melanggar maksim kearifan dengan mengatakan kata yang tidak relevan saat penjual menyarankan pembeli untuk menaikkan penawarannya. Pembeli juga telah membuat penjual mengalami kerugian.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim kearifan ketika pembeli menaikkan penawarannya!

- (14) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil memegang pakaian tidur)*  
 Penjual : *Tiga lima.*  
 Pembeli : *Dua pasang dua lima ya Bu.*  
 Penjual : *Nawar aja dulu! Kalau dua belum bisa?*  
**Pembeli : *Mau saya jual lagi.***  
 Penjual : *Tiga puluh kalau mau.*  
 Pembeli : *Kurang lagi ya Bu!*  
 Penjual : *Tambah seribu lagi kalau masih nawar!*  
 Pembeli : *(Memilih warna kemudian menyerahkannya kepada pembeli)*  
*Makasih Bu.*

(Kode 16)

Pada percakapan (14) di atas penjual memberikan harga tiga puluh lima ribu rupiah untuk satu pakaian tidur. Pembeli malah meminta dua puluh lima ribu rupiah untuk dua stel pakaian tidur tanpa mendapat persetujuan dari penjual kalau pakaian tersebut bisa kurang. Mendengar permintaan pembeli, penjual malah menyarankan supaya pembeli mau menawar, tetapi pembeli malah memberikan kontribusi yang tidak relevan dengan jawaban yang diharapkan oleh penjual.

Melihat sikap pembeli yang tidak mau menawar penjual malah menawarkan harga untuk dua pasang pakaian tidur tiga puluh ribu rupiah. Penawaran penjual ditanggapi oleh pembeli dengan menyarankan penjual untuk menurunkan harga, sehingga penjual memngancam bila pembeli terus menawar maka penjual akan menaikkan penawarannya menjadi tiga puluh satu ribu rupiah.

Ketidakarifan pembeli pada percakapan (13) dan (14) terlihat ketika pembeli tidak menghiraukan permintaan penjual yang menginginkan harga penawaran dinaikan dan pembeli telah berusaha membuat penjual mengalami kerugian dengan mengatakan kalau pakaian tersebut akan dijual kembali. Pelanggarang yang dilakukan oleh pembeli dalam maksim kearifan ini dikarena pembeli ingin mendapatkan pakaian tersebut dengan harga yang semurah-murahnya supaya pembeli bisa mendapat keuntungan lebih saat pakaian tersebut dijualnya.

Implikatur percakapan (13) yang mengatakan **Pembeli : Baru kemarin saya beli. Pertama** pembeli ingin membuat penjual merasa bersalah karena penjual telah membohongi pembeli dengan mengatakan bahwa pakaian tidur tersebut seharga tiga puluh ribu rupiah padahal sebenarnya lima belas ribu rupiah. **Kedua** ungkapan di atas ditunjukkan untuk merayu penjual agar mau menurunkan harga pakaian tersebut karena mungkin sebenarnya pembeli baru pertama kali itu membeli pakaian di tempat tersebut. Implikatur percakapan (14) **Mau saya jual lagi.** Bermaksud **Pertama** pembeli mengharapkan agar penjual mau bekerjasama dengan memberikan harga yang tidak terlalu mahal karena pakaian tersebut akan dijual kembali. **Kedua** ungkapan di atas ditunjukkan untuk merayu penjual agar



mau menurunkan harga pakian tersebut karena sebenarnya mungkin pakian tersebut tidak akan dijual kembali melainkan untuk oleh-oleh atau dipakai sendiri.

#### 4.2.2.2 Pelaksanaan Maksim Kedermawanan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakiaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim kedermawanan menurut Leech (1993: 121-122) menganjurkan peserta percakapan untuk memberikan keuntungan diri sendiri sekecil mungkin atau membuat kerugian diri sendiri sebesar mungkin.

Perhatikan contoh pelanggaran maksim kedermawanan mencapai kesepakatan harga di bawah ini!

- (15) Pembeli : *Iki piro? “Ini berapa?”*  
 Penjual : *Dua lima.*  
 Pembeli : *Piro? “Berapa?”*  
 Penjual : *Dua lima.*  
 Pembeli : *Mbok sepuluh!*  
 Penjual : *Mboten angsal Mbak. “Tidak boleh Kak”*  
 Pembeli : *Limolas, ya Pak! Pase piro tho? “Lima belas, ya Pak! Pasnya berapa?”*  
 Penjual : *Pitulas setengah Mbak, pun pas. “Tujuh belas setengah Kak, sudah pas”*  
 Pembeli : *Limolas enthuk ora? “Lima belas boleh tidak?”*  
**Penjual : *Tak korting sewu Mbak. Nem belas! “Saya kurangi seribu Mbak, enam belas!”***  
 Pembeli : *Enthuk? “Boleh?”*  
 Penjual : *Yo wis kene Mbak! “Ya sudah sini Kak”*  
 Pembeli : *Nek ono warna liyane! “Kalau ada warna lainnya!”*  
 Penjual : *Ming entok niki”, kaleh. “Hanya ada ini, dua”*  
 Pembeli : *Yo wes iki wae. “Ya sudah ini saja”*

(Kode 15)

Pada percakapan (15) di atas terlihat memberikan harga dua puluh lima ribu rupiah untuk pakaian yang diinginkan oleh pembeli. Harga yang ditawarkan penjual diturunkan oleh penjual sepuluh ribu rupiah. Tentu saja permintaan pembeli tidak disetujui oleh penjual, sehingga pembeli menaikkan penawarannya menjadi lima belas ribu rupiah, tetapi oleh penjual dinaikkan menjadi tujuh belas ribu lima ratus rupiah. Penawaran penjual tidak ditanggapi oleh pembeli, pembeli malah mempertahankan penawarannya. Penjual menurunkan penawarannya menjadi enam belas ribu rupiah, tetapi pembeli tidak mau. Melihat kengototan pembeli dan memikir-mikir sebentar penjual akhirnya menyepakati penawaran dari pembeli. Penjual mau menerima penawaran dari pembeli karena dengan harga lima belas ribu rupiah penjual masih mendapatkan keuntungan walaupun tidak terlalu besar dari harapannya.

Pehatiakan contoh lain pelanggaran maksim kedermawanan yang tidak mencapai kesepakatan harga di bawah ini!

(16) Pembeli : *Berapa Bu?*

Penjual : *Dua puluh Mbak.*

Pembeli : *Nggak kurang lagi Bu?*

Penjual : *Mbak e nawarnya berapa?*

**Pembeli : *Lima ribu gimana bu!***

Penjual : *(Diam)*

Pembeli : *Gimana bu? Bisa nggak?*

Penjual : *Belum bisa Mbak, pas e sepuluh.*

Pembeli : *Ya udah nggak jadi Bu (Sambil pergi meninggalkan penjual)*

*(Kode 4)*

Pada percakapan (16) di atas pembeli terlalu ingin memperoleh keuntungan, sehingga membuat kerugian sebesar-besarnya bagi penjual. Dari harga dua puluh ribu rupiah ditawar pembeli menjadi lima ribu rupiah, penawaran ini terlalu berlebihan yang menyebabkan penjual tidak mau dan memberikan

harga pas sebesar sepuluh ribu rupiah. Pembeli tentu saja tidak mau dan memutuskan untuk pergi, sehingga kesepakatan harga tidak terjadi. Walaupun pembeli pergi penjual tidak berusaha merayu penjual karena bila ia melepaskan pakaian tersebut seharga lima ribu rupiah maka ia akan rugi besar.

Dari penjelasan percakapan (15) dan (16) di atas terlihat bahwa penjual telah mematuhi maksim kedermawanan dengan mengurangi harga pakaian yang dijualnya dengan menerima penawaran dari pembeli. Sedangkan pembeli telah melanggar maksim kedermawanan dengan menawar pakaian yang diinginkannya serendah-rendahnya. Hal ini memberikan keuntungan bagi pembeli dan membuat kerugian bagi penjual.

Dalam percakapan (15) dan (16) di atas tidak terdapat implikatur karena semuanya dikatakan secara langsung sehingga penjual dan pembeli tidak perlu menginterpretasikan maksud dibalik percakapan di atas.

#### **4.2.2.2.3 Pelaksanaan Maksim Pujian dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Maksim pujian menurut Leech (1993: 121-122) menganjurkan peserta percakapan untuk mengecam orang lain sesedikit mungkin atau melakukan pujian terhadap orang lain sebanyak mungkin.

Perhatikan contoh pelanggaran maksim pujian yang tidak mencapai kesepakatan di bawah ini!

- (17) Pembeli : *(Menunjuk daster) Berapa Pak?*  
 Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang.*  
 Pembeli : *Sepuluh ya?*  
 Penjual : *Berapa Mbak? (Sambil mengerutkan kening)*  
 Pembeli : *Sepuluh ribu ya!*  
 Penjual : *Belum bisa kalau sepuluh Mbak, kulakannya aja belum dapet. Ya sudah lima belas aja.*  
**Pembeli : *Masak iya sih Pak kayak gini aja nggak bisa sepuluh. Padahal kainnya biasa aja.***  
 Penjual : *Nggak bisa Mbak.*  
 Pembeli : *Nggak jadi aja Pak, makasih ya. (Lalu pergi)*

(Kode 13)

Pada percakapan (17) di atas terlihat penjual kaget setelah mendengar harga penawaran pembeli sebesar sepuluh ribu rupiah dari harga yang ditawarkan tiga puluh ribu rupiah. Melihat kekegetan penjual pembeli langsung mengecek kualitas pakaian yang ingin dibelinya. Penjual akhirnya menurunkan harga menjadi delapan belas ribu rupiah dengan mengatakan itu sudah harga pas. Tetapi pembeli tetap tidak mau dan akhirnya berlalu.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim pujian yang akhirnya berujung mencapai kesepakatan di bawah ini!

- (18) Pembeli : *Ini berapa?*  
 Penjual : *Tiga puluh bisa kurang Bu.*  
 Pembeli : *Nggak lima belas?*  
 Penjual : *Dua puluh.*  
 Pembeli : *Lima belas sudah!*  
 Penjual : *Tambah berapa?*  
 Pembeli : *Sayakan sering beli di sini Bu.*  
 Penjual : *Belum bisa Bu.*  
 Penjual : *Gini saja Bu tambah dikit lagi!*  
**Pembeli : *Ah...masak iya bahan kayak gini mahalnya mintak ampun. Nggak bagus-bagus amat kok. Nggak jadi aja deh Bu.***  
 Penjual : *Ya udah yang mana tho Bu?*  
 Pembeli : *Gitu dong dari tadi hehehe. Yang ini aja Bu.*

(Kode 19)

Pada percakapan (18) di atas terlihat pembeli memberikan kontribusi yang tidak relevan untuk merayu penjual supaya menurunkan harga pakaian yang diinginkannya. Tetapi pembeli tetap tidak mau menurunkan harga pakaian tersebut sehingga pembeli merasa jengkel dan mengecam kualitas pakaian yang dijual oleh penjual. Penjual hanya terdiam dan berpikir hingga akhirnya menyetujui permintaan pembeli dengan menurunkan harga pakaian tersebut dari dua puluh ribu menjadi lima belas ribu rupiah.

Kecaman pembeli pada percakapan (17) dan (18) di atas menunjukkan bahwa pembeli telah melanggar maksim pujian dengan mengecam kualitas pakaian yang dijual oleh penjual. Kecaman pembeli terhadap penjual menunjukkan sikap tidak percaya terhadap harga pakaian dan kualitas pakaian yang telah dikatakan oleh penjual seperti di atas.

Dalam percakapan (17) tidak terdapat kata yang berimplikatur karena semua diungkapkan dengan se jelasnya sehingga penutur dan mitra tutur tidak perlu menafsirkan makna kata mereka. Sedangkan pada percakapan (18) **Pembeli** : *Sayakan sering beli di sini Bu.* bermaksud untuk merayu penjual supaya mau menurunkan harga pakaian yang diinginkannya.

#### 4.2.2.2.4 Pelaksanaan Maksim Kerendahan Hati dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim kerendahan hati menurut Leech (1993: 121-122) menunjukkan peserta percakapan untuk memuji diri sendiri sesedikit mungkin dan mengecam diri sendiri sebanyak mungkin.

Perhatikan contoh pelanggaran maksim kerendahan hati yang mencapai kesepakatan di bawah ini!

(19) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*

Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*

Pembeli : ***Berapa?***

Penjual : ***Tiga puluh, bisa kurang Bu.***

Pembeli : *Lima belas ya Bu!*

Penjual : ***Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.***

Pembeli : ***Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?***

Penjual : *Nambah lagilah Bu! Dua jadinya empat puluh.*

Pembeli : *Terakhir tiga lima Bu.*

Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*

Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasih Bu.*

*(Kode 5)*

Pada percakapan (19) di atas penjual menyatakan bahwa lima belas ribu rupiah belum dapat memberikan pakaian yang diminta pembeli meskipun membeli banyak. Penjual menyatakan harga segitu dari kulakannya saja belum dapat dan penjual memuji kualitas pakaian dengan mengatakan pakaian tersebut bahannya dingin. Pernyataan penjual dimaksudkan untuk merayu pembeli supaya menaikkan penawarannya. Pelanggaran penjual terhadap maksim kerendahan hati ini dilakukan penjual karena ingin mengambil hati pembeli agar tertarik untuk

membeli pakaian yang dijualkannya. Pada percakapan di atas rayuan penjual membuat pembeli menaikkan harga penawarannya.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim kerendahan hati yang tidak mencapai kesepakatan harga di bawah ini!

(20) Pembeli : *Piro Bu? “Berapa Bu?”*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Penjual : *Mahal banget Bu.*

**Penjual : *Korting dikit bisa kok. Itu bahan yang halus dijamin nggak luntur mbak. Kalau luntur uang kembali Mbak!***

Pembeli : *Ibu pasnya berapa?*

Penjual : *Ya mbaknya nawar aja dulu!*

Pembeli : *Lima belas ya!*

Penjual : *Lima belas belum bisa Mbak. Ini yang panjang Mbak, pas aja tujuh belas setengah.*

Pembeli : *Nggak jadi aja Bu. Makasih.*

(Kode 18)

Pada percakapan (20) di atas terlihat bagaimana penjual menanggapi kekegetan pembeli saat mendengar harga yang ditawarkan oleh penjual. Kekegetan tersebut langsung ditanggapi **Penjual : *Korting dikit bisa kok. Itu bahan yang halus dijamin nggak luntur mbak. Kalau luntur uang kembali Mbak!*** Dengan informasi tersebut penjual bermaksud meminta pembeli untuk menawar, tetapi jangan terlalu rendah karena kualitas pakaian tersebut sangat bagus. Akan tetapi, kontribusi dari penjual tidak dipedulikan pembeli sehingga pembeli malah menanyakan harga pas dari penjual. Penjual tidak memberikan kepastian, melainkan kembali menyarankan kepada pembeli untuk menawar. Pembeli akhirnya menawar, tetapi penjual tidak menyetujui penawaran pembeli. Penjual malah memberikan pakaian yang tidak dibutuhkan pembeli dan mengatakan harga tujuh belas ribu rupiah merupakan harga pas dan akhirnya pembeli berlalu.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa dalam percakapan tawar-menawar penjual seringkali melanggar maksim kerendahan hati. Pelanggaran yang dilakukan itu beralasan karena penjual ingin mendapatkan keuntungan yang besar dari menjual barang dagangannya dan untuk mendapatkan keuntungan. Sehingga penjual seringkali memuji kualitas barang dagangannya. Alasan yang sering dikatakan penjual untuk memuji barang dagangannya antara lain: *kain pakaian dibordir, harga segitu modalnya belum kembali, dari kulakannya belum bisa, dan memberikan pakaian lain yang seharga penawaran pembeli.*

Dalam percakapan (19) di atas implikatur kata ***Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.*** Bermaksud *pertama* supaya penawaran pembeli tidak terlalu rendah karena kualitas pakaian tersebut bagus. *Kedua* penjual mengharapkan supaya pembeli tidak menawar karena harga yang telah diajukannya memang layak dengan kualitas kainnya. Sedangkan pada percakapan (20) di atas saat penjual mengatakan ***Itu bahan yang halus dijamin nggak luntur mbak. Kalau luntur uang kembali Mbak!*** Bermaksud *pertama* supaya penawaran pembeli tidak terlalu rendah karena kualitas pakaian tersebut bagus. *Kedua* penjual mengharapkan supaya pembeli tidak menawar karena harga yang telah diajukannya memang layak dengan kualitas kainnya.



**4.2.2.2.5 Pelaksanaan Maksim Kesepakatan dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Maksim kesepakatan menurut Leech (1993: 121-122) menganjurkan peserta percakapan untuk mengusahakan agar ketaksepakatan antara diri dan orang lain terjadi sedikit mungkin atau mengusahakan agar kesepakatan antara diri dengan orang lain terjadi sebanyak mungkin.

Perhatikan contoh pelanggaran maksim kesepakatan yang mencapai kesepakatan harga di bawah ini!

(21) Pembeli : *Bu iki piro? “Bu, ini berapa?”*

Penjual : *Tiga lima Mbak, bisa kurang.*

**Pembeli : *Lima belas ya Bu!***

**Penjual : *Pas tujuh belas Mbak.***

**Pembeli : *Lima belas saya ambil dua.***

**Penjual : *Belum boleh Mbak.***

**Pembeli : *Ya sudah deh Bu saya ambil, nggak apa-apalah lagian saya sudah capek muter-muter. Yang ini sama ini Bu! (Sambil menyerahkan kepada penjual). Makasih ya Bu, semoga laris manis hehehe.***

(Kode 2)

Dalam percakapan (21) di atas terlihat bahwa penjual menanyakan harga sebuah pakaian kepada pembeli dan ditanggapi pembeli dengan menyebutkan harga pakaian tersebut sebesar tiga puluh ribu rupiah dengan menyertakan bahwa pakaian tersebut bisa kurang. Pembeli menawarkan pakaian tersebut menjadi lima belas ribu rupiah. Penawaran pembeli ditanggapi penjual dengan mengajukan usul kepada pembeli agar menaikkan penawarannya menjadi tujuh belas ribu rupiah yang merupakan harga pas. Kata pas menyatakan bahwa penjual bersih keras mempertahankan penawarannya. Tetapi pembeli tidak memperdulikan perkataan

penjual sehingga pembeli menyatakan kalau lima belas ribu rupiah ia akan membeli dua helai. Walaupun membeli dua helai penjual tidak mau menurunkan harga penawarannya sehingga pembeli mengalah dan menyetujui permintaan harga penjual.

Penjual seringkali melanggar maksim kesepakatan dengan mengatakan banyak alasan. Alasan-alasan yang sering digunakan penjual antarlain harga sudah pas dan terkadang memuji kualitas barang dagangannya sehingga terus meminta kenaikan harga dari pembeli.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim kesepakatan yang tidak mencapai kesepakatan harga di bawah ini!

- (22) Pembeli : *Berapa Mbak! (Menunjuk sebuah blus wanita)*  
 Penjual : *Tiga lima, bisa kurang!*  
 Pembeli : *Berapa?*  
 Penjual : *Tiga lima, bisa kurang!*  
 Pembeli : *Lima belas ya!*  
 Penjual : *Wah, udah pasnya aja dua lima. Itu bahannya halus, lagian itu bordiran.*  
 Pembeli : *Nggak aja Mbak.*

(Kode 10)

Pada percakapan (22) di atas penjual berusaha menutup kemungkinan bagi pembeli untuk melakukan kesepakatan harga karena penjual telah memberikan harga pas. Penjual berpegang pada harga pas tersebut sehingga pembeli memilih untuk pergi meninggalkan penjual setelah penawarannya ditolak.

Dari penjelasan di atas dapat disimpulkan dalam percakapan tawar-menawar pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta penjual seringkali melanggar maksim kesepakatan dengan mengajukan harga sudah pas sehingga meminta pembeli untuk menaikkan harga pakaian yang diinginkan pembeli. Alasan yang

diajukan penjual membuat pembeli tidak meneruskan penawarannya karena kesulitan untuk menemukan kesepakatan harga dengan penjual.

Dalam percakapan (21) dan (22) di atas terdapat implikatur saat penjual mengatakan harga pas. Kata **pas** pada percakapan di atas bermaksud bahwa penjual tidak mau kalau pembeli menawar harga yang telah ditentukan oleh penjual walaupun pembeli merayu. Dengan mengatakan harga pas penjual tidak mau menanggung kerugian sekecil mungkin.

#### 4.2.2.2.6 Pelaksanaan Maksim Simpati dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta

Maksim simpati menurut Leech (1993: 121-122) menganjurkan setiap peserta percakapan untuk mengurangi rasa antipati antara diri dan orang lain hingga sekecil mungkin atau meningkatkan rasa simpati sebanyak-banyaknya antara diri dan orang lain.

Perhatikan contoh pelanggaran maksim simpati di bawah ini!

- (23) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*  
 Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*  
**Pembeli : Berapa?**  
**Penjual : Tiga puluh, bisa kurang Bu.**  
 Pembeli : *Lima belas ya Bu!*  
**Penjual : Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.**  
**Pembeli : Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?**  
 Penjual : *Nambah lagilah Bu! Dua jadinya empat puluh.*  
 Pembeli : *Terakhir tiga lima Bu.*  
 Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*  
 Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasih Bu.*

(Kode 5)

Pada percakapan (23) di atas terlihat pembeli melihat-lihat celana pendek yang kemudian ditanggapi penjual dengan menyebutkan harga pakaian tersebut dengan menambahkan informasi bahwa pakaian tersebut masih bisa kurang. Mendengar penawaran pembeli penjual malah tidak menyetujuinya dan berusaha agar kesepakatan harga tidak terjadi. Penjual berusaha memuji kualitas pakaiannya, tetapi pembeli tetap tidak mau menaikkan penawarannya, ia malah merayu dengan mengatakan kalau harga pakaian tersebut lima belas ribu rupiah ia akan membeli dua helai. Penjual tetap tidak mau dan malah menyarankan pembeli untuk menaikkan penawarannya secara terang-terangan. Penjual berusaha mempertahankan pakaian yang diinginkan pembeli dengan memuji kualitas pakaiannya agar pembeli menaikkan penawarannya. Penjual tidak mau mengalami kerugian sekecil mungkin sehingga ia tetap mempertahankan harga yang diinginkannya.

Perhatikan contoh lain pelanggaran maksim simpati di bawah ini!

- (24) Pembeli : *Berapa ni Bu? (Sambil menunjuk satu pasang pakaian tidur)*  
 Penjual : *Dua puluh Mbak.*  
 Pembeli : *Ada celananya nggak Bu?*  
 Penjual : *Ada, itu lho Mbak.*  
 Pembeli : *Pendek ya?*  
 Penjual : *Yang panjang nggak ada Mbak, adanya yang nggak stelan.*  
 Pembeli : *Lima belas ya!*  
**Penjual : *Belum bisa. Pasnya tujuh belas setengah Mbak soalnya itu yang halus. Tambah dua ribu lagi Mbak!***  
 Pembeli : *Ya sudah Bu, yang ini saja.*  
 Penjual : *Nggak nambah lagi Mbak?*  
 Pembeli : *Itu saja Bu, makasih Bu.*

(Kode 17)

Contoh percakapan (24) di atas tidak jauh berbeda dengan contoh percakapan (23). Pada percakapan di atas penjual berusaha memperoleh keuntungan yang lebih dengan memuji kualitas pakaiannya saat mendengar penawaran pembeli yang terlalu rendah.

Dalam hal ini penjual seringkali bersikap tidak mau mengalah dan terus meminta kenaikan harga. Penjual seringkali memuji kualitas pakaiannya dan menyarankan pembeli untuk menaikkan penawarannya. Sikap ini wajar saja karena penjual tidak ingin memperoleh kerugian sekecil mungkin.

Implikatur dalam percakapan (23) dari kata *Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu* dan percakapan (24) Dari kata **Penjual : *Belum bisa. Pasnya tujuh belas setengah Mbak soalnya itu yang halus. Tambah dua ribu lagi Mbak!***. Bermaksud *pertama* supaya penawaran pembeli tidak terlalu rendah karena kualitas pakaian tersebut bagus. *Kedua* penjual mengharapkan supaya pembeli tidak menawar karena harga yang telah diajukannya memang layak dengan kualitas kainnya.

#### 4.3 Pembahasan

Dari 20 percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta semuanya bisa dianalisis menggunakan teori pragmatik implikatur dan teori tindak tutur. Berdasarkan dari hasil analisis data, ditemukan jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan yang terdapat di dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta. Jenis implikatur muncul di dalam tindak tutur

terdiri dari tindak tutur langsung literal dan tidak tutur langsung tidak literal. Penerapan prinsip-prinsip percakapan meliputi prinsip kerja sama dan prinsip sopan santun. Prinsip kerja sama terdiri dari (1) maksim kuantitas, (2) maksim kualitas, (3) maksim relevansi, dan (4) maksim pelaksanaan. Sedangkan maksim sopan santun terdiri dari (1) maksim kearifan, (2) maksim kedermawanan, (3) maksim pujian, (4) maksim kerendahan hati, (5) maksim kesepakatan, dan (6) maksim simpati. Adapun penjelasan dari masing-masing temuan dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### **4.3.1 Jenis Implikatur yang Terdapat dalam Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Mengacu pada klasifikasi Wijana (1996), dari 20 data yang ada jenis tindak tutur yang terkandung di dalam percakapan yang dipakai dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta tuturan langsung literal terdapat 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9,10, 11, 12, 13, 15, 17, 18, 20, sedangkan tuturan langsung tidak literal terdapat pada percakapan 7, 8, 14, 16, 19.

Berdasarkan hasil analisis data, seluruh tuturan disajikan secara langsung literal. Tindak tutur langsung literal adalah tuturan yang yang diutarakan dengan modus tuturan dan makna yang sama dengan maksud pengutaraannya (Wijana, 1996:33). Penggunaan tindak tutur langsung literal dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta

dapat diidentifikasi melalui ujaran, selain dikemukakan dengan modus ujaran yang sama, juga diutarakan dengan kata-kata yang maksudnya sama dengan muatan makna katanya: (a) Suatu maksud memberitakan diungkapkan dengan menggunakan modus kalimat deklaratif, (b) Maksud untuk bertanya diungkapkan dengan menggunakan modus kalimat interogatif, dan (c) Maksud memerintah diungkapkan melalui ujaran-ujaran yang bermodus imperatif. Berikut ini beberapa contoh tuturan dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta yang mengandung jenis tindak tutur langsung literal.

Perhatikan contoh percakapan yang tidak mencapai kesepakatan harga di bawah ini :

(25) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil menunjuk daster yang digantungkan)*

Penjual : *Dua puluh Bu.*

Pembeli : *Dua puluh?*

Penjual : *Bisa kurang Bu, nawar aja berapa!*

Pembeli : *Lima belas ya Bu!*

Penjual : *Belum bisa Bu. Nambah berapa biar jadi.*

Pembeli : *Saya maunya lima belas Bu.*

Penjual : *Belum bisa Bu, pasnya enam belas.*

Pembeli : *Ya udah Bu nggak jadi aja. Makasih Bu. (Sambil belalu pergi).*

(Kode 1)

Tuturan di atas mengungkapkan tuturan yang sesuai dengan modus kalimatnya, sehingga dapat dikatakan sebagai tuturan langsung. Keliteralannya dapat terlihat dari kedua tuturan di atas, masing-masing tuturan memiliki maksud yang sama dengan makna kata-kata penuturnya. Tuturan satu pada dialog pembeli ketika menanyakan harga pakaian yang diinginkannya merupakan kalimat tanya. Jawaban atas pertanyaan pembeli merupakan kalimat berita dan penawaran pembeli seharga lima belas ribu rupiah merupakan perintah permohonan. Penutur bermaksud perintah dengan menyuruh lawan tuturnya untuk mengikuti apa

yang diajarkannya, yang diujarkan dengan modus kalimat perintah. Sedangkan keliteralan dalam percakapan di atas terlihat dari modus tuturan dan makna yang sama dengan maksud pengutaraannya.

Percakapan yang termasuk dalam tindak tutur langsung literal menyatakan maksud secara langsung dengan menggunakan satu modus kalimat saja. Jadi tidak ada perubahan fungsi modus kalimat. Kalimat perintah disampaikan dengan kalimat perintah permohonan agar penjual mau menurunkan harga penawaran.

Selain penggunaan tindak tutur langsung literal dalam percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta ada juga tindak tutur langsung tidak literal. Ketidakliteralan dilakukan oleh pembeli dengan mengabaikan ujaran yang dikatakan oleh penjual. Tindak tutur langsung tidak literal adalah tindak tutur yang diutarakan dengan modus kalimat yang sesuai dengan maksud tuturan, tetapi kata-kata yang menyusunnya tidak memiliki makna yang sama dengan maksud penuturnya. Berikut contohnya.

(26) Pembeli : *(Menunjuk pakaian anak kecil)*

Penjual : *Tiga puluh bisa kurang.*

Pembeli : *Heeemm...sepuluh Mbak?*

**Penjual : *Belum bisa Mbak, tambah lagi Mbak!***

**Pembeli : *Tadi saya sudah beli di sini. Lagian saya sudah sering beli di sini. Pelarislah sepi-sepi gini Mbak.***

Penjual : *Tambah dikit lagi Bu!*

Pembeli : *Ya sudah deh empat belas Mbak!*

Penjual : *Tambah seribu lagi!*

Pembeli : *Terakhir lima belas.*

Penjual : *Mau ambil berapa tho Bu?*

Pembeli : *Satu aja Mbak.*

Penjual : *Ya sudah, mari Bu!*

*(Kode 7)*



Tuturan di atas merupakan tuturan langsung karena modus kalimatnya sesuai dengan maksud penuturnya, tetapi pada bagian isi tuturan penjual yang bermaksud supaya pembeli menaikkan harga penawarannya, malahan ditanggapi penjual dengan memberikan kontribusi yang tidak sesuai dengan harapan penjual. Ketidakliteralan dalam percakapan tawar-menawar yang terjadi di trotoar Malioboro Yogyakarta ini semuanya diakibatkan oleh pembeli yang seringkali mengabaikan permintaan penjual. Pada dasarnya sikap pembeli ini bermaksud untuk merayu penjual. Sikap ini bagi pembeli dianggap pantas karena mereka menginginkan pakaian dengan harga yang murah.

Percakapan yang termasuk dalam tindak tutur langsung tidak literal tidak mengubah modus kalimat, hanya kata-kata yang menyusunnya tidak memiliki makna sama dengan maksud penuturnya, memiliki implikatur dibalik makna yang tersembunyi sehingga mitra tutur harus menginterpretasikan tuturan penutur.

#### **4.3.2 Penerapan Prinsip-prinsip yang Terdapat dalam Percakapan Tawar-Menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta**

Dalam sebuah percakapan akan terdapat pesan atau makna tambahan dari tuturan yang berimplikatur tersebut sehingga perlu menginterpretasikan dengan beberapa prinsip kerja sama yang harus dipahami. Tidak hanya kerja sama yang diperlukan dalam proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Mereka juga berkewajiban untuk memelihara hubungan yang baik diantara mereka dengan

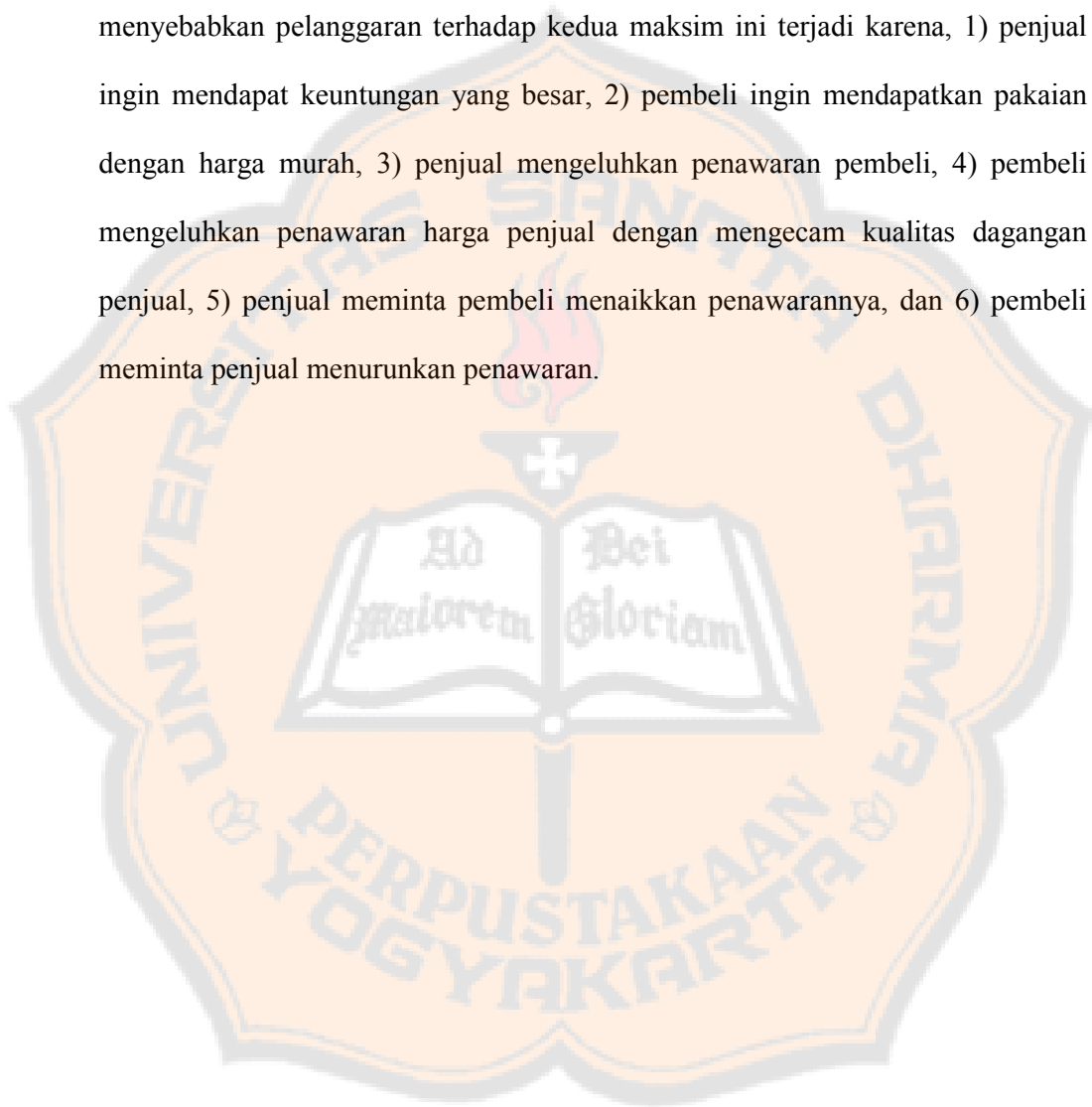
berbagai maksimnya yang akan memberikan tutunan tentang cara-cara bertutur secara sopan (Wijana, 1996: 68).

Prinsip kerja sama (Grice *via* Wijana, 1996: 46-53) mengemukakan bahwa di dalam rangka melaksanakan prinsip kerja sama itu setiap penutur harus mematuhi empat maksim percakapan yakni; (1) maksim kuantitas, (2) maksim kualitas, (3) maksim relevansi, dan (4) maksim pelaksanaan. Sedangkan prinsip kesopanan (Leech 1993: 206-207) menyangkut enam maksim, yaitu sebagai berikut. maksim kearifan, maksim kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati.

Adapun pengelompokan untuk Prinsip kerja sama 1) maksim kuantitas meliputi percakapan 3, 5, 10, 11, 17, 18. 2) maksim kualitas meliputi percakapan 1, 2, 3, 4, 6, 9, 10, 12, 18, 20. 3) maksim relevansi meliputi percakapan 7, 8, 14, 16, 19. 4) maksim pelaksanaan meliputi percakapan 3, 5, 6, 10, 11, 13, 18. Sedangkan pengelompokan untuk prinsip sopan santun 1) maksim kearifan meliputi percakapan 7, 8, 14, 16, 19. 2) maksim kedermawanan meliputi percakapan 4, 5, 8, 14, 15, 19. 3) maksim pujian meliputi percakapan 13, 19. 4) maksim kerendahan hati meliputi percakapan 3, 5, 10, 11, 18, 17. 5) maksim kesepakatan meliputi 2, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 15, 16, 17, 20. 6) maksim simpati meliputi 5, 6, 7, 8, 12, 14, 15, 16, 17, 19.

Secara umum percakapan tawar-menawar yang dianalisis sebanyak 20 percakapan telah melanggar prinsip kerja sama (PK) dan prinsip sopan santun (PS). Prinsip kerja sama yang dilanggar adalah maksim kuantitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Sedangkan prinsip sopan santun yang

dilanggar adalah maksim kebijaksanaan, maksim kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendah hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati. Pelanggaran terhadap kedua maksim-maksim memiliki alasan yang sangat jelas. Alasan yang menyebabkan pelanggaran terhadap kedua maksim ini terjadi karena, 1) penjual ingin mendapat keuntungan yang besar, 2) pembeli ingin mendapatkan pakaian dengan harga murah, 3) penjual mengeluhkan penawaran pembeli, 4) pembeli mengeluhkan penawaran harga penjual dengan mengecam kualitas dagangan penjual, 5) penjual meminta pembeli menaikkan penawarannya, dan 6) pembeli meminta penjual menurunkan penawaran.



## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Bagian penutup skripsi ini memuat dua hal. Kedua hal ini adalah kesimpulan hasil penelitian dan saran. Secara rinci beberapa hal itu diuraikan sebagai berikut:

1. Jenis implikatur muncul di dalam tindak tutur percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta terdiri atas dua macam, yaitu tindak tutur langsung literal dan tindak tutur langsung tidak literal. Ketidakliteralan dalam percakapan ini terjadi karena pembeli berusaha merayu penjual dengan mengatakan hal yang tidak relevan dengan topik pembicaraan.
2. Secara umum implikatur percakapan antara penjual dan pembeli pakaian belum menaati Prinsip Kerja Sama (PK) dan Prinsip Sopan Santun (PS). Prinsip kerja sama terdiri dari maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Sedangkan prinsip sopan santun terdiri dari maksim kearifan, maksim kedermawanan, maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati. Pelaksanaan PK menunjukkan adanya pelanggaran terhadap maksim kuantitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan. Sedangkan maksim kualitas sudah ditaati dengan baik oleh penjual maupun pembeli. Pelaksanaan PS menunjukkan adanya pelanggaran terhadap maksim kearifan, maksim kedermawanan,

maksim pujian, maksim kerendahan hati, maksim kesepakatan, dan maksim simpati.

Pelanggaran terhadap beberapa maksim-maksim dalam PK dan PS memiliki beberapa alasan. Terdapat enam alasan terjadinya pelanggaran maksim PK dan PS antara penjual dan pembeli pakakian di trotoar Malioboro Yogyakarta, yaitu:

Contoh alasan percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro Yogyakarta yang melanggar Prinsip Kerja Sama dan Prinsip Sopan Santun	
Penjual	Pembeli
<p>1. “Ya bisa korting dikit mbak, nawar aja. Ini bahannya halus lho Mbak”.</p> <p><b>Implikatur:</b> penjual ingin mendapat keuntungan yang besar.</p>	<p>2. “Pembeli : Baru kemarin saya beli”.</p> <p><b>Implikatur</b> : pembeli ingin mendapatkan pakaian dengan harga murah.</p>
<p>3. “Belum bisa kalau sepuluh Mbak, kulakannya saja belum dapet”.</p> <p><b>Implikatur:</b> penjual mengeluhkan penawaran pembeli.</p>	<p>4. “Masak iya sih Pak kayak gini aja nggak bisa sepuluh. Padahal kainnya biasa aja”.</p> <p><b>Implikatur:</b> pembeli mengeluhkan penawaran penjualan dengan mengecam kualitas pakaian yang dijual penjual.</p>

<p>5. Korting dikit bisa kok. Itu bahan yang halus dijamin nggak luntur mbak. Kalau luntur uang kembali Mbak!</p> <p><b>Implikatur:</b> penjual meminta pembeli menaikkan penawarannya.</p>	<p>6. “Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?”</p> <p><b>Implikatur:</b> pembeli meminta penjual menurunkan penawarannya.</p>
---	--

## 5.2 Saran

Penelitian terhadap percakapan tawar-menawar antara penjual dan pembeli pakaian di trotoar Malioboro baru menganalisis tentang jenis implikatur dan penerapan prinsip-prinsip percakapan, masih banyak hal yang bisa dianalisis dari data ini. Bagi yang ingin melakukan penelitian yang sama dapat menganalisis data ini dengan bidang ilmu yang sama, misalnya praanggapan dan skala kesantunan atau berdasarkan teori pragmatik lainnya.

Selain itu, penelian ini dapat menjadi bahan pembelajaran bahasa Indonesia di sekolah. Seperti menemukan dan membedakan ragam bahasa baku dan ragam bahasa tidak baku baik lisan maupun tulis, mengungkapkan pendapat dan gagasan, dan lain sebagainya yang terdapat di dalam Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) 2006.

## DAFTAR PUSTAKA

- Haryanti, Sri. 2001. *“Implikatur Percakapan dalam Prosa Fiksi Bahasa Inggris (Suatu Kajian Pragmatik)”*. Tesis. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Kesuma, Tri Mastoko Jati. 2007. *Pengantar Metode Penelitian Bahasa*. Yogyakarta: Carasvatikabools.
- Kridalaksana, Harimurti. 1983. *Kamus Linguistik*. Jakarta: Gramedia.
- \_\_\_\_\_. 2001. *Kamus Linguistik*. Jakarta: Gramedia.
- Leech, Geoffrey. 1993. *Prinsip-prinsip Pragmatik*. Jakarta: UI-Press.
- Lestari, Sri. 2005. *“Implikatur Percakapan dalam Novel Burung-Burung Manyar Karya Y.B Mangun Wijaya”*. Skripsi. Surakarta: Universitas Sebelas Maret.
- Moleong, Lexy J. 2006. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Nababan, P.W.J. 1987. *Ilmu Pragmatik : Teori dan Penerapannya*. Jakarta : Depdikbud.
- Purba, Antilan. 2002. *Pragmatik Bahasa Indonesia*. Medan: USU Press.
- Rahardi, Kunjana. 2005. *Pragmatik Kesantunan Imperstif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Rani, Abdul, dkk. 2006. *Analisis Wacana (sebuah Kajian Bahasa dalam Pemakaian)*. Malang: Bayumedia.
- Subagyo, Ari. 2003. *Reader Pragmatik I*. Yogyakarta: PBSID Universitas Sanata
- Sudaryanto. 1988. *Metode Linguistik bagian kedua*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- \_\_\_\_\_. 1992. *Metode Linguistik : Ke Arah Memahami Metode Linguistik*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Yuliani, V. 2009. *Implikatur dan Penanda Lingual Kesantunan Iklan Layanan Masyarakat (ILM) Berbahasa Indonesia di Media Luar Ruang (Outdoor Media)*. Skripsi tidak diterbitkan. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

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







# LAMPIRAN

**Percakapan 1-5 merupakan percakapan yang terjadi di depan toko Tri O'ns  
besama Ibu Sud.**

(1) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil menunjuk daster yang digantungkan)*

Penjual : *Dua puluh Bu.*

Pembeli : *Dua puluh?*

Penjual : *Bisa kurang Bu, nawar aja berapa?*

Pembeli : *Lima belas ya Bu!*

Penjual : *Belum bisa Bu. Nambah berapa biar jadi.*

Pembeli : *Saya maunya lima belas Bu.*

Penjual : *Belum bisa Bu, pasnya enam belas.*

Pembeli : *Ya udah Bu nggak jadi aja. Makasih Bu. (Sambil belalu pergi).*

(2) Pembeli : *Bu iki piro? "Bu, ini berapa?"*

Penjual : *Tiga lima, Mbak bisa kurang.*

Pembeli : *Lima belas ya Bu!*

Penjual : *Pas tujuh belas Mbak.*

Pembeli : *Lima belas saya ambil dua.*

Penjual : *Belum boleh Mbak.*

Pembeli : *Ya sudah deh Bu saya ambil, nggak apa-apalah lagian saya sudah capek muter-muter. Yang ini sama ini Bu! (Sambil menyerahkan kepada penjual). Makasih ya Bu.semoga laris manis hehehe.*

(3) Pembeli : *Piro Bu? (Sambil menunjuk blus wanita) “Berapa Bu?”*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Pembeli : *Berapa?*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Pembeli : *Wah mahal benar Bu.*

Penjual : *Ya bisa korting dikit mbak, nawar aja. Ini bahannya halus lho Mbak.*

Pembeli : *Lima belas bu?*

Penjual : *Belum bisa Mbak, yang lima belas ini (sambil memberikan pakaian kepada pembeli).*

Pembeli : *Ya udahlah kalau gitu nggak jadi saja Bu.*

Penjual : *Pasnya tujuh belas Mbak.*

Pembeli : *Makasih Bu (Pergi meninggalkan penjual)*

(4) Pembeli : *Berapa Bu?*

Penjual : *Dua puluh Mbak.*

Pembeli : *Nggak kurang lagi Bu?*

Penjual : *Mbak e nawarnya berapa?*

Pembeli : *Lima ribu gimana bu!*

Penjual : *(Diam)*

Pembeli : *Gimana bu? Bisa nggak?*

Penjual : *Belum bisa Mbak, pas e sepuluh.*

Pembeli : *Ya udah nggak jadi Bu (Sambil pergi meninggalkan penjual)*

(5) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*

Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*

Pembeli : *Berapa?*

Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*

Pembeli : *Lima belas ya Bu!*

Penjual : *Waduh, belum bisa Bu dari kulakannya aja belum dapat. Lagian ini bahannya dingin Bu.*

Pembeli : *Lima belas saya ambil dua Bu, gimana?*

Penjual : *Nambah lagilah Bu! Dua jadinya empat puluh.*

Pembeli : *Terakhir tiga lima Bu.*

Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*

Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasih Bu.*

**Percakapan 6-10 merupakan percakapan yang terjadi di depan toko KOHINOOR bersama Mbak Mega.**

(6) Pembeli : *(Melihat-lihat celana pendek)*

Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang Bu.*

Pembeli: *Lima belas ya Mbak!*

Penjual : *Hehehe. Kira-kira Bu kalau nawar, itu sih saya belum dapat untung.*

Pembeli : *Lima belas saya ambil dua Mbak, gimana?*

Penjual : *Nambah lagilah Bu!*

Pembeli : *Terakhir tujuh belas Mbak!*

Penjual : *(Berpikir) ya sudah Bu, mari!*

Pembeli : *(Memilih celana dan menyerahkannya kepada penjual) Makasih ya Mbak.*

(7) Pembeli : *(Menunjuk pakaian anak kecil)*

Penjual : *Tiga puluh bisa kurang.*

Pembeli : *Heeemm...sepuluh Mbak?*

Penjual : *Belum bisa Mbak, tambah lagi Mbak!*

Pembeli : *Tadi saya sudah beli di sini. Lagian saya sudah sering beli di sini. Pelarislah sepi-sepi gini Mbak.*

Penjual : *Tambah dikit lagi Bu!*

Pembeli : *Ya sudah deh empat belas Mbak!*

Penjual : *Tambah seribu lagi!*

Pembeli : *Terakhir lima belas.*

Penjual : *Mau ambil berapa tho Bu?*

Pembeli : *Satu aja Mbak.*

Penjual : *Ya sudah, mari Bu!*

(8) Pembeli : *Pinten Mbak? "Berapa Mbak?"*

Penjual : *Dua lima. Bisa kurang nawar aja!*

Pembeli : *Kurang lagi ya!*

Penjual : *Ya nawar aja dulu Mbak!*

Pembeli : *Mau dijual lagi Mbak!*

Penjual : *Pas tujuh belas. Berapa tho nawarnya?*

Pembeli: *Rolas yo! "Dua belas ya!"*

Penjual : *Mboten enthuk Mbak. Nambah berapa ben dadi! "Belum boleh Kak. Nambah lagi biar jadi."*

Pembeli : *Lima belas?*

Penjual : *Yo wis kene Mbak, sisa. Sik pundi niki? "Ya sudah sini Kak, sekalian yang mana ini?"*

Pembeli : *Warna liyane ora ana Mbak? "Warna lainnya tidak ada Kak?"*

Penjual : *Niku Mbak, milih niku! "Itu Kak, pilih itu!"*

Pembeli : *Iki Mbak! "Ini Kak!"*

Penjual : *(Membungkus pakaian dan menyerahkan kembalian)*

Pembeli : *Makasih ya Mbak.*

(9) Pembeli : *Mbak, ora ana sing luwuh gedhe? "Kak, tidak ada yang lebih besar?"*

Penjual : *Mboten. "Tidak"*

Pembeli : *Berapa ini?*

Penjual : *Kalih dasa Bu. Saged kirang, pinten Bu? "Dua puluh Bu. Dapat kurang, nawar aja berapa Bu?"*

Pembeli : *Larang tenan tho Mbak. "Mahal sekali Kak."*

Penjual : *Lha Ibu nawar e pinten? "Lha Ibu nawar berapa".*

Pembeli : *Sedhasa yo! "Sepuluh ya!"*

Penjual : *Tambahe pinten Ibu? Pasnya lima belas Bu. "Ibu nambah berapa?"*

Pembeli : *Rak enthuk? "Tidak boleh?"*

Penjual : *Mboten angsal Bu. "Tidak boleh Bu"*

(10) Pembeli : *Berapa Mbak! (Menunjuk sebuah blus wanita)*

Penjual : *Tiga lima, bisa kurang!*

Pembeli : *Berapa?*

Penjual : *Tiga lima, bisa kurang!*

Pembeli : *Lima belas ya!*

Penjual: *Wah, udah pasnya aja dua lima. Itu bahannya halus, lagian itu bordiran.*

Pembeli : *Nggak aja Mbak.*

**Percakapan 11-15 merupakan percakapan yang terjadi di depan toko Intranstour bersama Bapak Nuryadi.**

(11) Pembeli : *Berapa ini Pak? (Sambil memegang daster yang tergantung)*

Penjual : *Tiga puluh Mbak.*

Pembeli : *Tiga puluh?*

Penjual : *Belum harga pas kok, bisa ditawar Mbak.*

Pembeli : *Sepuluh, Pak?*

Penjual : *Oh.....belum bisa Mbak. Modalnya aja belum balik. Ini yang bahannya halus Mbak. Yang ini (sambil menyerahkan daster seharga penawaran yang diajukan pembeli) bisa sepuluh.*

Pembeli : *Ada ukuran lainnya nggak Pak?*

Penjual : *Itu satu ukuran, tinggal itu aja Mbak.*

Pembeli : *Wah kebesaran Pak. Nggak jadi aja Pak, makasih ya. (Lalu pergi)*

(12) Pembeli : *Ini berapa Pak? (Sambil menunjuk blus wanita)*

Penjual : *Empat puluh.*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Belum bisa e Mbak, enam belas baru bisa.*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Saya sudah turun, Mbaknya tetap.*

Pembeli : *Lima belas setengah.*

Penjual : *Tambah lima ratus lagi Mbak!*

Pembeli : *Ya sudahlah. Yang ini saja. Makasih Pak.*

(13) Pembeli : *(Menunjuk daster) Berapa Pak?*

Penjual : *Tiga puluh, bisa kurang.*

Pembeli : *Sepuluh ya?*

Penjual : *Berapa Mbak? (Sambil mengerutkan kening)*

Pembeli : *Sepuluh ribu ya!*

Penjual : *belum bias kalau sepuluh Mbak, kulakannya saja belum dapet.*

*Ya sudah lima belas aja.*

Pembeli : *Masak iya sih Pak kayak gini aja nggak bisa sepuluh. Padahal kainnya biasa aja.*

Penjual : *Nggak bisa Mbak.*

Pembeli : *Nggak jadi aja Pak, makasih ya. (Lalu pergi)*



(14) Pembeli : *(Menunjuk satu pasang pakaian tidur) Kalau atas bawah gitu Pak?*

Penjual : *Atas bawah ada, ini tiga puluh.*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Wah belum boleh itu, kalau lima belas.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil empat.*

Penjual : *Eem....belum bisa, dua puluh udah.*

Pembeli : *Kalau lima belas tak ambil.*

Penjual : *Ambilnya berapa? Tambah dua setengah ya!*

Pembeli : *Baru kemarin saya beli.*

Penjual : *Ambilnya berapa?*

Pembeli : *Lima belas ya?*

Penjual : *Nambah dua setengah!*

Pembeli : *Nggak jadi aja Pak, maksih ya!*

Penjual : *Yang mana tho Mbak?*

Pembeli : *Yang ini aja Pak. Makasih Pak.*

(15) Pembeli : *Iki piro? "Ini berapa?"*

Penjual : *Dua lima.*

Pembeli : *Piro? "Berapa?"*

Penjual : *Dua lima.*

Pembeli : *Mbok sepuluh!*

Penjual : *Mboten angsal Mbak. "Tidak boleh Kak"*

Pembeli : *Limolas, ya Pak! Pase piro tho? “Lima belas, ya Pak! Pasnya berapa?”*

Penjual : *Pitulas setengah Mbak, pun pas. (Tujuh belas setengah Kak, sudah pas)*

Pembeli : *Limolas enthuk ora? (Lima belas boleh tidak?)*

Penjual : *Tak korting sewu Mbak. Nem belas! “Saya kurangi seribu Kak, enam belas!”*

Pembeli : *Enthuk? “Boleh?”*

Penjual : *Yo wis kene Mbak! “Ya sudah sini Kak”*

Pembeli : *Nek ono warna liyane! “Kalau ada warna lainnya!”*

Penjual : *Ming entok niki”, kaleh. “Hanya ada ini, dua”*

Pembeli : *Yo wes iki wae. “Ya sudah ini saja”*

**Percakapan 16-20** merupakan percakapan yang terjadi di depan toko

**Kawedar besama Ibu Mur.**

(16) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil memegang pakaian tidur)*

Penjual : *Tiga lima.*

Pembeli : *Dua pasang dua lima ya Bu.*

Penjual : *Nawar aja berapa? Kalau dua belum bisa?*

Pembeli : *Mau saya jual lagi.*

Penjual : *Tiga puluh kalau mau.*

Pembeli : *Kurang lagi ya Bu!*

Penjual : *Tambah seribu lagi kalau masih nawar!*

Pembeli : *(Memilih warna kemudian menyerahkannya kepada pembeli)*

*Makasih Bu.*

(17) Pembeli : *Berapa ni Bu? (Sambil menunjuk satu pasang pakaian tidur)*

Penjual : *Dua puluh Mbak.*

Pembeli : *Ada celananya nggak Bu?*

Penjual : *Ada, itu lho Mbak.*

Pembeli : *Pendek ya?*

Penjual : *Yang panjang nggak ada Mbak, adanya yang nggak stelan.*

Pembeli : *Lima belas ya!*

Penjual : *Belum bisa. Pasnya tujuh belas setengah Mbak soalnya itu yang halus. Tambah dua ribu lagi Mbak!*

Pembeli : *Ya sudah Bu, yang ini saja.*

Penjual : *Nggak nambah lagi Mbak?*

Pembeli : *Itu aja, Bu. Makasih Bu.*

(18) Pembeli : *Piro Bu? “Berapa Bu?”*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Penjual : *Mahal banget Bu.*

Penjual : *Korting dikit bisa kok. Itu bahan yang halus dijamin nggak luntur mbak. Kalau luntur uang kembali Mbak!*

Pembeli : *Ibu pasnya berapa?*

Penjual : *Ya mbaknya nawar aja dulu!*

Pembeli : *Lima belas ya!*

Penjual : *Lima belas belum bisa Mbak. Ini yang panjang Mbak, pas aja tujuh belas setengah.*

Pembeli : *Nggak jadi aja Bu. Makasih.*

(19) Pembeli : *Ini berapa?*

Penjual : *Tiga puluh bisa kurang Bu.*

Pembeli : *Nggak lima belas?*

Penjual : *Dua puluh.*

Pembeli : *Lima belas sudah!*

Penjual : *Tambah berapa?*

Pembeli : *Sayakan sering beli di sini Bu.*

Penjual : *Belum bisa Bu.*

Penjual : *Gini saja Bu tambah dikit lagi!*

Pembeli : *Ah...masak iya bahan kayak gini mahalnya mintak ampun. Nggak bagus-bagus amat kok. Nggak jadi aja deh Bu.*

Penjual : *Ya udah yang mana tho Bu?*

(20) Pembeli : *Ini berapa Bu? (Sambil memegang stelan baju tidur)*

Penjual : *Dua lima Mbak.*

Pembeli : *Kurangnya berapa Bu?*

Penjual : *Mbak e nawarnya berapa?*

Pembeli : *Sepuluh Bu.*

Penjual : *Berapa?*

Pembeli : *Sepuluh!*

Penjual : *Belum, Mbak. kulakannya saja belum dapat.*

Pembeli : *Ya udah Bu nggak usah gitu, saya juga nggak mau beli.*

*(Berlalu)*



**BIODATA PENULIS**

Erniati Thomas Moda lahir di Singkup, 16 Juli 1987. Penulis masuk Sekolah Dasar pada tahun 1993 di SD Negeri 05 Singkup Kalimantan Barat. Naik kelas empat penulis pindah ke SD Negeri 03 Tanjung Jelai Hulu Kalimantan Barat dan lulus pada tahun 2000. Pada tahun 2000 penulis tercatat sebagai siswi di SMP 04 Tanjung Jelai Hulu Kalimantan Barat dan selesai pada tahun 2003 dan langsung melanjutkan studi di SMA St. Yohanes Ketapang Kalimantan Barat dan lulus pada tahun 2006. Sejak tahun 2006 hingga saat ini, penulis terdaftar sebagai mahasiswi Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah (PBSID), Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta. Tugas akhir ditempuh melalui skripsi dengan judul *Jenis Implikatatur dan Penerapan Prinsip-prinsip Percakapan Tawar-menawar antara Penjual dan Pembeli Pakaian Di Trotoar Malioboro Yogyakarta*.