

ABSTRAK

Rinawati, Christina. 2000 .*Wacana Tawar-menawar dalam Jual-beli Pakaian di Pasar Beringharjo: Suatu Tinjauan Pragmatik*. Skripsi Sarjana Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan. Program Studi Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia, dan Daerah. Yogyakarta: Universitas Sanata Dharma.

Penelitian ini membahas wacana tawar-menawar (selanjutnya disingkat WTM) dalam jual-beli pakaian di pasar Beringharjo Yogyakarta secara pragmatik. Topik ini dipilih dengan alasan sebagai berikut. Pertama, WTM merupakan sarana masyarakat untuk memenuhi kebutuhan pakaian dengan harga murah. Kedua, wacana tersebut merupakan salah satu bentuk penggunaan bahasa dalam komunikasi sehari-hari yang merupakan realisasi nyata dari fungsi interaksional bahasa. Ketiga, berkaitan dengan pengajaran bahasa, wacana tersebut dapat digunakan sebagai contoh konkret penggunaan bahasa dalam komunikasi sehari-hari. Tinjauan pragmatik dipilih karena WTM dalam penelitian ini dikaji dari segi penggunaan bahasa dalam komunikasi.

Masalah-masalah yang dipecahkan dalam penelitian ini ialah (1) bagaimanakah struktur WTM dalam jual-beli pakaian di pasar Beringharjo Yogyakarta?, (2) tindak tutur apa saja yang terdapat dalam WTM dalam jual-beli pakaian di pasar Beringharjo Yogyakarta?, dan (3) bagaimanakah penerapan prinsip-prinsip percakapan dalam WTM dalam jual-beli pakaian di pasar Beringharjo Yogyakarta? Teori-teori yang digunakan untuk memecahkan masalah-masalah itu ialah teori mengenai wacana, register, dan pragmatik yang mencakup teori tentang tindak tutur dan implikatur percakapan.

Penelitian ini menggunakan tiga tahap, yaitu (1) tahap pengumpulan data, (2) tahap analisis data, dan (3) tahap penyajian hasil analisis. Data dikumpulkan dengan menggunakan metode simak dengan teknik rekam dan catat. Metode kontekstual digunakan untuk menganalisis data. Metode informal digunakan untuk memaparkan hasil analisis data.

Populasi penelitian ini adalah keseluruhan tuturan penjual dan pembeli di pasar Beringharjo Yogyakarta saat tawar-menawar. Sampel penelitian ini adalah tuturan penjual

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

dan pembeli saat tawar-menawar yang terjadi selama bulan Mei sampai dengan bulan Juli 1999.

Temuan dalam penelitian ini adalah (1) struktur WTM yang terdiri dari tiga bagian yaitu (a) bagian pembuka, (b) bagian isi, dan (c) bagian penutup; (2) tindak tutur yang terdapat dalam WTM adalah (a) tindak lokusi, (b) tindak ilokusi, dan (c) tindak perlokusi. Tindak tutur yang sering digunakan adalah tindak tutur ilokusi dan perlokusi. Melalui tindak tutur tersebut penjual dan pembeli saling menyatakan keluhan, meminta, menawar, membujuk, dan meyakinkan satu sama lain; (3) terjadi pelanggaran terhadap pelaksanaan prinsip-prinsip percakapan yang meliputi prinsip kerja-sama (PK) dan prinsip sopan santun (PS). Maksim yang tidak dilanggar pada PK adalah maksim kualitas dan pada PS maksim simpati. Terdapat sedikitnya enam alasan terjadinya pelanggaran maksim-maksim dalam PK dan PS, yaitu: (a) penjual menginginkan keuntungan yang besar, (b) pembeli menginginkan pakaian dengan harga murah, (c) penjual mengeluh kepada pembeli, (d) pembeli menunjukkan sikap tidak percaya kepada penjual, (e) penjual membujuk pembeli, dan (f) penjual meminta pembeli menaikkan harga tawarannya.

Penelitian terhadap WTM ini dapat ditindaklanjuti dengan penelitian terhadap fenomena pragmatik yang lain yaitu deiksis dan praanggapan agar analisis secara pragmatik menjadi lebih lengkap. WTM dapat juga diteliti secara struktural untuk mengetahui pilihan kata, bentuk bahasa, gaya bahasa, cara penyampaian isi wacana berdasar jenis kalimat, dan hubungan antarsatuan klausa dan kalimat.

Hasil dari penelitian terhadap WTM ini dapat dimanfaatkan oleh guru bahasa sebagai bahan pembelajaran bahasa Indonesia karena sesuai dengan pendekatan komunikatif yang terdapat dalam kurikulum 1994.

ABSTRACT

Rinawati, Christina. 2000. *Bargaining Discourse in Clothes Trade in Beringharjo Market Yogyakarta: A Pragmatic Approach*. Thesis S-1 PBSID FKIP. Yogyakarta: Sanata Dharma University

This research reviewed the bargaining discourse (henceforth abbreviated into BD) in clothes trade in Beringharjo market Yogyakarta in pragmatic approach. There are some reasons in choosing this topic. Firstly, BD is a public means to meet the need of clothes at the low price. Secondly, the discourse is one form of language used in daily communication as a significant realization of language interactional function. Third, related to the language instruction, the discourse can be used as a concrete example of language use in daily communication. Pragmatic approach is chosen since BD in this research is examined from the language use point of view in communication.

The issues solved in this research are (1) What the BD structure in the clothes trade in Beringharjo market Yogyakarta is; (2) What the speech acts by BD in clothes trade in Beringharjo market Yogyakarta are; (3) How the conversation principles applied on BD by clothes trade in Beringharjo market Yogyakarta are. The theories used to solve the issues are theory of discourse and pragmatics including theories of speech acts and conversation implicature.

This study used three stages, namely: (1) data collection stage, (2) data analysis stage and (3) analysis results presentation stage. The data were collected by using observation method by recording and writing down. The contextual method was used to analyze the data. The informal method is used to describe the data analysis results.

Population of this study are the entire speeches of sellers and buyers in the Beringharjo market Yogyakarta while bargaining the price. The samples are speeches of seller and buyer in the bargaining session occurring from May to July 1999.

PLAGIAT MERUPAKAN TINDAKAN TIDAK TERPUJI

The findings of the study are as follows: (1) structure of BD consists of three parts, there are (a) introduction, (b) content and (c) closing; (2) speech acts in BD are (a) locutionary acts, (b) ilocutionary acts, and (c) perlocutionary acts. Conversation speech acts commonly are used ilocutionary and perlocutionary speech acts. Through the speech acts buyer and seller conceive the complaints, demand, bargain, persuade and convince each other; (3) There are violations over the implementation of conversation principles covering cooperative principle (CP) and politeness principles (PP). The not violated maxim at CP is quality maxim and at PP is sympathy. There are at least six reasons for the maxim violations to happen at CP and PP, namely: (a) the seller wants a large profit, (b) the buyer wants clothes at a lower price, (c) the seller complains over the buyer, (d) the buyer shows the feeling of not believing on the seller, (e) the seller persuades the buyer, and (f) the seller asks the buyer to increase the bargain price.

The study on BD can be followed up by a study on other pragmatic phenomenas, namely deixis and presupposition so that the pragmatic analysis will be more complete. BD can be studied structurally to know the words choice, language form, language style, the way of asserting the discourse content according to the sentence type, and interclause and inter-sentence relationship.

The result of this study on BD can be useful for language teacher as the subject material of Indonesia language since it is appropriate with the communicative approach in the 1994 Curriculum.