



**REPRESENTASI TINDAK TUTUR NEGOSIASI PENJUAL-PEMBELI DI PASAR  
MARICAYYA DI KOTA MAKASSAR**

*Representation of Seller-Buyer Negotiation Action in  
the Traditional Market of Makassar City*

**Siti Suwadah Rimang<sup>a</sup> dan Maria Ulviani<sup>b</sup>**

<sup>ab</sup>Universitas Muhammadiyah Makassar

Jl. Sultan Alauddin No.259, Gn. Sari, Kec. Rappocini, Kota Makassar, Indonesia

Pos-el: [sitisuwadahrimang@unismuh.ac.id](mailto:sitisuwadahrimang@unismuh.ac.id), [mariaulviani@unismuh.ac.id](mailto:mariaulviani@unismuh.ac.id)

Naskah Diterima Tanggal 14 September 2022 — Direvisi Akhir Tanggal 12 Mei 2023 — Disetujui Tanggal 19 Juni 2023  
doi: <https://doi.org/10.26499/rnh.v12i1.5942>

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan variasi penggunaan strategi penolakan penjual dan kesantunan tindak tutur penolakan dalam konteks negosiasi. Untuk merealisasikan tujuan tersebut di atas maka, penelitian ini dirancang menggunakan pendekatan fungsional bahasa dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Lokasi penelitian dilaksanakan di Pasar Maricayya Kota Makassar. Data penelitian ini berupa tuturan. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah (1) perekaman dan (2) wawancara. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan model interaktif yang meliputi tahap: (1) pengumpulan data (2) reduksi data, (3) penyajian data, dan (4) verifikasi serta penarikan kesimpulan. Dengan metode tersebut, maka dapat menghasilkan teori baru yang berkenaan dengan bahasa penolakan pada level TKT 1-3. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa (1) pola tuturan penjual dan pembeli di pasar Maricayya Kota Makassar ditemukan empat pola, yaitu: pola panggilan-jawaban, pola permintaan informasi-pemberian, pola tawaran-penolakan, dan pola tawaran-penerimaan dan (2) bentuk tuturan yang digunakan oleh penjual dan pembeli, yaitu tuturan asertif yang berfungsi menyatakan. Tuturan direktif terbagi atas empat maksud atau tujuan. Yakni, memerintah, memohon, mengajak, dan meminta. Adapun, tuturan ekspresif terbagi atas tiga maksud atau tujuan, yaitu: berterima kasih, memuji, dan menyindir.

**Kata-kata kunci:** representasi, tindak Tutur, pragmatik

**Abstract**

*This study aims to explain variations in the use of seller refusal strategies and politeness of refusal speech acts in the context of negotiation. To realize the above objectives, this study was designed using a language functional approach with a qualitative descriptive research type. The research location was carried out in traditional markets in Makassar City. The research data is in the form of utterances. The techniques used in data collection were (1) recording and (2) interviews. Data analysis in this study used an interactive model which included the following stages: (1) data collection, (2) data reduction, (3) data presentation, and (4) verification and concluding. This method is expected to produce new theories related to the language of rejection at TKT 1-3 levels. The results of the study show that (1) the speech patterns of sellers and buyers in traditional markets in Makassar City found four patterns. Namely, call-answer patterns, request-information patterns, offer-rejection patterns, and offer-accept patterns, and (2) the forms of speech used by sellers and buyers, namely assertive speech which functions to state. Directive speech is divided into four purposes or objectives. Namely, command, beg, invite, and ask. Meanwhile, expressive speech is divided into three purposes or objectives. Namely, thanking, praising, and satirizing.*

**Keywords:** representative, speech Acts, pragmatic

**How to Cite:** Siti Suwadah Rimang dan Maria Ulviani. (2023). Representasi Tindak Tutur Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Maricayya di Kota Makassar. *Ranah: Jurnal Kajian Bahasa*. 12(1). 163—176. doi: <https://doi.org/10.26499/rnh.v12i1.5942>

## **PENDAHULUAN**

Dalam kehidupan sehari-hari bahasa mempunyai peran sebagai alat komunikasi. Hal ini tidak dapat terlepas dari keharusan manusia untuk berinteraksi dengan orang lain. Dalam berinteraksi tersebut seseorang mengutarakan pendapat dan pandangannya suatu bahasa yang saling dimengerti. Bahasa adalah sistem lambang berupa bunyi yang bersifat sewenang-wenang (arbitrer) yang digunakan oleh anggota masyarakat untuk bekerja sama, berinteraksi, dan mengidentifikasi diri (Aini, N. 2019).

Interaksi adalah segala sesuatu yang dilakukan antara dua orang atau lebih dan bersifat dua arah. Dua arah berarti masing-masing pihak melakukan tindakan atau aksi kepada satu sama lain. Dalam aktivitas sehari-hari interaksi selalu terjadi dalam setiap aspek kehidupan (Putro et al., 2020). Bidang-bidang yang fokus dalam interaksi salah satunya tawar-menawar. Tawar-menawar atau negosiasi adalah proses interaksi yang dilakukan oleh dua belah pihak untuk mencapai tujuan atau kesepakatan secara bersama-sama Susanto, Gusnawaty, & Abbas (2021). Dalam proses tawar-menawar dibutuhkan bahasa sebagai alat atau media penyampaian pesan. Bahasa yang dimaksud adalah tuturan atau ujaran yang digunakan dalam komunikasi. Seperti yang dikatakan Gusnawaty (2009) bahwa telah banyak pandangan para ahli mengenai fungsi bahasa dalam aktivitas kehidupan ini, tetapi yang paling penting dari semuanya adalah fungsi bahasa sebagai alat komunikasi. Tawar-menawar adalah proses dengan jalan berunding guna mencapai kesepakatan bersama. Oleh karena itu, tawar-menawar atau negosiasi menjadi penting sebagai alat yang digunakan oleh kedua belah pihak untuk melakukan interaksi dalam mencapai tujuan atau kesepakatan bersama dalam memenuhi kebutuhan setiap individu maupun kelompok (Mais & Purwanto).

Menurut Chaer & Agustina (2014) fungsi utama bahasa adalah sebagai alat komunikasi atau alat interaksi. Melalui kegiatan berkomunikasi setiap penutur hendak menyampaikan tujuan atau maksud tertentu kepada mitra tutur yang terlibat dalam proses komunikasi yang efektif dan efisien, sehingga pesan yang disampaikan dapat dipahami dengan jelas oleh mitra tutur yang terlibat dalam proses komunikasi. Proses komunikasi yang efektif dan efisien tidak akan terjadi dengan baik, apabila bahasa yang digunakan oleh penutur tidak mampu dipahami oleh mitra tutur (Cahyo, 2022). Dengan demikian, untuk mempermudah proses komunikasi, bahasa yang digunakan oleh penutur harus bahasa yang mudah dipahami oleh mitra tutur.

Tawar-menawar atau negosiasi sangat berkaitan dengan jual beli sebab dalam tawar-menawar terjadi interaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli Carlsnaes et al. (2021). Proses tawar-menawar atau negosiasi sendiri dapat dilakukan secara langsung dan secara tidak langsung Subhaniet al. (2021). Secara langsung, yaitu seseorang dapat mendatangi atau mengunjungi langsung toko untuk melakukan proses jual beli. Adapun proses negosiasi secara tidak langsung yaitu dua pihak yang melakukan proses jual beli melalui system daring seperti, Shopee, Bukalapak, Tokopedia, Lazada, JD-ID, Blibli.com, dan Zalora.

Tawar-menawar bertujuan untuk merundingkan kesepakatan dari kedua belah pihak yang melakukan proses tawar-menawar sehingga dari proses perundingan tersebut tercapailah kesepakatan bersama (Oktaviani, 2022). Tawar-menawar merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan antara penjual dan pembeli untuk melakukan transaksi dalam memenuhi kebutuhan, baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder Ambarwati (2018). Kebutuhan primer yang dimaksud seperti, sayur-mayur, beras, lauk-pauk, kebutuhan mandi, dan pakaian. Adapun, kebutuhan sekunder, seperti emas, elektronik, dan perabotan rumah tangga.

Penjual adalah orang yang menyediakan atau menjual barang/jasa ke konsumen/pembeli. Adapun, pembeli adalah orang yang membeli/menghabiskan nilai uang untuk mendapatkan barang dan jasa guna memenuhi kebutuhannya, baik kebutuhan primer maupun kebutuhan sekunder. Salah satu tempat yang dapat ditemui untuk melakukan proses tawar-menawar atau negosiasi, yaitu pasar. Pasar merupakan tempat atau kompleks

pedagang/penjual untuk menjual barang-barang. Pasar terbagi atas dua jenis, yaitu pasar tradisional dan pasar modern. Pasar tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya proses transaksi jual beli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar. Adapun pasar modern adalah pasar dengan sistem pelayanan mandiri sehingga proses tawar-menawar jarang ditemui antara penjual dan pembeli. pasar modern yang dimaksud seperti mal, *minimarket*, *department store*, *hypermart*, *supermarket*, dan lainnya. Setiap tuturan, baik yang diujarkan oleh penjual maupun pembeli memiliki maksud dalam bertutur. Oleh karena itu, interaksi negosiasi jual-beli terdapat bentuk tindak tutur yang digunakan oleh penjual dan pembeli untuk menyampaikan maksud dari kalimat yang diujarkan. Selain itu dalam konteks situasi percakapan tawar-menawar di pasar tradisional Kota Makassar terdapat pola pasangan berdampingan dalam interaksi jual beli.

Selain bentuk tindak tutur, terdapat pola tawaran-penolakan. Pola ini merupakan pola kunci dalam negosiasi harga. Hal yang pertama terlihat pada pola ini adalah panggilan penjual. Respons pembeli tertarik dengan menanyakan harga barang. Terlihat penjual menjawab pertanyaan pembeli. Dengan ini penjual dan pembeli memulai negosiasi. Terlihat 5 pembeli mulai menanyakan harga barang, penjual menjawab “Murahji” bentuk tutur jawaban ini memiliki maksud bahwa barang yang dijual harganya murah. Pembeli kembali menanyakan nilai harga barang tersebut. Terlihat negosiasi penjual dan pembeli berlangsung alot. “Sudah harga pas ini bu” kalimat tuturan ini secara implikatur menolak tawaran yang diminta oleh pembeli. Sikap penjual menimbulkan kepercayaan dari pembeli bahwa barang yang dijualnya sudah merupakan harga dasar dan kualitas baik. Akhirnya, pembeli menyetujui harga penjual seperti terlihat pada data. Berdasarkan contoh tersebut, pada kenyataannya penjual maupun pembeli tidak selalu mengatakan maksud tuturannya secara langsung. Dengan kata lain, untuk menyampaikan maksud tertentu, penutur sering juga menggunakan tuturan yang secara tidak langsung. Oleh karena itu, melalui analisis percakapan ini dapat diketahui maksud setiap tuturan yang disampaikan oleh penjual dan pembeli serta pola tuturan yang digunakan berdasarkan konteks situasi tutur.

Selain alasan tersebut, interaksi dalam jual beli di pasar mudah ditemui. Bahasa yang digunakan di Pasar Maricayya Kota Makassar juga beragam, oleh sebab itu, penelitian ini tidak fokus pada satu bahasa saja. Namun, pada proses pengolahan data- data yang tuturannya menggunakan bahasa daerah akan ada proses penerjemahan menjadi bahasa Indonesia.

## LANDASAN TEORI

Berdasarkan pengamatan dari beberapa penelitian sebelumnya mengenai interaksi negosiasi dan pola tuturan kata melalui pendekatan pragmatik. Seperti penelitian dari Noer (2016) mengemukakan bahwa terdapat 11 wujud tindak tutur yang terdiri dari wujud menyatakan, memberitahukan, menyarankan, mengumumkan, menegaskan, menuntut, melaporkan, menyangkal, membantah, menyanggah, dan mengisyaratkan. Namun tindak tutur yang paling dominan adalah tindak asertif (menginformasikan /memberitahukan), direktif (meminta), Ekspresif (terima kasih), komisif (menyetujui), deklaratif (memutuskan) (Juniarti & Pulungan, 2022; Masran, 2020).

Penelitian Selanjutnya yang dilakukan Harziko (2017). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan modus tuturan penjual terdiri atas modus deklaratif, modus interogatif, dan modus imperatif. Adapun, penggunaan modus tuturan pembeli terdiri atas modus deklaratif, modus interogatif, dan modus imperatif. Selanjutnya, fungsi tuturan ekspresif penjual terdiri atas fungsi mengucapkan terima kasih, fungsi memuji, fungsi mengeluh, dan fungsi marah. Selanjutnya, fungsi tuturan ekspresif pembeli, yaitu fungsi mengucapkan terima kasih, fungsi memuji, fungsi mengeluh, dan fungsi mengejek.

Salah satu wujud kefasihan dalam tuturan komunikasi antar penjual dan pembeli yang didasarkan pada kategori *acknowledgments* (menerima, mengundang, menolak, berterimakasih, salam, berduka cita, dan meminta maaf (Renaldi, 2021; Triwahyuni, Rusminto, & Mustofa, 2019). Sebuah kefasihan ini digunakan agar menjaga percakapan tetap berlangsung, dan menarik perhatian lawan tuturmya, serta untuk memulai dan mengakhiri percakapan, mencuotakan keharmonisan dan perasaan nyaman, mengungkapkan kesopanan serta menyampaikan pesan dan mengungkapkan kesantunan. Begitupun dari tindak tutur langsung dan tidak langsung disinggung (diinteraksikan) dengan tindak tutur literal dan tindak tutur tidak literal terdiri atas, tindak tutur langsung literan, tindak tutur tidak langsung literal, tindak tutur langsung tidak literal, dan tindak tutur tidak langsung tidak literal (Sonia, Setiawan, & Meliasanti, 2021).

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini berupa penelitian deskriptif kualitatif. Penelitian ini akan mendeskripsikan tuturan yang mengindikasikan tindak tutur komisif dan tindak tutur direktif yang digunakan dalam peristiwa tutur percakapan antara pedagang dan calon pembeli di pasar Maricayya Kota Makassar. Penelitian deskriptif memusatkan perhatiannya pada penemuan fakta-fakta sebagaimana keadaan sebenarnya. Metode deskriptif merupakan metode penelitian yang menganalisis suatu dokumen dan menjabarkan kembali sehingga jenis penelitian deskriptif dilakukan terhadap informasi yang didokumentasikan melalui rekaman, gambar, suara, dan tulisan. Selama proses penelitian, peneliti tidak melakukan manipulasi atau memberikan perlakuan-perlakuan teretentu terhadap objek penelitian, semua kegiatan atau peristiwa tutur dalam interaksi perdagangan yang diteliti berjalan seperti apa adanya. Sesuai dengan permasalahan, tujuan penelitian ini untuk memperoleh deskripsi dan penejelasan tentang tindak tutur komisif dan tindak tutur direktif pada pedagang dalam peristiwa tutur pada masyarakat di pasar Maricayya Kota Makassar.

Teknik analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif untuk mengetahui tindak tutur komisif dan tindak tutur direktif yang digunakan pada pedagang di Pasar Maricayya Kota Makassar. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah peneliti sendiri yang berperan sebagai human instrument (perencana, pengumpulan data, penafsir data, dan penganalisis data,). Pengetahuan dan wawasan kebahasaan peneliti menjadi kunci pokok dalam keberhasilan penelitian. Adapun instrumen pendukung dalam pengumpulan data adalah telepon genggam. Telepon genggam digunakan untuk merekam tuturan pedagang yang diindikasikan menganung tindak tutur direktif dan komisif. Selanjutnya laptop digunakan sebagai instrumen pendukung yang berfungsi sebagai media dalam mendokumentasikan data yang sudah diperoleh.

## **PEMBAHASAN**

### **Variasi Penggunaan Negosiasi Penolakan Penjual di Pasar Maricayya kota Makassar.**

Mengenai sebuah tindak tutur, ketika penjual mulai menawarkan barangnya, maka penjual akan benar-benar melakukan sebuah tindakan, yaitu memberikan suatu tujuan atau keinginan, dengan harapan lawan bicara/pembeli mau membeli barangnya, bertutur dan bertindak dalam sebuah transaksi sangat ditentukan oleh kemampuan seseorang. Hal ini tentu dapat dilihat dalam sebuah penanda yang ada dalam sebuah tindak tutur. Penanda dalam tuturan penolakan penjual dapat dilihat pada variasi penggunaan sebagai berikut.

#### **a. Variasi Penggunaan Kebijakan**

Penggunaan negosiasi yang menggunakan kebijakan, meliputi pengalihan tema dengan pengalihan tema yang dapat diamati pada tuturan (7,8), (11,12), (13,14), (17,18), dan

(20,21); penolakan dengan komentar yang dapat diamati pada tuturan [5,6], [7,8], dan [14,15]. Analisis pematuhan dalam negosiasi tuturan penjual di pasar tradisional Kota Makassar berdasarkan prinsip kesantunan. Pematuhan terhadap Kebijakan Situasi: Peristiwa tutur terjadi di pasar tradisional Kota Makassar pada hari Minggu, 27 Juni 2022. Seorang wanita yang berusia sekitar 24 tahun, seorang pembeli yang datang ke salah satu toko pakaian di pasar tradisional Kota Makassar dengan keperluan membeli celana panjang anak usia delapan tahun, yang terbaru kepada penjual pakaian.

- (7) Pembeli: Berapa harga ini?
- (8) Penjual: Biasanya saya jual 165 ribu tapi untuk adek yang jelita bisalah kurang. Tapi ini lebih murah sama model harga 140 ribu saja, cocok buat adek ini.

Data yang sama dapat dilihat pada data berikut.

- (11) Pembeli: Sekilo cabenya berapa ya, Daeng?
- (12) Penjual: Sekarang harga cabe naik Bu, kena 95 rb, mau ambil berapa kilo? boleh kurang klo ambil banyak.

Konteks tuturan di atas ketika terjadi proses negosiasi antara pembeli yang bertanya, merupakan negosiasi yang menjaga kelancaran transaksi jual beli.

- (13) Pembeli: Masih ada Sepatu seperti ini dek? (Sambil memperlihatkan sepatu yang dipake oleh calon pembeli)
- (14) Penjual: Oh Iye...., mau nomor berapa Bu, nanti saya carikan?
- (15) Pembeli: Cocok harga mi dulu, baru kicarikanka dek.
- (16) Penjual: 200 ribu Bu, bagus kulitnya dan anggun klo ibu yang pake, ada juga yang model lain dan harga lebih murah hanya 160 ribu, nanti saya ambilkan contohnya ya? (Sambil mencari di rak sepatu)
- (17) Pembeli: Kurang ya? 145 ribu sajalah.
- (18) Penjual: Apasih yang tidak boleh buat Ibu, kurang dikit ya Bu 175 ribu deh, dijamin pasti puas, kulitnya kuat dan tahan lama.

Tuturan di atas nampak penjual melakukan penolakan namun masih menjaga tuturan agar pembeli tidak meninggalkan tempat.

## **b. Penerimaan**

Penerimaan ini diutarakan dengan komisif dan impositif. Mewajibkan setiap peserta tindak tutur untuk menyempurnakan kerugian pada diri sendiri dan memperkecil keuntungan kepada diri sendiri. Peristiwa tutur merupakan suatu kebutuhan bagi semua orang, di mana saja dan kapan saja. Hal ini dapat kita lihat peristiwa tutur yang terjadi di pasar Maricayya Kota Makassar, pada hari Senin, 09 Mei 2022. Negosiasi tutur terjadi pada saat ada seorang anak remaja laki-laki (pembeli) yang datang ke salah satu penjual pakaian kemudian melakukan, sang laki-laki belum menawar penjual sudah bertanya duluan, nampak terlihat pada data (29,31,33).

- (29) Penjual: Harganya 150 ribu, Pak.
- (30) Pembeli: Wah, mahal juga, ya. Boleh ditawar, kan, Pak?
- (31) Penjual: Bolehlah, Pak. Bapak nawar berapa?
- (32) Pembeli: Kalau 100 ribu, bagaimana Pak?
- (33) Penjual: Saya jamin bagus, Pak. Nyaman pakenya. Harga segitu belum dapat, Pak. Tambahlah sedikit.

Penjual berusaha menggiring pembeli mengikuti kemauan penjual, dengan tetap sopan walau ada unsur penerimaan dalam penolakan yang dilakukan oleh penjual. Hal ini tetap dapat diterima dalam komunikasi jual beli, sesuai dengan etnografi komunikasi yang merujuk pada keadaan mental kedua belah pihak yang sama-sama menerima kesepakatan. Walau

dianggap kurang sopan karena penjual berusaha memaksimalkan keuntungan dirinya dengan menyulitkan orang lain dalam konteks negosiasi.

Pada tuturan negosiasi terlihat bahwa penutur (penjual) memberikan harga yang lebih murah sesuai dengan harga yang diberikan oleh penjual yang lain. Nampak penjual tidak mengejar keuntungan berlipat, namun membutuhkan kenyamanan pembeli. Cara bertutur bernegosiasi seperti inilah yang menunjukkan prinsip penerimaan/kedermawanan diterapkan. Penjual tidak mau melihat pembeli pulang dengan kecewa, akhirnya untuk membuat pembeli senang maka harga pun diturunkan sesuai keinginan pembeli.

### **c. Kemurahan**

Peristiwa tutur terjadi di pasar Maricayya 15 Mei 2022. Seorang pedagang yang sedang menawarkan dagangannya kepada calon pembeli yang lewat. kemudian ada perempuan yang mampir sebagai pembeli. Terjadilah komunikasi di antara mereka. Seperti yang terjadi pada konteks negosiasi penolakan penjual di bawah ini:

- (70) Penjual: Daeng, kitambahmi 5 ribu saja, harga pagi-pagi Daeng 50 ribu, klo sudah banyak orang harganya lain lagi dibungkus ya Pak? (Pembeli tak mampu berkutik dengan keramahan Penjual)
- (71) Pembeli: Ya deh ...kibungkuskanma”
- (72) Penjual: Semoga tambah banyak rezekita, Daeng, sering-seringki datang, nah?

Data (70 dan 72) di atas merupakan sebuah penolakan halus yang dilakukan oleh penjual, namun akhirnya pembeli mau tidak mau harus menerima keputusan penjual. Dalam dialog di atas menyatakan bahwa kalau sudah banyak orang, maka harga akan naik, pembelipun merasa khawatir jika tidak membeli hari ini, maka tidak akan mendapat harga yang disepakati. Selanjutnya penjual mengakhiri dengan ucapan doa yang membuat pembeli merasa tambah senang.

Tuturan ini menunjukkan bahwa penjual memaksimalkan rasa hormat kepada orang lain dan meminimalkan rasa tidak hormat kepada orang lain, sehingga dalam tuturan ini penjual telah menerapkan sesuai prinsip kesantunan yaitu kemurahan/pujian.

### **d. Kerendahan hatian**

Kerendahan hati diungkapkan dengan menggunakan kalimat ekspresif dan asertif. Bedanya dengan kemurahan yaitu berpusat pada diri sendiri. Sementara kemurahan berpusat pada lawan tutur. Hal ini dapat dilihat pada data berikut.

- (79) Penjual: Ayolah cantik, cari apaki. Lihat-lihatlah dulu siapa tahu ada yang berkenan.
- (80) Pembeli: Tante, baju syar'i ada ndak? (Setelah proses tawar menawar dan terjadi kesepakatan harga)
- (81) Pembeli: 85 Tante, nah. Delapan puluh lima saja Tante ya?
- (82) Penjual: Tambahlah dikit sayang, supaya modal Tante, balik.

Dalam percakapan di atas memperlihatkan peserta tutur saling menawar. Pembeli bertanya dan menawar harga barang yang disukainya. Setelah penolakan yang dilakukan penjual membuat pembeli berusaha memenuhi keinginan penjual, karena cara penyampaiannya memenuhi standar tutur yang santun, yang terlihat pada percakapan “Tambah dikit sayang, supaya modal tante balik”.

### **e. Kecocokan/kesepakatan**

Dalam penelitian ini ditemukan percakapan yang mengandung kesantunan tuturan penolakan yang berupa kecocokan/kesepakatan. Data dapat dilihat di bawah ini:

- (73) Pembeli: Baju putih berapa harga (menunjuk baju seragam SMA).
- (74) Penjual: 100 ribu, - ye’

- (75) Pembeli: Deh mahal kamma kamase, kurangmo nah (kenapa mahal sekali kasihan, kurangi saja)
- (76) Penjual: Iye' tidak apa, berapa uangta Kak (iya berapa duit yang kakak punya).

Data tersebut nampak bahwa penjual melakukan kesepakatan walau penjual melakukan penolakan, namun masih dalam tahap normal dan tetap menjaga kesantunan.

#### **f. Kesimpulan.**

Tuturan penolakan penjual yang termasuk dalam pematuhan kesimpulan, terdapat pada data berikut.

- (82) Penjual: Tambahlah dikit sayang, supaya modal Tante, balik.
- (83) Pembeli: Baiklah...tambah lima ribu ya?
- (84) Penjual: Kiallemi pale, kakingaimi (silakan diambil, karena terlanjur sudah disukai).

Berdasarkan data di atas, secara psikologi, seorang pembeli bila diberi kata-kata yang sopan, maka akan menerima apa yang dikatakan oleh penjual. Sekalipun awalnya pembeli terus melakukan penawaran, namun posisi penjual yang pandai membawa diri walaupun melakukan penolakan terhadap harga yang diminta namun akhirnya keinginan penjual jugalah yang pembeli terima. Rasa simpati penjual pada data di atas dapat dibuktikan pada tuturan "Kiallemi pale, kakingaimi" (silakan diambil, karena terlanjur sudah disukai). Setelah pembeli mengiakan harga yang diberikan penjual.

#### **Wujud Kesantunan Penolakan Penjual dalam Konteks Negosiasi**

Dalam konteks negosiasi, hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mewujudkan pertanyaan yang berfungsi menyatakan penolakan, penjual cenderung menggunakan negosiasi penolakan dengan cara berhadapan dengan pembeli. Dari data penelitian, diketahui bahwa negosiasi berhadapan cukup dominan digunakan oleh penjual ketika mengekspresikan tuturan yang berbentuk pertanyaan. Walaupun penanda tuturan sangat bervariasi dalam penggunaannya, namun secara keseluruhan merupakan tuturan yang disampaikan oleh penjual merupakan negosiasi berhadapan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa latar tuturan berupa kondisi psikologis yang tidak terkait dengan penyelamatan muka, memungkinkan jual beli menggunakan negosiasi berhadapan yang mengekspresikan tuturan dalam bentuk pertanyaan. Untuk mengungkapkan ketidaksepakatan sebagai pilihan yang normal dalam bertransaksi. Penggunaan negosiasi berhadapan untuk menyatakan penolakan yang diekspresikan dalam ungkapan penolakan dapat diamati pada tuturan berikut.

- (21) Penjual: Punna katte, kiallemi...Annang puluh (Rp 160.000.00), ya?
- (22) Pembeli: Biasanya berapa?

Tuturkan yang digunakan oleh seorang anak muda sebagai penjual dengan ramah menyapa seorang wanita yang sedang melihat-lihat sepatu di pasar Maricayya Kota Makassar.

- (21) Pembeli: Mahal, ya?
- (23) Penjual: Tawar berapa kak? Klo harga cocok sy kasikanki. (ditawar berapa kak, kalo harga cocok saya berikan).

Tuturan yang disampaikan dengan ramah oleh seorang penjual pecah belah di Pasar tradisional Pa'baeng-baeng Kota Makassar, hal tersebut dapat pula dilihat pada data di bawah:

- (30) Pembeli: Mahal sekali?
- (31) Penjual: Mintanya berapa, bu, itu buah baru dipetik bu, hanya tiga puluh ribu (Rp 30.000/kgnya).

Penjual tetap pada posisi keramahannya sehingga calon pembeli tidak sempat menawar, langsung membungkus buah yang diminta oleh pembeli. Di sinilah peran penjual menunjukkan bahwa dia sangat menghargai pembeli.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu pilihan negosiasi tutur yang mencirikan identitas jual beli dalam konteks negosiasi ialah negosiasi berhadapan. Pertanyaan persuasif yang menggambarkan penggunaan negosiasi berhadapan sebagai salah satu kebiasaan dalam budaya tutur jual beli. Telah dijelaskan sebelumnya bahwa kebiasaan lainnya yang mencirikan identitas jual beli adalah mengekspresikan persuasif yang berfungsi untuk menyatakan penolakan dalam konteks negosiasi. Peran sosial jual beli sebagai bawahan dalam bertutur, turut memenuhi pilihan negosiasi penolakan oleh penjual dengan baik dan tetap menjaga norma-norma tutur. Pertanyaan-pertanyaan persuasif tersebut menempatkan jual beli pada peran sosial yang baik dalam bertutur. Oleh sebab itu, dalam perilaku tutur untuk menyatakan penolakan dalam jual beli mutlak mengikuti norma yang berlaku dalam komunitas masyarakat tersebut sebagai budaya tutur dalam interaksi jual beli.

Terkait dengan tujuan tuturan jual beli, ketiga pertanyaan persuasif itu bertujuan untuk menyatakan penolakan secara berhadapan, sehingga penggunaan negosiasi berhadapan oleh jual beli merupakan pilihan yang wajar, karena apa yang di nyatakan dalam tuturannya sama dengan maksud yang di kandunginya. Oleh sebab itu, perilaku jual beli yang mempertimbangkan latar, partisipan dan tujuan tuturan sebagai dasar penggunaan negosiasi berhadapan, merupakan bagian dari budaya tutur jual beli dalam konteks negosiasi.

Maksud tuturan penjual dan pembeli di atas adalah bertanya sebagai wujud ekspresi penolakan, pertanyaan-pertanyaan itu mengandung makna tetap, maksudnya ang ditanyakan sama dengan apa yang dimaksudkan. Menyatakan maksud penolakan yang di ekspresikan dengan modus pertanyaan untuk mengungkapkan penolakan dengan mengatakan “Tawar berapaki...”.

Dalam konteks peristiwa tutur lain, penjual menyatakan maksud penolakan, yang di ekspresikan dengan modus pertanyaan untuk mengungkapkan penolakan dengan mengatakan “Mintanya berapa...”. Hal yang demikian mengindikasikan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan cukup dominan dalam penyampaian tuturan bermodus pertanyaan untuk mengungkapkan penolakan berkenaan dengan barang dagangan yang di sajikannya dalam proses negosiasi. Data penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan dalam penyampaian pertanyaan sebagai ungkapan penolakan hanya terjadi dalam konteks negosiasi dan tidak di temukan dalam konteks pranegosiasi maupun transaksi. Hal itu mengindikasikan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan mendominasi penyampaian tuturan pertanyaan jika Penjual bermaksud untuk menyatakan penolakan dalam proses negosiasi.

### **Model Kesantunan Penolakan dalam Tindak Tutur konteks Negosiasi**

Selain negosiasi berhadapan, jual beli juga biasanya menggunakan negosiasi kekerabatan yang di ekspresikan dengan tuturan dalam bentuk pertanyaan ketika berinteraksi dengan pembeli. Sebagai negosiasi kekerabatan pertanyaan-pertanyaan yang digunakan penjual menyatakan maksud kedekatan pembeli dan penjual dalam bertransaksi. Dalam konteks negosiasi, hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mewujudkan pertanyaan yang berfungsi menyatakan penolakan, penjual cenderung menggunakan negosiasi kekerabatan. Dari data penelitian, diketahui bahwa negosiasi kekerabatan cukup dominan digunakan oleh penjual ketika ia mengekspresikan tuturan dalam bentuk pertanyaan untuk menyatakan penolakan. Walaupun penanda verbal sangat bervariasi dalam penggunaannya, tetapi secara keseluruhan merupakan tuturan yang disampaikan oleh penjual dengan negosiasi kekerabatan.

Ditinjau dari perspektif etnografi komunikasi Hymes (1962;1972). Penggunaan negosiasi tidak berhadapan yang di ekspresikan dalam tuturan berwujud pertanyaan, di pengaruhi oleh komponen-komponen peristiwa tutur. Terkait dengan hasil penelitian ini, perbedaan latar dan tujuan tuturan berpengaruh terhadap pilihan penggunaan negosiasi tindak tutur tidak berhadapan.

Peran bawahan jual beli sebagai orang yang bergantung pada khalayak sasaran sebagai calon pembeli tidak signifikan dalam memengaruhi pilihan penggunaan negosiasi tidak berhadapan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa latar tuturan berupa kondisi psikologis yang berhubungan dengan yang diperintahkan sama dengan maksud tuturan, yaitu maksud memerintah diekspresikan dalam tuturan berwujud perintah. Data penelitian juga mewujudkan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan dalam penyampaian perintah yang mengungkapkan persetujuan berupa ungkapan pengizinan hanya terjadi dalam konyeks negosiasi dan tidak ditemukan dalam proses pranegosiasi maupun transaksi. Hal yang demikian mengindikasikan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan cukup dominan dalam penyampaian tutura bermodus perintah untuk menyatakan persetujuan tertekan dengan barang dagangan yang dijajakannya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk menunjukkan perintah yang berfungsi Mengungkapkan kekerabatan. Dari data penelitian, diketahui bahwa negosiasi kekerabatan cukup dominan digunakan oleh penjual ketika penjual mengekspresikan tuturan yang bermodus perintah untuk menyatakan penolakan yang dapat berupa ungkapan yang diperhalus.

Hal terdapat dapat dilihat pada data berikut

- (66) Penjual: Ada...ini baju buat anakta Daeng, kicobai rong, Daeng...ini anakta?" (Sambil memegang anak bapak itu)
- (67) Pembeli: Iya. Harga berapa? (Sambil menunjuk warna paforit anaknya)
- (68) Penjual: 55 ribu, saja Daeng, mumpung masih pagi, buat penglaris, banyak Daeng, pilihan model yang lain, silakan dipilih-pilih.

Ditinjau dari perspektif etnografi komunikasi Hymas (1962:26; 1972:58), penggunaan negosiasi berhadapan dalam mengekspresikan bertuturan bermodus perintah untuk mengungkapkan penolakan secara halus, dipengaruhi oleh komponen komponen peristiwa tutur. Terkait dengan hasil penelitian ini, perbedaan latar dan bertujuan tuturan berpengaruh terhadap pilihan penggunaan negosiasi tindak tutur yang digunakan.

Tujuan jual beli untuk mengungkapkan penolakan, namun tetap menjaga unsur-unsur kesantunan, dan tidak ada yang dirugikan dalam proses transaksi tersebut. Karena apa yang dinyatakan dalam tuturanya, sama dengan maksud yang dikandungnya. Penggunaan negosiasi berhadapan untuk menyatakan penolakan secara halus dalam tuturan dalam bentuk perintah, meliputi penolakan dengan pengalihan topik yang diamati pada tuturan yang nampak pada data (03), (04), dan (06) penolakan dengan larangan yang dapat diamati pada data (07), (09), (11), dan (12). Dapat dilihat pada data tuturan berikut:

- (07) Pembeli: Ini tujuh lima (Rp75000,00), ya daeng
- (09) Penjual: Pilih yang lain aja, yang biasa, mau?

Tutur di atas menunjukkan model penolakan penjual terhadap penawaran pembeli, sehingga pembeli mengalihkan pembicaraan pada barang yang lain.

- (08) Pembeli: Yang ini?
- (09) Penjual: Tujuh Lima (Rp75.000,00), model baru itu.
- (10) Pembeli: Lima puluh, ya!
- (11) Penjual: Ambil yang tadi aja Bu! (maksudnya barang yang lain)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu pilihan tindak tutur wujud penolakan penjual dalam konteks negosiasi menunjukkan pada perintah persuasif yang menggambarkan

penggunaan negosiasi berhadapan sebagai salah satu kebiasaan dalam budaya tutur jual beli. Telah dikemukakan sebelumnya bahwa kebiasaan lainnya yang mencirikan identitas jual beli ialah mengekspresikan perintah persuasif yang berfungsi untuk menyatakan penolakan dalam tindak tutur penolakan dalam konteks negosiasi.

Ketika tuturan itu merupakan variasi ungkapan penolakan dengan pengalihan topik sebagai representasi budaya tutur jual beli. Maka akan nampak bahwa penjual menguasai proses komunikasi yang efektif dan berkualitas, sehingga mau tidak mau pembeli akan melakukan apa mau penjual, dan akhirnya transaksi kesepakatanpun akan terjadi.

Peran sosial dalam jual beli tentu akan terbentuk dalam tuturan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli. Tuturan, akan mempengaruhi pilihan tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual dalam melakukan negosiasi. Oleh sebab itu, dalam perilaku bertutur, kegiatan jual beli mutlak mengikuti norma yang berlaku dalam komunitas masyarakat tersebut sebagai budaya tutur dalam interaksi jual beli.

Oleh sebab itu, penggunaan konteks negosiasi berhadapan untuk menyatakan penolakan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, dalam konteks negosiasi peristiwa tutur yang dilakukan penjual menyatakan maksud memerintah yang diekspresikan dalam perintah biasa untuk mengungkapkan penolakan, penjual mengarahkan pembeli pada barang yang lain “inimo ki ambil, Bu”,... pada data (11), yang mengandung maksud memerintah yang ditunuukan pada ekspresi pada sebuah penolakan .

Data penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan dalam prnyampain perintah untuk menyatakan penolakan dengan pengalihan topik hanya terjadi dalam konteks negosiasi dan tidak ditemukan dalam proses pranegosiasi maupun transaksi. Hal yang demikian mengindikasikan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan cukup dominan dalam penyampaian tuturan dalam bentuk perintah untuk mengungkapkan penolakan dengan pengalihan topik berkenan dengan barang dagangan yang diujakannya.

Adapun penggunaan negosiasi berhadapan untuk mengungkapkan penolakan yang diekspresikan dalam bentuk ungkapan penolakan dengan larangan, dapat diamati pada kutipan ketiga tuturan berikut.

- (01) Pembeli: Enam Puluh (Rp60.000,00) boleh.
- (02) Penjual: Jangan yang itu, Daeng, yang ini saja, sama harga tapi model beda.

Tindak tuturan pada data di atas, menunjukkan penolakan penjual atas penawaran pembeli, namun tetap menyampaikan dengan ramah pada kalimat “Jangan yang itu, Daeng” sama dengan yang dituturkan oleh penjual yang lain, seperti data berikut.

- (11) Pembeli: Empat lima (Rp45.000,00) ya.
- (12) Penjual: Jangan Bu, masih rugi Kasian.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu pilihan negosiasi tutur yang mencirikan identitas jual beli dalam konteks negosiasi ialah negosiasi berhadapan. Tuturan, (02) dan (12) adalah perintah persuasif yang menggambarkan penggunaan negosiasi berhadapan sebagai bentuk penolakan yang dilakukan oleh penjual, namun tetap menjaga kesopansantunan sebagai seorang yang membutuhkan pembeli.

Ketiga tuturan di atas merupakan variasi ungkapan penolakan dengan larangan sebagai representasi budaya tutur jual beli. Peran sosial yang ada dalam proses jual beli telah memenuhi pilihan konteks negosiasi tutur. Perintah-perintah dalam transaksi menempatkan hubungan sosial yang membawa penjual dan pembeli ke arah komunikasi yang berkualitas.

Latar ketiga perintah itu mengindikasikan bahwa kondisi psikologis sebagai latar tuturan tentu dapat meningkatkan kepercayaan pembeli. Oleh sebab itu, dalam konteks negosiasi berhadapan dapat langsung menyatakan penolakan dari penjual maupun pembeli. Terkait dengan tuturan jual beli, ketiga perintah persuasif itu bertujuan untuk menyatakan

penolakan secara berhadapan, sehingga penggunaan negosiasi berhadapan oleh penjual dan pembeli dianggap sebagai sebuah hal yang wajar, karena apa yang dinyatakan dalam tuturannya sama dengan maksud yang dikandungnya. Oleh sebab itu, perilaku jual beli yang mempertimbangkan latar, partisipan dan tujuan tuturan sebagai dasar penggunaan negosiasi berhadapan, merupakan bagian dari budaya tutur jual beli dalam konteks negosiasi.

Maksud tuturan (12), (22), dan (34) adalah perintah dengan melarang, yang diekspresikan dalam tuturan berwujud perintah larangan untuk mengungkapkan penolakan. Tuturan “jangan Bu, ...” pada [5.47] (02), mengandung maksud perintah yang diekspresikan dalam perintah larangan untuk mengungkapkan penolakan. Dalam konteks peristiwa tutur lain, penjual menyatakan maksud pemerintah yang diekspresikan dalam perintah larangan untuk mengungkapkan penolakan “Jangan Bu, ...” pada (12).

Dalam konteks peristiwa tutur lainnya lagi, Penjual menyatakan maksud memerintah yang diekspresikan dalam perintah larangan sebagai ungkapan penolakan dengan menyatakan “Jangan Bu...” (12). Tuturan tersebut menunjukkan bahwa apa yang diperintahkan sama dengan maksud tuturan, yaitu maksud memerintah diekspresikan dalam tuturan berwujud perintah. Data penelitian juga menunjukkan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan dalam penyampaian perintah untuk menyatakan penolakan dengan larangan hanya terjadi dalam konteks negosiasi dan tidak ditemukan dalam pranegosiasi maupun transaksi. Hal yang demikian mengindikasikan bahwa penggunaan negosiasi berhadapan cukup dominan dalam penyampaian tuturan bermodus perintah untuk mengungkapkan penolakan berkenaan dengan barang dagangan yang dijajarkannya.

Adapun penggunaan negosiasi berhadapan untuk mengungkapkan penolakan yang diekspresikan dalam bentuk ungkapan penolakan dengan meminta dapat diamati pada kutipan ketiga tuturan berikut.

- (45) Pembeli: Dua lima (Rp25.000,00) Mbak?
- (46) Penjual: Tambah dua ribu (Rp2.000,00), Ndik

Konteks: Dituturkan dengan ramah oleh seorang wanita penjual pakaian (baju wanita) dengan seorang wanita di Pasar Maricayya Makassar.

- (50) Pembeli: Nggak mau, delapan setengah aja.
- (51) Penjual: Tambah lagi Mbak.

Konteks: dituturkan dengan ramah oleh seorang pria penjual aksesoris (kalung) dengan seorang wanita di pasar Maricayya Makassar.

- Pembeli: Boleh lima puluh nggak (Rp50.000,00)?
- Penjual: Tambah ki sike'de, Daeng.

Konteks: dituturkan dengan ramah oleh seorang wanita penjual sepatu dengan seorang pria di pasar Maricayya Makassar.

- Data yang lain dapat dilihat pada tuturan berikut.
- Pembeli: Empat lima (Rp45.000,00), gimana?
- Penjual: Tambah dua ribu (Rp2.000,00).

Konteks: Dituturkan oleh seorang pria penjual sepatu dengan pria di pasar Maricayya Makassar.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa salah satu wujud kosantunan dalam negosiasi tutur yang mencirikan sapaan kekerabatan bagi penjuak kepada pembeli, dalam melakukan perintah kepada penjuang. Ketiga tuturan itu merupakan variasi ungkapan penolakan dengan meminta sebagai representasi budaya tutur jual beli. Peran sosial jual beli sebagai bawahan dalam bertutur, tutur memengaruhi pilihan negosiasi tutur.

Perintah-perintah tersebut menempatkan jual beli pada peran sosialnya sebagai bawahan dalam betutur. Oleh sebab itu, dalam perilaku berbahasa untuk menyatakan penolakan, jual beli mutlak mengikuti norma yang berlaku dalam komunitas masyarakat tersebut sebagai budaya tutur dalam interaksi-jual beli. Latar ketiga perintah itu mengindikasikan bahwa kondisi psikologis sebagai latar tuturan tidak terkait dengan penyelamatan muka. Oleh sebab itu, penggunaan negosiasi berhadapan untuk menyatakan penolakan oleh jual beli, merupakan pilihan yang wajar. Terkait dengan tujuan tuturan jual beli, ketiga perintah persuasif itu bertujuan untuk menyatakan penolakan secara berhadapan, sehingga penggunaan negosiasi berhadapan oleh jual beli merupakan pilihan yang wajar, karena apa yang dinyatakan dalam tuturannya sama dengan maksud yang di kandunginya. Oleh sebab itu, perilaku wairaniaga yang mempertimbangkan latar, partisipan dan tujuan tuturan sebagai dasar negosiasi berhadapan, merupakan bagian dai budaya tutur jual beli dalam konteks negosiasi. Hal yang demikian mengindikasikan bahwa penggunaan model kesantunan penolakan dalam konteks negosiasi merupakan hal dapat diterima dalam proses transaksi.

## **PENUTUP**

Terdapat tiga hal pokok dalam penelitian ini. Pertama, pada penelitian yang berjudul “Kesantunan Tindak Tutur Penolakan Penjual dalam Konteks Negosiasi di Pasar Maricayya” terdapat variasi penggunaan negosiasi yang dapat dilihat pada variasi tutur, bahwa sebagian besar penjual melakukan penolakan secara halus apabila ada pembeli melakukan penawaran, sekalipun pembeli ada yang merasa jengkel atau memaksakan kehendaknya. Variasi yang dimaksud adalah variasi kebijaksanaan, variasi, penerimaan, variasi kesepakatan/kecocokan, variasi kesimpulan, dan variasi kekerabatan. Kedua, wujud kesantunan penolakan yang diucapkan oleh penjual dalam bentuk verbal yang tetap menjaga tata kesopansantunan jual beli, sehingga pembeli tidak merasa dikecewakan.

Penelitian ini berdasarkan pada kajian Pragmatik, yang menggunakan teori fungsi dan enografi komunikasi dalam melakukan penolakan konteks negosiasi. Tindak tutur dapat digunakan untuk mengidentifikasi tindakan dalam tuturan penolakan penjual dalam jual beli di pasar Maricayya Kota Makassar.

Penulisan ini diharapkan dapat berguna bagi pembaca dan kami mengharapkan saran dari rekan rekan sekalian untuk menambah informasi atau memperoleh buku (referensi) dari segala penjuru, dan dapat bermanfaat bagi setiap yang membacanya serta mengerti maksud dan isinya. Maka dari itu, saya mengharapkan kritik dan saran dari rekan rekan sekalian baik dari kalangan mahasiswa ataupun dosen. Semoga dapat membantu lebih baik dari sebelumnya.

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian dapat menambah wawasan pengetahuan terkait dengan kesantunan tindak tutur penolakan dalam kontek negosiasi di pasar Maricayya Kota Makassar; dan diharapkan dapat membantu mengembangkan keilmuan khususnya dalam bidang pragmatik sehingga keterampilan berbahasa dapat lebih ditingkatkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Aini, N. (2019). Bahasa Indonesia Sebagai Alat Media Komunikasi Sehari-Hari. <https://doi.org/10.31219/osf.io/dazfj>
- Ambarwati, F. (2018). Strategi Lobi dan Negosiasi Untuk Mencapai Kesepakatan Penjual Dan Pembeli Dalam Bisnis Properti (Studi Diskriptif Pada Arion Primera Properti Periode 10 April 2018–10 Juli 2018) (Doctoral dissertation, Universitas Mercu Buana Yogyakarta). <http://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/id/eprint/3327>
- Andianto, Mujiman Rus. (2013). Pragmatik: Direktif dan Kesantunan Berbahasa. Yogyakarta: Gress Publising.

- Arifiyany, N., Ratna, M., & Trahutami, S. (2016). Pemaknaan Tindak Tutur Direktif dalam Komik "Yowamushi Pedal Chapter 87-93". *Japanese Literature*, 2(1), 1-12. <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/japliterature/issue/view/842>.
- Austin. (1962). (Chaer, Abdul. 2014). *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Cahyo, A. N. (2022). Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi dan Perlokusi Dalam Interaksi Penjual Dengan Pembeli Di Pasar Raya Mmtc. *Jurnal Serunai Bahasa Indonesia*, 19(2), 144-153. <https://doi.org/10.37755/jsbi.v19i2.675>
- Carlsnaes, W., Thomas Risse, B. A. S., Baehaqie, I., & Rizal, M. (2021). *Diplomasi, Tawar-Menawar dan Negosiasi: Handbook Hubungan Internasional*. Nusamedia.
- Chaer, Agustina. (2014). *Sosiolinguistik: Perkenalan Awal*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Dell Hymes. (1972). (Chaer, Agustina. 2014). *Sosiolinguistik: Perkenalan Awal*. Edisi Revisi. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Depdiknas. (2016). *Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) online*. Jakarta: Erlangga.
- Fujiastuti, A. (2014). Ragam Bahasa Transaksi Jual Beli di Pasar Niten Bantul. *BAHAISTRA*, 32(1).
- Hariadi, Try. (2014). "Penggunaan Bahasa dalam Transaksi Jual Beli di Warung 'Bude Sarmi' Jalan Surya Utama Jebres Surakarta (Sebuah Kajian Sosiolinguistik Lisan di Luar Kelas)" *Jurnal Pendidikan Bahasa*, Volume 3, Nomor 2 (hlm. 253-266).
- Hermawan, Agus. (2015). "Penerapan Prinsip Kerja Sama dalam Dialog ILC (Indonesia Lawyers Club), Tinjauan Pragmatik" *Jurnal NOSI*, Volume 3, Nomor 4 (hlm. 479-487). Putrayasa, I.B. 2014. *Pragmatik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Juniarti, J., & Pulungan, R. (2022). Pola Komunikasi dalam Melakukan Negosiasi Antara Pedagang Dan Pembeli Di Toko Panglong Ud Selamat Jaya. *Bahastra: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 7(1), 56-59. <https://doi.org/10.30743/bahastra.v7i1.5507>
- Mais, Y., & Purwanto, A. (2019). Integrasi Sosial Antara Masyarakat Pendatang Dengan Masyarakat Setempat Di Desa Trans Kecamatan Sahu Timur. *HOLISTIK: Journal of Social and Culture*, 12(1). <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/holistik/article/view/24581>
- Masran, S. (2020). Strategi Pedagang dalam Menawarkan Barang Dagangannya: Analisis Tindak Tutur Jual Beli di Pasar Grosir Sumatera Barat. *Ensiklopedia of Journal*, 3(1), 107-112. <https://doi.org/10.33559/eoj.v2i5.575>
- Oktaviani, A. (2022). Strategi Bargaining Penjualan Secara Langsung Dipasar Minggu dalam Menghadapi Persaingan Dengan Pasar Modern. *Jurnal Manajemen, Ekonomi, Keuangan dan Akuntansi*, 3(1), 507-513. <http://ejurnal.poltekkutaraja.ac.id/index.php/meka/article/view/166>
- Pramujiono, (2011). Representasi Kesantunan Positif-Negatif Brown dan Levinson dalam Wacana Dialog di Televisi jurnal [https://scholar.google.co.id/citations?view\\_op=view\\_citation&hl=id&user=cMx6VwAAAAJ&citation\\_for\\_view=cMx6VKwAAAAJ:IjCSPb-OGe4C](https://scholar.google.co.id/citations?view_op=view_citation&hl=id&user=cMx6VwAAAAJ&citation_for_view=cMx6VKwAAAAJ:IjCSPb-OGe4C)
- Putrayasa, Ida Bagus. (2014). *Pragmatik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Putro, K. Z., Amri, M. A., Wulandari, N., & Kurniawan, D. (2020). Pola interaksi anak dan orangtua selama kebijakan pembelajaran di rumah. *Fitrah: Journal of Islamic Education*, 1(1), 124-140. <https://doi.org/10.53802/fitrah.v1i1.12>
- Rahardi, Kunjana. (2003). *Berkenalan dengan Ilmu Bahasa Pragmatik*. Malang: Dioma.
- Renaldi, R. (2021). *Tindak Tutur Komunikasi Fatis: Studi Kasus Pembeli dan Penjual Motor Bekas Di Daerah Condet Jakarta Timur (Bachelor's thesis, Jakarta: FITK UIN Syarif Hidayatullah Jakarta)*. <https://repository.uinjkt.ac.id/dspace/handle/123456789/60615>
- Subhani, S., Harinawati, H., Ali, M., & Maulidayanti, M. (2021). *Negosiasi Pembeli Dan Pedagang Di Pasar Tradisional Geudong (Studi pada Penjual Pakaian Dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara Periode Bulan Januari-Mei 2021)*. *Jurnal Jurnalisme*, 10(1), 91-103. <https://doi.org/10.29103/jj.v10i1.4884>
- Sudono, Agus. (2012). "Pola Pemilihan Bahasa dalam Jual Beli di Pasar Tradisional: Studi Kasus di Pasar Winong, Kabupaten Pati," dalam *Proceedings International Seminar Language Maintenance and Shift II*, 5—6 Juli 2012, hlm.275.
- Sulistyo, Edy Tri. (2013). *Pragmatik Suatu Kajian Awal*. Surakarta: UNS Press.

- Sonia, W., Setiawan, H., & Meliasanti, F. (2021). Analisis Tindak Tutur Pedagang di Pasar Karangjati sebagai Bahan Ajar Teks Negosiasi Tingkat SMA (Tinjauan Pragmatik). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(3), 10188-10194. <https://www.jptam.org/index.php/jptam/article/view/2599>
- Susanto, R. (2021). Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional di Kota Kolaka: Analisis Pragmatik (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin). <http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/4790/>
- Susanto, R., Gusnawaty, G., & Abbas, A. (2021). Pola Tuturan Negosiasi Penjual Sebagai Upaya Meraih Minat Pembeli. *Al-MUNZIR*, 14(1), 125-136. <http://dx.doi.org/10.31332/am.v14i1.2365>
- Tarigan, Henry Guntur. (2015). *Pengajaran Pragmatik*. Bandung: Angkasa.
- Triwahyuni, S., Rusminto, N. E., & Mustofa, A. (2019). Tindak Tutur Komisif Penjual dan Pembeli di Pasar Tradisional Gunung Batu Tanggamus. *Jurnal Kata (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya)*, 7(1 Apr). <http://jurnal.fkip.unila.ac.id/index.php/BINDO1/article/view/17435>
- Wardoyo, C. (2016). Metode dan strategi penerjemahan istilah-istilah pragmatik dalam buku “pragmatics” karya George Yule ke dalam bahasa Indonesia. *Al-Tsaqafa: Jurnal Ilmiah Peradaban Islam*, 13(02), 383-394. <https://doi.org/10.15575/al-tsaqafa.v13i02.1984>
- Yule, George. (1996). *Pragmatik*. Terjemahan oleh Indah Fajar Wahyuni. 2014. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.