

ANALISIS PRAGMATIK



Agus Yuliantoro dilahirkan di Karanganyar pada tanggal 4 Oktober 1959. Riwayat pendidikan dimulai di: Pendidikan Sekolah Dasar (1971) dan Sekolah Menengah Pertama (1974) ditempuh di Kampungnya, Kebakkramat, Karanganyar. Pendidikan selanjutnya pada Sekolah Pendidikan Guru Kristen Surakarta (1977) dan kemudian melanjutkan pendidikan di UNS, Fakultas Sasdaya, jurusan Sastra Indonesia (1983).

Setelah lulus dari S1 UNS, mengajar di beberapa Sekolah: SMP Dharma Pancasila Surakarta; PGA Kristen Kharismatika Surakarta; dan Institut Theologia Kharismatika Surakarta (sekarang Intheos). Pada tahun 1986 diangkat sebagai PNS Kopertis Wilayah VI Jawa Tengah, sebagai dosen DPK di IKIP YP Klaten, yang sekarang menjadi Universitas Widya Dharma Klaten.

Pada tahun 1994 melanjutkan pendidikan di S2 UGM pada jurusan Sastra Indonesia dan Daerah, lulus pada tahun 1997. Tahun 2007 melanjutkan studi di S3 UNS, jurusan Linguistik, minat utama Linguistik Pragmatik dan lulus pada tahun 2014.

Pekerjaan yang pernah dijalani adalah sebagai guru bidang studi bahasa Indonesia di beberapa Sekolah Menengah Pertama (1982 – 1984); Sekolah Menengah Atas (1983 – 1984); Sekolah Menengah Kejuruan (1983 – 1984); dan Institut (1983 -1985). Pada tahun 1986 hingga sekarang sebagai dosen DPK di Universitas Widya Dharma Klaten, pada Program Pascasarjana, Program Studi Pendidikan Bahasa.

Buku hasil karyanya adalah *Penelitian Tindakan Kelas dengan Metode Mutakhir, Pengajaran Apresiasi Puisi* dan buku *Analisis Pragmatik* ini merupakan buku yang ketiga. Beberapa buku lainnya yang masih dalam proses penerbitan antara lain: *Metodologi Penelitian Kualitatif; Teori dan Analisis Prosa Fiksi; Teori Drama; dan Kritik Sastra*.



Agus Yuliantoro
ANALISIS PRAGMATIK

Agus Yuliantoro

ANALISIS PRAGMATIK



ANALISIS PRAGMATIK

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

Undang-undang Nomor 28 Tahun 2014

Perubahan atas Undang-undang Nomor 7 Tahun 1987

Perubahan atas Undang-undang Nomor 6 Tahun 1982

Perubahan atas Undang-undang Nomor 19 Tahun 2002

Tentang Hak Cipta

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Agus Yuliantoro

ANALISIS PRAGMATIK

Unwidha PRESS

ANALISIS PRAGMATIK

Hak Cipta © Agus Yuliantoro. 2020

Penulis

Dr. Agus Yuliantoro, M.Hum

Editor

Nanik Herawati

Ilustrasi Sampul

UNS Press

Penerbit



UNWIDHA Press

Lantai 2 Gedung Retorat UNWIDHA

Jl. Ki Hajar Dewantara, Klaten 57438

Telp. (0272) 322363 Fax. 0272-323288

Website : www.unwidah.ac.id

E-mail : unwidahpress@unwidha.ac.id



UNWIDHA Press anggota APPTI

(Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia)

Percetakan

Penerbitan dan Percetakan UNS (UNS Press)

Jl. Ir. Sutami No. 36 A Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia 57126

Telp. (0271) 646994 Psw. 341 Fax. 0271-7890628

Website: www.unspress.uns.ac.id

Email: unspress@uns.ac.id

Cetakan 1, Edisi 1, Agustus 2020

Hak Cipta Dilindungi Undang-undang

All Rights Reserved

ISBN 978-602-60734-3-3

KATA PENGANTAR

Ilmu pragmatik merupakan ilmu baru dibanding dengan semiotik dan linguistik. Oleh karena itu, pragmatik sering dianggap sebagai cabang ilmu semiotik atau juga sebagai cabang ilmu linguistik. Sebagai ilmu baru, tentu saja ada sebageian orang yang sudah mengenal, mandalami, dan melakukan penelitian, namun juga ada pula sebagian yang belum mengenal “pragmatik” sebagai ilmu yang mandiri. Dikatakan mandiri karena objek kajian “prgamatik” berbeda dengan objek kajian linguistik dan semiotik (meskipun tidak lepas sama sekali atau bisa dikatakan sebagai perkembangan dari linguistik dan semiotik). Objek kajian pragmatik adalah *speech act* ‘tindak tutur’.

Sudah banyak referensi tentang buku-buku pragmatik yang berbahasa Indonesia, namun demikian kelengkapan dari berbagai sudut pandang sangatlah perlu, agar pengetahuan bagi para peneliti dan pendidik di bidang ilmu pragmatic semakin luas dan berkembang ke arah yang lebih positif.

Untuk itu, buku ini mencoba mendeskripsikan beberapa teori yang berhubungan dengan ruang lingkup kajian pragmatik dan penerapannya dalam penelitian pragmatik. Teori komunikasi sebagai dasar munculnya ilmu pragmatik dideskripsikan di awal dan secara berurutan dideskripsikan keterkaitan teori komunikasi dengan prnsip kerja sama (*cooperative principle*) dari Grice..

Kritik terhadap teori Grice tentang prinsip kerja sama (*cooperative principle*) diuraikan pada Bab berikutnya, yaitu teori relevansi dan teori kesantunan (*politeness principle*) dari beberapa ahli. Teori *speech act* merupakan urutan berikutnya dengan uraian secara singkat inti dari teori tentang *speech act* atau tindak tutur.

Teori *speech act* atau tindak tutur mulai dari Austin sampai dengan Kreidler diuraikan dan dibandingkan pada bab berikutnya. Gambaran tentang *speech act* dapat dipelajari secara detail di bab ini. Kelebihan dan kelemahan masing-masing teori *speech act* atau tindak tutur dari para ahli dapat diamati secara kesejarahannya, sehingga perbandingan secara diakronis maupun secara sinkronis dari teori *speech act* dapat diambil manfaatnya. Pada bab yang terakhir dideskripsikan contoh analisis pragmatik yang diambil dari sebuah penelitian.

Pada kesempatan ini perkenankan saya menyebut sebuah nama: Dr. Sudaryanta pakar linguistik Indonesia yang juga sudah dikenal secara internasional. Beliau adalah teman saya, guru saya, Bapak saya, dan Eyang guru saya yang memberi inspirasi di bidang kehidupan keilmuan saya. Beliau yang memberi dorongan kepada saya agar selalu menyampaikan ide-ide kepada masyarakat luas agar dapat dipetik manfaatnya. Untuk itu, Beliau selalu mendorong untuk menulis dan menulis. Dan beberapa buku saya yang telah terbit adalah hasil inspirasi dari Beliau. Untuk itu, pada kesempatan ini kami sampaikan rasa hormat yang setinggi-tingginya dan terima kasih saya. Mudah-mudahan buku ini bermanfaat bagi masyarakat banyak pada umumnya dan para pecinta ilmu bahasa pada khususnya, sesuai yang diharapkan beliau Bapak Dr. Sudaryanta.

Sebagai manusia biasa, tentu saja buku ini tidak lepas dari kesalahan dan kelemahan, untuk itu kritik dan saran dari pembaca sangat kami harapkan agar di edisi berikutnya dapat direvisi yang menjadikan buku ini semakin baik dan bermanfaat.

Klaten, Agustus 2020

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Tentang Pragmatik	1
B. Pengertian Pragmatik	6
BAB II TEORI PRAGMATIK	13
A. Konteks dalam Pragmatik	13
B. Taksonomi Tindak Tutur dan Kondisi Kelayakan	18
1. Teori Austin	18
2. Teori Searle	24
3. Teori Leech	26
4. Teori Kreidler	27
5. Teori Allan	34
C. Teori Implikatur	36
D. Strategi Tindak Tutur	40
E. Prinsip Kerjasama	46
F. Prinsip Kesantunan	52
1. Teori Kesantunan Brown dan Gilman (1968)	52
2. Teori Lakoff (1973)	53
3. Teori Kesantunan Leech (1983)	55
4. Teori Kesantunan Brown dan Levinson (1992) ...	57
5. Teori Kesantunan Asim Gunarwan (2003)	59
6. Teori Kesantunan Pranowo (2012)	61
7. Teori Kesantunan Beberapa Ahli	63
BAB III TINDAK TUTUR PENOLAKAN MASYARAKAT SURAKARTA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL	67
A. Transaksi Jual-beli di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta	68
B. Transaksi Jual-beli di Pasar Kebakkramat, Karanganyar	89
C. Transaksi Jual-beli di Pasar Sunggingan, Boyolali ...	101
D. Tema-tema Penolakan pada Transaksi Jual-beli di Surakarta	115

BAB IV TINDAK TUTUR PENOLAKAN MASYARAKAT BANYUMAS DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL	129
A. Transaksi Jual-beli di Pasar Manis, Purwokerto	129
B. Transaksi Jual-beli di Pasar Wangon, Banyumas	151
C. Transaksi Jual-beli di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas	163
D. Tema-tema Penolakan Transaksi Jual-beli di Banyumas	175
BAB V PERBANDINGAN PENOLAKAN DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL SURAKARTA (S) DAN BANYUMAS (B)	191
A. Rangkaian Penolakan	193
B. Relasi Prinsip Kerjasama – Prinsip Kesantunan	209
C. Perbedaan Strategi Penolakan di S dan B	223
BAB VI HASIL ANALISIS	231
A. Penolakan dengan Penanda Lingual <i>matur nuwun</i> dan <i>nibake</i>	231
B. Ada Perbedaan Ciri Kesantunan dalam Penolakan di Surakarta dan Banyumas	238
C. Penolakan Transaksi Jual-beli dalam Rangka Kompromi	245
BAB VII PENUTUP	249
A. Simpulan	249
B. Implikasi	254
C. Saran-saran	255
DAFTAR PUSTAKA	256

BAB I

PENDAHULUAN

A. Tentang Pragmatik

Pragmatik merupakan bidang kajian yang relatif belum lama atau masih muda kemunculannya. Morris (1995:50) mengungkapkan buah pikirannya tentang ilmu semiotik yang membagi menjadi tiga macam bidang kajian, yaitu sintaksis, semantik, dan pragmatik. Pemikirannya tentang ketiga hal itu, merupakan *cikal- bakal* munculnya kajian ilmu pragmatik.

Morris sebagai penggagas pragmatik dilandasi oleh bidang keahliannya, yaitu ilmu semiotik. Oleh karena itu, ketiga bidang kajian: sintaksis, semantik, dan pragmatik dimasukkan sebagai bagian ilmu semiotik atau dengan kata lain semiotik membawahi ilmu linguistik. Selama ini, kebanyakan orang menganggap bahwa pragmatik itu bagian dari ilmu linguistik, sehingga di beberapa Perguruan Tinggi di Indonesia, yang ada adalah program studi linguistik dan belum ada program studi semiotik.

Semiotik sebagai ilmu yang cakupannya lebih luas dibandingkan dengan linguistik, diperkenalkan oleh Peirce (1995:45). Semiotik adalah ilmu tentang tanda-tanda yang oleh Peirce disebutkan ada sepuluh (10) prinsip klasifikasi tanda. Sepuluh prinsip klasifikasi tanda ini merupakan kombinasi dari trikotomi tanda, yaitu ikon, indeks, dan simbol. Kombinasi dari trikotomi tanda menjadi sepuluh prinsip klasifikasi tanda dapat dilihat pada tabel berikut.

<i>Trichotomy</i> <i>Category</i>	I	II	III
	<i>of the represntamen</i>	<i>of relation to object</i>	<i>of relation to interpretant</i>
<i>Firstness</i>	<i>qualisign</i>	<i>icon</i>	<i>rheme</i>
<i>Secondness</i>	<i>sinsign</i>	<i>index</i>	<i>dicent</i>
<i>Thirdness</i>	<i>legisign</i>	<i>symbol</i>	<i>argument</i>

Peirce's three trichotomies of sign

Paparan Peirce itu, menunjukkan bahwa semiotik dapat meliputi bidang ilmu apa saja (kedokteran, fisika, kimia, hukum, dan sebagainya), karena sistem tanda yang digunakan manusia dalam kehidupan sehari-hari merambah di berbagai bidang ilmu. Oleh karena itu, beberapa ahli mengusulkan bidang kajian sintaksis, semantik, dan pragmatik ditambah dengan istilah linguistik, sehingga menjadi linguistik sintaksis, linguistik semantik, dan linguistik pragmatik. Penambahan istilah linguistik itu dimaksudkan untuk mengkhususkan bidang kajian agar tidak terlalu melebar ke berbagai bidang kajian.

Secara historis, pada awalnya pragmatik belum dibicarakan sebagai bagian bidang kajian linguistik. Komponen-komponen kajian linguistik meliputi: fonologi, morfologi, sintaksis, dan semantik. Oleh karena itu, jika tidak ditambah dengan istilah linguistik, pragmatik dapat masuk bidang kajian semiotik (bidang ilmu yang lebih luas dibandingkan dengan linguistik). Beberapa ahli semiotik mengkaji pragmatik sebagai sistem tanda, sedangkan beberapa ahli linguistik memasukkan pragmatik sebagai komponen kajian linguistik. Jika masuk kajian linguistik, pertanyaan yang muncul kemudian adalah masuk komponen apa dalam kajian linguistik?

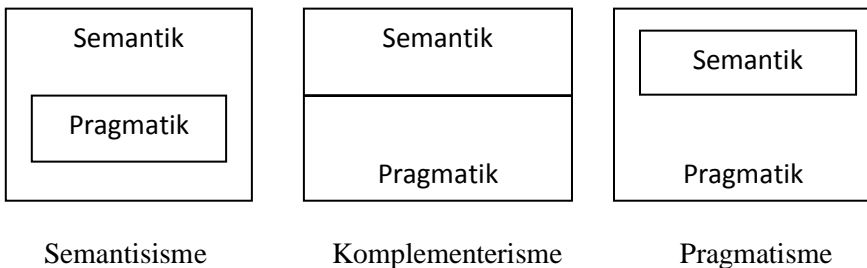
Kreidler (1998) dalam bukunya “*Introducing English Semantics*” memasukkan pragmatik pada kajian komponen semantik. Semantik merupakan ilmu yang mengkaji makna dan pragmatik juga mengkaji makna. Perbedaan antara keduanya adalah: semantik mengkaji makna berdasarkan koteks (hubungan struktur kata), sedangkan pragmatik mengkaji makna berdasarkan konteks (hubungan dengan situasi dan budaya). Dengan demikian, pragmatik merupakan pengembangan dari komponen semantik dalam kajian ilmu linguistik.

Leech (1983) berpendapat bahwa apa yang dikaji dalam pragmatik tidak dikaji dalam semantik, tetapi pragmatik dapat melengkapi kajian semantik. Antara pragmatik dan semantik saling melengkapi dalam

mengkaji makna, oleh karena itu, hubungan antara keduanya bersifat komplementer atau saling melengkapi. Sesuatu yang tidak selesai dikaji secara semantik dapat dilengkapi dengan kajian secara pragmatik. Kenyataannya memang pragmatik berkembang setelah ilmu semantik, sehingga wajar jika pragmatik perkembangan dari semantik.

Lebih lanjut Leech (1983:8-10) membandingkan kajian antara semantik dan pragmatik. Pertama, semantik memperlakukan makna sebagai suatu hubungan yang melibatkan dua segi (*dyadic*), sedangkan pragmatik memperlakukan makna sebagai suatu hubungan yang melibatkan tiga segi (*triadic*). Kedua, semantik mengkaji makna X (kata, frasa, klausa, dan kalimat), sedangkan pragmatik mengkaji daya tuturan: apa yang dimaksud penutur dengan mengatakan X.

Beberapa ahli ada yang membedakan antara semantik dan pragmatik: pertama, ada ahli yang berpandangan bahwa pragmatik merupakan bagian dari semantik (*semantisisme*); kedua, ada ahli yang berpendapat bahwa antara semantik dan pragmatik saling melengkapi (*komplementerisme*); dan ketiga, ada ahli yang berpandangan bahwa pragmatik merupakan kajian yang lebih luas dari semantik (*pragmatisme*). Leech (1983:9) membandingkan beberapa pandangan tentang hubungan semantik dengan pragmatik sebagai berikut.



Kembali ke pandangan Morris yang telah diuraikan sebelumnya, bahwa pragmatik sebagai bagian dari ilmu semiotik. Sebagai bagian dari ilmu semiotik, maka ilmu pragmatik merupakan ilmu yang mempelajari penggunaan tanda-tanda yang dituturkan oleh peserta tutur. Penutur menyampaikan tanda-tanda kepada mitra tutur dan mitra tutur berusaha memahami maksud tanda-tanda itu.

Pandangan Morris merupakan awal munculnya ilmu pragmatik yang kemudian dilahirkan oleh Austin. Dalam bukunya *How to do things with words* (1955), Austin menciptakan istilah *speech act* (tindak tutur). Dia berpandangan bahwa dalam bertutur seseorang juga melakukan tindakan. Pandangan inilah yang menjadi dasar kajian pragmatik, artinya

bahwa analisis dengan topik pragmatik tidak dapat dilepaskan dari tindak tutur. Topik-topik tentang pragmatik seperti *presupposition* 'praanggapan', *entailment* 'lanjuran', implikatur, prinsip kerja sama, prinsip kesantunan, dan lain sebagainya didasarkan pada tindak tutur. Jadi, pada dasarnya kajian tentang tindak tutur seperti yang dikemukakan oleh Austin adalah kajian tentang pragmatik.

Speech act 'tindak tutur' yang digagas oleh Austin yang merupakan lanjutan dari pemikiran Morris, pada perkembangannya cenderung sebagai objek penelitian pragmatik. Manusia dalam berkomunikasi sehari-hari tidak lepas dari penggunaan bahasa. Bahasa yang digunakan oleh peserta tutur mengandung maksud yang harus dipahami oleh peserta tutur itu sendiri agar komunikasi bisa lancar. Jika terjadi pemahaman yang berbeda terhadap tindak tutur yang disampaikan oleh satu di antara peserta tutur, maka komunikasi menjadi terhambat. Jadi, pemahaman terhadap arti tindak tutur yang disampaikan dalam suatu percakapan oleh peserta tutur harus dilihat berdasarkan konteks tuturan itu berlangsung. Dengan demikian, studi tindak tutur sebagai objek kajian pragmatik yang telah diletakkan dasar-dasarnya oleh Austin perlu dikaji lebih mendalam langkah-langkah secara sistemik agar secara teoretik dapat dimengerti oleh pemerhati studi pragmatik.

Teori tindak tutur juga dikemukakan de Saussure (1988:86-87), bahwa bahasa dibedakan menjadi dua, yaitu *parole* dan *langue*. *Langue* perlu agar *parole* dapat saling dipahami dan menghasilkan segala dampaknya, tetapi *parole* perlu, agar *langue* terbentuk. Faktanya, *parole* selalu mendahului. Bagaimana mungkin kita menghubungkan suatu gagasan dengan suatu gambar verbal, seandainya orang tidak terlebih dahulu menangkap hubungan tersebut di dalam suatu pertuturan? Di lain pihak, hanya dengan mendengar orang lainlah kita belajar bahasa ibu kita; bahasa ibu melembaga di dalam otak kita hanya yang melalui urutan pengalaman yang tak terhitung jumlahnya. Jadi, ada saling ketergantungan antara *langue* dan *parole*; *langue* sekaligus alat dan produk *parole*. *Langue* adalah sesuatu yang ada pada setiap individu, sama bagi semuanya dan berada di luar kemauan penyimpanannya. *Parole* adalah jumlah dari apa yang dituturkan orang dan mengandung: (a) kombinasi individual, yang tidak tergantung dari kemauan mereka yang menuturkannya, (b) tindak pembunyian yang juga sukarela, dan perlu bagi pengungkapan kombinasi-kombinasi *langue* dan *parole*.

Pandangan de Saussure itu lebih cenderung sebagai tindak tutur yang lebih menekankan pada faktor-faktor kemampuan berbahasa secara individual. Suatu tindak tutur yang dikemukakan oleh seorang penutur tergantung pada *langue* yang dimiliki oleh penutur itu sendiri. *Langue* sang penutur akan dinampakkan pada *parole* yang bisa didengar oleh

mitra tutur. Jadi, *langue* tergantung pada penutur dan *perole* selain tergantung pada faktor individual juga tergantung pada kemampuan untuk menuturkan.

Perkembangan selanjutnya, istilah pragmatik dinyatakan oleh Chomsky sebagai perkembangan ilmu linguistik. Tata bahasa generatif yang dirumuskan Chomsky sejak kira-kira 1970 semakin kehilangan kedudukannya sebagai paradigma linguistik. Banyak muncul inovasi pemikiran para linguis yang jangkauannya lebih luas dibandingkan cakupan tatabahasa generatif. Akibat dari pemikiran dalam cakupan yang luas itu, muncullah kajian sosiolinguistik, psikolinguistik, etnolinguistik, dan yang terbaru adalah pragmatik. Ancangan-ancangan yang dipakai dari pemikiran itu adalah pergeseran arah dalam ilmu linguistik, yaitu dari ‘kompetensi’ ke arah ‘performansi.’ Chomsky (dalam Levinson, 1991:7) membedakan antara *competence* dan *performance* yang kemudian mendefinisikan: *pragmatics is concerned solely with performance principles of language use.* ‘pragmatik semata-mata mengenai prinsip-prinsip performansi penggunaan bahasa.’

Berdasarkan paparan para ahli yang telah diuraikan sebelumnya, dapat dibedakan sudut pandang mereka, yaitu para ahli yang beraliran formalisme dan para ahli yang beraliran fungsionalisme. Aliran formalisme memandang linguistik sebagai ilmu yang mempelajari bentuk-bentuk bahasa (dari morfem hingga teks). Morfem, frase, klausa, dan kalimat dikaji berdasar struktur yang membentuknya; istilah teks digunakan dalam hubungan antar komponen yang membentuknya. Aliran fungsionalisme mengkaji fungsi bahasa (dari tuturan hingga wacana). Tuturan (*speech*) merupakan penggunaan bahasa yang berbeda dengan istilah kalimat; istilah wacana mengacu pada fungsi tuturan yang membentuknya.

Perbedaan aliran formalisme dan fungsionalisme itu dapat dilihat pada kolom-kolom berikut ini.

No.	Formalisme	Fungsionalisme
1	Pokok bahasanya adalah apa yang diketahui oleh peserta tutur (“kompetensi linguistik”)	Pokok bahasanya adalah apa yang dapat dilakukan oleh peserta tutur dengan bahasa
2	Keberadaan bahasa merupakan wujud kemampuan otak manusia yang diwarisi secara genetis	Keberadaan bahasa merupakan evolusi yang sesuai dengan kebutuhan penggunaannya

3	Kesemestaan bahasa merupakan anugerah biologis yang dimiliki manusia	Kesemestaan bahasa merupakan kebudayaan yang mempunyai kesamaan kebutuhan komunikasi
4	Manusia belajar bahasa dengan <i>language association device</i> 'cara menghubungkan bahasa'	Pertama manusia belajar bahasa dengan berinteraksi antar manusia dalam situasi yang menuntut penggunaan bahasa

B. Pengertian Pragmatik

Sejarah perkembangan pragmatik dapat dirinci berdasarkan sumbangan para pakar linguistik. Bidang kajian pragmatik merupakan hal yang relatif masih baru. Awal munculnya pemikiran kajian pragmatik adalah buah pikiran dari Morris (1938) yang membagi ilmu semiotik menjadi tiga bidang kajian, yaitu sintaksis, semantik, dan pragmatik. Pandangannya didasarkan pada ilmu semiotik, maka dalam mengembangkan pemikirannya tentang pragmatik dilihat dan didasarkan pada bahasa sebagai tanda. Hal ini sesuai dengan pendapat Morris (dalam Trosborg, 1995:1) yang menggunakan istilah pragmatik sebagai studi tentang hubungan tanda-tanda dengan penafsir. *The modern usage of pragmatics was first introduced by Morris, who used the term in a very broad sense to refer to the study of "the relation of signs to interpreters"*. 'penggunaan pragmatik secara modern pertama kali diperkenalkan oleh Morris, yang menggunakan istilah itu dalam pengertian yang luas untuk mengacu pada pengkajian tentang hubungan tetanda dengan penafsirnya.'

Setelah pandangan para linguis pendahulu yang mempunyai andil dalam perkembangan pragmatik, kemudian dilanjutkan para linguis modern yang melanjutkan dan mengembangkan pemikiran tentang pragmatik. Para linguis itu antara lain: Gazdar (1979); Heathtrington (1980); Leech (1983); Mey (1993); Yule (1991); Kreidler (1998); dan Verschueren (1999).

Gazdar (1979:2) menerangkan bahwa *pragmatics has as its topic those aspect of the meaning of utterances with cannot be accounted for by straight forward reference to the truth conditions of the sentences uttered*. 'Pragmatik, topiknya adalah aspek makna tuturan yang tidak dapat diterapkan dengan referensi langsung ke kondisi-kondisi nyata kalimat yang dituturkan.' Arti yang dituturkan oleh penutur diterima oleh mitra tutur tergantung pada konteks. Maksudnya, kalau ada tuturan "gulanya habis," yang dikaji pragmatik bukan makna berdasarkan

referensi “habisnya gula”, tetapi didasarkan pada makna ketika kalimat itu dituturkan, tergantung oleh siapa penuturnya, siapa mitra tuturnya, kapan dan di mana tuturan itu berlangsung (atau tergantung konteks) . sehingga “gulanya habis” dapat diartikan bahwa penuturnya minta gula, karena minumannya tidak manis. Jadi, pragmatik merupakan studi tentang arti tuturan dalam interaksi para peserta tutur.

Interaksi antara penutur dan mitra tutur selalu melibatkan konteks di antara mereka dan sekaligus situasi, kondisi, dan tempat ketika mereka melakukan percakapan atau menggunakan bahasa. Di antara peserta tutur berarti status antara penutur dan mitra tutur, jarak pragmatik antara penutur dan mitra tutur, topik yang dibicarakan peserta tutur. Itu semua akan mewarnai tindak tutur yang disampaikan mereka dalam berinteraksi. Konteks tuturan menjadi penting (menurut Gazdar) sebagai penentu pemahaman maksud yang dikemukakan oleh peserta tutur.

Sejalan dengan pandangan yang dikemukakan Gazdar, Heatherington (1980:155) mengatakan bahwa pragmatik adalah telaah tindak tutur dalam situasi khusus dan terutama memusatkan perhatian pada aneka ragam cara yang merupakan wadah aneka konteks sosial, performansi bahasa dapat memengaruhi tafsiran atau interpretasi. Yang dimaksud performansi di sini tidak hanya pengaruh-pengaruh fonem suprasegmental, dialek, register, tetapi juga keragaman konvensi sosial.

Penafsiran terhadap suatu tindak tutur dipengaruhi oleh performansi bahasa (Gazdar memberi istilah konteks saja, yang memengaruhi penafsiran tindak tutur). Heatherington memperjelas pengertian pragmatik pada penafsiran tindak tutur. Konteks dalam kerangka penafsiran tindak tutur tidak hanya konteks situasi dan konteks budaya, tetapi juga faktor-faktor suprasegmental, dialek, dan register.

Pengguna bahasa dalam suatu cakupan adalah penutur dan mitra tutur. Mereka akan mencoba saling menafsirkan makna tuturan masing-masing agar terjadi kesepahaman. Kesepahaman makna tuturan oleh penutur dan mitra tutur, sebenarnya merupakan inti dari kajian pragmatik. Oleh karena itu, Leech (1983: 6) mendefinisikan ulang pengertian pragmatik, yaitu: *redefines pragmatics for the purposes of linguistics as “the study of meaning in relation to speech situations,” and he deals with “utterance meaning”, rather than sentence meaning.* ‘mendefinisikan ulang pragmatik demi tujuan linguistik sebagai “studi tentang makna dalam hubungan dengan aneka situasi tuturan dan lebih berkaitan dengan “makna tuturan” daripada dengan “makna kalimat.”’

Definisi yang dikemukakan oleh Leech tersebut di atas, pokok utamanya adalah bahwa arti tuturan ditentukan oleh situasi tutur dan bukan oleh arti dalam struktur kalimat. Arti dalam struktur kalimat

termasuk dalam bidang kajian semantik, sedangkan arti yang berhubungan dengan situasi tutur atau konteks tuturan termasuk bidang pragmatik. Jadi, pragmatik merupakan studi tentang makna tuturan dalam konteks situasi tuturan.

Pandangan Leech yang membedakan arti semantis dan arti pragmatik, sesuai dengan pandangan Levinson (cf. 1983:5-34) yang menggambarkan tentang pragmatik sebagai berikut.

- 1) *the study of those relations between language and context that are grammaticalized, or encoded in the structure of a language;* ‘studi hubungan antara bahasa dan konteks yang digramatikalisasikan atau dienkodkan dalam struktur bahasa;’
- 2) *the study of all those aspects of meaning not captured in a semantic theory;* ‘studi tentang keseluruhan aspek arti yang tidak terekam (termasuk) di dalam teori semantik;’
- 3) *the study of the relations between language and context that are basic to an account of language understanding;* ‘studi hubungan antara bahasa dan konteks yang menjadi dasar pertimbangan dalam memahami bahasa;’
- 4) *the study of ability of language users to pair sentences with the context in which they would be appropriate;* ‘studi kemampuan pemakai bahasa menata kalimat beserta konteksnya sedemikian sehingga pas;’
- 5) *... the study of deixis (at least in part), implicature, presuppositions, speech act, and aspects of discourse structure. ...* ‘studi deiks (setidaknya sebagian), implikatur, praanggapan, tindak tutur, dan berbagai aspek dari struktur wacana.

Arti yang digramatikalisasi dalam sebuah struktur kalimat dapat dipahami secara semantik, tetapi arti tuturan dalam konteks tertentu tidak sama artinya dengan arti secara semantik. Arti tuturan harus dipahami dalam konteks tuturan itu sehingga dipahami secara pas. Jadi, pandangan Levinson tentang pragmatik pada intinya adalah ilmu yang mempelajari arti tuturan (penggunaan bahasa) sesuai dengan konteks penggunaan bahasa itu.

Katz (dalam Levinson, 1991:8) mengatakan bahwa *pragmatics is concerned with the further interpretation of those forms in a context: [Grammars] are theories about the structure of sentence types ... Pragmatic theories, in contrast, do nothing to explicate the structure of linguistic constructions or grammatical properties*

and relations ... They explicate the reasoning of speakers and hearers in working out the correlation in a context of a sentence token with a proposition. In the respect, a pragmatic theory is part of performance. 'pragmatik itu mengenai penafsiran yang lebih jauh (lagi) tentang aneka bentuknya dalam sesuatu konteks: [tatabahasa] merupakan teori tentang struktur aneka tipe/corak kalimat ... sebaliknya teori pragmatik sama sekali tidak menjelaskan struktur konstruksi lingual atau ciri-ciri dan relasi-relasi gramatikal. Nosi teori pragmatik menerangkan penalaran penutur dan mitra tuturnya dalam menentukan konteks hubungan antara tanda/bentuk suatu kalimat dengan proposisi/isinya. Dari segi itu suatu teori pragmatik merupakan bagian dari performansi/tampilan.

Pandangan Katz tersebut di atas menunjukkan bahwa ada perbedaan penentuan arti suatu tuturan/kalimat antara bidang ketatabahasaan (gramatikal) dengan bidang pragmatik. Teori gramatikal menerangkan tentang hubungan struktur aneka tipe kalimat, sedangkan pragmatik menerangkan penggunaan tuturan antara penutur dan mitra tutur dalam konteks tertentu.

Mey (1993:14) menguraikan tentang pragmatik: jika ingin mengetahui aktivitas manusia, bisa dimulai dengan mengajukan pertanyaan seperti berikut: "apa yang harus dipahami tentang permainan *Bassball* atau *Cricket*?" segera saja anda menuju ke lapangan untuk melihat langsung aktivitas yang terjadi di sana. Anda akan mendapat kesulitan untuk menjelaskan olah raga itu kepada orang yang sama sekali asing atau orang yang tidak mempunyai akses tentang permainan itu.

Contoh lain, bila anda ingin memahami tentang agama, hal yang terbaik adalah terjun langsung masuk dalam kepercayaan agama itu. Demikian halnya untuk memahami politik dan politikus; kalimat '*Read my lips*' mungkin sebuah slogan yang digunakan seseorang dalam pemilihan umum dengan janji akan memungut pajak yang lebih rendah; tetapi '*Check my acts*' menunjukkan indikator bahwa ia lebih baik dibanding dengan politikus yang lain.

Contoh tersebut dapat disejajarkan dengan pertanyaan apakah pragmatik itu? Secara umum dapat dikatakan bahwa pragmatik adalah ilmu yang berhubungan dengan bahasa dan pemakainya. Tetapi jika anda ingin memahami lebih mendalam tentang pragmatik, maka yang harus dilakukan adalah melakukan dan melihat langsung tindak pragmatik itu seperti halnya seorang pemain *Bassball* bermain di lapangan. Ciri-ciri pragmatik adalah penggunaan bahasa oleh pemakainya, maka lihatlah pemakai bahasa itu secara langsung. Hanya dengan melihat praktik

penggunaan bahasa pada masyarakat pengguna bahasa itu sendiri akan ditemukan ilmu pragmatik yang sesungguhnya.

Contoh itu adalah fakta bahwa ilmu bahasa seperti semantik dan sintaksis tidak dapat menjelaskan hal-hal semacam itu, pragmatik yang dapat menjelaskan semua itu. Hal itu bisa mendorong seseorang untuk memahami karakteristik ilmu pragmatik yang semula dianggap sebagai *waste-basket linguistic* 'keranjang sampah linguistik' menjadi pragmatik sebagai studi bahasa.

Berdasar pada konsep pragmatik yang dikemukakan oleh Mey tersebut di atas, Yule (1996) mendefinisikan pragmatik sebagai berikut:

- 1) *pragmatics is the study of speaker meaning*; 'pragmatik adalah studi tentang makna yang dimaksud penutur;'
- 2) *pragmatics is the study of contextual meaning*; 'pragmatik adalah studi tentang makna kontekstual;'
- 3) *pragmatics is the study of how more gets communicated than is said; and* 'pragmatik adalah studi tentang bagaimana yang disampaikan melebihi daripada yang dituturkan; dan'
- 4) *pragmatics is the study of the expression of relative distance*. 'pragmatik adalah studi tentang pengungkapan jarak hubungan' (cf. Yule, 1996:3-4).

Ada persamaan dengan apa yang dikemukakan oleh Levinson dan Yule dalam mendefinisikan pragmatik, yaitu keduanya sama-sama berpendapat bahwa arti ditentukan oleh konteks dan ada hubungan aspek-aspek sosial dalam pragmatik.

Pragmatics is another branch of linguistics that is concerned with meaning.... The chief focus of pragmatics is a person's ability to derive meanings from specific kinds of speech situations – to recognize what speaker is referring to, to relate new information to what has gone before, to interpret what is said from background knowledge about the speaker and the topic of discourse, and to infer or 'fill in' information that the speaker takes for granted and doesn't bother to say (Kreidler, 1998: 18-19). 'Pragmatik adalah cabang lain dari ilmu bahasa mengenai arti. ... fokus utama pragmatik adalah kemampuan seseorang menentukan arti dari macam-macam situasi tutur yang khas – untuk mengetahui yang penutur maksudkan, untuk menghubungkan informasi baru dengan informasi sebelumnya, untuk menafsirkan apa yang dikatakan berdasarkan latar belakang pengetahuan tentang penutur dan

tentang topik pembicaraan, dan untuk menduga atau “mengisi” informasi yang dianggap sudah semestinya demikian itu oleh penuturnya.’

Pada dasarnya pragmatik adalah hubungan antara bahasa dengan penggunaannya. Hal itu sesuai dengan pendapat Gibson (dalam Mey, 1993:5) yang menguraikan bahwa *pragmatics is the science of language seen in relation to its users. ... but the science of language as it is used by real, live people, for their own purposes and within their limitations and affordances.* ‘pragmatik adalah ilmu tentang bahasa yang melihat hubungan antara bahasa dengan penggunaannya ... hanya ilmu tentang bahasa yang dimaksudkan itu merupakan ilmu tentang bahasa yang digunakan oleh orang yang ada dalam kehidupan nyata demi tujuan mereka dan dalam segala keterbatasan dan keberhasilannya.’

Verschuieren (1999) berasumsi bahwa penggunaan bahasa adalah bentuk kebiasaan yang tertanam dalam sifat-sifat kognitif, sosial, dan kultural. Hal itu yang akan membawa suatu penelitian bidang linguistik pragmatik pada suatu pertanyaan sederhana, yaitu apa yang dilakukan seseorang ketika menggunakan bahasa?

Assuming that language use is a cognitively, socially and culturally anchored form of behaviour, the question that will guide our search for theoretical coherence in the field linguistic pragmatics is simply this: What do people do when using language? (cf. Verschuieren, 1999:1). Lebih lanjut Verschuieren menyebutkan bahwa, “*pragmatic can be defined as the study of language use, or, to employ a some what more complicated phrasing, the study of linguistic phenomena from the point of view of their usage properties and processes.*”

Abd. Syukur Ibrahim (1993:12) berpendapat bahwa pragmatik: pertama, berhubungan dengan penggunaan bahasa dalam berkomunikasi. Kedua, dalam penggunaan bahasa tergantung pada konteks. Penggunaan bahasa dalam komunikasi melibatkan penutur dan mitra tutur. “Penutur dalam menyampaikan sesuatu sama dengan menghendaki maksud supaya mitra tutur menyikapi tuturan penutur sebagai alasan untuk percaya bahwa penutur mempunyai sikap.

Supardi (2001:150) berpendapat bahwa *pragmatics is essentially the study of language in relation to its use, user, and function.* ‘pragmatik pada hakikatnya adalah studi tentang bahasa dalam hubungannya dengan penggunaannya dan fungsinya’

Berdasarkan definisi dari beberapa ahli yang telah diuraikan di atas, dapat disimpulkan bahwa pragmatik mempunyai empat ciri-ciri atau karakteristik pragmatik, yaitu:

1. berkaitan dengan penggunaan bahasa yang dipakai secara nyata di masyarakat;
2. berkaitan dengan siapa penutur dan mitra tutur;
3. berkaitan dengan latar budaya pengguna bahasa;
4. wujud penggunaan bahasa secara nyata dalam kelompok masyarakat, oleh masyarakat itu sehingga dikenali betul latar dari kelompok itu.

Jadi, berdasarkan ciri-ciri yang telah disebutkan di atas, dapat disimpulkan bahwa pragmatik adalah wujud penggunaan bahasa oleh penutur yang ditujukan kepada mitra tutur dalam situasi dan konteks tertentu dan mitra tutur mencoba menangkap maksud tuturan yang disampaikan penutur.

BAB II

TEORI PRAGMATIK

A. Konteks Dalam Pragmatik

Pengertian teks dan konteks telah banyak dikemukakan oleh para ahli bahasa berdasarkan sudut pandang yang sama dan yang berbeda. Sudut pandang mereka, ada yang berdasarkan semiotik, sosiolinguistik, linguistik pragmatik, dan lain sebagainya. Pandangan para ahli tersebut dapat diuraikan sebagai berikut.

Larsen (1998) menguraikan pengertian teks berdasarkan semiotik. *The compound of actually realized signs, filtered through the discursive logic of intentionality, is a 'text'. The text might seem the most self-evident of the semiotic key notions: the material manifestation of sign, especially verbal signs. But it has in fact received different definitions and has been used on different levels of argumentation* (cf. Larsen, 1998:838). 'Teks merupakan gabungan tetanda yang direalisasikan secara aktual, yang disaring lewat logika diskursif dari intensionalitas. Teks merupakan bukti diri yang paling utama dari nosi-nosi kunci penentu semiotik: yaitu manifestasi material tetanda khususnya tetanda verbal. Teks itu pada kenyataannya telah ditentukan secara berbeda-beda dan ketentuan itu pun sudah digunakan pula pada tingkat argumentasi yang berbeda-beda'.

Teks sebagai tetanda dalam tradisi pragmatik yang ditentukan sesuai dengan proses semiotik inferensial, keseluruhan ruang elemen-elemen diskursif itu juga merupakan bagian dari definisi tanda. Jadi, segala sesuatunya mungkin saja merupakan teks atau tanda, tetapi tidak lalu pada waktu yang sama mempunyai status sebagai teks atau tanda yang dimaksud, yaitu tidak memproduksi makna secara konkret dalam semiosis yang aktual. Dalam suatu semiosis yang konkret, kita mempunyai teks: yaitu manifestasi material tetanda tak terhingga yang berisi elemen-elemen (a) yang perlu untuk mengoperasikan perbedaan antara teks dan nonteks, dan (b) yang perlu untuk melukiskan garis antara elemen-elemen dalam teks yang dipresuposisikan atau diprakirakan dan elemen-elemen dalam teks yang eksplisit atau tersurat agar supaya

menghasilkan pemahaman akan arti elemen-elemen itu. Aneka elemen tertentu tidak pernah dapat menjadi bagian teks itu.

Pengertian teks dalam pragmatik dapat didefinisikan seperti pandangan Togeby (1998:1008) berikut ini.

A 'text' is defined as a communicative event in which the communicator transfers to the audience, by means of language, and with social consequences, some propositional contents; the text is, across time, delimited by a change of one of the factors in the communicative situation a shift of communicator, of communicator's intention, of topic, of audience, of social relations, of communication channel, or of language establishes the beginning of a new text. A text is normally one person's written or spoken utterance, intended as one message to one audience about one coherent topic in one concrete situation. 'Teks didefinisikan sebagai peristiwa komunikatif yang komunikatornya mentransformasikan ke pendengar, dengan alat bahasa, dan dengan akibat-akibat sosialnya, isi proporsional; teks dibatasi oleh faktor – faktor penyampaian pesan seseorang di dalam situasi komunikatif – suatu pengalihan kepada penutur, perhatian penutur, topik mitra tutur, relasi sosial, saluran komunikasi, atau menentukan bahasa sebagai permulaan teks yang baru. Secara normal, teks adalah tulisan atau tuturan seseorang yang dimaksudkan untuk menyampaikan pesan kepada mitra tutur tentang suatu topik yang masuk akal di dalam suatu situasi yang nyata.'

Teks dapat berujud tulisan dan dapat pula berujud lisan. Teks dapat pula suatu tuturan yang pendek atau panjang lebar berupa cerita dan dapat pula berupa tulisan apapun yang berisi pesan-pesan tertentu. Teks menurut Togeby dapat berujud apapun yang pada intinya merupakan pesan penutur/penulis kepada mitra tutur/pembaca.

Halliday dan Hasan (1989:10) berpendapat bahwa teks merupakan sesuatu hal yang sifatnya fungsional. Jika sesuatu hal itu tidak mempunyai fungsi apa-apa atau apapun maka sesuatu itu bukanlah teks. Sesuatu hal yang mempunyai fungsi pasti mempunyai konteks dengan sesuatu yang lain. Jika sesuatu hal itu dapat dilihat konteksnya, maka akan ditemukan fungsinya. Pendapat Halliday dan Hasan dapat disimak seperti kutipan berikut.

we can define text, in the simplest way perhaps, by saying that it is language that is functional. By functional, we simply mean language that is doing some job in some context, as opposed to isolated words or sentences that I might put on the blackboard.

(These might also be functional, of course, if I was using them as linguistic examples). So any instance of living language that is playing some part in a context of situation, we shall call a text. It may be either spoken or written, or indeed in any other medium of expression that we like to think of. ‘kita dapat mendefinisikan teks, mungkin dengan cara yang paling gampang, dengan mengatakan bahwa teks itu bahasa, bahasa yang fungsional. Yang fungsional, semata-mata kami artikan bahasa yang melaksanakan tugas dalam sesuatu konteks, sebagai lawan dari kata dan kalimat yang ada tersendiri di papan tulis. (Kata dan kalimat berbagai kemungkinan juga fungsional, tentunya, tapi jika kita gunakan sebagai contoh-contoh lingual). Jadi, beberapa peristiwa penggunaan bahasa yang dituturkan di dalam konteks situasi tertentu dapat kita sebut teks. Dapat juga berupa tuturan atau tulisan, atau kenyataan dari media ekspresi yang lain seperti yang kita ingat’ (cf. Halliday dan Hasan, 1989:10).

Definisi Halliday dan Hasan itu, menunjukkan bahwa teks adalah bahasa yang berfungsi. Bahasa yang berfungsi adalah bahasa yang sedang melaksanakan tugas tertentu dalam konteks situasi, berbeda dengan kata-kata atau kalimat-kalimat lepas yang mungkin dituliskan di suatu tempat.

Definisi teks juga dikemukakan oleh de Beaugrande (1998:1006) yang memberikan pengertian teks dalam kerangka ilmu linguistik, yaitu bahwa *The text would be seen not merely as an additive configuration of parts and connections, but as an achievement of significance whose complexity and determinacy are efficiently regulated to suit the occasion.* ‘Teks hendaklah tidak hanya dilihat semata-mata sebagai sebuah konfigurasi tambahan dari bagian dan hubungan-hubungan, tetapi sebagai suatu pencapaian signifikansi yang kompleksitas dan determinasinya diatur secara efisien pada saat yang tepat.’

Jumanto (2008:28) menyarikan dari beberapa definisi yang diberikan beberapa ahli bahwa hakikat teks adalah sebagai berikut.

- a. Teks adalah unit bahasa (verbal) hasil penggunaan sintaksis dan fonologi, tentang peristiwa komunikatif tertentu atau potongan wacana untuk tujuan analisis.
- b. Teks bisa berbentuk lisan atau tulisan;
- c. Teks memiliki makna lebih dari sekadar untaian kalimat atau tuturan, dan bentuk teks dapat sangat sederhana: misalnya dari tanda

peringatan *DANGER* hingga diskusi sepanjang hari ataupun sebuah novel;

- d. Teks sebagai bagian dari wacana, terikat pada konteks (situasi); dan
- e. Teks dapat berupa pesan budaya dan atau pesan verbal.

Dalam sebuah situasi komunikasi sekurang-kurangnya ada dua orang yang terlibat dalam tuturan, yaitu penutur dan mitra tutur. Penutur dalam berinteraksi dengan mitra tutur berusaha menyampaikan pesan kepada mitra tutur dan mitra tutur berusaha untuk memahami atau menafsirkan maksud pesan penutur. Dalam rangka penafsiran interaksi tuturan inilah tergantung pada konteks, baik konteks situasi maupun konteks budaya. Ada beberapa ahli yang memberi pandangannya tentang konteks. Pandangan-pandangan itu diuraikan seperti berikut ini.

Konteks merupakan rangkaian yang tak terpisahkan dari teks. Konsep konteks yang paling terkenal dikemukakan oleh Hymes (1972:59) yang berpendapat bahwa konteks meliputi delapan komponen yang lebih dikenal dengan akronim *SPEAKING*. Delapan komponen yang dimaksud adalah *Setting* (latar) dan *Scene* (adegan) yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **S**; *Speaker* (penutur), *Addressor* (penyapa), *Hearer* (pendengar), dan *Addressee* (mitra tutur). Keempat komponen di atas dinamakan *Participants* yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **P**; *Purposes – Outcome* (maksud – hasil), *Purposes – Goals* (maksud – tujuan) dapat diringkas sebagai *Ends* (maksud) yang dalam mnemonik diwakili oleh huruf **E**; *Message Form* (bentuk pesan) dan *Message Content* (isi pesan) keduanya diberi nama *Act Sequence* yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **A**; *Key* (nada) menggambarkan suasana dan cara terjadinya percakapan yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **K**; *Channels* (saluran), *Forms of Speech* (bentuk tutur) merupakan variasi tutur yang di dalam mnemonik diwakili oleh kata *instruments* atau huruf **I**; *Norms of Interaction* (norma interaksi), *Norms of Interpretation* (norma interpretasi) yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **N**; dan *Genres* (jenis) termasuk di dalamnya adalah bentuk wacana seperti syair, pidato, surat-menyurat dan sebagainya yang di dalam mnemonik diwakili oleh huruf **G**.

Pengertian konteks menurut van Dijk (1977) adalah sebagai berikut.

*A first property of context to be emphasized is its ‘dynamic’ character. A context is not just one possible world-state, but at least a sequence of world states. Moreover, these situations do not remain identical in time, but **change**. Hence, a context is a **COURSE OF EVENTS**. Such a course of event has, ... an initial*

state, intermediary states and a final states. Since context must be theoretically identifiable they must have limits: we must know what conditions a possible world must satisfy in order to qualify as initial or final state of context, even if a finity context need not have a limited length (cf. van Dijk, 1977:191-192). 'Ciri konteks yang pertama yang hendak ditekankan adalah sifat 'dinamis'nya. Konteks bukanlah suatu keadaan dunia yang mungkin ada, tetapi paling tidak merupakan rentetan keadaan-keadaan dunia, terlebih-lebih, situasi itu semata-mata identik dengan keadaan, tetapi berubah makna. Konteks adalah rangkaian kejadian-kejadian. Secara teoretik konteks dapat didefinisikan dalam batas-batas kondisi tuturan yang sesuai dengan inisial atau kenyataan akhir dari konteks. Namun demikian konteks tertentu tidak mesti mempunyai keterbatasan.

Jumanto (2008:30-31) menyarikan dari beberapa pendapat ahli yang menyebutkan bahwa hakikat konteks adalah:

- a. konteks adalah sebuah konsep yang dinamis, bukan statis, yang harus dipahami sebagai lingkungan atau rangkaian kenyataan dunia yang senantiasa berubah, dalam arti yang luas dan diketahui bersama oleh para partisipan (pengetahuan latar apa saja), yang memungkinkan para partisipan tersebut berinteraksi dalam proses komunikasi, dan ekspresi linguistik yang digunakan dalam interaksi mereka dapat dipahami dengan baik sesuai latar belakang sosiokultural tertentu;
- b. konteks mencakupi referensi tekstual (konteks) dan referensi situasional. Referensi situasional lebih dulu terjadi daripada referensi tekstual;
- c. konteks digunakan untuk memahami semua faktor yang berperan dalam memproduksi dan memahami tuturan dan berorientasi pada pengguna, sehingga penggunaannya dapat berbeda antar pengguna, antar kelompok, dan bahkan antar bahasa pengguna.

Menurut Edi Subroto (2008:511) pengertian konteks dalam ilmu pragmatik (khususnya sosiopragmatik) dapat dinyatakan sebagai berikut.

- a. Konteks itu sesuatu yang bersifat dinamis, bukan sesuatu yang statis.
- b. Konteks itu menyangkut benda-benda dan hal-hal yang terdapat dimana dan kapan tuturan itu terjadi.
- c. Konteks itu berkaitan dengan interaksi antara penutur dan mitra tutur menyangkut variabel kekuasaan, status sosial, jarak sosial, umur, jenis kelamin.

- d. Konteks juga berkaitan dengan kondisi psikologis penutur dan mitra tutur selama proses interaksi terjadi dan motif tuturan.
- e. Konteks juga menyangkut presuposisi, pengetahuan latar, skemata, implikatur (kaitan dengan eksplikatur).
- f. Termasuk dalam konteks yang bersifat fisik ialah warna suara dan nada suara para peserta tutur.

Berdasarkan uraian beberapa ahli yang telah disebutkan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa konteks adalah segala sesuatu yang menyertai teks. Segala sesuatu yang menyertai teks itu yang dapat menentukan suatu teks menjadi bermakna.

B. Taksonomi Tindak Tutur Dan Kondisi Kelayakan

Secara historis perkembangan pragmatik tidak lepas dari sumbangan pemikiran dari para linguist. Perkembangan itu didasarkan pada perbedaan sudut pandang tentang linguistik dari segi formal dan dari segi fungsi. Perbedaan pandangan melahirkan kajian pragmatik dengan objek tindak tutur oleh Austin. Kemudian Searle melengkapi pandangan Austin dengan pemikirannya tentang makrofungsi tindak tutur dan tindak tutur langsung dan tidak langsung. Grice menyumbangkan pikirannya tentang interaksi penutur dan mitra tutur. Interaksi dapat komunikatif bila memenuhi prinsip kerja sama. Leech melengkapi prinsip kerja sama Grice dengan prinsip kesantunan, sebab prinsip kerja sama tidak cukup. Prinsip kesantunan dimaksudkan agar dalam berinteraksi, peserta tutur tidak menimbulkan friksi atau konflik. Sama halnya dengan Leech, Brown dan Levinson maupun Sperber dan Wilson melengkapi dengan prinsip kesantunan. Berikut ini teori dari para pengembang dan penyumbang pemikiran kajian pragmatik. Teori yang dikemukakan diurutkan sesuai dengan pemunculan pemikiran dari awal.

1. Teori Austin

Teori tindak tutur atau *speech act* diperkenalkan oleh Austin (1965: 94) ... *the ground up how many sense there are in which to say something is to do something, or in saying something we do something, and even by saying something we do something.* Pernyataan tersebut pada intinya bahwa pada saat mengatakan sesuatu adalah melakukan sesuatu atau ketika kita sedang mengatakan sesuatu kita itu sedang melakukan suatu bahkan dengan mengatakan sesuatu kita itu melakukan sesuatu. Contoh: ketika seseorang mengatakan minta maaf, berjanji, dan sebagainya, maka orang tersebut tidak hanya mengatakan tetapi sekaligus orang tersebut

juga melakukan tindakan minta maaf atau berjanji. *The act of 'saying something' in thus full normal sense I call, i.e. dub, the performance of a locutionary act, and the study of utterance this far and these respect the study locutions, or of the full units of speech.* 'bertindak mengatakan sesuatu dengan demikian dalam pengertian yang normal saya sebut performansi tindak lokusionari dan studi tentang tuturan merupakan studi tentang lokusionari atau keseluruhan dari unit tuturan.'

Tuturan yang disertai dengan tindakan tersebut oleh Austin dinamakan tuturan performatif. Tuturan performatif meliputi tindakan lokusi, ilokusi, dan perlokusi. Untuk memenuhi tuturan performatif itu, maka harus memenuhi syarat *felicity conditions*, yaitu 1) tuturan harus sesuai dengan situasi, 2) tindakan harus dilaksanakan secara tepat oleh penutur, dan 3) penutur harus mempunyai maksud yang sesuai. Ketiga syarat *felicity conditions* akan menentukan jenis tuturan yang disampaikan oleh peserta tutur.

Austin (1965:5-6) dalam bukunya *How To Do With Words* memberikan beberapa contoh kalimat performatif atau tuturan performatif, atau secara singkat performatif saja, sebagai berikut.

- a) *I do (sc. Take this woman to be my lawful wedded wife) – as uttered in the course of the marriage ceremony.* 'Saya nikahi wanita ini menjadi isteri saya menurut hukum yang sah – diucapkan pada waktu upacara pernikahan.'
- b) *I name this ship the Queen Elizabeth – as uttered when smashing the bottle against the stem.* 'Saya namakan kapal ini Ratu Elizabeth – diucapkan sambil memecahkan botol pada haluan kapal.'
- c) *I give and bequeath my watch to my brother – as occurring in a will.* 'Saya berikan jam saya kepada saudaraku – terucap sesuai dengan kehendak.'
- d) *I bet you sixpence it will rain tomorrow.* 'Saya berani bertaruh "enam pence" denganmu bahwa besok akan hujan.'

Contoh-contoh a – d, di atas menunjukkan bahwa dalam semua tuturan kalimat-kalimat tersebut terdapat unsur 'berbuat' (*doing*) dan unsur 'berkata' (*saying*). Tuturan-tuturan performatif secara umum berbeda dengan tuturan deskriptif, namun kemudian Austin berkesimpulan bahwa semua tuturan adalah 'performatif' dalam arti bahwa tuturan merupakan sebuah bentuk tindakan dan tidak sekadar

mengatakan sesuatu tentang dunia. Tuturan merupakan *speech* (tutur) dan *act* (tindakan).

Tuturan performatif dapat dibedakan menjadi tiga, yaitu:

1. tindak lokusi,
2. tindak illokusi, dan
3. tindak perlokusi.

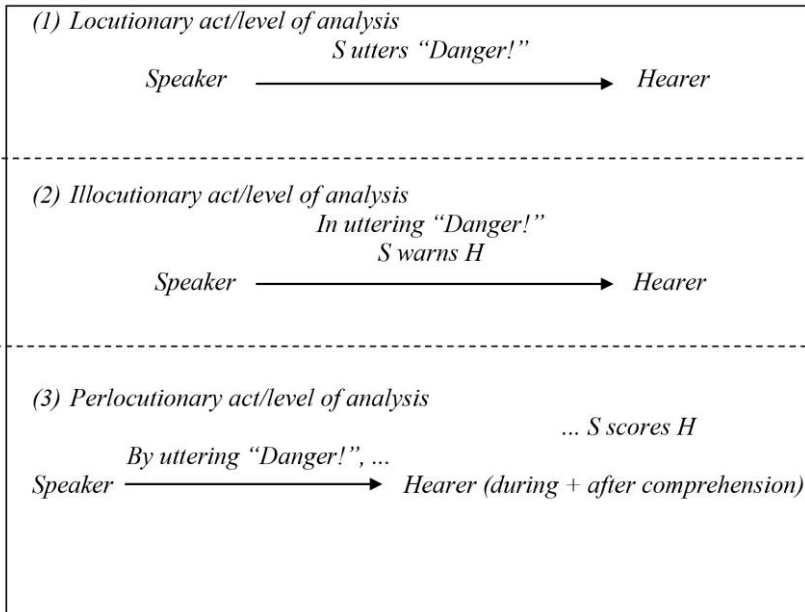
Tindak lokusi hampir sama dengan ungkapan kalimat tertentu yang mempunyai arti referensial, dan juga sejajar dengan arti dalam pengertian tradisional.

Contoh:

He said to me "Shoot her!" meaning by "Shoot" shoot and referring by "her" to her.

‘Ia katakan padaku “Busyet dia!” arti kata “Busyet” adalah umpatan mengenai “ia” dengan dia. Tindak ilokusi adalah tuturan yang memberikan informasi, penawaran, perhatian, pengupayaan, dan sebagainya yang mempunyai beberapa pengertian. Contoh: *He urged (or advised, ordered, &c.) me to shoot her.* ‘Ia mendesak (atau menasihati, memerintah, dsb.) kepadaku untuk **menghubungi** (dapat pula berarti **menembak, membunuh, mengumpat**, dan lain sebagainya) dia.’

Tindak perlokusi adalah tuturan yang menghasilkan atau bertujuan mengatakan sesuatu seperti meyakinkan, memengaruhi, menghalangi dan juga menyampaikan kejutan atau menyesatkan. Contoh: *He persuaded me to shoot her.* ‘Ia membujukku untuk menghubungi dia.’ Setidaknya ada tiga macam tindak perlokusi dalam pengertian yang berbeda atau tiga dimensi penggunaan kalimat, yaitu: tindakan itu sendiri, subjek yang menimbulkan masalah dan pengaruhnya, akibat yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Tiga komponen tindak tutur menurut Austin tersebut dapat digambarkan sebagai berikut.



Ide Austin yang kemudian muncul adalah klasifikasinya berdasarkan tindak-tindak illokusi. *"I call then these classes of utterance, classified according to their illocutionary force, by the following more-or-less rebarbative names:*

- (1) *Verdictives.*
- (2) *Exercitives*
- (3) *Commissives.*
- (4) *Behabitives (a shocker this).*
- (5) *Expositives."* (Austin, 1965:150)

(1) **Verdiktif**

Verdiktif ditandai oleh pemberian sebuah putusan oleh penutur yang berwenang sebagai pemberi putusan seperti seorang juri atau wasit. Verdiktif dilakukan dengan menyampaikan sebuah kesimpulan oleh pemerintah atau non-pemerintah berdasarkan fakta-fakta atau alasan mengenai nilai atau fakta sejauh hal itu dapat dipisahkan. Tuturan verdiktif seperti yang dilakukan oleh seorang hakim di pengadilan yang berbeda dengan tuturan yang dilakukan oleh penutur di lingkungan legislatif maupun eksekutif. Tuturan verdiktif mempunyai hubungan yang jelas dengan kebenaran dan kesalahan seperti hal kebaikan dan

ketidakbaikan atau kejujuran dan ketidakjujuran. Isi dari tuturan verdiktif menunjuk pada kebenaran atau kesalahan seperti tuturan seorang wasit yang mengatakan ‘*Out*’, ‘*Three strikes*’, atau ‘*Four balls*’.

Seorang hakim membuat putusan hukum; seorang juri penilai menentukan hukuman seorang penjahat; seorang wasit menyuruh pemain bola keluar lapangan atau *hand ball* atau pun melakukan kesalahan. Hal itu dilakukan dengan kebijakan sesuai dengan posisinya. Jadi, tuturan verdiktif adalah tuturan yang disertai dengan tindakan oleh penuturnya. Penutur mempunyai kewenangan untuk tindakan itu dan dituturkan di lingkungan yang tepat dan diakui oleh masyarakatnya.

(2) Eksersitif

Eksersitif adalah memberikan putusan untuk menolong atau melawan yang menyebabkan tindakan tertentu, atau pembelaan terhadap tindakan itu. Tindak eksersitif merupakan tindakan yang dilakukan seperti yang terjadi di pengadilan. Tindakan itu antara lain: pengambilan keputusan oleh hakim terhadap terdakwa, pembelaan oleh pengacara terhadap kliennya; penghargaan sebagai akibat dari suatu penilaian; hukuman sebagai akibat dari suatu putusan. Juri dan hakim menggunakan eksersitif sebagaimana halnya verdiktif. Konsekuensinya mungkin terjadi bahwa orang lain (mitra tutur) ‘dipaksa,’ ‘diizinkan,’ atau ‘tidak diizinkan,’ untuk melakukan tindakan tertentu.

(3) Komisif

Hampir semua tuturan komisif merupakan janji penutur untuk melakukan tindakan tertentu. Maksud suatu *declaration* ‘pernyataan’ berbeda dengan *undertaking* ‘perbuatan’ yang mungkin ditanyakan apakah keduanya dapat dikelompokkan menjadi satu. Seperti halnya kalau kita membedakan antara *urging* ‘mendesak’ dan *ordering* ‘memerintah,’ antara *intending* ‘berhasrat’ dan *promising* ‘berjanji.’ Tetapi keduanya terkandung dalam performatif primer “*shall*” ‘akan;’ jadi, kita mempunyai “*shall probably*” ‘mungkin akan,’ “*shall do my best to*” ‘akan mengerjakan yang terbaik,’ “*shall very likely*” ‘akan sangat senang,’ dan “*promise that I shall probably*” ‘berjanji bahwa mungkin saya akan.’

Komisif dapat pula mengacu ke arah “*descriptives*” ‘uraian.’ Secara ekstrem saya mengatakan bahwa saya mempunyai maksud, tetapi saya juga mungkin menyatakan atau mengekspresikan atau mengumumkan maksud atau hasrat hati saya. “*I declare my intention*” ‘Saya menyatakan maksud saya’ dapat dipastikan bahwa itu merupakan janji saya; dan mengatakan “*I intend*” ‘maksud saya’ secara umum adalah menyatakan atau memberitahukan. Hal yang sama dapat terjadi sebagai keikutsertaan, misalnya: “*I dedicate my life to ...*” ‘Saya dedikasikan hidupku pada ...’ dalam masalah ini tindak komisif seperti *favour* ‘setuju,’ *oppose* ‘berlawanan,’ *adopt the view* ‘menyetujui pendapat,’ *take the view* ‘mengikuti pendapat,’ dan *embrace* ‘mengikuti, anda tidak dapat mengatakan bahwa anda *favour* ‘setuju,’ *oppose* ‘berlawanan,’ dan sebagainya tanpa memberitahu bahwa anda juga melakukan hal itu. Misalnya: mengatakan *I favour X* ‘Saya setuju X,’ sesuai konteks berarti menentukan pilihan pada X, mengikut X, atau menghargai X.

(4) **Behabitif**

Behabitif meliputi gagasan terhadap reaksi tingkah laku, keuntungan, sikap, dan ekspresi perilaku seseorang dengan orang yang lain melalui perilaku atau ciri perilakunya. Terlihat ada hubungan antara keduanya, yaitu menyatakan dan menggambarkan apa yang kita rasakan dan mengekspresikannya dalam pengertian mengungkapkan perasaan atau gagasan kita kepada orang lain, sehingga behabitif dibedakan berdasarkan kedua hal tersebut, yaitu: gagasan terhadap reaksi tingkah laku dan ekspresi perilaku.

Contoh:

- a) *For apologies we have “apologize.”* ‘Untuk permintaan maaf kita telah memaafkan.’
- b) *For sympathy we have deplore, commiserate, compliment, condole, congratulate, felicitate, sympathize.* ‘Untuk simpati kita telah menyampaikan penyesalan, menunjukkan rasa simpati, mengucapkan salam, berbelasungkawa, mengucapkan selamat, menyampaikan selamat, bersimpati.

Ruang lingkup behabitif selain kebiasaan bertanggung jawab pada ketakpantasan, ada kekhasan pada hal-hal ketidaktulusan hati. Perasaan penutur diungkapkan dalam tindak tutur sebagai tanggapan tentang sesuatu hal.

(5) Ekspositif

Ekspositif meliputi tindak tutur yang menjelaskan suatu pandangan, menjelaskan argumentasi, dan menjelaskan pemakaian referensi. Tindak ekspositif berbeda dengan verdiktif, eksersitif, behabitif, dan komisif. Tindak ekspositif tidak menggambarkan secara langsung perasaan, perbuatan dan sebagainya khususnya kepantasan tuturan dengan tindakan, seperti jika kita mengatakan *I turn next to* 'Saya hampir berputar,' *I quote* 'Saya kutip,' *I cite* 'Saya sebut,' *I recapitulate* 'Saya mengikhtikarkan,' *I repeat that* 'Saya ulangi itu,' *I mention that* 'Saya sebutkan itu.'

Kata kerja yang digunakan dalam tindak ekspositif meliputi: *state* 'menyatakan,' *affirm* 'menegaskan,' *deny* 'menolak,' *emphasize* 'menekankan,' *illustrate* 'menggambarkan,' dan *answer* 'menjawab.' Sebagian besar kata kerja seperti menanyakan, menjawab, menolak dan sebagainya secara natural menunjukkan pergantian percakapan: tetapi bentuk-bentuk tersebut tidak berarti semuanya seperti itu, tentu saja ada yang berdasarkan situasi komunikasional.

Tindak ekspositif, bila dibandingkan dengan beberapa macam tindak illokusi yang lain kelihatan perbedaan-perbedaan sebagai berikut. Verdiktif merupakan pengambilan keputusan; eksersitif merupakan pengaruh dari suatu pernyataan atau daya suatu pernyataan; komisif merupakan tanggung jawab dari suatu kewajiban atau menyatakan gagasan; behabitif merupakan pengambilan sikap, dan ekspositif merupakan penjelasan suatu gagasan, argumentasi, dan komunikasi.

2. Teori Searle

Searle (1974: 16) berargumentasi bahwa dalam studi tindak tutur (*speech acts*) adalah keseluruhan komunikasi lingual yang meliputi tindak lingual. Unit komunikasi lingual tidak hanya berbicara tentang simbol, kata, atau kalimat; lebih dari itu, simbol, kata, atau kalimat merupakan hasil bentuk nyata dari tindak tutur. Jadi, hasil tuturan dalam kondisi tertentu adalah tindak tutur, dan tindak tutur adalah dasar atau unit minimal dari komunikasi lingual.

Searle (1974) mengatakan bahwa performatif sebagai bentuk kanonikal setiap ilokusi dan sebagai dasar klasifikasinya pada struktur batin kalimat-kalimat performatif eksplisit yang terdapat pada masing-masing kategori. Searle mendasarkan pada prinsip keekspressian yang menyatakan bahwa apa pun yang mempunyai makna dapat diucapkan.

Prinsip keekspresivan merupakan tesis yang memudahkan dan membantu penjelasan, terutama bila kita ingin menunjukkan bahwa dengan membubuhkan awalan performatif yang sesuai daya ilokusi tuturan selalu dapat lebih jelas. Daya ilokusi dapat diungkapkan dengan sejumlah ‘piranti penanda daya ilokusi’, baik dengan intonasi, tanda baca, dan sebagainya, maupun dengan verba performatif.

Secara khusus, Searle memerinci tindak ilokusi seperti yang dilakukan oleh Austin tersebut di atas berdasarkan fungsi tindak ilokusi menjadi lima tuturan, yaitu (1) asertif, (2) direktif, (3) komisif, (4) ekspresif, dan (5) deklaratif. Searle tetap berpendapat bahwa perbedaan-perbedaan antara verba-verba ilokusi merupakan pedoman yang baik tetapi tidak dapat dijadikan dasar untuk membedakan tindak-tindak ilokusi. Jadi, dasar pemikiran Searle bertolak dari verba ilokusi. Dalam beberapa hal terdapat kesejajaran antara definisi kategorial lingual dengan definisi kategorial tindak tutur yang oleh Searle disebut tuturan deklaratif.

Tuturan deklaratif menurut Searle seperti tindak tutur memberi nama:

I name this ship ... (Saya namakan kapal ini)

I bid (Saya menawar

I baptize..... (Saya baptis

Contoh di atas menunjukkan kesamaan tindak tutur verdikatif yang dikemukakan oleh Austin dan Searle. Baik verdikatif maupun deklaratif bisa distrukturkan tuturan *I/We* *you...* yang oleh Austin deklaratif dimasukkan dalam tindak tutur performatif. Tindak tutur direktif (Searle) sama dengan tindak tutur aksersitif (Austin); tindak tutur ekspresif (Searle) sama dengan tindak tutur behabitif (Austin); tindak tutur asertif (Searle) sama dengan tindak tutur ekspositif (Austin); dan tindak tutur komisif (Searle) sama dengan tindak tutur komisif (Austin).

Tabel 1
Verba Ilokusi Austin dan Searle

AUSTIN	SEARLE
Verdikatif	Deklaratif
Aksersitif	Direktif
Komisif	Komisif
Behabitif	Ekspresif
Ekspositif	Asertif

3. Teori Leech

Berbeda dari Searle, Leech (1993:281) menganggap klasifikasi Austin di atas sebagai kekeliruan verba-ilokusi; sebab Austin berasumsi bahwa setiap verba dalam bahasa Inggris pasti berpadanan dengan salah satu kategori tindak ujar. Pengkotak-kotakan tindak ujar ke dalam kategori-kategori tertentu seperti yang dilakukan oleh kekeliruan verba ilokusi terlalu mengatur rentangan potensi komunikatif manusia, dan tidak dapat dibenarkan kalau hanya berdasarkan pengamatan saja. Oleh karena itu, verba-ilokusi merupakan bentuk performatif yang bersifat metalingual, maksudnya adalah dalam suatu tuturan tidak hanya mengandung satu jenis tindak tutur saja (ekspresif, misalnya), tetapi juga mengandung jenis tindak tutur yang lain.

Contoh: "Aku tidak mau! Aku mau yang itu."

Tuturan pada contoh tersebut mengandung dua jenis tuturan, yaitu tuturan ekspresif, "Aku tidak mau!" dan jenis tuturan direktif, "Aku mau yang itu."

Leech (1993:28-29) menegaskan bahwa performatif tidak mendasari setiap tuturan, namun performatif itu sendiri adalah sesuatu yang mempunyai ciri-ciri yang sangat khas. Performatif terjadi bila penutur perlu mengklasifikasi tindak ujanya ke dalam sebuah kategori tertentu, misalnya seorang perwira yang mengatakan kepada seorang prajurit *I order you to stand up* (saya perintah anda untuk berdiri). Dengan cara ini ia memperjelas bahwa definisi ilokusinya ialah sebuah perintah, dan bisa disamakan dengan tuturan retrospektif *stand up – and that's an order* (berdirilah – ini perintah). Karena tuturan diberi definisi seperti ini, konsekuensi-konsekuensi yang timbul sebagai akibat tuturan tersebut cukup jelas, misalnya tindakan disipliner. Contoh ini membawa kita ke suatu pengamatan lain yang berkaitan, yakni bahwa performatif bersifat metalingual: baik secara sintaktik maupun secara semantik performatif merupakan sejenis kalimat tak langsung (*oratio obliqua*).

Pembagian tindak tutur berdasarkan fungsi ilokusi berbeda antara ahli satu dengan yang lain. Menurut Leech (1983:104-106) fungsi ilokusi dibagi menjadi empat jenis, yaitu: (a) Kompetitif, (b) Konvivial, (c) Kolaboratif, dan (d) Konfliktif; sedangkan untuk macam-macam tuturan yang mendasarkan pada verba-ilokusi, Leech mempunyai kesamaan pandang dengan Searle yang membagi verba-ilokusi menjadi lima tindak tutur, yaitu: (1) asertif, (2) direktif, (3) komisif, (4) ekspresif, dan (5) deklaratif.

Tabel 2
Verba Ilokusi Austin – Searle - Leech

AUSTIN	SEARLE	LEECH
Verdiktif	Deklaratif	Deklaratif
Aksersitif	Direktif	Direktif
Komisif	Komisif	Komisif
Behabitif	Ekspresif	Ekspresif
Ekspositif	Asertif	Asertif

4. Teori Kreidler

Kreidler (1998:185) mendefinisikan bahwa *Speech acts that bring about the state of affairs they name are called performative: bids, blessings, firings, baptisms, arrests, marrying, declaring a mistrial. Performative utterance are valid if spoken by someone whose right to make them is accepted and in circumstances which are accepted as appropriate. The verb include bet, declare, baptize, name, nominate, pronounce.* ‘Tindak tutur yang menyebabkan penentuan terjadinya pemberian nama disebut performatif: menawarkan, memberkati, memadamkan kebakaran, membaptis, menangkap, menikahkan, menghukum. Tuturan performatif adalah sah jika diucapkan oleh seseorang yang memiliki kewenangan menyatakan ucapannya itu diterima dan ada di dalam lingkungan yang selayaknya. Kata kerjanya adalah bertaruh, mengumumkan, membaptis, memberi nama, mengangkat, menyatakan.’

Lebih lanjut, Kreidler menjelaskan lebih rinci bahwa tuturan performatif dapat dikenali dengan ciri-ciri: pertama, subjek kalimat harus *I/saya* atau *we/kita*. Kedua, kata kerja yang digunakan harus dalam bentuk *present tense*. Ketiga, penutur diakui sebagai orang yang mempunyai kewenangan untuk menyatakan hal itu dan di lingkungan masyarakatnya yang selayaknya. Keempat, terjadi di latar yang formal dan diikuti oleh tindakan administratif/pemerintahan.

Kreidler (1998) menguraikan tujuh macam tindak tutur berdasarkan perbedaan tujuan tuturan yang menginformasikan kenyataan atau fakta potensial, prospektif atau retrospektif, dalam kaitan antara penutur atau mitra tutur yang tentu saja dalam kenyataan ini ditentukan oleh *‘felicity conditions.’* Ketujuh macam tindak tutur yang dimaksud adalah sebagai berikut.

1) Tuturan asertif

Di dalam fungsi asertif penutur dan penulis menggunakan bahasa untuk menyampaikan yang mereka ketahui atau mereka percaya; bahasa asertif menyangkut fakta-fakta yang tujuannya untuk menyampaikan informasi.

Contoh:

- a. *I voted for Aaronson in the last election.* ‘Saya memilih Aaronson pada pemilihan terakhir.’
- b. *Most plastics are made from soy beans.* ‘Sebagian besar plastik terbuat dari kedelai.’
- c. *Cape Ann Lighthouse is a mile from the beach.* ‘Mercusuar Tanjung Ann satu mil dari pantai.’

Tuturan asertif berkaitan dengan pengetahuan, kognisi, yang menerangkan tentang data, tentang apakah sesuatu itu ada atau diadakan, tentang apakah sesuatu terjadi atau telah terjadi – atau tidak. Tuturan asertif juga berkaitan dengan benar atau salah dan secara umum dapat diuji kebenaran atau kesalahan itu – dan pengujian itu tidak harus pada waktu ketika tuturan itu didengarnya.

Kalimat b dan c adalah kalimat asertif tidak langsung, sedangkan kalimat asertif langsung dimulai dengan *I* atau *we* dan disertai dengan kata kerja asertif.

Contoh:

- a. *I say that I voted for Aaronson in the last election.* ‘Saya tegaskan bahwa saya memilih Aaronson dalam pemilihan terakhir.’
- b. *We declare that most plastics are made from soy beans.* ‘Kita nyatakan bahwa sebagian besar plastik terbuat dari kedelai’.
- c. *I can now announce that Cape Ann Lighthouse is ten miles from the beach.* ‘Sekarang saya dapat memberitahukan bahwa Mercusuar Tanjung Ann jaraknya sepuluh mil dari pantai.’

Kata kerja asertif di dalam bahasa Inggris diikuti oleh klausa. Yang termasuk kata kerja asertif yaitu kata kerja yang mengatakan pengumuman, persetujuan, pelaporan, peringatan, prakiraan, dan protes. Kata kerja asertif bersifat bebas dan netral pada waktu atau aspek mengenai siapa yang terlibat pada apa yang dilaporkan.

Apa yang membuat sebuah tuturan assertif menjadi tepat – apa ada ‘*felicity conditions?*’ Apakah yang dilaporkan menjadi suatu kemungkinan yang dapat menjadi benar atau telah menjadi benar: penutur berjanji pada diri sendiri terhadap kebenaran dari apa yang dilaporkan dan mitra tutur menerima hal itu sebagai kebenaran. Jadi, tuturan itu dapat benar atau telah benar tergantung pada fakta yang dikemukakan oleh penutur dan mitra tutur menerima itu.

2) Tuturan performatif

Tuturan performatif adalah tindak tutur yang menghasilkan pernyataan tentang suatu peristiwa. Tuturan performatif menjadi valid jika diucapkan oleh orang yang berwenang dan diterima dalam lingkungan masyarakat yang tepat. Tuturan performatif seperti halnya dengan jenis tuturan yang lain menggunakan kata kerja tertentu. Beberapa kata kerja yang termasuk dalam kata kerja performatif adalah: memerintahkan, mendeklarasikan, membaptis, menamakan, memberkati, menangkap, mencalonkan.

Contoh:

- a) *I declare this meeting adjourned.* ‘Saya nyatakan pertemuan ini ditunda.’
- b) *Michael Arthur, I baptize you in the name of the Father and of Son and of the Holy Spirit.* ‘Michael Arthur, kamu Saya baptis atas nama Bapa, Putra, dan Roh Kudus.’
- c) *I christen this ship the Bountiful, and may God Bless all who sail in her.* ‘Saya namakan kapal ini Bountiful, dan semoga Tuhan memberkati kita semua yang berlayar di kapal ini.’

Ada pembatasan yang jelas tentang suatu tuturan itu disebut tuturan performatif, yaitu: pertama, subjek kalimat harus *I* atau *we*. Kedua, kata kerja yang digunakan harus berbentuk kata kerja *present tense* (dalam tuturan bahasa Inggris). Ketiga, penutur harus orang yang diakui mempunyai kewenangan dalam membuat pernyataan dan dalam lingkungan masyarakat yang selayaknya.

3) Tuturan verdiktif

Tuturan verdiktif adalah tindak tutur yang penuturnya membuat penilaian atau penghakiman tentang suatu tindakan terhadap orang lain, biasanya mitra tutur. Kata kerja yang digunakan dalam tuturan verdiktif antara lain: menuduh, membayar, memaafkan, berterima kasih.

Contoh:

- a) *I accuse you of putting on airs.* ‘Saya menuduhmu menyiarkan berita.’
- b) *I congratulate you for performing so well.* ‘Saya ucapkan selamat atas penampilanmu yang bagus’.
- c) *The Mayor blamed the media for not accurately reporting his accomplishments.* ‘Mayor menyalahkan media yang tidak akurat dalam menyiarkan berita’.
- d) *The teacher excused/pardoned Henry for missing the meeting.* ‘Guru memaafkan Henry atas ketidakhadirannya dalam pertemuan itu’.

Tindak verdiktif a) menuduh, b) menilai, c) menyalahkan, dan d) memaafkan. Tindak tutur yang diungkapkan dengan kata kerja *excuse* dan *pardon* (d) merupakan tanggapan terhadap tindakan yang telah dilakukan sebelumnya, tetapi itu merupakan prasyarat kebenaran dari tindakan seperti *blame*, *admonish*, *criticize*, dan *scold*.

Felicity conditions dari tuturan verdiktif adalah kemungkinan dari suatu tindakan, kemampuan mitra tutur mengungkapkannya, ketulusan hati penutur menyampaikan tuturan, dan kepercayaan mitra tutur terhadap ketulusan penutur. Jadi, ada kecocokan antara penutur dan mitra tutur dalam berkomunikasi.

Kata kerja yang digunakan dalam tuturan verdiktif antara lain: menuduh, mengutuk, mengucapkan selamat, menghargai, dan berdukacita. Dalam bahasa Inggris tuturan verdiktif dapat dimulai dengan “*I accuse ...*” atau “*I blame ...*” atau “*I congratulate ...*” sedangkan kata kerja *praise* dan *condolence* tidak biasa digunakan sebab kata kerja itu tidak digunakan dalam percakapan sehari-hari.

4) Tuturan ekspresif

Tuturan ekspresif adalah tuturan mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tuturan yang terjadi dari tindakan sebelumnya – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan oleh penutur saat sekarang. Kata kerja yang umum digunakan dalam tuturan ekspresif adalah: *acknowledge* ‘menyatakan,’ *admit* ‘mengakui,’ *confess* ‘mengakui’; *deny* ‘menyangkal’; *apologize* ‘minta maaf.’

Felicity conditions tuturan ekspresif sama dengan *Felicity conditions* tuturan verdiktif, yaitu tindakan yang dilakukan oleh

penutur sesuai dengan kewenangannya dan penutur mengatakan sesuai dengan kedudukannya serta mitra tutur mempercayainya.

5) Tuturan direktif

Tuturan direktif terjadi bila seorang penutur berusaha agar mitra tutur melakukan suatu tindakan atau mengulangi tindakan yang pernah dilakukan. Jadi, tuturan direktif menggunakan kata ganti *you* sebagai pelaku, yang katanya itu merupakan kata-kata *present* pada tuturan atau bukan:

- a) Tuturan direktif tidak memungkinkan seseorang (*You*) *want here*. ('Kamu) ingin di sini.'
- b) *Turn to page 164*. 'Buka halaman 164.'
- c) *Don't (any of you) miss this opportunity to save*. 'Jangan (beberapa dari kamu) lupa memanfaatkan kesempatan ini.'

tuturan direktif adalah mengatakan sesuatu kepada orang lain untuk mengerjakan sesuatu yang telah terjadi. Tuturan direktif mensyaratkan kondisi tertentu di dalam lingkungan mitra tutur dan konteks situasi. Tuturan "*Lift this 500-pound weight*" tidak tepat jika disampaikan kepada seseorang yang tidak mampu mengangkat 500 pounds. Tuturan "*Close the door*" jadi aneh jika tidak ada pintu yang siap ditutup di sekitarnya. Jika tuturan dapat disampaikan kepada mitra tutur, maka tuturan itu *felicitous* 'tepat' dan jika tidak bisa disampaikan, maka tuturan itu *infelicitous* 'tidak tepat.'

Ada tiga macam kata kerja yang dapat digunakan dalam tuturan direktif, yaitu: *commands* 'perintah,' *request* 'permintaan,' dan *suggestions* 'saran.' Suatu perintah menjadi efektif hanya jika penutur mempunyai kedudukan yang lebih tinggi dibanding mitra tutur. 'Perintah' tentu saja ada yang memerintah dan ada yang diperintah. Kedudukan yang memerintah umumnya lebih tinggi dibanding dengan yang diperintah.

Contoh:

- a) *I (hereby) order you to appear in court next Monday at 10 a.m.* 'Saya (dengan ini) perintahkan kamu untuk hadir di pengadilan besok Senin pukul 10 a.m.'
- b) *You must appear in court next Monday at 10. a.m.* 'Kamu harus hadir di pengadilan besok Senin pukul 10 a.m.'
- c) *I'm telling you not to waste your time on that.* 'Saya memperingatkanmu jangan buang-buang waktu di sana.'

- d) *Don't waste your time on that.* 'Jangan buang-buang waktu di sana.'

Tuturan perintah dapat dihasilkan dengan tingkat kejelasan yang bervariasi. Kalimat a) dan c) adalah kalimat yang lebih eksplisit dibandingkan kalimat b) dan d), tetapi kalimat b) dan d) merupakan tuturan yang tidak biasa digunakan dalam kalimat formal. Tuturan perintah mempunyai bentuk *You must ...* atau merupakan bentuk kalimat imperatif.

Contoh:

- a) *Passengers are required to keep seat belts fastened when the sign is lit.* 'Penumpang supaya mengenakan sabuk pengaman ketika tanda cahaya menyala.'
- b) *Smoking is not permitted in the lavatories.* 'Dilarang merokok di kamar mandi.'

Tuturan permintaan adalah ungkapan penutur yang menginginkan mitra tutur melakukan sesuatu atau mengulangi tindakannya. Tuturan permintaan tidak dimaksudkan sebagai kontrol penutur terhadap mitra tutur. Berbeda dengan tuturan perintah, tuturan permintaan umumnya penutur/peminta lebih rendah kedudukannya dibanding dengan mitra tutur.

Contoh:

- a) *I appeal to you to help as much as you can.* 'Saya mohon kepadamu membantu sedapat yang kamu bisa.'
- b) *We beg you to stay out of the way.* 'Kita minta kepadamu untuk tinggal di daerah terpencil.'
- c) *The receptionist asked the people in the waiting room not to smoke there.* 'Resepsionis meminta kepada orang untuk tidak merokok di ruang tunggu.'

Saran adalah tuturan yang meminta orang lain untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu dari pemikiran kita. Tuturan saran, bisa disampaikan oleh siapa saja dalam kedudukan apa saja. Namun pada umumnya, saran disampaikan oleh penutur yang lebih tua atau berpengalaman kepada mitra tutur yang lebih muda atau belum banyak pengalamannya.

Contoh:

- a) *I advise you to be prompt: I warn you not to be late.* ‘Saya sarankan kepadamu supaya lebih cepat: Saya peringatkan jangan terlambat.’
- b) *We suggest you (should) pay more attention to what you’re doing.* ‘Kita minta kepadamu agar memberikan perhatian lebih pada apa yang sedang kamu kerjakan.’

6) Tuturan komisif

Tuturan komisif adalah tindak tutur yang penuturnya berjanji untuk melakukan tindakan. Yang termasuk dalam tuturan komisif adalah: *promises* ‘berjanji,’ *pledges* ‘ikrar,’ *threats* ‘mengancam,’ dan *vows* ‘bersumpah.’

Kata kerja komisif diilustrasikan dengan *agree* ‘mengakui,’ *ask* ‘meminta,’ *offer* ‘menawarkan,’ *refuse* ‘menolak,’ *swear* ‘bersumpah,’ dan semua kata kerja infinitif. Kata kerja komisif muncul berkaitan dengan janji penutur pada tindakan yang akan datang.

Contoh:

- a) *I promise to be on time.* ‘Saya berjanji akan tepat waktu.’
- b) *We volunteer to put up the decorations for the dance.* ‘Kita sukarela membangun dekorasi untuk tarian.’

Predikat tuturan komisif adalah salah satu yang dapat digunakan untuk berjanji pada diri sendiri (atau menolak janji diri sendiri) untuk tindakan yang akan datang. Subjek kalimat komisif menggunakan *I* atau *we*, seperti contoh kalimat a) dan b). Dalam bahasa Inggris kata kerja komisif harus berbentuk *present tense*.

Predikat yang menyertai tindak tutur verdiktif, ekspresif, direktif, dan komisif dapat diperbandingkan berkaitan dengan beberapa tindakan. Perbedaan di antara keempat tindak tutur tersebut seperti apakah inti maksudnya sudah sesuai (retrospektif) atau belum terjadi (prospektif), dan apakah penutur atau mitra tutur sebagai pelaku tindakan.

<i>Verdictive</i>	<i>retrospective</i>	<i>addressee-involved</i>
<i>Expressive</i>	<i>retrospective</i>	<i>speaker-involved</i>
<i>Directive</i>	<i>prospective</i>	<i>addressee-involved</i>
<i>Commissive</i>	<i>prospective</i>	<i>speaker-involved</i>

7) Tuturan fatis

Tuturan fatis adalah tuturan yang bertujuan untuk mengadakan hubungan antar sesama anggota masyarakat. Fungsi dari komunikasi fatis adalah untuk menjaga keharmonisan hubungan dalam kehidupan bermasyarakat atas dasar kebiasaan etika saja. Yang termasuk dalam tuturan fatis antara lain: *greeting* ‘mengucapkan salam’, *farewells* ‘mengucapkan selamat’, *polite formulas* ‘ucapan salam agar santun’ seperti “*Thank you*”, “*You’re welcome*”, “*Excuse me*”, termasuk tuturan yang menanyakan tentang kesehatan seseorang, dan tuturan yang sudah biasa dituturkan oleh masyarakat tertentu sebagai ucapan salam.

Contoh tuturan fatis:

- a) *How’re you doing?* ‘Sedang mengerjakan apa?’
- b) *I’m glad to meet you.* ‘Senang bertemu denganmu.’
- c) *So nice to see you again.* ‘Senang bertemu kamu lagi.’

Teori Kreidler berbeda dengan teori-teori yang disampaikan ahli lain (ada lima jenis tindak tutur). Kreidler membagi jenis tindak tutur menjadi tujuh, yang berarti ada dua tambahan jenis tindak tutur. Kedua jenis tindak tutur yang dimaksud adalah tindak tutur performatif dan tindak tutur fatis.

Tabel 3
Verba Ilokusi Austin – Searle – Leech – Kreidler

AUSTIN	SEARLE	LEECH	KREIDLER
Verdikatif	Deklaratif	Deklaratif	Verdikatif Performatif
Aksersitif	Direktif	Direktif	Direktif
Komisif	Komisif	Komisif	Komisif
Behabitif	Ekspresif	Ekspresif	Ekspresif
Ekspositif	Asertif	Asertif	Asertif
-	-	-	Fatis

5. Teori Allan

Allan (1998:922) berpendapat bahwa *speech act is created when speaker/writer S makes an utterance U to hearer/reader H in context C.* ‘suatu tindak tutur terjadi jika penutur/penulis P menyampaikan suatu tuturan T kepada mitra tutur/pembaca M di dalam konteks K.’

Lebih lanjut Allan mengklasifikasikan tindak ilokusi berdasarkan dua sudut pandang atau pendekatan, yaitu: 1) berdasarkan klasifikasi

leksikal dan 2) berdasarkan klasifikasi tindakan. Tindak tutur yang termasuk dalam klasifikasi leksikal adalah pandangan Austin. Tindak tutur yang termasuk tindak ilokusi berdasarkan klasifikasi tindakan adalah pandangan Searle, Leech, Kreidler, dan pandangan Allan. Pandangan Allan tentang klasifikasi tindak ilokusi membagi menjadi empat, yaitu: (1) *statements*, (2) ekspresif, (3) invitational, dan (4) otoritatif.

Klasifikasi tindak tutur ilokusi dari beberapa ahli dapat dibandingkan sesuai dengan istilah dan pandangan para ahli itu sendiri. Perbandingan pandangan para ahli yang dimaksud antara lain:

- 1) pandangan Austin;
- 2) pandangan Searle;
- 3) pandangan Leech;
- 4) pandangan Kreidler; dan
- 5) pandangan Allan.

Tabel 4
Verba Ilokusi Austin – Searle – Leech – Kreidler – Allan

AUSTIN	SEARLE	LEECH	KREIDLER	ALLAN
Verdiktif	Deklaratif	Deklaratif	Verdiktif Performatif	Otoritatif
Aksersitif	Direktif	Direktif	Direktif	Invitational
Komisif	Komisif	Komisif	Komisif	<i>Statement</i>
Behabitif	Ekspresif	Ekspresif	Ekspresif	Ekspresif
Ekspositif	Asertif	Asertif	Asertif	<i>Statement</i>
-	-	-	Fatis	-

Ada persamaan dan perbedaan istilah kategorial tindak tutur dari pandangan para ahli di atas. Persamaan dan perbedaan ini merupakan hal yang wajar dan dapat dieksplorasi dan dirujuk silang sebagai bahan perbandingan untuk penelitian ini. Namun demikian, dalam penelitian ini mendasarkan pada klasifikasi tindak tutur ilokusi yang dikemukakan oleh Kreidler, karena lebih lengkap dan lebih mudah penerapannya; teori yang dikemukakan Kreidler menempatkan *felicity condition* sebagai penentu jenis suatu tuturan. Selain itu, beberapa istilah yang dipergunakan beberapa ahli sering tumpang tindih antara tuturan yang satu dengan yang lain sehingga bisa menimbulkan salah tafsir.

Pembagian tindak tutur seperti telah diuraikan sebelumnya, pada kenyataannya tidak bisa berdiri sendiri. Kategori satu dengan yang lain sering dituturkan dalam satu tuturan sehingga bisa saja tuturan direktif sekaligus mengandung tuturan ekspresif atau kategori-kategori yang lain.

Contoh:

A: Harganya berapa?

B: Tujuh puluh ribu.

A: Nggak mau kalau tujuh puluh, lima puluh, ya.

Tuturan A: Nggak mau kalau tujuh puluh, lima puluh, ya, mengandung tuturan ekspresif (Nggak mau kalau tujuh puluh) dan direktif (lima puluh, ya). Jadi, kategori-kategori tindak tutur yang diberikan para ahli, seperti yang telah diuraikan sebelumnya merupakan pembagian yang cenderung mengkotak-kotakkan tiap tuturan. Namun demikian, dalam penelitian ini hal itu tetap dimanfaatkan sebagai pedoman untuk menafsirkan tindak tutur penolakan dalam transaksi jual-beli.

C. Teori Implikatur

Gazdar (1979: 38) berpendapat bahwa *an implicature is a proposition that is implied by the utterance of a sentence in a context even though that proposition is not a part of nor an entailment of what was actually said*. 'implikatur adalah proposisi yang tersirat melalui ungkapan kalimat dalam sebuah konteks meskipun demikian proposisi itu bukan bagian *entailment* tentang apa yang benar-benar dikatakan.'

Sesuatu yang tersirat mengandung arti atau maksud tulisan/tuturan tidak sama dengan yang tertulis atau terucapkan. Arti atau maksud ada dibalik (masih tertutup) tulisan atau tuturan itu sendiri. Untuk bisa memahami tulisan atau tuturan yang tersirat haruslah membukanya. Jadi, implikatur merupakan tuturan yang artinya masih tersirat/tertutup dan untuk dapat memahaminya harus dibuka tutupnya (arti menunjuk pada sesuatu yang lain dibalik apa yang dituturkan).

Contoh:

A : Saya akan ke Sala naik Bus.

B : Hati-hati membawa dompet.

Tuturan B bukan merupakan rangkaian atau bagian tuturan A karena tuturan B terungkap akibat pengalaman B tentang naik bus ke Sala dengan segala keadaan yang terjadi di dalam bus. Satu di antara kejadian

yang dialami B adalah ‘kecopetan’. Jadi, implikatur dari tuturan A dan B adalah jika menumpang Bus jurusan Sala agar berhati-hati karena banyak pencopet.

Mey (1993: 99) mengatakan bahwa *the word ‘implicature’ is derived from the verb ‘to imply’, as is its cognate ‘implication’.* Etimologiquement, ‘to imply’ means ‘to fold something into something else’ (from the Latin verb *plicare* ‘to fold’); hence, that which is implied is ‘folded in’, and has to be ‘unfolded’ in order to be understood. ‘kata ‘implikatur’ berasal dari kata kerja ‘to imply’ yang dalam bentuk bendanya adalah ‘implication.’ Secara etimologis kata ‘to imply’ berarti ‘melipat’ sesuatu dalam sesuatu yang lain (yang dalam bahasa Latin berasal dari kata kerja ‘plicare’ yang artinya sama dengan ‘to fold’); dengan kata lain, untuk mengetahui sesuatu yang ada dalam lipatan tersebut haruslah dilakukan dengan cara membuka lipatan itu.’ Untuk memahami apa yang dimaksudkan oleh seorang penutur (bila tuturannya mengandung ‘implikatur’), maka mitra tutur harus melakukan penafsiran terhadap tuturan penutur.

Implikatur berhubungan erat dengan penafsiran terhadap suatu tuturan. Penafsiran itu sendiri sebenarnya melakukan suatu praduga atau perkiraan. Sehubungan dengan itu, Leech (1983:30) mengemukakan bahwa *interpreting an utterance is ultimately a matter of guesswork, or (to use a more dignified term) hypothesis formation.* ‘menafsirkan suatu tuturan sebenarnya merupakan usaha untuk memperkirakan, (dengan kata lain yang lebih santun) merupakan suatu pembentukan ‘hipotesis.’

Menduga atau memperkirakan suatu makna tuturan tergantung pada konteks, yang mencakup konteks yang berhubungan dengan: topik pembicaraan, mitra tutur, latar belakang penutur dan mitra tuturnya. Semakin dalam konteks itu dipahami oleh umum semakin kuat pula dasar dugaannya. Contoh: suami (X) isteri (Y) pada pagi hari terjadi percakapan. Isteri sudah bangun lebih dahulu membersihkan lantai, sedang suami baru bangun tidur dan menanyakan:

Bapak : Pukul berapa, Bu sekarang?

Ibu : Itu tukang looper koran sudah datang.

Ibu tidak tahu secara tepat saat itu (ketika ditanya oleh Bapak/suaminya) pukul berapa karena dirinya tidak membawa jam dan di sekitarnya tidak ada pula jam. Yang diketahui oleh Ibu hanya tukang looper koran sudah datang (biasanya koran datang pukul 06.30), maka jawaban Ibu yang muncul adalah perkiraan atau dugaan waktu yang sama dengan kebiasaan tukang looper koran datang yaitu pukul 06.30. Jadi, dalam keadaan dan situasi semacam itu jawaban Ibu tetap relevan terhadap pertanyaan

suaminya/Bapak. Dugaan muncul dari Ibu karena kebiasaan sehari-hari yang dialami. Implikatur dari tuturan Bapak dan Ibu pada contoh di atas adalah pukul 06.30.

Sperber and Wilson (1986: 182) menganalogikan pengertian eksplikatur dengan implikatur (berbicara implikatur otomatis akan berhubungan dengan eksplikatur). *On the analogy of 'implicature', we will call an explicitly communicated assumption an explicature. Any assumption communicated, but not explicitly so, is implicitly communicated: it is an implicature.* 'Menganalogikan dengan pengertian implikatur, eksplikatur adalah tuturan yang ditafsirkan secara eksplisit (tertulis). Asumsi yang disampaikan, tapi tidak eksplisit, melainkan secara implisit; itu merupakan implikatur. Lebih lanjut Sperber dan Wilson (1986: 195) mengatakan *we will distinguish two kind of implicatures: implicated premises and implicated conclusion.* 'implikatur dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu: *implicated premises* (premis yang terindikasikan) dan *implicated conclusion* (simpulan yang terindikasikan). *Implicated premises must be supplied by the hearer who must either retrieve them from memory or construct them by developing assumption schemas retrieved from memory. ... Implicated conclusion are deduced from the explicatures of the utterance and the context.* 'Implicated premises harus disampaikan oleh mitra tutur yang juga harus didapatkan kembali memori/ingatan atau disusun dengan mengembangkan skema-skema asumsi yang diperoleh dari memori/ingatan. ... *Implicated conclusion* dideduksikan dari eksplikatur-eksplikatur tuturan dan konteksnya.'

Perbedaan kedua implikatur tersebut oleh Sperber dan Wilson dicontohkan sebagai berikut.

Peter : *Would you drive a Mercedes?*

Mary : *I wouldn't drive ANY expensive car.*

Peter melalui pengetahuannya memperoleh informasi bahwa mobil Mercedes adalah mobil yang mahal. Pemahaman Peter tentang mobil Mercedes inilah yang disebut dengan *implicated premises*. Berdasarkan jawaban Mary, Peter mengembangkan ingatannya melalui pengetahuan yang diperolehnya tentang mobil Mercedes dan menyimpulkan bahwa Mary tidak mau menyetir mobil Mercedes karena bagi Mary mobil Mercedes adalah mobil mewah. Proses pemikiran Peter hingga memperoleh simpulan inilah yang disebut dengan *implicated conclusion*.

Pandangan lain tentang implikatur disampaikan oleh Yule (1986: 35-36) yang memberikan ilustrasi tentang implikatur dengan cara memberi contoh suatu tuturan. Di pertengahan makan siang, seorang

wanita bertanya kepada temannya bagaimana dengan *humberger* kesukaan yang sedang dimakan temannya dan temannya itu, menjawab: (a) *A humberger is a humberger*. Dilihat dari sudut pandang logika, perulangan pada (a) nampak tidak mempunyai nilai komunikatif, meskipun kenyataannya hal itu disampaikan secara lengkap. Contoh (a) kelihatan merupakan tuturan yang tidak ada artinya seperti '*bussines is bussines*' atau '*boys will be boys*', yang merupakan tautologi. Jika tuturan itu digunakan dalam percakapan, jelas penutur bermaksud mengkomunikasikan lebih dari apa yang dikatakan.

Ketika mitra tutur mendengar tuturan (a), pertama-tama dia mempunyai asumsi bahwa penutur menjadi kooperatif dan bermaksud mengkomunikasikan sesuatu. *That something must be more than just what the words mean. It is an additional conveyed meaning, called an implicature.* 'Sesuatu yang (artinya) lebih daripada sekedar apa yang diartikan dengan kata-kata, itu adalah makna yang mengandung tambahan yang disebut implikatur.'

Lebih lanjut Yule (1986: 40-46) menjelaskan hal-hal yang berhubungan dengan implikatur, yaitu *conversation implicature* 'implikatur percakapan, dan *conventional implicature* 'implikatur konvensional'. *Conversation implicature* merupakan asumsi dasar dalam percakapan yang menunjukkan bahwa partisipan taat pada prinsip kerja sama dan maksim-maksimnya.

Contoh:

Chalene : *I hope you brought the bread and the cheese.*

Dexter : *Ah, I brought the bread.*

Dexter melanggar prinsip kerja sama, yaitu tidak taat dengan syarat maksim kuantitas. Charlene menghendaki membawakan *the bread and the cheese*, tetapi Dexter hanya membawa *the bread* saja.

Carston (1988:9) berpendapat bahwa *there are two types of communicated assumptions on the relevance-theoretic account: explicatures and implicatures.* 'ada dua tipe asumsi komunikasi dalam teori relevansi, yaitu: eksplikatur dan implikatur.'

An 'explicature' is a propositional form communicated by an utterance which is pragmatically constructed on the basis of the propositional schema or template (logical form) that the utterance encodes; its content is an amalgam of linguistically decoded material and pragmatically inferred material. An 'implicature' is any other propositional form communicated by an utterance; its content consists of wholly pragmatically inferred matter. So the

explicature/implicature distinction is a derivational distinction and, by definition, it arises only for verbal (or, more generally, code-based) ostensive communication. ‘Eksplikatur itu merupakan bentuk proporsional yang disampaikan dengan tuturan yang secara pragmatik dibangun berdasarkan skema proporsional atau pola (bentuk logis) yang tuturannya dienkodkan; isinya merupakan campuran bahan yang didekodekan secara lingual dengan bahan yang disimpulkan secara pragmatik. ‘Implikatur’ merupakan suatu bentuk proporsional lainnya yang disimpulkan dengan tuturan; isinya terdiri atas masalah yang disimpulkan sepenuhnya secara pragmatik. Demikianlah, perbedaan eksplikatur/implikatur itu merupakan perbedaan derivasional dan, menurut definisi, perbedaan itu muncul semata-mata karena komunikasi ostensif verbal (atau secara lebih umum berdasarkan kode).’

Contoh:

a. *It's raining.*

b. *It's raining in Christchurch, New Zealand, at time tx.*

Tuturan (a) dalam konteks yang tepat dapat diungkapkan untuk proposisi (b), yang jika dikomunikasikan merupakan eksplikatur.

Teori implikatur sangat bermanfaat untuk penelitian ini, karena pemahaman terhadap maksud tuturan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual tidak selamanya mengandung makna yang bersifat eksplikatur saja, tetapi juga yang bersifat implikatur.

D. Strategi Tindak Tutur

Setiap orang dalam melakukan komunikasi dengan orang lain maka orang itu akan mengungkapkannya melalui bahasa. Dalam pragmatik ungkapan yang disampaikan menggunakan alat bahasa itu disebut tindak tutur. Penutur atau mitra tutur dalam melakukan interaksi, masing-masing mempunyai strategi tindak tutur yang bisa berbeda, tetapi bisa pula mempunyai persamaan.

Sebagian besar bahasa-bahasa di dunia mempunyai tiga tipe kalimat dasar, yaitu: (1) kalimat deklaratif, (2) kalimat interogatif, dan (3) kalimat imperatif. Ketiga tipe kalimat itu dihubungkan secara tipikal dengan tiga dasar daya ilokusi disebut (1) tindak tutur penegasan, (2) tindak tutur pertanyaan, dan (3) tindak tutur permintaan. Tipe-tipe tindak tutur itu, bisa disampaikan secara langsung dan tidak langsung.

Berhubungan dengan tindak tutur langsung dan tidak langsung, Huang (2007:110) berpendapat bahwa:

... if there is a direct match between a sentence type and an illocutionary force, we have a direct speech act. In addition, explicit performatives, which happen to be in declarative form, are also taken to be direct speech act, because they have their illocutionary force explicitly named by the performative verb in the main part (or 'matrix clause') of the sentence. On the other hand, if there is no direct relationship between a sentence type and an illocutionary force, we are faced with an indirect speech act. '... jika ada kecocokan secara langsung antara suatu tipe kalimat dan suatu daya ilokusi, disebut tindak tutur langsung. Demikian halnya performatif secara eksplisit yang diungkapkan dalam bentuk deklaratif, juga merupakan tindak tutur secara langsung, sebab hal itu mempunyai daya ilokusi secara eksplisit yang ditunjukkan dengan kata kerja di bagian utama (atau 'klausa acuan') kalimat. Di sisi lain, jika tidak ada hubungan langsung antara suatu tipe kalimat dan suatu daya ilokusi, disebut dengan tindak tutur tidak langsung'.

Pada dasarnya pandangan Huang tersebut menunjukkan bahwa tindak tutur langsung adalah tindak tutur yang dinyatakan secara eksplisit, yaitu apa yang dituturkan mempunyai arti yang sama dengan maksud tuturan. Tindak tutur secara tidak langsung adalah tindak tutur yang dinyatakan secara implisit, yaitu arti tuturan tidak sama dengan apa yang dimaksudkan.

Contoh:

A : *Tomate regane pira?* 'Tomatnya harganya berapa?'

B : *Sekilo telung ewu.* 'Satu kilo tiga ribu'.

A (1) : *Ora entuk kurang?* 'Tidak boleh kurang?'

B (1) : *Rega pas, orang entuk kurang.* 'Harga pas, tidak boleh kurang'.

Tindak tutur A, B, dan B (1) merupakan tindak tutur langsung, sedangkan tindak tutur A (1) adalah tindak tutur secara tidak langsung. Arti pada tuturan A, B, dan B (1) sama dengan arti kata-kata yang tertuturkan, sedangkan tuturan A (1), mengandung arti menolak penawaran harga yang dilakukan oleh B.

Peserta tutur dalam melakukan percakapan bisa menerima informasi dan bisa pula menolak informasi. Peserta tutur dalam menyampaikan informasi itu bisa secara langsung dan bisa pula secara tidak langsung. Mey (1993:143) menguraikan tindak tutur secara tidak langsung yang dicontohkan oleh Searle, yaitu seseorang mengajak temannya:

A: *Let's go to the movies tonight*

dijawab oleh temannya,

B: *I have to study for an exam.*

Jawaban B merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung, karena tindak tutur B tidak relevan dengan tindak tutur yang disampaikan oleh A. Jika jawaban B disampaikan secara langsung, tentu jawabannya hanya dua, yaitu “ya” atau “tidak”. Jawaban B adalah menolak atau menyatakan “tidak” secara tidak langsung sehingga yang terungkap adalah tindak tutur seperti contoh di atas.

Berdasarkan contoh tindak tutur tidak langsung yang disampaikan oleh B, dapat diartikan bahwa maksud tindak tutur yang disampaikan tidak sama dengan maksud sebenarnya dari penutur. B hanya mengungkapkan alasannya saja, sedang maksud sebenarnya adalah “saya tidak bisa” pergi nonton film. Maksud sebenarnya dari B itu dapat diartikan sebagai tindak tutur penolakan secara langsung.

Selain tindak tutur langsung dan tindak tutur tidak langsung, ada bentuk tindak tutur formal dan informal. Richards, et al (dalam Jumanto, 2011:61) menjelaskan bahwa bentuk tuturan formal (*formal utterances* atau *formal speech*) adalah tipe tuturan yang digunakan dalam situasi yang di sana penuturnya berhati-hati dalam hal lafal, pilihan kata, dan struktur kalimat, misalnya dalam berbagai kegiatan resmi, dalam debat, dan dalam upacara. Tuturan informal (*informal speech*) disebut juga tuturan kolokial (*colloquial speech*), yaitu tipe tuturan yang digunakan dalam situasi informal sehari-hari, penuturnya tidak begitu memperhatikan lafal, pilihan kata, atau struktur kalimat.

Tuturan formal memiliki bentuk yang lebih lengkap, lebih panjang, dan tertata rapi. Tuturan informal memiliki bentuk yang tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi: dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti*.

Berhubungan dengan tuturan formal dan informal, Jumanto mencontohkan bentuk-bentuk itu, seperti berikut ini.

- (1) Saya mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya, Bapak Rektor.

- (2) Terima kasih, Pak.
- (3) Terima kasih.
- (4) Makasih.
- (5) Kamsia.
- (6) Kasih.
- (7) Kacih.
- (8) Tks.
- (9) Tk.
- (10) Thanks.

Contoh di atas memiliki makna yang sama, yaitu mengucapkan terima kasih, tetapi memiliki derajat formalitas yang berbeda. Nomor urut pada contoh (1) – (10) menunjukkan derajat keformalan dari tuturan itu. Contoh nomor (1) adalah tuturan formal, semakin besar nomor urutnya semakin tidak formal.

Tuturan formal biasanya diungkapkan oleh penutur yang jarak pragmatiknya jauh (tidak akrab) dengan mitra tutur, sedang tuturan informal biasanya diungkapkan oleh penutur yang jarak pragmatiknya dekat (akrab) dengan mitra tutur. Kaitannya dengan kesantunan, tuturan formal lebih santun dibanding tuturan informal.

Dalam hubungannya dengan bentuk formal-informal, bentuk tuturan pragmatik dapat berupa tuturan langsung dan tuturan tidak langsung. Tuturan langsung biasanya membawa makna yang langsung dapat diketahui dari konteks lingual yang ada, sementara makna dalam tuturan tak langsung harus digali dahulu melalui konteks situasi yang ada.

Contoh tuturan langsung dan tidak langsung: seorang suami baru bangun tidur bertanya kepada isterinya yang lebih duluan bangun, jam berapa, Mah?

- (1) Sekarang pukul 06.00.
- (2) Tukang sayur sudah datang.

Makna dari tuturan (1) dan (2) adalah sama, namun bentuk tuturannya berbeda. Tuturan (1) makna dapat dilihat dari konteks linguistik, yang berarti pula merupakan tuturan langsung. Tuturan (2) makna harus digali dari konteks situasi yang diketahui bersama oleh suami dan isteri tadi, yang berarti bentuk tuturannya adalah tidak langsung.

Masih dalam kaitan bentuk bahasa, Paul Ohoiwutun (1997:106-107), mengemukakan pandangannya tentang bahasa langsung dan tidak langsung. Pada intinya semua bahasa mengenal ujaran langsung dan tidak langsung. Dalam berbisnis, orang Jepang selalu menghindari untuk menggunakan bahasa langsung dan lebih memilih bahasa tak langsung.

Demikian halnya untuk orang Jawa lebih memilih menggunakan bahasa tak langsung dibanding bahasa langsung.

Contoh:

A: Apakah kamu akan menunjukkan kontrak ini kepada Pak Abas?

B: Ya, tetapi Pak Abas sangat sibuk dan sekarang sedang bepergian.

C: Ya, akan saya tunjukkan sekarang juga.

Tanggapan B, seolah-olah bersedia untuk menunjukkan kontrak itu kepada Pak Abas, tetapi sebenarnya B menolak atau menjawab “tidak” secara tidak langsung. Sedangkan jawaban C merupakan tuturan langsung, karena tuturan itu langsung mengacu pada konteks linguistik dan tidak perlu merelasikan dengan konteks situasi maupun konteks budaya.

Bentuk bahasa langsung mengandung arti tersurat (kalau itu ditulis) atau arti sama dengan apa yang dituturkan (kalau dilisankan) atau arti lugas (tanda mempunyai arti hanya satu yaitu mengacu pada objek yang ditandai). Sedangkan bahasa tak langsung mengandung arti tersirat (kalau itu ditulis) atau ada arti tambahan selain yang dituturkan (kalau itu dilisankan) atau arti kias (yang menjadi tanda tidak mengacu pada arti tandaan, tetapi mempunyai arti yang lain berdasarkan konteks tuturan).

Penggunaan bahasa oleh penutur dan mitra tutur untuk berinteraksi dalam kehidupan sehari-hari memunculkan bentuk tindak tutur tertentu. Hal itu disebabkan oleh pengguna bahasa dan konteks tindak tutur sehingga pengguna akan menuturkan bahasa berdasarkan referensi pengetahuannya dan konteks yang dihadapinya. Biasanya seorang pengguna bahasa selain mempunyai referensi bahasa Ibu, juga mempunyai bahasa kedua atau minimal seorang pengguna bahasa adalah bilingual. Kenyataan ini yang memungkinkan terjadinya alih kode yang lain.

Dalam penggunaan kode ini, menimbulkan beberapa pertanyaan, yaitu: faktor-faktor apa yang menarik bagi seseorang untuk memilih kode bahasa dalam melakukan komunikasi; mengapa seseorang memilih kode satu ke kode yang lain; bagaimana seorang penutur menyampaikan kode satu ke kode yang lain; mengapa kadang-kadang mereka menggunakan kode yang dibentuk dari mencampurkan dua kode?

Fenomena pemilihan kode, alih kode, dan campur kode terjadi di dalam situasi bilingual dan multilingual sebab penutur dan mitra tutur menghendaki kelancaran dalam berkomunikasi. Hal ini sesuai dengan pendapat Wardhaugh (1992:89), *we will look at the phenomena of code*

choice, code-switching, and code-mixing mainly in bilingual and multilingual situations because the preset us with fairly clear cases.

Nababan (1984:31-32) menguraikan bahwa konsep alih kode mencakup kejadian peralihan dari satu ragam fungsiolek (umpamanya ragam santai) ke ragam yang lain (umpamanya ragam formal), atau dari satu dialek ke dialek yang lain, dan sebagainya.

Lebih lanjut Nababan menguraikan tentang penyebab terjadinya alih kode. Situasi berbahasa yang berbeda-beda yang dapat mempengaruhi alih kode ialah terdiri dari faktor-faktor yang disebut oleh Hyme sebagai *SPEAKING* (formulasi mnemonik) yang menentukan tindak laku bahasa, seperti pemeran serta, lokasi, jalur, tujuan, dan sebagainya. Formulasi yang dikemukakan oleh Hyme itu merupakan konteks yang dapat memengaruhi tindak tutur seseorang. Suatu keadaan berbahasa lain ialah bilamana orang mencampur dua (atau lebih) bahasa atau ragam bahasa dalam suatu tindak bahasa (*speech act* atau *discourse*) tanpa ada sesuatu dalam situasi berbahasa itu yang menunturkan percampuran bahasa itu. Dalam keadaan demikian, hanya kesantiaan penutur dan/atau kebiasaannya yang dituruti. Tindak bahasa yang demikian disebut campur kode.

Kode merupakan bentuk varian bahasa yang secara nyata dipakai berkomunikasi anggota suatu masyarakat bahasa. Soepomo Poedjosoedarmo (1975:30) memberi definisi kode, yaitu suatu sistem tutur yang penerapan unsur bahasanya mempunyai ciri khas sesuai dengan latar belakang penutur, relasi penutur dengan lawan bicara, dan di situasi tutur yang ada.

Pada waktu bercakap-cakap, seorang pembicara sering mengganti kode bahasanya. Pergantian ini dapat disadari atau tidak oleh penutur itu. Akibatnya, penutur telah menyuguhkan arti kode yang bermacam-macam pula. Peristiwa semacam inilah yang disebut alih kode.

Lebih lanjut Soepomo Poedjosoedarmo (1975:45) menguraikan tentang alih kode dalam tingkat tutur bahasa Jawa. Secara umum, di beberapa masyarakat yang memiliki penanda kode yang jelas, seperti di Jawa, Sunda, Madura, Bali, dan Sasak, peristiwa alih kode ini dapat nampak dengan jelas.

Contoh:

A: *Tawa kok, rega pas, kaya neng toko wae.* ‘Menawarkan kok, dengan harga pas, seperti di Toko saja.’

B: *Nggih, mboten mungkin, rega toko sami kalih mriki.* ‘Ya, tidak mungkin, harga toko sama dengan harga di sini.’

Tuturan B, mengalami alih kode, yaitu yang pertama, mengubah dari kode bentuk *krama* ke bahasa Indonesia (*mungkin*); kedua, menuturkan bentuk *ngoko* (*rega*) karena terpengaruh atau mengulang tuturan yang disampaikan oleh A. Jadi, alih kode bisa berupa pengalihan penggunaan bentuk bahasa dari *krama* ke *ngoko* atau sebaliknya dari *ngoko* ke *krama*, dan bisa pula dari kode bahasa satu ke bahasa yang lain (contoh di atas dari bahasa Jawa ke bahasa Indonesia).

Suatu kata dari kode tertentu dapat juga masuk ke kode lain tanpa melalui peristiwa alih kode. Hal ini dijumpai pada kata-kata pungut dari suatu kode lain ke dalam kode yang sedang dipakai si pembicara. Peristiwa masuknya kata pungut berbeda dengan peristiwa alih kode.

Pada peristiwa alih kode, si pembicara bukan sekadar mengambil alih kata atau sejumlah kata dari kode lain, tetapi si pembicara paling sedikit mengambil satu klausa dari kode lain. Jadi, di sini peristiwa masuknya unsur asing tidak terbatas dalam leksikon saja, tetapi sudah menyangkut unit sintaksis yang lebih besar.

Contoh: diakhir acara, seorang Pembawa Acara mengatakan, saya sebagai pembawa acara, banyak melakukan kesalahan dalam bertutur maupun bertindak. Untuk itu, saya mohon maaf yang sebesar-besarnya. Sekali lagi mohon maaf, dan ***konduripun ndherekaken sugeng kondur, nuwun***. Pengalihan kode tidak hanya satu kata atau frasa, tetapi bisa satu klausa (seperti contoh nyang dicetak tebal dan miring).

Dalam penelitian ini, tindak tutur penolakan yang dituturkan oleh pembeli dan penjual, tidak dapat dilepaskan dari bentuk-bentuk tindak tutur langsung dan tidak langsung, formal dan informal, literal dan nonliteral, alih kode, dan campur kode. Untuk itu teori-teori yang telah dikemukakan oleh para ahli itu sangat bermanfaat sebagai dasar untuk menafsirkan tindak tutur penolakan pembeli dan penjual dalam bertransaksi.

E. Prinsip Kerja Sama

Prinsip kerja sama merupakan pandangan Grice (dalam Koktova, 1993:1073) tentang penelitiannya yang mengelaborasi nosi kerja sama. Kerja sama konversasional (percakapan) mempunyai arti yang luas. Berdasarkan pengamatan Grice (dalam Mey, 1993: 65), kerja sama konversasional mempunyai empat maksim. Maksim-maksim dalam prinsip kerja sama itu dapat dirinci sebagai berikut.

a. *Maxim of Quantity* 'Maksim Kuantitas'.

1) *Make your contribution as informative as required (for the*

current purpose for the exchange). ‘Berilah informasi sebanyak yang dibutuhkan.’

- 2) *Do not make your contribution more informative than is required.* ‘Berilah informasi jangan melebihi yang dibutuhkan.’

b. *Maxim of Quality* ‘Maksim Kualitas.’

- 1) *Do not say what you believe to be false.* ‘Jangan mengatakan sesuatu yang tidak dapat anda yakini.’
- 2) *Do not say that for which you lack adequate evidence.* ‘Jangan mengatakan sesuatu yang bukti kebenarannya kurang meyakinkan.’

c. *Maxim of Relation.* ‘Maksim relasi.’

Be relevant. ‘Berilah sesuatu yang relevan.’

d. *Maxim of Manner.* ‘Maksim cara.’

- 1) *Avoid obscurity of expression.* ‘Hindarilah pernyataan yang samar.’
- 2) *Avoid ambiguity.* ‘Hindarilah ambiguitas.’
- 3) *Be brief.* ‘Usahakan agar ringkas.’
- 4) *Be orderly.* ‘Usahakan bicara dengan runtut.’

Pada kenyataannya prinsip kerja sama yang dikemukakan oleh Grice tidak sepenuhnya dapat dilakukan dalam interaksi sehari-hari oleh peserta tutur. Hal ini disebabkan orang dalam menggunakan bahasa untuk menyampaikan informasi akan mempertimbangkan faktor-faktor norma dan etika yang ada dalam kehidupan bermasyarakat. Pada saat tertentu seseorang ingin menyampaikan informasi sesuai dengan kenyataan (secara langsung apa adanya), tetapi terkadang pula ada informasi yang disampaikan secara tidak langsung untuk menjaga hubungan dengan mitra tutur. Penyampaian informasi itu bisa efektif bila bahasa itu digunakan dengan cara yang tidak menimbulkan friksi antar peserta tutur. Pandangan ini sejalan dengan pendapat Mohamad Hasan Ahmed ALFattah (2010:134) yang mengatakan:

People use language to transmit information, but to do it effectively, language must be used in a manner that will not cause friction between the participants. Either face to face or electronic media, people are increasingly concerned with the question of how we can communicate without friction. Thus the study of linguistic

politeness, which evolved out of theoretical interests in the academic world, has been applied to the real world issue of how to achieve smooth communication. ‘Orang menggunakan bahasa untuk menyampaikan informasi, tetapi agar efektif, bahasa harus digunakan dengan cara yang tidak menyebabkan friksi antar peserta tuturnya. Baik secara tatap muka maupun melalui media elektronik, masalahnya adalah bagaimana kita dapat berkomunikasi tanpa friksi. Demikianlah studi kesantunan lingual yang dikembangkan dunia akademik secara teoretikal diterapkan pada isu dunia nyata tentang bagaimana mencapai komunikasi yang lancar.’

Ada yang masih perlu ditambah dari maksim-maksim yang dikemukakan Grice tersebut di atas, yaitu prinsip kesantunan (Leech, 1996). Hal ini disebabkan oleh karena penutur dan mitra tutur dalam berkomunikasi sehari-hari ada norma-norma budaya dan etika yang membatasi mereka untuk tidak berbicara atau menyampaikan informasi tentang hal-hal yang dapat menyinggung perasaan orang lain secara langsung.

Sebagai contoh, perhatikan cakapan berikut ini.

A: Hai, Bu Rina.

B: Hallo.....Pak Ahmad, mau kemana?

A: Jalan-jalan

B: Kok sendirian, Ibu ke mana?

A: Di rumah

B: Ah....., yang benar.....barusan saya ketemu, lho...!

A: Ketemu di mana?

B: Di pasar....diantar laki-laki naik mobil CRV

A: Oooh....itu saudara

B: Saudara yang mana?

...dst

Petikan cakapan antara A (Pak Ahmad) dan B (Bu Rina) di atas merupakan percakapan pertemanan akrab di antara keduanya yang sedang membicarakan isteri Pak Ahmad belanja ke pasar diantar oleh seorang lelaki yang mengendarai mobil Honda CRV. Dari percakapan

tersebut, sebenarnya Bu Rini mau mengatakan bahwa isteri Pak Ahmad sedang “selingkuh” dengan seseorang yang mengendarai mobil Honda CRV. Namun karena norma-norma tertentu, Bu Rina tidak mengatakan secara langsung apa adanya. Tentu saja hal tersebut tidak sesuai dengan maksim kualitas (tidak mengatakan secara benar kenyataannya). Dan tuturan semacam yang diuraikan Bu Rina ini, sering terjadi dalam komunikasi sehari-hari. Hal itu membuktikan bahwa maksim-maksim dalam prinsip kerja sama yang dikemukakan Grice, sering dilanggar oleh penutur maupun mitra tutur dalam komunikasi sehari-hari.

Bagi orang “Timur” khususnya orang Jawa, tuturan-tuturan yang dapat menyinggung perasaan mitra tutur dalam berkomunikasi, selalu diusahakan untuk tidak disampaikan secara langsung (apa adanya atau secara benar sesuai maksim kualitas). Untuk itulah dalam percakapan tersebut di atas Bu Rina tidak mengatakan secara langsung bahwa Bu Ahmad selingkuh dengan seorang lelaki kaya yang mempunyai mobil Honda CRV, tetapi cukup menyampaikan bahwa “tadi baru saja ketemu di pasar diantar lelaki menggunakan mobil CRV”.

Bagi Pak Ahmad, tuturan Bu Rina tersebut, sebenarnya sudah dapat dipahami maksudnya, tetapi sebagai seorang suami tidak serta merta “marah” dan bereaksi yang dapat mendikreditkan isterinya, maka jawaban Pak Ahmad bersifat melindungi isterinya dengan mengatakan bahwa lelaki itu adalah saudaranya. Jawaban Pak Ahmad ini menjadikan “penetralan” dalam menghadapi tuduhan perselingkuhan isterinya dengan seorang lelaki yang disampaikan oleh Bu Rina (meskipun sebenarnya Bu Rina sudah tahu yang sebenarnya). Antara Pak Ahmad dan Bu Rina sudah sama-sama memahami kenyataan itu, namun keduanya ketika berkomunikasi tetap melanggar maksim kualitas seperti yang diprinsipkan oleh Grice. Jadi, maksim-maksim dalam prinsip Kerja sama seperti yang dikemukakan oleh Grice, pada kenyataannya selalu dilanggar oleh penutur maupun mitra tutur. Dengan demikian prinsip Kerja sama yang dikemukakan oleh Grice masih perlu beberapa tambahan maksim.

Leech (1996) mendeskripsikan pandangannya tentang prinsip kerja sama yang dikemukakan Grice. Dalam komunikasi keseharian, penutur dan mitra tutur tidak cukup memenuhi prinsip kerja sama saja, melainkan juga memperhatikan *politeness principle* ‘prinsip kesantunan.’ Hal itu disebabkan oleh karena penutur dan mitra tutur dalam berkomunikasi sehari-hari selalu terikat oleh konteks (terutama budaya) yang menjadi pandangan hidup dan ada di dalam kehidupan bermasyarakat. Setiap masyarakat mempunyai norma-norma, adat istiadat, kebiasaan, dan budaya yang berbeda antara satu masyarakat dengan masyarakat yang lain. Semua itu, mengikat anggota atau setiap individu dalam bertingkah

laku maupun bertutur. Itu sebabnya prinsip kesantunan menjadi berperan penting di dalam setiap terjadi komunikasi antara penutur dan mitra tutur.

Kesantunan bagi Leech menjadi prinsip yang berperan penting ketika penutur dan mitra tutur melakukan komunikasi. Dengan memperhatikan prinsip kesantunan, komunikasi menjadi lancar dan mengatasi adanya konflik antara penutur dan mitra tutur, serta yang terlibat di dalam pembicaraan mereka. Mengapa suatu komunikasi dapat menimbulkan konflik? Seperti pandangan Grice tentang maksim kualitas (misalnya): menyampaikan informasi harus secara benar dan langsung dalam arti lugas atau apa adanya. Menurut Leech, pandangan Grice tentang maksim ini kurang kondusif untuk masyarakat tertentu yang mempunyai etika kesantunan tertentu.

Berdasarkan realita bahwa ada norma-norma di setiap masyarakat yang berbeda antara masyarakat satu dengan masyarakat yang lain, prinsip kesantunan menjadi berperan penting agar suatu komunikasi antara penutur dengan mitra tutur terlaksana secara lancar. Tuturan yang santun dapat meredam konflik yang kemungkinan terjadi antara penutur dan mitra tutur. Bagi masyarakat yang mempunyai norma-norma kesantunan tertentu (misalnya masyarakat Jawa) tuturan dengan menggunakan *basa karma inggil* 'bahasa halus/santun' merupakan kewajiban bagi anggota masyarakat untuk digunakan dalam kehidupan sehari-hari terutama jika bertutur dengan orang yang lebih tua atau yang dituakan (pejabat atau tokoh masyarakat).

Sperber dan Wilson (1995) mengkritisi prinsip kerja sama Grice yang dianggap terlalu mengkotak-kotakan tuturan menjadi prinsip kerja sama yang terdiri dari maksim-maksim. Hal yang dilakukan Grice itu, menurut Sperber dan Wilson terlalu detail yang justru mengaburkan esensi tuturan. Dalam komunikasi antara penutur dan mitra tutur yang paling pokok justru pada maksim relevansi dan bukan pada maksim-maksin yang lain. perhatikan contoh cakapan berikut.

- Pembeli : cabai 1 kg berapa, Bu?
Penjual : empat puluh
Pembeli : dua lima, ya?
Penjual : (menggelengkan kepala)
Pembeli : tiga puluh
Penjual : terima kasih
Pembeli : (meninggalkan tempat jualan).

Contoh cakapan jual-beli cabai di atas merupakan peristiwa yang sering dijumpai dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional. Jika cakapan tersebut dianalisis setiap tuturannya, hampir semuanya melanggar maksim kuantitas, tetapi memenuhi maksim relevansi. Tuturan pembeli: */cabai 1 kg berapa, Bu?/* tidak memenuhi (melanggar) maksim kuantitas, sebab tuturan tersebut kurang lengkap dan dapat menimbulkan salah pengertian antara pembeli dengan penjual. Tuturan yang lengkap (memenuhi maksim kuantitas) adalah: */cabai yang ini, 1 kg harganya berapa rupiah, Ibu?/*. Demikian halnya dengan tuturan penjual: */empat puluh/*, melanggar maksim kuantitas dan maksim kualitas, tetapi memenuhi maksim relevansi dan maksim cara. Tuturan yang memenuhi maksim kuantitas dan kualitas adalah: */1 kg cabai rawit harganya 30 ribu rupiah/*. Tuturan-tuturan seperti: */dua lima, ya/* dan */tiga puluh/* melanggar maksim kuantitas dan kualitas, tetapi memenuhi maksim relevansi dan maksim cara. Untuk tuturan: */terima kasih/* melanggar maksim kuantitas, kualitas, dan maksim cara, tetapi memenuhi maksim relevansi. Tuturan */terima kasih/* dari penjual tidak memenuhi (melanggar) ketiga maksim kerja sama dan hanya memenuhi maksim relevansi saja. Hal itu disebabkan tuturan tersebut kurang lengkap (tuturan yang lengkap: */tidak boleh kalau cabai rawit 1 kg dibeli 30 ribu rupiah/*); tidak benar (yang benar harus dikatakan apa adanya, yaitu dengan menegaskan tuturannya */tidak boleh dibeli 30 ribu rupiah per kilogram-nya/* dan bukan mengucapkan */terima kasih/*). Dilihat dari maksim cara juga kurang tepat, sebab jika pembeli berasal dari latar budaya berbeda (selain budaya Jawa) tidak dapat memahami bahwa tuturan */terima kasih/* itu sebenarnya merupakan “penolakan” terhadap penawaran seharga 30 ribu rupiah. Jadi, hanya maksim relevansi saja yang tidak dilanggar oleh penjual dan pembeli dalam cakapan di atas.

Lebih lanjut Sperber dan Wilson (1995:118-163) menjelaskan secara rinci maksim relevansi. Maksim relevansi (istilah Grice) atau prinsip relevansi (istilah Sperber dan Wilson) meliputi beberapa hal, yaitu: 1) kondisi-kondisi relevansi, 2) derajat relevansi (efek dan upaya), 3) apakah relevansi itu pemberian atau pilihan?, 4) sebuah pilihan konteks, 5) relevansi secara individual, 6) fenomena dan stimuli relevansi, 7) prinsip relevansi, dan 8) bagaimana teori relevansi menerangkan komunikasi ostensif – inferensial?

Kondisi relevansi meliputi hal-hal yang berhubungan dengan arti dari efek kontekstual dan beberapa variasi efek, seperti: implikasi kontekstual, kontradiksi, dan kekuatan. Efek kontekstual adalah deskripsi yang esensial terhadap proses pemahaman. Dalam suatu proses komunikasi (percakapan), mitra tutur mengingat kembali atau membangun dan kemudian memproses sejumlah asumsi-asumsi. Dalam

setiap interaksi percakapan, mitra tutur terlebih dahulu memperhatikan seperangkat perbedaan dari asumsi-asumsi, yang mungkin sebelumnya tidak pernah berproses bersama-sama dan mungkin pula tidak lagi memproses bersama-sama. Dalam suatu percakapan asumsi terhadap setiap tuturan selalu dilakukan oleh penutur dan mitra tutur. Berdasarkan asumsi ini, penutur atau mitra tutur merelasikan dengan konteks tuturan saehingga yang tertuturkan tidak harus selalu lengkap. Kelengkapan tuturan hanya sebatas pada asosiasi asumtif. Konteks kondisional menentukan ungkapan tuturan yang kondisional pula. Percakapan di Pasar, tetu saja berbeda ketika percakapan itu dilakukan di jalan atau di dalam kelas. Percakapan di jalan mempunyai kondisi yang berbeda dengan kondisi di kelas. Kondisi di jalanan hanya perlu ungkapan yang lebih singkat dibandingkan dengan kondisi di kelas yang lebih tenang dan serius sehingga memerlukan tuturan yang lebih lengkap. Kondisi yang demikian itulah yang mengakibatkan maksim relevansi memegang peranan penting, sedangkan maksim-maksim yang lain kehilangan perannya.

F. Prinsip Kesantunan

Ada beberapa teori kesantunan yang dikemukakan oleh para ahli pragmatic, namun di sini hanya dideskripsikan beberapa teori para ahli yang mendekati kesesuaian dengan konteks Indonesia.

1. Teori Kesantunan Brown dan Gilman (1968)

Tindak tutur kesantunan (termasuk di dalamnya tindak tutur penolakan) dipengaruhi pula oleh tipe peserta tutur. Peserta tutur dapat terdiri atas penutur lebih tinggi kedudukannya dibanding dengan mitra tutur, dapat sejajar, dapat pula mitra tutur lebih tinggi dibanding penutur. Demikian halnya dengan jarak sosial atau tingkat keakraban antara penutur dan mitra tutur.

Ada empat tipe mitra tutur (atau petutur) yang pokok menurut Jumanto (2008:14) yang diambil dari pendapat Brown dan Gilman (1968) yang membedakan tindak tutur kesantunan menjadi enam tipe mitra tutur. Keempat tipe tindak tutur menurut Jumanto itu adalah: (1) superior akrab (+ P + S), (2) superior tidak akrab (+ P - S), (3) subordinat akrab (- P + S), dan (4) subordinat tidak akrab (- P - S).

Superior akrab berarti bahwa penutur mempunyai kedudukan lebih tinggi dibanding dengan mitra tutur, tetapi mempunyai hubungan jarak sosial yang akrab antara penutur dengan mitra tutur. Superior tidak akrab berarti penutur mempunyai kedudukan lebih tinggi dibandingkan dengan mitra tutur, tetapi jarak sosial atau

hubungannya tidak akrab. Subordinat akrab berarti penutur lebih rendah kedudukannya dibandingkan dengan mitra tutur, tetapi mempunyai jarak sosial atau hubungan yang akrab. Subordinat tidak akrab berarti penutur lebih rendah kedudukannya dibanding mitra tutur dan jarak sosial atau hubungannya tidak akrab.

Tipe peserta tutur yang berbeda berpengaruh terhadap tindak tutur peserta tutur dalam berinteraksi. Penutur yang mempunyai kedudukan lebih tinggi dibanding dengan mitra tutur dan mempunyai jarak sosial akrab akan berbeda tindak tuturnya dibanding dengan yang jarak sosialnya tidak akrab. Demikian halnya dengan tipe peserta tutur yang lain akan mempunyai tingkat kesantunan yang berbeda. Tipe peserta tutur subordinat akrab berbeda tuturan kesantunannya dengan tipe peserta tutur subordinat tidak akrab.

Keakraban dan ketidakakraban dapat pula ditunjukkan melalui bentuk tuturan. Bentuk tuturan bisa disampaikan secara langsung, bisa pula secara tidak langsung; tutur 58 a bermakna literal, dan bisa pula bermakna nonliteral. Hal itu sesuai dengan pandangan Jumanto (2011:62) bahwa tuturan formal biasanya diungkapkan oleh penutur yang tidak akrab, sementara tuturan informal biasanya diungkapkan oleh penutur kepada mitra tutur yang akrab. Di samping masalah formalitas, bentuk tuturan dalam pragmatik dapat berupa tuturan langsung (*literal*) dan tuturan tidak langsung (*non-literal*). Tuturan langsung membawa makna yang langsung bisa diketahui, sementara makna tuturan tidak langsung harus digali melalui konteks. Jadi, tuturan formal memiliki bentuk yang lebih lengkap, dan tertata rapi. Tuturan informal memiliki bentuk yang tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi: dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti*.

2. Teori Lakoff (1973)

Lakoff mengemukakan tiga syarat suatu tuturan itu santun atau tidak santun. Suatu tindak tutur memenuhi prinsip kesantunan harus memenuhi tiga kaidah, yaitu: (1) jangan memaksakan kehendak (*don't impose*), (2) berikan pilihan (*give options*), dan (3) buatlah rasa nyaman, bersikaplah ramah (*make a feel good, be friendly*).

Tindak tutur kesantunan kaidah yang pertama, *don't impose* merupakan tindak tutur yang penuturnya tidak boleh menekan perasaan mitra tutur, menyakiti perasaan mitra tutur sehingga mitra tutur merasa terpaksa melakukan sesuatu. Tindak tutur semacam ini bisa terjadi, jika penutur dengan mitra tutur dapat menghilangkan jarak pragmatik atau mendekatkan jarak pragmatik. Kedekatan atau

keakraban antara penutur dan mitra tutur akan dapat menghilangkan rasa tertekan atau keterpaksaan.

Kaidah kedua, *give options* merupakan tindak tutur yang penuturnya memberi kebebasan kepada mitra tutur untuk menyampaikan sesuatu. Mitra tutur dipersilakan untuk memutuskan sendiri apa yang menjadi kehendaknya dan tidak terkendala oleh apapun yang dikehendaki penutur. Dalam hal ini, status atau kedudukan mitra tutur merupakan sentral dalam mengambil keputusan untuk menyatakan sesuatu. Penutur dalam menyampaikan tindak tutur harus memberi alternatif agar mitra tutur sendiri memilih di antara alternatif itu. Semakin banyak alternatif yang dipilih semakin santun tindak tutur itu, atau semakin bebas memilih semakin santun tindak tutur yang disampaikan. Jadi, mitra tutur diberi kebebasan untuk melakukan tindakan.

Kaidah ketiga, *make a feel good – be friendly* merupakan inti dari kaidah kesantunan yang dikemukakan Lakoff. Tindak tutur yang dapat membuat rasa nyaman pada mitra tutur atau bersikap ramah kepada mitra tutur sudah meliputi dua kaidah sebelumnya. Tindak tutur yang tidak memaksa berarti membuat rasa nyaman dan dapat diidentifikasi sebagai sikap yang ramah. Demikian halnya kaidah yang kedua, memberi kebebasan mitra tutur untuk memilih menunjukkan tindak tutur yang dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tutur.

Contoh:

- (1) Pindahkan barang ini, sekarang juga!
- (2) Kalau ada waktu, silakan barang ini dipindahkan.
- (3) Maaf, agar jalan ini lancar, tolong barang ini dipindahkan kalau anda sudah ada waktu yang luang.

Contoh (1), menunjukkan tindak tutur yang memaksakan kehendak sang penutur, mitra tutur tidak diberi kesempatan untuk memindahkan barang di waktu lain, selain sekarang juga. Contoh (2) menunjukkan tuturan yang memberikan pilihan kepada mitra tutur untuk memindahkan barang sesuai luang waktu yang dimilikinya. Contoh (3), menunjukkan tuturan yang dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tuturnya. Selain penutur tidak memaksa mitra tutur untuk memindahkan barang sekarang juga, penutur juga memberi kebebasan untuk memilih memindahkan barang, dan hal yang membuat rasa nyaman bagi mitra tutur adalah tuturan permintaan maaf, sebelum meminta untuk memindahkan barang. Jadi, contoh (3) menunjukkan tindak tutur yang paling santun, karena memenuhi

kaidah kesantunan yang dicirikan oleh Lakoff.

3. Teori Kesantunan Leech (1983)

Berdasarkan teori Grice tentang prinsip kerja sama, muncullah pemikiran Leech (1983). Sumbangan pemikiran yang diberikan oleh Leech meliputi prinsip kesantunan, maksim-maksim prinsip kesantunan, Prinsip ironi, banter, dan pollyana.

Dalam konteks komunikasi, prinsip kerja sama tidak dapat diterapkan dengan cara yang sama pada suatu masyarakat bahasa. Ada masyarakat yang dalam situasi tertentu lebih mementingkan prinsip kesantunan daripada prinsip kerja sama, atau lebih mendahulukan maksim prinsip kesantunan yang satu daripada yang lain ... untuk dapat memberikan penjelasan yang baik dibutuhkan prinsip kesantunan. Karena itu prinsip kesantunan tidak boleh dianggap sebagai sebuah prinsip yang sekedar ditambahkan saja pada prinsip kerja sama, tetapi prinsip kesantunan merupakan komplemen yang sangat perlu, yang dapat menyelamatkan prinsip kerja sama dari suatu kesulitan yang serius. (Leech, 1983: 121). Jadi, prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan dalam tindak tutur percakapan dapat bersinergi tetapi dapat pula bertentangan.

Berdasarkan pentingnya prinsip kerja sama yang harus pula diperhatikan prinsip kesantunann, Leech (1983:79-102) menambahkan empat maksim dalam prinsip kesantunann, yaitu maksim kearifan, maksim kedermawanan, maksim pujian, dan maksim kerendahan hati. Di samping keempat maksim tersebut masih ada maksim yang lain yaitu maksim kesepakatan dan maksim simpati. Kedua maksim tambahan ini oleh Leech dianggap sebagai evidensi-evidensi untuk maksim-maksim yang lainnya.

Maksim-maksim kesantunan yang dikemukakan oleh Leech cenderung berpasangan secara diadik antara maksim satu dengan maksim yang lain.

- 1) Maksim kearifan (*tact maxim*) mengatur dua jenis ilokusi, yaitu ilokusi direktif dan ilokusi komisif: (a) buatlah kerugian orang lain sekecil mungkin, (b) buatlah keuntungan orang lain sebesar mungkin.
- 2) Maksim kedermawanan (*generosity maxim*) ilokusi-ilokusi impositif dan komisif: (a) buatlah keuntungan diri sendiri sekecil mungkin, (b) buatlah kerugian diri sendiri sebesar mungkin.

- 3) Maksim pujian (*approbation maxim*) dalam ilokusi-ilokusi ekspresif dan asertif: (a) kecamlah orang lain sedikit mungkin, (b) pujilah orang lain sebanyak mungkin.
- 4) Maksim kerendahan hati (*modesty maxim*) dalam ilokusi-ilokusi ekspresif dan asertif: (a) pujilah diri sendiri sedikit mungkin, (b) kecamlah diri sendiri sebanyak mungkin.
- 5) Maksim kesepakatan (*agreement maxim*) dalam ilokusi asertif: (a) usahakan agar ketidaksepakatan antara diri sendiri dan orang lain terjadi sedikit mungkin, (b) usahakan agar kesepakatan antara diri sendiri dengan orang lain terjadi sebanyak mungkin.
- 6) Maksim simpati (*sympathy maxim*) dalam ilokusi asertif: (a) kurangilah rasa antipati antara diri sendiri dengan orang lain hingga sekecil mungkin, (b) tingkatkan rasa simpati sebanyak-banyaknya antara diri sendiri dengan orang lain.

Keenam maksim yang dikemukakan Leech itu, pada dasarnya tidak dapat mandiri sebagai tuturan maksim tertentu, tetapi akan selalu berelasi dengan maksim yang lain. Maksim kearifan (*tact maxim*) tidak dapat dilepaskan dari maksim kedermawanan (*generosity maxim*); maksim pujian (*approbation maxim*) berelasi dengan maksim kerendahan hati (*modesty maxim*); dan maksim kesepakatan (*agreement maxim*) berelasi dengan maksim simpati (*sympathy maxim*). Ada konsep diadik (berpasangan) antara maksim satu dengan yang lain, sehingga suatu tindak tutur dapat mengandung beberapa maksim.

Maksim kearifan merupakan tindak tutur yang kesantunannya difokuskan pada keuntungan mitra tutur, sedangkan maksim kedermawanan merupakan tindak tutur yang kesantunannya difokuskan pada kerugian penutur (diri sendiri). Maksim pujian merupakan tindak tutur yang kesantunannya difokuskan pada pujian terhadap mitra tutur, sedangkan maksim kerendahan hati merupakan tindak tutur yang kesantunannya difokuskan pada kecaman terhadap penutur (diri sendiri). Maksim kesepakatan merupakan tindak tutur yang kesantunannya difokuskan pada kesetujuan dengan kehendak mitra tutur, sedangkan maksim simpati memfokuskan pada menghilangkan antipati pada penutur (diri sendiri).

4. Teori Kesantunan Brown dan Levinson (1992)

Sumbangan pemikiran tentang teori kesantunan yang disampaikan oleh Brown dan Levinson adalah Konsep Muka, Strategi Dasar Bertutur, Kesantunan Positif, Kesantunan Negatif dan Realisasi Strategi Samar-samar. Konsep muka yang dikemukakan oleh Brown dan Levinson terkenal dengan istilah strategi untuk *threats to H's face versus threats to S's* atau strategi FTAs dan FTA.

Konsep muka yang disampaikan oleh Brown dan Levinson sejajar dengan pandangan berikut ini.

Prinsip kesantunan merupakan suatu kewajiban sebagai suatu konsep yang terdapat dalam budaya. Partisipan dalam suatu interaksi umumnya sadar bahwa norma-norma dan prinsip-prinsip kesantunan ada dalam masyarakat luas. Dalam interaksi yang lebih khusus ada tipe Kesantunan yang berhubungan dengan konsep 'muka.' "Sebagai istilah teknis, muka merupakan wujud pribadi seseorang dalam masyarakat. ... Kesantunan dalam suatu interaksi dapat didefinisikan sebagai suatu alat yang digunakan untuk menunjukkan tentang kesadaran orang lain" (Yule, 1996: 104).

Seseorang dalam interaksi sosial sehari-hari biasanya mempunyai harapan atau keinginan agar dirinya dihormati di masyarakatnya. Dalam hal ini, tentu saja ada interaksi sosial yang tidak berkenan dan yang berkenan terhadap dirinya. Di satu pihak kadang seorang merasa terancam, di lain saat merasa dihormati. Inilah yang menyebabkan adanya usaha untuk 'menyelamatkan muka' tetapi juga ada perasaan ada sesuatu yang 'mengancam muka.' Dari keinginan-keinginan ini kemudian diistilahkan ada muka negatif dan muka positif.

Brown dan Levinson (1992:101) menguraikan secara rinci kesantunan positif dan kesantunan negatif. Batasan tentang Kesantunan positif dan Kesantunan negatif dapat disimak seperti berikut ini.

Positive politeness is redress directed to the addressee's positive face, his perennial desire that his wants (or the action/acquisitions/values resulting from them) should be thought of as desirable. Redress consists in partially satisfying that desire by communicating that one's own wants (or some of them) are in some respect similar to the

addressee's wants. 'Kesantunan positif itu merupakan perbaikan yang terarah kepada muka positif mitra tutur, keinginan yang senantiasa dimau (atau tindakan/akuisisi/nilai-nilai yang diakibatkannya) hendaklah dipandang sebagai sesuatu yang sangat dibutuhkannya. Perbaikan itu, untuk sebagiannya terdiri atas kepuasan bahwa keinginan dengan menyampaikan apa yang dimauinya sendiri itu (atau beberapa dari mereka) dalam beberapa segi, mirip dengan apa yang dimau mitra tuturnya.'

Seorang penutur yang menuturkan, "Wah... mobilmu bagus, ya!" biasanya merupakan tuturan yang dimau mitra tutur daripada dituturkan dengan cara, "Wah ... mobilmu catnya sudah luntur, ya!" Tuturan, "Wah ... mobilmu bagus, ya!" adalah bentuk kesantunan positif. Jadi, kesantunan positif (sesuai pandangan Brown dan Levinson) adalah tuturan yang dapat membuat terpenuhinya kemauan mitra tutur.

Teori kesantunan Brown dan Levinson yang berkaitan dengan *positive politeness*, ada 15 substrategi, yaitu: (1) perhatian terhadap mitra tutur; (2) melebih-lebihkan mitra tutur; (3) memperhatikan mitra tutur dengan sungguh-sungguh; (4) menggunakan bentuk-bentuk identitas kelompok; (5) mengadakan kesepakatan; (6) menghindari ketidaksepakatan; (7) menonjolkan kebersamaan; (8) berkelakar; (9) memperhatikan terhadap keinginan mitra tutur; (10) menawarkan, menjanjikan; (11) bersikap optimistik; (12) melibatkan penutur dan mitra tutur dalam suatu aktivitas; (13) berilah alasan; (14) menyatakan hal yang berimbang; dan (15) sanjungkan mitra tutur.

Seorang penutur dalam menyampaikan tuturannya akan selalu berusaha agar tidak mengancam muka mitra tutur. Meskipun si penutur sudah tahu keadaan mitra tutur yang kurang sesuatu (negatif), penutur akan berusaha menyelamatkan muka mitra tutur. Untuk menyelamatkan muka mitra tutur, biasanya tidak menggunakan ungkapan secara langsung. Namun dalam tuturan berbahasa Inggris 'penyelamatan muka' lebih umum disampaikan dengan kesantunan negatif.

Negative politeness is redressive action addressed to the addressee's negative face: his want to have his freedom of action unhindered and his attention unimpeded. It is the heart of respect behaviour, just as positive politeness is the kernel of

'familiar' and 'joking' behaviour. (Brown dan Levinson, 1992:129) 'Kesantunan negatif itu merupakan tindakan perbaikan yang ditujukan kepada muka negatif mitra tutur; keinginannya untuk memiliki kebebasannya bertindak yang tak dimauihnya dan perhatiannya yang tidak dihalangi. Itulah inti perilaku hormat, tepat seperti kesantunan positif yang adalah inti dari perilaku "akrab" dan "senda-gurau.'

Kesantunan negatif dilakukan oleh penutur melalui 10 cara, yaitu: (1) bertutur secara tidak langsung; (2) menggunakan pertanyaan, menghindar; (3) bersikap pesimistik; (4) minimalkan kerugian bagi mitra tutur; (5) berilah rasa hormat; (6) meminta maaf; (7) hindari kata-kata impersonal; (8) gunakan FTA sesuai dengan kelazimannya; (9) gunakan bentuk nominal; dan (10) nyatakan sesuatu yang membuat mitra tutur senang.

Pandangan Brown dan Levinson tentang *face value* seperti tersebut di atas menunjukkan bahwa manusia itu selalu menggunakan rasio dan mempunyai dua macam keinginan. Dua macam keinginan itu menyangkut 'muka positif' dan 'muka negatif.' Keinginan menjadi masalah apabila ada asumsi bahwa jenis tindakan tertentu mengancam muka, yaitu berupa tindakan yang mengancam muka negatif mitra tutur. Tindakan yang lain bisa mengancam 'muka positif' mitra tutur: misalnya, pertentangan atau penolakan, yang berarti penutur beranggapan bahwa ada sesuatu yang salah dengan pendapat yang dimiliki mitra tutur.

Strategi dasar bertutur merupakan strategi dasar untuk menentukan apakah suatu tuturan itu memiliki maksim kesantunan atau tidak memiliki kesantunan atau kurang santun. Strategi dasar bertutur yang memenuhi maksim kesantunan adalah tuturan yang dapat membuat rasa senang, menguntungkan, dan tuturan-tuturan yang dapat membuat rasa nyaman. Dalam hal ini, strategi dasar bertutur menurut Brown dan Levinson (1992:69) ada lima strategi, yaitu: (1) *without redressive action, badly*; (2) *positive politeness*; (3) *negative politeness*; (4) *off record*; dan (5) *don't do the FTA*.

5. Teori Kesantunan Asim Gunarwan (2003)

Teori kesantunan yang dikemukakan oleh Asim Gunarwan merupakan pandangannya tentang "Realisasi Tindak Tutur Pengancam Muka di Kalangan Orang Jawa: Cerminan Nila Budaya?"

disampaikan pada *Seminar Internasional Budaya, Bahasa dan Sastra di Universitas Diponegoro, Semarang, 6-7 Oktober 2003*.

Pandangan Asim Gunarwan didasarkan pada pakar bahasa dan budaya Jawa Geertz, yaitu ada dua prinsip dasar yang sangat menentukan pola pergaulan sosial di dalam masyarakat Jawa. Keduanya ialah prinsip *kerukunan* (dari kata *rukun* yang maksudnya mengacu ke kewajiban setiap anggota masyarakat untuk memelihara keseimbangan sosial) dan prinsip *kurmat* (berarti 'hormat', yaitu kewajiban setiap anggota masyarakat untuk menunjukkan hormat kepada orang lain sesuai dengan status dan kedudukan masing-masing di dalam masyarakat).

Dua prinsip yang dikemukakan oleh Geertz, yaitu *kerukunan* dan *kurmat*, dikembangkan oleh Asim Gunarwan menjadi empat bidal. Keempat bidal-bidal itu ialah: (1) *kurmat* 'hormat'; (2) *andhap-asor* 'rendah hati'; (3) *empan-papan* 'sadar akan tempat'; dan (4) *tepa slira* 'tenggang rasa'.

Bidal pertama, *kurmat* berisi nasihat agar orang selalu menunjukkan hormat kepada orang lain, sesuai dengan kedudukan masing-masing menurut tangga sosial yang berlaku di masyarakat. Selain itu, bidal *kurmat* menyarankan untuk menggunakan bahasa sedemikian rupa sehingga mitra tutur merasa tahu bahwa anda menghormatinya sesuai dengan kedudukannya. Subbidalnya adalah: (a) janganlah pakai bahasa sedemikian rupa sehingga mitra tutur merasa tidak ditempatkan sebagaimana layaknya dan (b) pilihlah tingkat tutur (dan pakailah honorifik jika perlu) sesuai dengan kedudukan mitra tutur serta jarak sosial di antara anda dan mitra tutur.

Bidal kedua, *andhap-asor*, berasal dari kata *andhap* 'rendah' dan *asor* 'berada di bawah'. Secara harafiah, frase ini bermakna "sangat rendah" dan bidal ini berisi nasihat agar orang selalu berperilaku (sangat) rendah hati, tidak congkak, tidak tinggi hati, dan sebagainya. Di dalam perilaku bahasa, bunyi bidal ini ialah: pakailah bahasa (dalam arti pilihan kata-kata) sedemikian rupa sehingga mitra tutur tahu bahwa anda rendah hati atau tidak congkak. Mitra tutur tahu bahwa penutur rendah hati akan merasa bahwa ia sedang dipuji; makin rendah hati penutur, makin tinggilah pujiannya. Subbidalnya adalah: (a) pakailah bahasa sedemikian rupa sehingga mitra tutur merasa bahwa ia dipuji (secara maksimal) dan (b) janganlah pakai honorifik untuk mengacu ke diri sendiri.

Bidal ketiga, *empan-papan* yang berasal dari kata *papan* yang bermakna "tempat" atau "posisi". Bidal ini berisi nasihat agar orang

pandai-pandai membawa diri atau agar orang selalu menyadari tempat atau kedudukannya di dalam konstelasi masyarakat yang orang itu sebagai anggotanya. Menurut pandangan Jawa tradisional, tempat seseorang di alam semesta sudah ditentukan dari "sana". Selama orang itu menempati kedudukan yang sudah ditetapkan, keseimbangan akan terjaga. Jika orang berpindah kedudukan, ada kemungkinan ia akan berbenturan dengan orang lain dan, kalau itu terjadi, keseimbangan dapat terusik.

Dalam skala yang lebih kecil, bidal *empan-papan* dapat ditafsirkan "sadarilah di mana anda sedang berada". Suatu bentuk perilaku mungkin *patut-patut* saja di dalam suatu situasi, tetapi mungkin ia tidak *patut* di dalam situasi yang lain. Demikian pula, suatu ujaran mungkin baik dan berterima di dalam suatu peristiwa tutur; di dalam peristiwa tutur yang lain, ia mungkin tidak *patut*, dan bahkan kurang sopan diujarkan. Dalam penggunaan bahasa, bidal ini berisi nasihat agar seseorang menggunakan bahasa sesuai dengan hal-hal yang ada di dalam peristiwa tutur (siapa peserta tutur, di mana peristiwa tutur itu terjadi, apa topiknya, dan sebagainya). Subbidalnya adalah: (a) pilihlah tingkat tutur sesuai dengan status sosial anda serta status sosial peserta tutur yang lain, dan (b) susunlah ujaran anda dan pilihlah kata-kata dengan menimbang komponen-komponen peristiwa tutur.

Bidal keempat, *tepa slira* berasal dari kata *tepa*, yang bervariasi dengan *tepak* ('kena') dan kata *slira* ('tubuh'). Dapat juga *tepa* diartikan sebagai 'ukuran', sehingga *tepa slira* dapat diartikan 'ukuran tubuh sendiri'. Parafrasenya berbunyi jangan lakukan kepada orang lain sesuatu yang anda tidak mau orang lain melakukan kepada anda. Di dalam hal penggunaan bahasa, bunyi bidalnya adalah, jangan gunakan bahasa yang tidak *patut* kepada orang lain sebagaimana anda tidak mau orang lain menggunakan bahasa yang tidak *patut* kepada anda. Subbidal *tepa slira* adalah: (a) pakailah bahasa yang *patut* kepada orang lain sebagaimana anda mau orang lain menggunakan bahasa yang *patut* kepada anda, dan (b) hindari penggunaan bahasa yang tidak *patut*.

6. Teori Kesantunan Pranowo (2012)

Teori yang menguraikan tentang kesantunan masyarakat Jawa, selain Asim Gunarwan dikemukakan oleh Pranowo (cf. 2012:111-124). Ada lima (5) sifat/sikap kesantunan berbahasa masyarakat Jawa, yaitu: (1) sifat *andhap asor* 'rendah hati'; (2) sikap *empan papan* 'penyesuaian diri'; (3) sikap *njaga rasa* 'menjaga perasaan';

(4) sikap *wani ngalah luhur wekasane* 'mau berkorban'; dan (5) sikap *mulat sarira hangrasa wani* 'mawas diri'.

Sifat *andhap asor* merupakan kesantunan masyarakat Jawa sebagai nilai-nilai luhur. Sifat ini sama dengan pandangan Asim Gunarwan yang juga berpendapat bahwa satu di antara kesantunan masyarakat Jawa adalah *andhap asor*. Tidak ada perbedaan penafsiran untuk sifat *andhap asor* ini antara keduanya. Sifat *andhap asor* merupakan sifat kerendahan hati yang muncul karena adanya kesadaran individu maupun masyarakat bahwa setiap manusia memiliki kekurangan.

Sikap *empan papan* yang dikemukakan oleh Pranowo juga sama dengan pandangan Asim Gunarwan. Sikap *empan papan* merupakan kesanggupan seseorang untuk menyesuaikan diri dengan tempat dan waktu dalam bertindak dengan mitra tutur.

Untuk tiga sikap kesantunan berikutnya agak berbeda dengan pandangan Asim Gunarwan. Penutur akan selalu menjajaki kondisi psikologis mitra tutur untuk 'mengenali suasana hati' (*angon rasa*) mitra tutur. Setelah mampu *angon rasa*, dilanjutkan untuk mengenali 'kesiapan hati' (*adu rasa*). Jika *angon rasa* dan *adu rasa* sudah dapat dikuasai oleh penutur, langkah berikutnya penutur berusaha menyampaikan maksud sesuai dengan suasana hati dan kesiapan hati mitra tutur.

Masyarakat Jawa mengutamakan sifat *sepi ing pamrih, rame ing gawe* 'menghindari keinginan memiliki, yang penting bekerja' dan *wani ngalah luhur wekasane* 'mengalah untuk suatu keberhasilan'. Sifat-sifat masyarakat Jawa seperti ini yang memunculkan kesantunan berbahasa dengan sikap mau berkorban.

Setiap orang (masyarakat Jawa) hendaknya selalu *mulat sarira hangrasa wani* 'mawas diri'. Jika seseorang mampu *mawas diri*, manifestasinya adalah bisa rumangsa. Seseorang harus selalu tahu diri dan jangan rumangsa bisa (merasa serba bisa). Bisa rumangsa 'mawas diri' merupakan cermin kerendahan hati seseorang, sedangkan rumangsa bisa 'merasa serba bisa' merupakan cermin kesombongan seseorang.

Kelima sifat kesantunan berbahasa yang dikemukakan oleh Pranowo tersebut pada intinya adalah kerendahan hati. Sifat ini sama dengan pandangan Leech yang berhubungan dengan maksim kerendahan hati.

7. Teori Kesantunan Beberapa Ahli Lainnya

Dalam subbab ini diuraikan sekilas teori-teori yang dikemukakan oleh beberapa ahli. Diuraikan secara sekilas karena para ahli yang dimaksud tidak mengemukakan secara khusus tentang kesantunan, tetapi hanya menyinggung secara khusus di dalam pandangannya yang lebih luas. Meskipun hanya sekilas, tetapi pandangan ahli lain itu perlu diuraikan pada subbab ini karena mempunyai peranan penting untuk dasar analisis data dalam penelitian ini.

Tindak tutur penolakan adalah suatu cara ‘penyelamatan muka’ baik oleh penutur maupun mitra tutur dalam berinteraksi atau berkomunikasi dalam kehidupan sehari-hari. Kana (dalam Nadar, 2006: 40) menyebut bahwa orang Indonesia sangat sopan dalam membuat penolakan dan juga sangat berhati-hati dalam menentukan bentuk penolakan. Pandangan Kana tersebut dapat disimak seperti berikut.

an explicit refusal is interpreted as impolite, and as a means of causing friction and hurt feeling. To avoid this, the refusing person will either gloss over his intentions with avoidance rhetoric or accompany his refusal with an abundance of apologies and, perhaps, self put downs. ‘penolakan yang lugas dianggap tidak sopan, dan dapat menyebabkan friksi maupun melukai perasaan. Untuk menghindarinya, penolakan akan melebih-lebihkan maksud penolakannya dengan menghindari tuturan penolakan langsung, atau membuat ungkapan penolakannya dengan menyertakan berbagai ungkapan permintaan maaf disertai sikap merendahkan diri.’

Tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung atau lugas merupakan tindak tutur yang kurang santun dibandingkan dengan tindak tutur penolakan secara tidak langsung. Untuk itu, agar tindak tutur seseorang menjadi santun, kelugasan atau penolakan secara langsung perlu disertai atau diikuti sikap merendahkan diri dengan cara mengungkapkan permintaan maaf atau sejenisnya.

Richard, Hull, dan Proctor (1991:94) menguraikan tentang tuturan yang menggunakan kata pendesak ingkar, bahwa di beberapa negara, orang jarang sekali menggunakan tuturan penolakan secara langsung dengan menggunakan kata pendesak ingkar atau tuturan untuk mengatakan “tidak”. Agar tindak tuturnya santun, orang melakukan tuturan penolakan dengan kata pendesak ingkar atau mengatakan “tidak” dengan cara:

- 1) *remaining silent*; 'hanya diam saja;'
- 2) *saying something vague or unclear*; 'mengatakan sesuatu secara samar atau tidak jelas;'
- 3) *changing the topic*; 'mengalihkan topik pembicaraan;'
- 4) *ending the conversation without answering the request*; 'mengakhiri percakapan tanpa menjawab permintaan;'
- 5) *giving a false excuse*; 'memberikan alasan yang dibuat-buat;'
- 6) *delaying a reply to the request*; 'menunda jawaban yang diminta;'
- 7) *saying, "Yes, but ..."* 'mengatakan ya," tetapi ...'.

Sudaryanto (1993:170) menguraikan tentang penolakan yang diistilahkan dengan pendesak negatif. Meskipun secara spesifik tidak mengemukakan tentang tindak tutur penolakan, namun perlu dikemukakan pandangannya tentang hal menolak dalam bahasa Indonesia. Pendesak negatif adalah sebagian dari penunjuk negatif, dan secara lingual kedua-duanya merupakan ciri kalimat ingkar.

Dalam bahasa Indonesia penunjuk negatif itu secara umum diwujudkan dalam formatif kata, antara lain yang menonjol *tidak* dan *bukan*. Secara khusus penunjuk negatif dapat pula diwujudkan dalam bentuk morfem terikat, yaitu *ti-*, *tak-*, *tuna-*, *tan-*, dan *non-* seperti konstruksi *tiada*, *takkan*, *tuna-susila*, *tansuara*, *nonpemerintah*. Morfem *ada*, *susila*, *suara*, dan *pemerintah* merupakan imbalan positif dari penunjuk negatif. Bentuk sinonim dari masing-masing penunjuk negatif tersebut adalah *tidak ada*, *tidak akan*, (*bersifat*) *pelacur atau tidak memiliki (ke)susila(an)*, *tidak bersuara*, dan *tidak bersifat pemerintah*.

Kata pendesak negatif atau kata pendesak ingkar dalam bahasa Indonesia ada lima macam, yaitu: *tidak*, *bukan*, *tak*, *tiada*, dan *takkan*. Khusus untuk bentuk kata pendesak ingkar, *tiada* cenderung dipakai dalam ragam sastra atau ragam pustaka, sedangkan empat yang lain, *tidak*, *bukan*, *tak*, dan *takkan* dipakai dalam ragam umum dan baku.

Sudaryono (1993:23-24) mengemukakan berbagai hal tentang negasi atau penyangkalan dan membandingkan perbedaan pendapat mengenai macam-macam konstituen negatif yang ada pada bahasa Indonesia. Konstituen itu dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan, yaitu konstituen-konstituen yang secara semantik berfungsi sebagai pengungkap negasi, yaitu *tidak*, *tak*, dan *bukan*, dan konstituen-konstituen yang di samping menyatakan negasi menyatakan pula hal lain, misal: *jangan*, *tanpa*, dan *mustahil*. Yang menarik dalam hal ini ialah dilupakannya konstituen-konstituen seperti *tan-*, *tuna-*, *non-*, padahal konstituen-konstituen itu dapat diganti dengan *tidak* atau *bukan*, dan karena itu jelas kenegasiannya.

Dalam hal ini, pandangan Sudaryono untuk konstituen-konstituen *tan-*, *tuna*, dan *non-* sudah diulas secara sistemik oleh Sudaryanto (1993). Konstituen-konstituen *tan-*, *tuna*, dan *non-* merupakan morfem terikat yang penerapannya banyak digunakan dalam bahasa tulis, sehingga dalam tindak tutur percakapan tidak pernah atau jarang atau bahkan tidak pernah digunakan.

Dalam tindak tutur percakapan negasi atau penyangkalan atau penolakan yang sering digunakan adalah negasi yang berupa morfem bebas atau lebih tepatnya adalah negasi bahasa lisan atau yang bisa dituturkan dalam tindak tutur percakapan. Negasi yang sering digunakan dalam tindak tutur percakapan adalah negasi dari konstituen-konstituen *tidak* dan *bukan*, sedangkan *tak* tidak digunakan dalam tindak tutur percakapan.

Selain beberapa pandangan tentang tindak tutur negasi atau penolakan tersebut di atas, tindak tutur penolakan dapat disampaikan dengan beberapa cara. Ruben (dalam Nadar, 2006:38-40) ada delapan cara mengungkapkan penolakan dalam bahasa Inggris.

- a. Berdiam diri, tidak memberikan tanggapan. Di berbagai budaya dari suatu masyarakat, berdiam diri merupakan ungkapan penolakan terhadap tawaran, ajakan maupun permintaan.
- b. Mengatakan suatu alternatif. Dalam berbagai situasi untuk menghindari perasaan kurang senang penutur yang menyampaikan permintaan ataupun penawaran tertentu, mitra tutur sering menggunakan saran sebagai alternatif.
- c. Penundaan. Penundaan terhadap suatu permintaan sering digunakan untuk mengungkapkan penolakan.
- d. Menyalahkan orang lain. Menyalahkan orang lain atau pihak ketiga juga sering digunakan, terutama menyalahkan sesuatu yang berada di luar kewenangan mitra tutur.
- e. Menghindari penolakan langsung. Penutur mengungkapkan penolakan dengan menjawab secara tidak langsung yang intinya merupakan usaha untuk menghindari tanggapan secara langsung.
- f. Memberi tanggapan yang tidak spesifik seperti ungkapan “*Good willing*” untuk menanggapi sebuah ajakan.
- g. Alasan untuk menolak menggunakan alasan tertentu dengan mengatakan “ya, tetapi ...”
- h. Menyatakan bahwa suatu ajakan atau tawaran itu kurang baik.

BAB III

TINDAK TUTUR PENOLAKAN MASYARAKAT SURAKARTA DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL

Pada pembahasan tindak tutur penolakan masyarakat Jawa Surakarta dan masyarakat Jawa Banyumas dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional, diuraikan masing-masing tujuh transaksi jual-beli, baik di Surakarta maupun di Banyumas. Setiap transaksi dibahas hal-hal yang menyangkut: (a) penanda lingual penolakan; (b) rangkaian penolakan dalam setiap transaksi; (c) ada tidaknya pelanggaran prinsip kerja sama dan prinsip kesantunannya; dan (d) karakteristik tindak tutur penolakan.

Jenis barang dagangan yang ditransaksikan dipilih barang dagangan seperti: sayur-mayur (beserta rangkaiannya: bumbu masak dan rempah-rempah), daging atau hewan, dan pakaian. Pemilihan jenis barang dagangan itu, dengan alasan bahwa sebagian besar transaksi di pasar tradisional, yang sering terjadi tawar-menawar adalah ketiga barang tersebut. Dengan sering terjadinya tawar-menawar, maka akan terjadi pula beberapa tindak tutur penolakan.

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional, sumber datanya diambil dari: (1) tiga kali transaksi yang terjadi di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta; (2) dua kali transaksi yang terjadi di Pasar Kebakkramat, Karanganyar; dan (3) dua kali transaksi di Pasar Sunggingan, Karanggeneng, Boyolali.

Pemilihan peristiwa transaksi di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta, dengan alasan bahwa Pasar Legi merupakan pasar tradisional yang besar di Surakarta, penjual dan pembelinya ⁷⁰ artinya berasal dari dalam dan luar kota, jenis dagangan beraneka r_ dan usia pembeli beragam. Adapun pemilihan peristiwa transaksi di Pasar Kebakkramat, Karanganyar dan di Pasar Sunggingan, Karanggeneng, Boyolali, dengan alasan bahwa kedua tempat ini merupakan daerah yang dekat dengan pusat kota Solo, tetapi menjauh dari lingkungan bahasa Jawa baku, yaitu Surakarta dan Yogyakarta.

A. Transaksi Jual-beli di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta

Transaksi jual-beli di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta terdiri atas tiga kali transaksi, yaitu transaksi jual-beli jahe, transaksi jual-beli cabai, dan transaksi jual-beli daging. Waktu transaksi jual-beli setiap jenis barang dagangan yang ditransaksikan dilakukan pada hari yang berbeda, yaitu transaksi jahe dilaksanakan pada hari: minggu, 10 April 2011; senin, 11 April 2011; dan selasa, 12 April 2011.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-I

PROSES TRANSAKSI S-I

- Pembeli : *Jahe seprapat kilo pinten, Bu?* 'Jahe seperempat kilo berapa, Bu?'
- Penjual : *Regi pas, pitung ewu gangsal atus.* 'Harga pas, tujuh ribu lima ratus.'
- Pembeli : *Mboten pareng kirang? (01/S-I/Pb:1) Nem ewu, nggih? (02/S-I/Pb:2).* 'Tidak boleh kurang? Enam ribu, ya?'
- Penjual : *Mboten tawi, Ibu...regi pas. (03/S-I/Pj:1).* 'Tidak menawarkan, Ibu...harga pas.'
- Pembeli : *Onten peken, kok mboten pareng kirang ta, Bu? (04/S-I/Pb:3).* 'Di pasar, kok tidak boleh kurang, Bu?'
- Penjual : *Estu punika, Bu...regi sampun inggil menawi kula tawi, reginipun kinggilen (05/S-I/Pj:2).* 'Ini benar, Bu...harga sudah tinggi, kalau saya tawarkan harganya kemahalan.'
- Pembeli : *Nem ewu limang atus, (06/S-I/Pb:4) nggih... mboten angsal? (07/S-I/Pb:5).* 'Enam ribu lima ratus, ya...tidak boleh?'
- Penjual : *Matur nuwun (08/S-I/Pj:3).* 'Terima kasih.'
- Pembeli : *Nggih sampun, nyuwun seprapat mawon.* 'Ya sudah, minta seperempat saja.'
- Penjual : (menimbang Jahe, memasukkan ke dalam tas plastik dan memberikan kepada pembeli sekaligus menerima uang pembeliannya).
- Pembeli : (mengambil uang, menyerahkan uang pembelian sekaligus menerima Jahe dari penjual).

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan waktu: penelitian dilakukan di Pasar Legi Sala, lantai dua di sebelah barat daya kompleks Pasar Legi, kelompok penjualan rempah-rempah, sayur-mayur, dan palawija. Pengumpulan data dilaksanakan pada hari minggu, 10 April 2011, pukul 07.00 – 07.08.
- b) Situasi: informal, suasana tidak ramai tetapi juga tidak sepi. Kebanyakan pedagang ada pembelinya satu sampai dua orang tidak sampai antri jual belinya.
- c) Status: penjual (Daryanti=D) lahir di Karanganyar, 23 Mei 1970 atau umur 41 Tahun. Tempat tinggal di Selokaton, Gondangrejo, Karanganyar. Perkerjaan sebagai pedagang Rempah-rempah tanpa ada pekerjaan sambilan yang lain. Pendidikan yang dimiliki adalah ijazah atau lulusan SMA. Sedangkan pembeli (Sri Suparni=SP) lahir di Surakarta, 5 September 1958 atau umur 53 Tahun. Alamat, Perumnas Mojosongo, Jebres, Surakarta. Pekerjaan guru SD (PNS) tanpa pekerjaan sambilan. Pendidikan dimiliki asal Sarjana Pendidikan. Antara penjual dan pembeli tidak saling kenal.
- d) Budaya: penjual dan pembeli mempunyai lingkungan masyarakat yang sama, karena secara geografis Mojosongo dan Selokaton letaknya berdekatan. Kedekatan letak ini yang menjadikan lingkungan masyarakat penjual dan pembeli sama. Keduanya juga dekat dengan pusat kota Surakarta sehingga budaya Jawa Surakarta kelihatan melekat pada masyarakatnya.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-I terjadi sebelas (11) kali satuan tuturan, yaitu enam kali tuturan dilakukan oleh pembeli dan lima kali tuturan dilakukan oleh penjual. Dari sebelas kali satuan tuturan, ada tujuh kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali (di antaranya ada dua kali tindak tutur penolakan yang disampaikan dalam satu satuan tuturan: **(01/S-I/Pb:1+2)** tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual dan tiga kali dilakukan oleh pembeli.

a) Penanda Lingual Penolakan

Pembeli dalam melakukan tindak tutur penolakan menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ yang disampaikan dalam bentuk kalimat tanya. Bentuk penanda lingual ini disampaikan sebanyak tiga kali dan sekali menggunakan penanda “menyebutkan numeral” *nem ewu* ‘enam ribu’ (misalnya: pembeli menawarkan jahe sebesar tujuh ribu lima ratus rupiah, kemudian pembeli menurunkan harga tawar

tersebut dengan menyebutkan besaran harga yang dikehendaki, yaitu enam ribu rupiah).

Penjual dalam melakukan tindak tutur penolakan: sekali menggunakan penanda lingual “*mboten*”, sekali dengan menggunakan penanda lingual *estu menika* ‘betul itu’ yang berfungsi menegaskan tuturan yang disampaikan sebelumnya, dan sekali menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih.’

Penggunaan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ merupakan tindak tutur penolakan yang umum digunakan dalam tuturan sehari-hari. Hal ini sesuai dengan pandangan Richard, Hull, Proctor (1991:64) bahwa seseorang dalam menyatakan penolakan pada dasarnya adalah menyatakan “tidak”; Sudaryanto (1994:170) ungkapan pendesak negatif atau pendesak ingkar pada dasarnya merupakan ciri-ciri kalimat ingkar; dan Sudaryono (1994:23-24) berbagai bentuk negasi atau penyangkalan berfungsi sebagai pengungkap negasi seperti: “tidak”, “tak”, dan “bukan.”

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang dilakukan oleh penjual dan pembeli, yaitu menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ yang diungkapkan dalam bentuk kalimat tanya dan penanda lingual *nem ewu* ‘enam ribu’ sebagai cara menurunkan harga tawar, merupakan tuturan ekspresif. Hal ini sesuai dengan pandangan Kreidler (1998:188) bahwa tuturan ekspresif adalah tuturan mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tuturan yang terjadi dari tindakan sebelumnya – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan oleh penutur saat sekarang. Ungkapan dengan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ dalam konteks transaksi S-I merupakan penyangkalan penutur kepada mitra tutur agar apa yang telah dituturkan dilakukan tindakan lagi tetapi dengan materi yang berbeda. Misalnya, semula penjual menawarkan jahe dengan harga tujuh ribu lima ratus rupiah untuk satu ons-nya, kemudian pembeli mengungkapkan ketidaksetujuannya dengan penanda lingual *mboten* ‘tidak’. Ini berarti bahwa pembeli tidak setuju atau menolak harga tujuh ribu lima ratus rupiah dan meminta kepada penjual untuk mengurangi harga tawarnya.

Rangkaian penolakan dalam pembahasan ini menyangkut langsung dan tidak langsungnya suatu tindak tutur; literal dan nonliteralnya suatu tindak tutur; formal dan informalnya suatu tindak tutur. Sehubungan dengan rangkaian tindak tutur penolakan yang

berhubungan dengan ketiga hal tersebut, digunakan pandangan Jumanto (2011:62) bahwa tuturan formal memiliki bentuk yang lebih lengkap, lebih panjang, dan tertata rapi. Tuturan informal memiliki bentuk yang tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi, dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti*. Sedangkan tuturan langsung (literal) dan tidak langsung (nonliteral), Jumanto (2011:63) menyatakan bahwa tuturan langsung (literal) biasanya membawa makna yang langsung dapat diketahui dari konteks lingual yang ada, sementara makna dalam tuturan tidak langsung (nonliteral) harus digali dahulu melalui konteks situasi yang ada.

Pembeli dalam melakukan penolakan pada interaksi **(01/S-I/Pb:1)**, *Mboten pareng kirang?:* dilakukan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if); dilanjutkan **(02/S-I/Pb:2)**, *Nem ewu, nggih?* disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if). Jadi rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli pada awalnya dapat dipolakan (l/lt/if+t.l/lt/if).

Penolakan yang dilakukan pembeli dengan mengatakan, *Onten peken kok mboten pareng kirang ta, Bu?* **(04/S-I/Pb:3)**, menunjukkan penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (l), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Penolakan pembeli dengan mengatakan: *Nem ewu limang atus, nggih... mboten angsal?* **(07/S-I/Pb:5)** menunjukkan penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if); dilanjutkan dengan penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if+l/lt/if).

Penjual melakukan penolakan yang pertama dengan mengatakan, *Mboten tawi, Ibu...regi pas* menunjukkan bahwa tindak tutur penolakan pembeli disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam informal (if) atau berpola (l/lt/if). Kedua, pembeli mengatakan, *Estu punika, Bu...regi sampun inggil menawi kula tawi, reginipun kenggilen* menunjukkan bahwa pembeli menolak secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Ketiga, pembeli menolak dengan mengatakan, *Nem ewu limang atus, nggih... mboten angsal?* menunjukkan bahwa penolakannya disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli pada transaksi S-I, semuanya memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama. Pemenuhan ini disebabkan oleh: pertama, apa yang dituturkan pembeli merupakan informasi yang tidak terlalu singkat dan tidak terlalu panjang sehingga proporsional bagi penjual untuk dapat memahami tuturan itu atau dengan kata lain tuturan pembeli memenuhi maksim kuantitas. Kedua, informasi yang disampaikan oleh pembeli kepada penjual benar adanya atau memenuhi maksim kualitas. Ketiga, informasi yang disampaikan oleh pembeli dengan mengatakan *mboten* 'tidak' berkaitan dengan informasi yang disampaikan oleh penjual pada tuturan sebelumnya. Jadi, memenuhi maksim relevansi. Keempat, informasi yang disampaikan oleh pembeli merupakan penolakan langsung dengan mengatakan *mboten* 'tidak' merupakan cara yang tepat untuk menyampaikan penolakan. Jadi, informasi yang disampaikan pembeli memenuhi maksim cara.

Tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual, *Mboten tawi, Ibu...regi pas (03/S-IPj:1)* memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama. Dikatakan memenuhi prinsip kerja sama karena: pertama, tindak tutur penolakan tersebut merupakan informasi yang sudah proporsional bagi pembeli atau memenuhi maksim kuantitas; kedua, tindak tutur *Mboten tawi, Ibu...regi pas (03/S-IPj:1)* merupakan informasi penolakan yang benar-benar dilakukan oleh penjual atau kebenarannya dapat dipertanggungjawabkan, jadi memenuhi maksim kualitas; ketiga, tindak tutur, *Mboten tawi, Ibu...regi pas (03/S-IPj:1)* berhubungan dengan informasi yang disampaikan oleh pembeli sebelumnya, jadi memenuhi maksim relevansi; keempat, tindak tutur, *Mboten tawi, Ibu...regi pas* merupakan cara yang tepat untuk menyampaikan penolakan atau memenuhi maksim cara.

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual, *Estu punika, Bu...regi sampun inggil menawi kula tawi, reginipun kinggilen (05/S-IPj:2)* melanggar prinsip kerja sama. Tindak tutur penolakan itu melanggar prinsip kerja sama karena: pertama, informasi yang menunjukkan penolakan dari penjual kurang lengkap sehingga tidak mudah dipahami informasi penolakannya atau melanggar maksim kuantitas; kedua, kebenaran tindak tutur itu sebagai informasi penolakan tidak jelas. Tindak tutur itu dapat berarti menolak dapat pula berarti tidak menolak, jadi melanggar maksim kualitas; ketiga, kedua tindak tutur itu seolah-olah tidak ada hubungannya dengan tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli pada tuturan sebelumnya, jadi kurang memenuhi maksim relevansi;

keempat, tindak tutur itu bukan cara yang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan, jadi melanggar maksim cara.

Pemenuhan dan pelanggaran tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual seperti yang telah diuraikan sebelumnya, sesuai dengan pandangan Grice (dalam Mey, 1993:65) bahwa penggunaan bahasa oleh penutur dan mitra tutur dalam kehidupan sehari-hari menjadi komunikatif bila memenuhi prinsip kerja sama, yaitu memenuhi: maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim cara.

Tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual yang menggunakan tuturan *mboten pareng* 'tidak boleh' melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur tersebut dikatakan melanggar prinsip kesantunan dengan alasan bahwa tindak tutur: *mboten pareng* 'tidak boleh' menunjukkan ketidaksepakatan antara pembeli dan penjual. Berdasarkan pandangan Leech (1996:132) bahwa tuturan yang santun satu di antaranya harus memenuhi maksim kesepakatan, yaitu (a) usahakan agar ketidaksepakatan antara diri sendiri dengan orang lain terjadi sedikit mungkin, (b) usahakan agar kesepakatan antara diri sendiri dengan orang lain terjadi sebanyak mungkin. Demikian halnya pandangan Brown dan Levinson (1992:101 dan 129) tentang kesantunan positif dan kesantunan negatif yang intinya bahwa tuturan yang santun adalah tuturan yang dapat membuat rasa senang terhadap mitra tutur. Tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung akan mengancam muka mitra tutur, penolakan dengan penanda lingual *mboten pareng* 'tidak boleh' dapat mengancam muka mitra tutur. Jadi, sesuai dengan pandangan Brown dan Levinson, tindak tutur penolakan, *mboten pareng* 'tidak boleh' melanggar prinsip kesantunan.

Tindak tutur penolakan penjual, *Estu punika, Bu...regi sampun inggil menawi kula tawi, reginipun kinggilen (05/S-I/Pj:2)* 'Di pasar kok tidak boleh kurang, Bu?' dan *Matur nuwun (08/S-I/Pj:3)* 'Terima kasih' melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan. Tuturan itu dikatakan memenuhi prinsip kesantunan karena tindak tutur penjual, **(05/S-I/Pj:2)** dan **(08/S-I/Pj:3)** disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka (membuat senang/ kesantunan positif) mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101). Tindak tutur **(05/S-I/Pj:2)** dan **(08/S-I/Pj:3)** juga sesuai dengan pandangan yang menyatakan bahwa tiga syarat tuturan yang santun adalah (1) jangan memaksakan kehendak; (2) berikan pilihan; dan (3) buatlah rasa nyaman, bersikaplah ramah (cf. Lakoff, 1973:298). Tindak tutur penolakan penjual, *Estu punika, Bu...regi sampun inggil menawi kula tawi, reginipun kinggilen (05/S-*

I/Pj:2) 'Di pasar kok tidak boleh kurang, Bu?' dan *Matur nuwun*
(08/S-I/Pj:3) 'Terima kasih' memenuhi ketiga syarat kesantunan itu.

d) Karakteristik Penolakan

Karakteristik tindak tutur penolakan dalam transaksi S-I, nampak pada awal interaksi tawar-menawar dimulai oleh pembeli dengan menggunakan bentuk *krama*. Kemudian penjual menanggapi tindak tutur pembeli juga menggunakan bentuk *krama*, demikian seterusnya sampai interaksi tawar-menawar berakhir, pembeli dan penjual tetap konsisten menggunakan bentuk *krama*.

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli selalu bernada memprotes tawaran harga yang memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan. Penjual dalam menanggapi tindak tutur yang demikian itu selalu menyampaikan penolakannya secara santun, tetapi melanggar prinsip kerja sama.

Tindak tutur penolakan pembeli yang disampaikan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* 'tidak' maka akan diikuti lanjutan penolakan dengan cara menurunkan harga tawar yang menggunakan penanda lingual "numerial" harga seperti, *nem ewu* 'enam ribu' dan *nem ewu limang atus* 'enam ribu lima ratus.'

Setiap pembeli melakukan penolakan dengan bahasa yang mempunyai arti literal dan menggunakan ragam bahasa informal, maka pembeli pun juga akan mengikuti sesuai yang dituturkan oleh pembeli.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-II

PROSES TRANSAKSI S-II

- Penjual : *Dipundhuti lomboke, Bu?* 'Cabainya dibeli, Bu?
- Pembeli : *Lombok rawit sekilo pinten?* 'Cabai rawit satu kilo berapa?
- Penjual : *Regi kilakan, setunggal kilo pitung ndasa ewu, mboten angsal kirang.* 'Harga kulakan (asli dari petani) satu kilo tujuh puluh ribu, tidak boleh kurang.'
- Pembeli : *Kok kaya ten toko, ora kena kurang (01/S-II/Pb:1). Nyuwun setengah kilo mawon selawe, nggih? (02/S-II/Pb:2).* 'Seperti di toko saja, tidak boleh kurang. Minta setengah kilo, dua puluh lima, ya?

- Penjual : *Nggih mboten mungkin, warung kulakane niku mriki sedaya. (03/S-II/Pj:1).* 'Ya, tidak mungkin, semua warung kulakannya ke sini semua.'
- Pembeli : *Karep kula niku sing dodol ideran ngangge kendharaan nika, lhe. (04/S-II/Pb:3).* 'Maksud saya itu, yang jualan keliling pakai kendaraan itu, lho.'
- Penjual : *Yen niku beda, Bu...warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun (05/S-II/Pj:2).* 'Kalau itu beda, Bu...warung kulakannya dari sini, kalau yang jualan keliling itu membawa sendiri dari desa.'
- Pembeli : *Tak takoni kulakane mriki, niku? (06/S-II/Pb:4).* 'Saya tanya kulakannya dari sini, tuh.'
- Penjual : *Ibu badhe mundhut kathah, dos pundi? (07/S-II/Pj:3). Mangke kula caosi miring kados regi ideran (08/S-II/Pj:4).* 'Ibu mau beli banyak gimana? Nanti saya beri harga murah seperti harga jualan keliling?'
- Pembeli : *Lha, bedane apa? (09/S-II/Pb:5)* 'Lha, bedanya apa?'
- Penjual : *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta? (10/S-II/Pj:5).* 'Kalau yang jualan keliling itu sudah jadi langganan, Bu. Anda kan hanya kadang kala saja, iya kan?'
- Pembeli : *Ah...pintere bakule, (11/S-II/Pb:6) pun nyuwun setengah kilo mawon, nem likur. (12/S-II/Pb:7).* 'Ah...pandainya yang jualan, sudah minta setengah kilo saja, dua puluh enam.'
- Penjual : *Mboten angsal kirang, Bu..(13/S-II/Pj:6).* 'Tidak boleh kurang, Bu...'
- Pembeli : *Nggih empun, setengah kilo mawon.* 'Ya sudah setengah kilo saja.'
- Penjual : (menimbang Cabai, memasukkan ke dalam tas plastik dan memberikan kepada pembeli, menerima uang dan menyerahkan pengembaliannya)
- Pembeli : (menerima Cabai, menyerahkan uang pembayaran dan menerima pengembaliannya kemudian pergi meninggalkan tempat jualan).

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Legi Sala, lantai dua kelompok pedagang rempah-rempah, sayur-mayur, dan palawija. Waktu pengumpulan data, senin, 11 April 2011, pukul 07.05 – 07.14.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak diganggu oleh pembeli yang lain karena situasinya tidak ramai (cenderung sepi) karena tidak banyak pedagang yang melakukan transaksi atau hanya satu dua orang saja.
- c) Status: penjual (Sugiyem=Sug) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang rempah-rempah, tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran asli dari Boyolali, setelah menikah ikut suami menetap di Nusukan, Banjarsari, Surakarta. Usia 37 Tahun, latar belakang pendidikan lulusan SMK. Pembeli (Siti Muryani=SM) sebagai Ibu rumah tangga, tidak mempunyai pekerjaan. Kelahiran Surakarta (asli orang Sala), usia 41 Tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Jadi, pembeli lebih tua empat tahun dibanding penjual. Hubungan antara penjual dan pembeli belum saling kenal.
- d) Budaya: penjual masa kecil dan remaja hidup di lingkungan masyarakat Boyolali, setelah dewasa di lingkungan masyarakat Sala. Jadi, penjual mengalami perpindahan lingkungan, meskipun masih dalam lingkup budaya Surakarta. Adapun pembeli adalah asli orang Sala dan tidak mengalami perpindahan lingkungan tempat tinggal. Jadi, menyatu dengan budaya Surakarta.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-II ada enam belas (16) segmen interaksi, terjadi empat belas (14) kali satuan tuturan, yaitu tujuh kali tuturan dilakukan oleh pembeli dan tujuh kali tuturan dilakukan oleh penjual. Dari empat belas kali satuan tuturan, ada tiga belas (13) kali tindak tutur penolakan, yaitu tujuh kali (di antaranya ada dua kali tindak tutur penolakan yang disampaikan dalam satu satuan tuturan, yaitu: **01/S-I/Pb:1+02/S-I/Pb:2** dan **11/S-I/Pb:6+12/S-I/Pb:7**) tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual dan enam kali (di antaranya ada dua kali tindak tutur penolakan yang disampaikan dalam satu satuan tuturan, yaitu: **07/S-I/Pj:3+08/S-I/Pj:4**) dilakukan oleh pembeli.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan pembeli dan penjual yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar “tidak”, ada tiga varian, yaitu: *ora kena kurang* ‘tidak boleh kurang’; *mboten mungkin* ‘tidak mungkin’; *mboten angsal kirang* ‘tidak boleh kurang’. Penanda lingual itu,

sekali dilakukan oleh pembeli (**01/S-II/Pb:1**) dan dua kali dilakukan oleh penjual (**03/S-II/Pj:1** dan **13/S-II/Pj:6**). Meskipun menggunakan penanda lingual yang sama, tetapi pembeli dalam menyatakan penolakan menggunakan perbandingan dengan harga yang ada di toko (harga sudah ditetapkan tidak boleh ditawar). Ketika penjual menawarkan barang dagangannya dengan mengatakan, *Regi kilakan setunggal kilo pitung ndasa ewu, mboten angsal kirang* ditolak oleh pembeli dengan cara membandingkan harga di pasar sama dengan di toko. Penanda lingual *mboten mungkin* ‘tidak mungkin’ yang digunakan oleh penjual untuk menyangkal pernyataan pembeli, dan penanda lingual *mboten angsal kirang* ‘tidak boleh kurang’ untuk menegaskan bahwa harga tawar dari awal benar-benar tidak boleh ditawar lagi. Penjual dalam menyampaikan penolakan dengan penanda lingual *mboten mungkin* ‘tidak mungkin’ dan *mboten angsal kirang* ‘tidak boleh kurang’ pada dasarnya untuk menegaskan kembali tuturan yang disampaikan sebelumnya.

Penanda lingual yang digunakan oleh pembeli adalah menurunkan nominal harga tawar, yaitu: ... *selawe, nggih?* ‘dua puluh lima, ya?’ (**02/S-II/Pb:2**) dan ... *nem likur* ‘dua puluh enam’ (**12/S-II/Pb:7**). Penanda lingual itu selalu digunakan pembeli untuk menolak harga tawar yang diberikan oleh penjual. Pembeli tidak setuju dengan nominal harga tawar dan kemudian menurunkan nominal tersebut lebih rendah dari nominal tawaran, jadi pembeli menolak nominal harga tawar yang diberikan oleh penjual.

Penanda lingual berikutnya yang digunakan oleh pembeli dan penjual untuk menolak, tidak mempunyai kesamaan. Pembeli menggunakan penanda lingual *Karep kula* ‘maksud saya’ (**04/S-II/Pb:3**) untuk menolak pernyataan penjual, *Nggih mboten mungkin, warung kulakane niku mriki sedaya* (**03/S-II/Pj:1**). Pembeli menegaskan bahwa yang dimaksud bukan warung, tetapi pedagang keliling. Oleh karena maksud pembeli tidak sama penafsirannya dengan penjual, maka pembeli mencoba menolak dengan cara menjelaskan yang dimaksudkannya.

Setelah mendengar penjelasan dari pembeli, penjual memahami maksud pembeli, kemudian menyampaikan penolakan dengan penanda lingual *Yen niku beda*, ‘kalau itu beda’ ... (**05/S-II/Pj:2**) yang intinya juga memberikan penjelasan balik kepada pembeli. Penjelasan penjual tentang pedagang keliling yang membawa sendiri barang dagangannya dari kampung ditolak oleh pembeli dengan menggunakan penanda, ... *kulakane mriki niku*. ‘pembeliannya ke sini tuh.’ (**06/S-II/Pb:4**) yang intinya masih tetap merupakan rangkain penjelasan terhadap tuturan yang telah

disampaikan sebelumnya.

Saling memberi penjelasan dalam rangka menyampaikan penolakan antara pembeli dan penjual berlangsung terus dan penanda lingual yang digunakan selalu berbeda dengan penanda yang digunakan sebelumnya. Penanda lingual berikutnya yang disampaikan oleh penjual adalah *Ibu badhe mundhut kathah dos pundi?* (07/S-II/Pj:3). *Mangke kula caosi miring kados regi ideran* (08/S-II/Pj:4). Penjual memberi pilihan dan berjanji untuk memberi harga yang sama dengan pedagang keliling seperti yang dimaksudkan oleh pembeli. Pembeli menolak penjelasan penjual dengan menanyakan, *Lha, bedane apa?* (09/S-II/Pb:5) sebagai penanda penolakan. Pembeli tidak mau dibeda-bedakan antara dirinya dengan pembeli yang lain. Kemudian penjual kembali memberi penjelasan sebagai penolakannya terhadap pembeli dengan menggunakan penanda, *Yen sing ideran nika, kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta?* (10/S-II/Pj:5). Meskipun sudah diberi penjelasan oleh penjual, pembeli tetap menolak harga yang ditawarkan oleh penjual dengan penanda *Ah...pintere bakule*, (11/S-II/Pb:6) sebagai bentuk pujian atas kepandaiannya dalam memberikan penjelasan.

b) Rangkaian Penolakan

Penolakan yang dilakukan pembeli, *Kok kaya ten toko ora kena kurang* (01/S-II/Pb:1) merupakan tindak tutur penolakan terhadap pernyataan penjual, *Regi kilakan setunggal kilo pitung ndasa ewu, mboten angsal kirang*. Tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual, *Nggih mboten mungkin, warung kulakane niku mriki sedaya* (03/S-II/Pj:1) merupakan penolakan terhadap tindak tutur pembeli, *Kok kaya ten toko ora kena kurang* (01/S-II/Pb:1) dan tindak tutur penolakan penjual, *Mboten angsal kirang, Bu...* (13/S-II/Pj:6) merupakan penolakan terhadap tindak tutur pembeli, *pun, nyuwun setengah kilo mawon, nem likur*. (12/S-II/Pb:7). Jadi, tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli dan penjual: (01/S-II/Pb:1); (03/S-II/Pj:1); (13/S-II/Pj:6) termasuk tuturan ekspresif (cf. Kreidler (1998:188).

Pada transaksi S-II, terjadi dua kali tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga tawar, yaitu: *Nyuwun setengah kilo mawon selawe, nggih?* (02/S-II/Pb:2) menolak tawaran harga yang diberikan oleh pembeli, *Regi kilakan setunggal kilo pitung ndasa ewu ... dan pun nyuwun setengah kilo mawon nem likur* (12/S-II/Pb:7) menolak pernyataan penjual, *Regi kilakan setunggal kilo pitung*

ndasa ewu, ... Tindak tutur yang dilakukan oleh penjual **(02/S-II/Pb:2)** dan **(12/S-II/Pb:7)** pada dasarnya merupakan ‘permintaan’ kepada penjual agar harga bisa diturunkan dari harga tawar awal. penolakan yang demikian termasuk tuturan direktif

Tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual pada interaksi: **(04/S-II/Pb:3)**; **(05/S-II/Pj:2)**; **(06/S-II/Pb:4)**; **(07/S-II/Pj:3)**; **(08/S-II/Pj:4)**; **(09/S-II/Pb:5)**; dan **(10/S-II/Pj:5)** merupakan tuturan yang menjelaskan dan menegaskan tentang suatu hal yang diketahuinya. Tindak tutur yang berfungsi sebagai ungkapan untuk menyampaikan informasi tentang fakta-fakta yang diketahui atau dipercaya oleh penutur kepada mitra tutur adalah tindak tutur asertif (cf. Kreidler, 1998:183). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual pada interaksi: **(04/S-II/Pb:3)**; **(05/S-II/Pj:2)**; **(06/S-II/Pb:4)**; **(07/S-II/Pj:3)**; **(08/S-II/Pj:4)**; **(09/S-II/Pb:5)**; dan **(10/S-II/Pj:5)** adalah tindak tutur asertif.

Ada satu penolakan yang dilakukan oleh pembeli dengan cara memuji penjual karena kepandaianya dalam mempertahankan harga tawar. Tindak tutur yang dimaksud itu adalah *Ah...pintere bakule*, **(11/S-II/Pb:6)**. Pembeli memuji penjual sebagai orang yang pandai, bukan berarti pandai yang sebenarnya tetapi tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli tersebut hanya untuk mengakrabkan atau menjalin hubungan yang baik dengan penjualnya. Tindak tutur pembeli yang demikian itu termasuk tindak tutur fatis (cf. Jumanto, 2011:254) bahwa salah satu fungsi komunikasi fatis adalah menyatakan persahabatan.

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi S-II, ada tiga kali penolakan secara langsung (I), yaitu pada interaksi **(01/S-II/Pb:1)** disampaikan oleh pembeli dan pada interaksi **(03/S-II/Pj:1)**, **(13/S-II/Pj:6)** disampaikan oleh penjual. Ketiga tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu mempunyai arti literal (It). Dikatakan literal karena tindak tutur pembeli dan penjual yang menggunakan pendesak ingkar, “tidak” mempunyai arti lugas sesuai yang tertuturkan, yaitu menyatakan penolakan atau ingkar (Richard, Hull, dan Proctor, 1991:64; Sudaryanto, 1994:170; Sudaryono, 1994:23-24). Ketiga tindak tutur tersebut menggunakan ragam bahasa informal (if) karena tuturan yang disampaikan secara tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi, dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti* (Jumanto, 2011:62). Jadi, rangkaian pola tindak tuturnya adalah (I/It/if).

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual (selain ketiga tindak tutur yang telah diuraikan sebelumnya) pada interaksi **(04/S-II/Pb:3)**; **(05/S-II/Pj:2)**; **(06/S-II/Pb:4)**; **(07/S-II/Pj:3)**; **(08/S-II/Pj:4)**; **(09/S-II/Pb:5)**; **(10/S-II/Pj:5)**; dan **(11/S-II/Pb:6)** merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l). Dikatakan tidak langsung karena tuturan-tuturan itu tidak langsung menyatakan penolakan, tetapi menggunakan tuturan lain untuk menyatakan penolakan. Meskipun pada tuturan-tuturan itu disampaikan secara tidak langsung, tetapi arti tuturan tetap lugas/literal (lt). Tindak tutur penolakan *Nyuwun setengah kilo mawon selawe, nggih?* **(02/S-II/Pb:2)**, misalnya: kata *selawe* ‘dua puluh lima’ mempunyai arti sesuai dengan yang dituturkan itu. Selain itu, tuturan-tuturan pada interaksi-interaksi itu semuanya menggunakan ragam bahasa informal (if). Jadi, tindak tutur penolakan pada interaksi: **(04/S-II/Pb:3)**; **(05/S-II/Pj:2)**; **(06/S-II/Pb:4)**; **(07/S-II/Pj:3)**; **(08/S-II/Pj:4)**; **(09/S-II/Pb:5)**; **(10/S-II/Pj:5)**; dan **(11/S-II/Pb:6)** dapat dipolakan (t.l/lt/if).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual pada interaksi: *Nggih mboten mungkin, warung kulakane niku mriki sedaya.* **(03/S-II/Pj:1)** dan *Mboten angsal kirang, Bu..* **(13/S-II/Pj:6)** memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama.

Tindak tutur penolakan yang menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ memenuhi maksim-maksim dalam prinsip kerja sama yang dikemukakan oleh Grice (dalam Mey, 1993:65). Tindak tutur penolakan tersebut dengan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ sudah proporsional (tidak terlalu pendek dan tidak terlalu panjang) sebagai pernyataan penolakan atau sudah memenuhi maksim kuantitas. Tindak tutur itu, juga memenuhi maksim kualitas, karena pembeli atau penjual benar-benar menyatakan penolakan secara langsung dan lugas sehingga tidak menimbulkan salah tafsir. Berdasarkan maksim relevansi, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ berhubungan dengan tindak tutur yang dinyatakan pada interaksi sebelumnya, jadi tindak tutur itu memenuhi atau tidak melanggar maksim relevansi. Selain itu, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ merupakan cara yang tepat untuk menyatakan penolakan. Jadi, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ memenuhi atau tidak melanggar maksim Cara.

Berdasarkan prinsip kesantunan, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ kurang santun, karena tindak tutur itu melanggar maksim kesepakatan (Leech, 1996:132). Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual yang menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ menunjukkan ketidaksepakatan antara pembeli dan penjual.

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual pada transaksi S-II, selain yang menggunakan penanda lingual *mboten* ‘tidak’ merupakan tindak tutur penolakan yang melanggar atau tidak memenuhi prinsip kerja sama. Tindak tutur penolakan yang dinyatakan dengan cara menjelaskan dan memuji: *Karep kula niku, sing dodol ideran ngangge kendharaan nika, lhe* (04/S-II/Pb:3); *Yen niku beda, Bu....warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun* (05/S-II/Pj:2); *Lha, bedane apa?* (09/S-II/Pb:5); *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta?* (10/S-II/Pj:5); *Ah...pintere bakule,* (11/S-II/Pb:6) menunjukkan pelanggaran terhadap maksim-maksim dalam prinsip kerja sama.

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan menggunakan penanda lingual (yang dicetak tebal): *Karep kula niku, sing dodol ideran ngangge kendharaan nika, lhe* (04/S-II/Pb:3); *Yen niku beda, Bu....warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun* (05/S-II/Pj:2); *Lha, bedane apa?* (09/S-II/Pb:5); *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta?* (10/S-II/Pj:5); *Ah...pintere bakule,* (11/S-II/Pb:6) melanggar maksim kuantitas, karena penanda-penanda lingual itu kurang lengkap untuk menyatakan informasi penolakan; melanggar maksim kualitas, karena informasi yang disampaikan dengan penanda-penanda lingual itu belum pasti kebenarannya sebagai informasi penolakan; melanggar maksim relevansi, karena tindak tutur penolakan dengan penanda-penanda lingual itu menjelaskan sesuatu yang kurang berhubungan dengan informasi penolakan; dan melanggar maksim cara, karena informasi penolakan dengan menggunakan penanda-penanda lingual itu belum tentu dapat dipahami secara tepat oleh pembeli atau penjual.

Berdasarkan prinsip kesantunan, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda-penanda lingual (yang dicetak tebal): *Karep kula niku, sing dodol ideran ngangge kendharaan nika, lhe* (04/S-II/Pb:3); *Yen niku beda, Bu....warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun* (05/S-II/Pj:2); *Lha, bedane apa?* (09/S-II/Pb:5); *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu.*

Penjenengan namung mirunggan, nggih ta? (10/S-II/Pj:5); *Ah...pintere bakule*, (11/S-II/Pb:6) memenuhi atau tidak melanggar prinsip kesantunan (cf. Brown dan Levinson, 1992:101). Jadi, pada intinya tindak tutur penolakan yang menggunakan penanda-penanda lingual (yang dicetak tebal): **Karep kula niku sing dodol ideran ngangge kendharaan nika lhe** (04/S-II/Pb:3); **Yen niku beda, Bu...warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun** (05/S-II/Pj:2); **Lha, bedane apa?** (09/S-II/Pb:5); *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta?* (10/S-II/Pj:5); *Ah...pintere bakule*, (11/S-II/Pb:6) menyenangkan dan tidak mengancam muka mitra tutur.

Selain itu, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual yang menggunakan penanda-penanda lingual (yang dicetak tebal): **Karep kula niku, sing dodol ideran ngangge kendharaan nika lhe** (04/S-II/Pb:3); **Yen niku beda, Bu...warung kulakane mriki, yen sing ideran nika mbeta piyambak seking dhusun** (05/S-II/Pj:2); **Lha, bedane apa?** (09/S-II/Pb:5); *Yen sing ideran nika kulakan ajeg, Bu. Penjenengan namung mirunggan, nggih ta?* (10/S-II/Pj:5); *Ah...pintere bakule*, (11/S-II/Pb:6) memenuhi atau tidak melanggar prinsip kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Karakteristik penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual pada transaksi S-II, nampak pada struktur interaksi dari awal hingga akhir transaksi. pada awal transaksi, interaksi diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa, bentuk *krama*, kemudian ditanggapi oleh pembeli dengan bahasa Jawa, bentuk *krama* pula. Interaksi berikutnya, pembeli menggunakan bahasa campuran bentuk *ngoko* dan bentuk *krama*, tetapi penjual tetap menggunakan bahasa Jawa, bentuk *krama* terus hingga akhir transaksi.

Apabila pembeli atau penjual dalam melakukan penolakan menggunakan pendesak ingkar, “tidak”, maka biasanya akan terjadi tawar-menawar yang panjang. Tawar-menawar yang panjang yang dilakukan pembeli dan penjual pada intinya menolak dengan memberi argumentasi atau penjelasan tentang hal-hal yang telah disampaikan sebelumnya. Penanda lingual yang digunakan untuk menolak dengan cara menjelaskan, tidak dapat dipolakan secara pasti, karena selalu berganti sesuai dengan masalah yang ditolak.

Jika, tindak tutur pembeli dalam melakukan penolakan disampaikan secara langsung (1), maka biasanya penjual akan

menolak dengan cara menjelaskan atau secara tidak langsung (t.l). Sebaliknya, jika penjual yang menyampaikan penolakan secara tidak langsung (t.l), maka pembeli akan menyampaikan penolakan dengan cara mencela atau tidak langsung (t.l). Dalam transaksi jual-beli, penggunaan bahasa literal dan ragam bahasa informal lebih dominan dibandingkan dengan bahasa nonliteral dan formal. Pada transaksi S-II, tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual menggunakan tuturan yang mempunyai arti literal dan menggunakan ragam bahasa informal.

Jenis tuturan yang dilakukan pembeli cenderung berupa tuturan direktif dalam rangka melakukan penolakan. Tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga tawar sering dilakukan oleh pembeli dan jarang dilakukan oleh penjual. Jenis tuturan yang dilakukan penjual dalam melakukan penolakan lebih sering menggunakan tuturan ekspresif dan asertif.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-III

PROSES TRANSAKSI S-III

- Pembeli : *Daging seprapat kilo pinten, Bu?* 'Daging seperempat kilo berapa, Bu?'
- Penjual : *Seprapat, wolu likur ewu, ... daging mulus.* 'Seperempat dua puluh delapan ribu, ... daging bagus.'
- Pembeli : *Menawi thethelane pinten?* 'Kalau thethelannya (daging sayatan dari tulang) berapa?'
- Penjual : *Mundhut pinten kilo, Bu?* 'Beli berapa kilo, Bu?'
- Pembeli : *Seprapat mawon.* 'Seperempat saja.'
- Penjual : *Sekilo pitulas ewu, menawi mundhut seprapat, gangsal ewu.* 'Satu kilo pitulas ewu, kalau beli seperempat lima ribu.'
- Pembeli : *Lho...nggih mboten ngoten..., (01/S-III/Pb:1) seprapat, nggih patang ewu (02/S-III/Pb:2).* 'Lho...ya tidak begitu....., sperempat ya empat ribu.'
- Penjual : *Dereng saget menika, Bu (03/S-III/Pj:1).* 'Belum boleh itu, Bu.'
- Pembeli : *Nggih sampun, sekawan ewu gangsal atus (04/S-III/Pb:3).* 'Ya sudah empat ribu lima ratus?'
- Penjual : *Reginipun pas, gangsal ewu, menawi sekilo pindhah, pitulas ewu (05/S-III/Pj:2).* Harga pas lima ribu, kalau

satu kilo sekalian tujuh belas ribu.’

Pembeli : *Nggih sampun, seprapat mawon, timbangane sing anget, nggih.* ’Ya sudah seperempat saja, menimbangya yang pas.’

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Legi Sala, lantai dua kelompok pedagang daging, rempah-rempah, sayur-mayur, dan palawija. Waktu pengumpulan data, Selasa, 5 April 2011, pukul: 07.35 – 07.45.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak diganggu oleh pembeli yang lain karena situasinya tidak ramai (cenderung sepi) karena tidak banyak pedagang yang melakukan transaksi atau hanya satu dua orang saja.
- c) Status: penjual (Sumiyati=Sum) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang daging sapi, tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran asli Sala/Surakarta, 2 Januari 1952 atau umur 59 Tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMEP. Pembeli (Siti Paryanti=SP) sebagai Ibu rumah tangga, tidak mempunyai pekerjaan. Kelahiran Surakarta (asli orang Sala), 6 April 1958 atau umur 43 Tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Jadi, pembeli lebih tua empat tahun dibanding penjual. Hubungan antara penjual dan pembeli belum saling kenal, jarak usia enam belas (16) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual sejak kecil hingga kini hidup di lingkungan masyarakat Sala. Jadi, penjual asli orang Sala yang hidup dalam lingkup budaya Surakarta. Adapun pembeli juga asli orang Sala tidak mengalami perpindahan lingkungan tempat tinggal. Jadi, menyatu dengan budaya Surakarta.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-III, ada sebelas (11) interaksi tawar-menawar yang dilakukan oleh pembeli dan penjual. Dari sebelas interaksi, ada lima kali (5) tindak tutur penolakan, yaitu tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan yang menggunakan penanda lingual *mboten ngoten* ‘tidak begitu’ (01/S-III/Pb:1) disampaikan oleh pembeli dan penanda lingual *dereng saget* ‘belum bisa’ (03/S-III/Pj:1) disampaikan oleh penjual. Penanda lingual *mboten ngoten* ‘tidak begitu’ digunakan oleh pembeli untuk menolak kekurangtepatan (dianggap oleh pembeli) penjual dalam menghitung jumlah harga tawarnya. Penghitungan harga yang dilakukan oleh penjual memang dibuat harga yang berbeda untuk membeli jumlah satu kilo dengan seperempat kilo. Jadi, dari sisi penjual, tawaran harga tujuh belas ribu untuk satu kilo dan lima ribu untuk seperempat kilo memang dibuat begitu dan tidak berdasarkan pembagian tujuh belas ribu dibagi empat. Sebaliknya, dari sisi pembeli, cara menghitung yang dilakukan oleh penjual adalah salah, sehingga penolakannya menggunakan penanda lingual, *mboten ngoten* ‘tidak begitu’.

Penjual menggunakan penanda lingual *dereng saget* ‘belum bisa’ untuk menolak penawaran harga yang dilakukan pembeli dengan cara menurunkan harga. Pembeli meminta kepada penjual agar harga seperempat kilo *thethelan* tidak lima ribu rupiah tetapi empat ribu rupiah saja. Penjual tetap pada tawaran harga awal, yaitu bila membeli satu kilo harga tujuh belas ribu dan bila seperempat kilo harga pas, tidak boleh kurang dari lima ribu rupiah.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual, *patang ewu* (02/S-III/Pb:2) dan *sekawan ewu gangsal atus* (04/S-III/Pb:3) atau menurunkan harga tawar dilakukan dua kali oleh pembeli dan sekali oleh penjual, *Reginipun pas, gangsal ewu, menawi sekilo pindhah, pitulas ewu* (05/S-III/Pj:2) tetapi untuk mempertahankan harga. Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual, *patang ewu, pitulas ewu* atau mengungkapkan “numerial” harga yang dikehendaki merupakan cara yang sering digunakan dalam transaksi jual-beli, terutama dilakukan oleh pembeli.

b) Rangkaian Penolakan

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dengan menggunakan penanda *mboten ngoten* ‘tidak begitu’ atau *dereng saget* ‘belum bisa’ (atau menggunakan kata pendesak ingkar) merupakan tuturan ekspresif. Tindak tutur penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar, baik yang dilakukan oleh pembeli maupun penjual pada dasarnya untuk menolak tuturan yang dilakukan oleh peserta tutur pada interaksi sebelumnya.

Penolakan yang disampaikan pembeli, *mboten ngoten* ‘tidak begitu’ untuk menolak tuturan penjual yang disampaikan pada interaksi sebelumnya, *Sekilo pitulas ewu, menawi mundhut seprapat, gangsal ewu*. ‘Satu kilo pitulas ewu, kalau beli seperempat, lima ribu.’ Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual, *dereng saget* ‘belum bisa’ untuk menolak tuturan pembeli yang disampaikan pada interaksi sebelumnya, *seprapat, nggih patang ewu* (02/S-III/Pb:2). Penolakan dengan menggunakan penanda ingkar dan variannya termasuk tuturan ekspresif (cf. Kreidler, 1998:188).

Penolakan dengan cara menurunkan harga tawar yang dilakukan oleh pembeli atau pun mempertahankan harga tawar yang dilakukan penjual, pada dasarnya wujud penolakan dengan cara meminta agar mitra tutur melakukan tindakan menurunkan harga tawar (untuk penjual) atau menyetujui harga yang dimaksudkan (untuk pembeli). Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dengan menggunakan penanda lingual, *patang ewu* (02/S-III/Pb:2) dan *sekawan ewu gangsal atus?* (04/S-III/Pb:3) merupakan permintaan kepada penjual agar menyetujui harga yang dimaksudkannya. Adapun tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual dengan mengatakan, *Sekilo pitulas ewu, menawi mundhut seprapat gangsal ewu* (05/S-III/Pj:2) ‘Satu kilo pitulas ewu, kalau beli seperempat, lima ribu’ pada dasarnya meminta kepada pembeli agar menyetujui harga lima ribu rupiah, untuk seperempat kilo *thethelan*. Penolakan yang meminta mitra tutur untuk melakukan tindakan adalah tuturan direktif (cf. Kreidler (1998:188).

Penolakan dalam transaksi S-III, baik yang dilakukan oleh pembeli maupun penjual yang menggunakan pendesak ingkar, “tidak”: *Lho...nggih mboten ngoten...*, (01/S-III/Pb:1) dan *Dereng saget menika, Bu* (03/S-III/Pj:1) mempunyai arti lugas atau literal (lt). Tindak tutur dengan menyatakan “tidak” tanpa harus melihat konteks tuturan sudah dapat dimengerti bahwa tuturan itu mengandung arti menolak. Jadi, penolakan pembeli dan penjual yang disampaikan menggunakan penanda lingual: *Lho...nggih mboten ngoten...*, (01/S-III/Pb:1) dan *Dereng saget menika, Bu* (03/S-III/Pj:1) merupakan penyampaian penolakan secara langsung (l). Penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *Lho...nggih mboten ngoten...*, (01/S-III/Pb:1) dan penjual, *Dereng saget menika, Bu*. (03/S-III/Pj:1) menggunakan bahasa yang beragam informal (if), karena tindak tutur itu tidak lengkap (tanpa subjek dan predikat, tetapi langsung keterangan), menggunakan interjeksi (*Lho...*), dan sebagainya. Jadi, pola rangkaian tindak tuturnya adalah (l/lt/if).

Penolakan yang menggunakan selain pendesak ingkar, “tidak” seperti (dicetak tebal): *seprapat, nggih patang ewu* (02/S-III/Pb:2); *Nggih sampun, sekawan ewu gangsal atus?* (04/S-III/Pb:3); *Reginipun pas, gangsal ewu, menawi sekilo pindhah, pitulas ewu* (05/S-III/Pj:2) merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l). Penolakan yang disampaikan secara tidak langsung biasanya mengandung arti nonliteral, tetapi untuk tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan mengatakan, *seprapat, nggih patang ewu* (02/S-III/Pb:2); *Nggih sampun, sekawan ewu gangsal atus* (04/S-III/Pb:3); *Reginipun pas, gangsal ewu, menawi sekilo pindhah, pitulas ewu* (05/S-III/Pj:2) mempunyai arti lugas atau literal (It). Selain itu, tindak tutur itu juga menggunakan ragam bahasa informal (if), karena disampaikan secara tidak lengkap (tanpa subjek dan predikat), dipotong-potong (*nggih* yang lengkap *inggih*), dan sebagainya. Jadi, tindak tutur penolakan yang dinyatakan pembeli dan penjual: *seprapat, nggih patang ewu* (02/S-III/Pb:2); *Nggih sampun, sekawan ewu gangsal atus* (04/S-III/Pb:3); *Reginipun pas, gangsal ewu, menawi sekilo pindhah, pitulas ewu* (05/S-III/Pj:2) rangkain pola tuturnya adalah (t.l/It/if).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual secara langsung dengan pendesak ingkar, “tidak” merupakan tindak tutur penolakan yang memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama. Tindak tutur penolakan itu dikatakan memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama, karena tindak tutur yang menggunakan pendesak ingkar, “tidak” sesuai dengan maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim cara. Tidak melanggar maksim kuantitas, karena tindak tutur penolakan dengan cara mengatakan “tidak” sudah proporsional sebagai informasi penolakan, tanpa harus menambah atau mengurangi informasi lagi. Memenuhi maksim kualitas, karena informasi yang disampaikan dengan cara mengatakan, “tidak” benar-benar menyatakan informasi penolakan. Memenuhi maksim relevansi, karena informasi yang disampaikan dengan cara mengatakan, “tidak” berhubungan dengan informasi yang telah disampaikan dengan tindak tutur sebelumnya. Memenuhi maksim cara, karena tindak tutur penolakan yang disampaikan dengan mengatakan, “tidak” merupakan cara menyampaikan informasi yang tepat dan langsung bisa dipahami sebagai informasi penolakan.

Tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual dengan menggunakan pendesak ingkar, “tidak” memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur

penolakan dengan mengatakan, “tidak” cenderung memaksakan kehendak; tidak memberi pilihan kepada mitra tutur; dan menunjukkan sikap yang kurang ramah atau tidak membuat mitra tutur merasa nyaman. Penolakan yang demikian itu tidak memenuhi kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298); tidak memenuhi maksim kesepekatan (cf. Leech, 1996:132) dan tindak tutur itu disampaikan secara langsung yang bisa membuat mitra tutur merasa terancam atau tidak senang (cf. Brown dan Levinson, 1992:101). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan menggunakan kata pendesak ingkar melanggar prinsip kesantunan.

d) Karakteristik Penolakan

Interaksi tawar-menawar, diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, kemudian ditanggapi oleh penjual dengan bahasa Jawa, bentuk *krama* pula. Demikian seterusnya dalam transaksi S-III, jika pembeli memulai dengan bahasa Jawa bentuk *krama*, penjual akan menanggapi dengan bahasa Jawa bentuk *krama* pula. Meskipun pembeli terkadang menggunakan bahasa campuran dengan bentuk *ngoko*, penjual tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Penggunaan bahasa oleh penjual tidak tergantung oleh bahasa yang digunakan oleh pembeli, tetapi cenderung disebabkan oleh latar budaya penjual yang sudah terbiasa menggunakan bahasa Jawa *krama*.

Penolakan yang menggunakan pendesak ingkar, “tidak” biasanya diteruskan dengan penolakan menggunakan penanda lingual, “menyebut numeral” atau sebaliknya, jika diawali dengan penanda lingual “menyebut numeral” tentu akan dilanjutkan dengan penolakan menggunakan pendesak ingkar. Tindak tutur penolakan dengan pola itu sering digunakan oleh pembeli dan jarang dituturkan oleh penjual.

Penolakan yang disampaikan penjual dengan cara menolak secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt) atau tidak langsung (t.l) (yang menyebut numeral), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if) pasti memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan. Sebaliknya, tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt atau nlt/if) pasti melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan.

B. Transaksi Jual-beli di Pasar Kebakkramat, Karanganyar (S)

Di Pasar Kebakkramat, diambil dua kali transaksi jual-beli, yaitu transaksi sayuran dan transaksi buah-buahan. Pengambilan data dalam setiap transaksi dilakukan pada hari yang berbeda, mengingat sulitnya memperoleh kesempatan atas kesediaan pembeli dan penjual. Pengambilan data transaksi jual-beli dilakukan pada hari sabtu, 16 April 2011 untuk transaksi sayuran dan pada hari minggu, 17 April 2011 untuk transaksi buah-buahan.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-IV

PROSES TRANSAKSI S-IV

- Pembeli : *Bayeme sak unting pira?* 'Bayam satu ikat berapa?'
- Penjual : *Nem atus.* 'Enam ratus.'
- Pembeli : *Larang men..., (01/S-IV/Pb:1) patang atus, gak oleh? (02/S-IV/Pb:2).* 'Mahal amat..., empat ratus nggak boleh?'
- Penjual : *Weh..., gak oleh (03/S-IV/Pj:1) Wis, limang atus kana (04/S-IV/Pj:2).* 'Wah ..., nggak boleh. Dah, lima ratus saja.'
- Pembeli : *Nek gak oleh patang atus ..., ya wis (05/S-IV/Pb:3).* 'Kalau nggak boleh empat ratus..., ya sudah.'
- Penjual : *Ya wis, kana miliha.* 'Ya sudah, silahkan milih.'
- Pembeli : *Telung unting ya..., susuke diwenehi nikir loro ya?* 'Tiga ikat ya..., kembaliannya diberi nikir dua, ya?'
- Penjual : *Siji..., (06/S-IV/Pj:3) ditmu pira...? ya, kurang. (07/S-IV/Pj:4).* 'Satu..., uangmu berapa...? ya, kurang.'
- Pembeli : *Lha..., pira? (08/S-IV/Pb:4).* 'Lha..., berapa?'
- Penjual : *Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ... (09/S-IV/Pj:5) Ya, tambah mangatus kana, wis. (10/S-IV/Pj:6).* 'Lha..., bayamnya satu empat ratus, kalau tiga, ya...seribu dua ratus... Ya, ditambah seribu saja.'
- Pembeli : Ya...

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Kebakkramat, Karanganyar. Barang dagangan yang dijual adalah rempah-rempah, sayur-mayur, dan palawija. Waktu pengumpulan data: sabtu, 16 April 2011, pukul 06.00 – 06.06.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak begitu terganggu oleh pembeli yang lain, meskipun ada dua orang pembeli lagi (baru melihat/mengamati sayuran).
- c) Status: penjual (Mariyam=M) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang rempah-rempah, sayur-mayur, dan palawija, tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran Karanganyar, 5 Desember 1981 atau umur 30 tahun. Latar belakang pendidikan, lulusan SMA. Alamat tinggal: Kaliwuluh, Kebakkramat, Karanganyar. Pembeli (Kristitik=K) bekerja sebagai karyawan Perusahaan. Kelahiran Karanganyar, 8 Juli 1985 atau umur 26 tahun dengan latar belakang pendidikan, lulusan D3-Periklanan. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia empat (4) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual sejak kecil hingga kini hidup di Kaliwuluh, Kebakkramat, Karanganyar lima belas (15) km dari Surakarta. Interaksi kehidupan masih dekat dengan lingkungan masyarakat Sala dan masyarakat Sragen. Sedangkan pembeli berdomisili di Kramat, Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar. Jadi, juga hidup di lingkungan masyarakat Sala dan masyarakat Sragen yang berarti masih berlatar budaya Surakarta dan ada keterpengaruhannya bahasa Jawatimuran.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-IV, terjadi sebelas (11) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu enam kali tuturan dilakukan oleh pembeli dan lima kali tuturan dilakukan oleh penjual. Dari sebelas kali satuan tuturan, ada sebelas kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali (di antaranya ada dua kali tindak tutur penolakan yang disampaikan dalam satu satuan tuturan: **01/S-I/Pb:1 dan 02/S-I/Pb:2**) tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan enam kali (dalam satu interaksi ada dua tuturan penolakan, yaitu: **03/S-IV/Pj:1 - 04/S-IV/Pj:2; 06/S-IV/Pj:3 - 07/S-IV/Pj:4; 09/S-IV/Pj:5 - 10/S-IV/Pj:6**) dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual, *gak oleh* 'tidak boleh' (**03/S-IV/Pj:1**) pada transaksi S-IV hanya terjadi satu kali dilakukan oleh penjual. Penanda lingual *gak oleh*

dilanjutkan tindak tutur penolakan dengan penanda lingual (menyebutkan numeral), *limang atus* 'lima ratus' (04/S-IV/Pj:2). Biasanya, penjual tetap mempertahankan harga tawar, tapi kali ini penjual menurunkan harga tawar dari enam ratus rupiah menjadi lima ratus rupiah.

Pembeli melakukan penolakan menggunakan penanda lingual (menyebutkan numeral), *patang atus gak oleh?* (02/S-IV/Pb:2) tetapi sebelumnya pembeli mencela harga tawar yang diberikan oleh penjual dengan mengatakan, *Larang men....*, (01/S-IV/Pb:1). Biasanya, penolakan dilakukan dengan menggunakan pendesak ingkar "tidak" lebih dahulu, baru kemudian dilanjutkan dengan "menyebutkan numeral" atau sebaliknya; tetapi kali ini, pembeli melakukan penolakan dengan cara mencela (menggunakan penanda lingual, *Larang men....*, 01/S-IV/Pb:1) lebih dahulu, baru kemudian menolak dengan cara menurunkan harga tawar atau "menyebutkan numeral" (menggunakan penanda lingual, *patang atus gak oleh?* 02/S-IV/Pb:2).

Tindak tutur penolakan penolakan dengan menggunakan penanda lingual, *Lha..., pira?* (08/S-IV/Pb:4). 'Lha..., berapa?' hanya dilakukan oleh pembeli. Pembeli sebenarnya sudah tahu harga satuan sayur kenikir dan sayur bayam, namun karena uang yang dibayarkan ada kembaliannya, maka uang kembalian dibelikan lagi sayur kenikir. Penggunaan penanda lingual, *Lha..., pira?* (08/S-IV/Pb:4). 'Lha..., berapa?' dinyatakan dengan kalimat tanya menunjukkan penolakan yang pura-pura tidak tahu harga tawar yang diberikan penjual.

b) Rangkaian Penolakan

Penolakan yang dilakukan pembeli dan penjual, terdapat dalam transaksi S-IV, baik jenis tindak tutur yang dilakukan pembeli dan penjual, masih sama dengan transaksi-transaksi sebelumnya (S-I, S-II, dan S-III). Jenis tindak tutur yang selalu ada adalah tindak tutur ekspresif dan direktif. Khusus untuk transaksi S-IV ada tindak tutur asertif dan fatis.

Penolakan dengan menggunakan tuturan ekspresif dilakukan oleh pembeli dan penjual dengan menyatakan "tidak", seperti pada pernyataan yang dilakukan pembeli dengan mengatakan, *patang atus, gak oleh?* (02/S-IV/Pb:2); *Nek gak oleh patang atus ..., ya wis* (05/S-IV/Pb:3) dan yang dilakukan penjual dengan mengatakan, *Weh..., gak oleh* (03/S-IV/Pj:1). Meskipun menggunakan pendesak ingkar "tidak", namun yang dilakukan pembeli berbeda dengan yang dilakukan penjual. Pembeli menggunakan penanda lingual, "menyebut numeral" dilanjutkan pendesak ingkar "tidak" dinyatakan

dengan intonasi bertanya, *patang atus, gak oleh?* (02/S-IV/Pb:2) dan yang kedua, menggunakan pendesak ingkar “tidak”, dilanjutkan dengan penanda lingual “menyebut numeral” yang dinyatakan dengan intonasi penegasan, *Nek gak oleh patang atus ..., ya wis* (05/S-IV/Pb:3). Adapun tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual, menggunakan pendesak ingkar “tidak”, *Weh..., gak oleh* (03/S-IV/Pj:1), dilanjutkan dengan “menyebut numeral”, *Wis, limang atus kana* (04/S-IV/Pj:2) dinyatakan dengan intonasi *statement* ‘berita’.

Penolakan dengan menggunakan pendesak ingkar “tidak” merupakan tuturan ekspresif, sedangkan tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual “menyebut numeral” merupakan tindak tutur direktif. Jadi, dalam transaksi S-IV, jenis tindak tutur yang dilakukan oleh pembeli dan penjual didominasi tuturan ekspresif dilanjutkan tuturan direktif atau sebaliknya tuturan direktif dilanjutkan dengan tuturan ekspresif.

Ada satu tindak tutur penolakan yang menggunakan jenis tuturan asertif, yaitu: *Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ...* (09/S-IV/Pj:5). ‘Lha..., bayamnya satu empat ratus, kalau tiga, ya...seribu dua ratus.’ Tindak tutur penolakan, *Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ...* (09/S-IV/Pj:5) dinyatakan dengan cara menjelaskan tentang harga yang telah dibeli oleh pembeli.

Pada interaksi yang terakhir, pembeli melakukan penolakan dua kali penolakan dalam satu satuan tuturan, yaitu: *Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ...* (09/S-IV/Pj:5) dan dilanjutkan *Ya, tambah mangatus kana, wis* (10/S-IV/Pj:6). Tindak tutur awal merupakan tuturan asertif, kemudian dilanjutkan dengan tuturan direktif, karena pada tindak tutur penolakan (10/S-IV/Pj:6) penjual meminta kepada pembeli agar menambah uang lagi sejumlah lima ratus rupiah. Tindak tutur dengan cara “meminta”, adalah tuturan direktif.

Dalam transaksi S-IV, juga ada satu tindak tutur penolakan yang menggunakan jenis tuturan fatis. Tindak tutur penolakan yang dinyatakan oleh pembeli dengan mengatakan, *Lha... pira?* (08/S-IV/Pb:4). ‘Lha..., berapa?’ merupakan tuturan fatis, karena sebenarnya pembeli sudah tahu harga satuan kenikir, tetapi pembeli pura-pura tidak tahu. Tindak tutur, *Lha..., pira?* (08/S-IV/Pb:4). ‘Lha... ,berapa?’ hanya basa-basi saja agar tetap terjalin komunikasi yang lancar. Fungsi komunikasi fatis ada dua belas, satu di antaranya adalah untuk melakukan basa-basi (cf. Jumanto, 2011:213).

Penolakan yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if) hanya terjadi sekali dalam satu transaksi yang dilakukan pembeli, yaitu pada tindak tutur, *Nek gak oleh patang atus ..., ya wis (05/S-IV/Pb:3)*. 'Kalau nggak boleh empat ratus...ya sudah.' Adapun tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if); dilanjutkan tindak tutur penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if+l/lt/if) dilakukan pembeli pada tuturan, *Larang men..., (01/S-IV/Pb:1) patang atus, gak oleh? (02/S-IV/Pb:2)*. 'Mahal amat..., empat ratus, nggak boleh?' Sebaliknya, penjual melakukan penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), menggunakan ragam bahasa informal (if); dilanjutkan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if+t.l/lt/if) dinyatakan pada tuturan, *Weh..., gak oleh (03/S-IV/Pj:1) Wis limang atus kana (04/S-IV/Pj:2)*. 'Wah ..., nggak boleh. Dah, lima ratus saja.'

Penolakan pembeli dan penjual yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), menggunakan ragam bahasa informal (if); dilanjutkan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if+t.l/lt/if) dilakukan penjual dalam dua kali interaksi, yaitu: *Siji..., (06/S-IV/Pj:3) ditmu pira...? ya, kurang (07/S-IV/Pj:4)*. 'Satu..., uangmu berapa...? ya, kurang.' Dan *Lha..., bayame siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ... (09/S-IV/Pj:5) Ya tambah mangatus kana, wis. (10/S-IV/Pj:6)*. 'Lha..., bayamnya satu empat ratus, kalau tiga, ya...seribu dua ratus... Ya ditambah seribu saja.'

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if) hanya terjadi sekali dalam transaksi S-IV, yaitu pada tuturan, *Lha..., pira? (08/S-IV/Pb:4)*. 'Lha..., berapa?'

Penolakan yang dilakukan pembeli dengan menggunakan penanda lingual "menyebut numeral" (*patang atus, mangatus*, dan sebagainya) merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung dan mempunyai arti literal. Dikatakan demikian, karena sebenarnya ada dua unsur tuturan dalam menyatakan "numeral" itu, yaitu yang tertuturkan (*performance*) dan yang tidak tertuturkan (*competance*). Yang tertuturkan adalah "menyebut numeral", sedangkan yang tidak

tertuturkan adalah (bisa jadi) **aku tidak mau dengan harga itu** (harga yang ditawarkan oleh penjual atau penawaran harga oleh pembeli).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Seperti halnya pada transaksi-transaksi sebelumnya (S-I, S-II, dan S-III), penolakan dalam transaksi S-IV yang menyatakan, *Larang men...., (01/S-IV/Pb:1) patang atus, gak oleh? (02/S-IV/Pb:2). 'Mahal amat...., empat ratus nggak boleh?'; Weh...., gak oleh (03/S-IV/Pj:1) Wis, limang atus kana (04/S-IV/Pj:2) 'Wah ..., nggak boleh. Dah lima ratus saja'; Nek gak oleh patang atus ..., ya wis (05/S-IV/Pb:3) 'Kalau nggak boleh empat ratus...ya sudah'; dan Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ... (09/S-IV/Pj:5) Ya, tambah mangatus kana, wis. (10/S-IV/Pj:6) 'Lha..., bayamnya satu empat ratus, kalau tiga, ya...seribu dua ratus... Ya ditambah seribu saja' merupakan penolakan yang memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama. Dikatakan memenuhi prinsip kerja sama, karena tuturan-tuturan itu sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, yaitu: maksim kuantitas (informasi sudah proporsional sebagai informasi penolakan); maksim kualitas (informasinya benar-benar sebagai informasi penolakan); maksim relevansi (informasi yang disampaikan berhubungan dengan informasi yang disampaikan sebelumnya); dan maksim cara (informasi-informasi tersebut sudah tepat sebagai cara meng-informasikan penolakan).*

Berdasarkan prinsip kesantunan, tindak tutur penolakan, *Larang men...., (01/S-IV/Pb:1) patang atus gak oleh? (02/S-IV/Pb:2). 'Mahal amat...., empat ratus nggak boleh?'; Weh...., gak oleh (03/S-IV/Pj:1) Wis, limang atus kana (04/S-IV/Pj:2) 'Wah ..., nggak boleh. Dah, lima ratus saja'; Nek gak oleh patang atus ..., ya wis (05/S-IV/Pb:3) 'Kalau nggak boleh empat ratus...ya sudah'; dan Lha..., bayeme siji patang atus, nek telu, ya sewu rong atus ... (09/S-IV/Pj:5) Ya tambah mangatus kana, wis. (10/S-IV/Pj:6) 'Lha..., bayamnya satu empat ratus, kalau tiga, ya...seribu dua ratus... Ya, ditambah seribu saja' melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:132); menjadikan keinginan mitra tutur tidak terpenuhi atau mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); dan membuat ketidaknyamanan mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298). Jadi, sesuai dengan pandangan para ahli itu, tindak tutur penolakan yang disampaikan dengan pedesak ingkar “tidak”, “menyebut numeral”, dan *larang men* ‘mahal amat’ (“mencela”) melanggar prinsip kesantunan.*

Penolakan penjual yang menyatakan, *Siji.., (06/S-IV/Pj:3) ditmu pira...? ya, kurang. (07/S-IV/Pj:4) 'Satu..., uangmu berapa...? ya, kurang'* dan penolakan pembeli, *Lha..., pira? (08/S-IV/Pb:4) 'Lha..., berapa?'* melanggar atau tidak memenuhi prinsip kerja sama. Informasi yang disampaikan pada tuturan-tuturan itu, masih kurang sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); Informasi yang tertuturkan masih belum jelas (lebih dari satu arti) sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kualitas); informasi yang tertuturkan kurang relevan dengan tindak tutur yang disampaikan sebelumnya (melanggar maksim relevansi); dan informasi yang tertuturkan kurang tepat dalam menyampaikan (melanggar maksim cara).

Berdasarkan prinsip kesantunan, tindak tutur penolakan yang menyatakan, *Siji.., (06/S-IV/Pj:3) ditmu pira...? ya, kurang. (07/S-IV/Pj:4) 'Satu..., uangmu berapa...? ya, kurang'* dan *Lha..., pira? (08/S-IV/Pb:4) 'Lha... berapa?'* memenuhi atau tidak melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur penolakan dengan cara itu sesuai dengan kaidah kesantunan yang disampaikan oleh Lakoff (1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Interaksi tawar-menawar pada transaksi S-IV, diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan ditanggapi oleh penjual dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* pula. Demikian seterusnya, dalam satu transaksi dari awal hingga akhir, pembeli dan penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Jadi, jika suatu transaksi diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, maka penjual pun juga melayani dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Penjual akan selalu mengikuti bahasa yang digunakan oleh pembeli.

Jika pembeli, dalam menyampaikan tindak tutur penolakan diawali dengan cara mengecam harga tawar (*larang men* 'mahal amat') atau menggunakan pendesak ingkar "tidak" (*gak oleh* 'tidak boleh'), penolakannya akan dilanjutkan dengan cara menurunkan harga ("menyebut numeral": *patang atus* 'empat ratus'; *mang atus* 'lima ratus'; dan sebagainya).

Jika, penolakan pembeli diawali dengan cara mengecam harga tawar (*larang men*) dan dilanjutkan dengan cara menurunkan harga tawar (*patang atus*), penolakannya (biasanya dilakukan oleh pembeli) melanggar atau tidak memenuhi prinsip kerja sama, sekaligus juga melanggar atau tidak memenuhi prinsip kesantunan, karena kedua tindak tutur itu membuat muka mitra tutur merasa terancam.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-V

PROSES TRANSAKSI S-V

- Pembeli : *Gedhange selirang pira?* 'Pisang satu sisir berapa?'
- Penjual : *Limolas ewu.* 'Lima belas ribu.'
- Pembeli : *Sing iki, sangang ewu, gak oleh? (01/S-V/Pb:1).* 'Yang ini, sembilan ribu, nggak boleh?'
- Penjual : *Sing endi?* 'Yang mana?'
- Pembeli : *Iki.* 'Ini.'
- Penjual : *Ya, gak entuk (02/S-V/Pj:1).* 'Ya, nggak boleh.'
- Pembeli : *Mosok, sangang ewu, gak oleh, lha pira? (03/S-V/Pb:2).* 'Masak sembilan ribu nggak boleh, lha berapa?'
- Penjual : *Yen sangang ewu, ya sing kuwi (menunjuk pisang yang lain) (04/S-V/Pj:2).* 'Kalau sembilan ribu, ya yang itu.'
- Pembeli : *Emoh, yen entuk sing iki (menunjuk pisang yang dipilih) (05/S-V/Pb:3).* 'Tidak mau, kalau boleh yang ini.'
- Penjual : *Durung oleh ki, Yu (06/S-V/Pj:3).* 'Belum boleh itu, Yu.'
- Pembeli : *Ya wis, ndhak kesuwen, yen sepuluh ewu, piye? (07/S-V/Pb:4).* 'Ya sudah, biar tidak terlalu lama, kalau sepuluh ribu, bagaimana?'
- Penjual : *Limang atus maneh (08/S-V/Pj:4).* 'Lima ratus lagi.'
- Pembeli : *Emoh..., yen entuk, ya kuwi (09/S-V/Pb:5).* 'Tidak mau, ... kalau boleh, ya itu.'
- Penjual : *Wis, gawanen.* 'Ya ambilah.'

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Kebakkramat, Karanganyar. Barang dagangan yang dijual adalah buah-buahan, sayur-mayur, dan palawija. Waktu pengumpulan data: minggu, 17 April 2011, pukul 07.00 – 07.08.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak begitu terganggu dengan pembeli yang lain karena situasi transaksi kelihatan sepi tidak banyak pembeli.

- c) Status: penjual (Sarni=Sar) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang buah-buahan, sayur-mayur, dan palawija, tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran Karanganyar, 8 Maret 1985 atau umur 26 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Nangsri, Kebakkramat, Karanganyar. Pembeli (Lamiyem=L) bekerja sebagai buruh pabrik. Kelahiran Karanganyar, 22 Agustus 1984 atau umur 27 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia satu (1) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual sejak kecil hingga kini hidup di Nagsri, Kebakkramat, Karanganyar, kurang lebih lima belas (15) km dari Surakarta. Interaksi kehidupan masih dekat dengan lingkungan masyarakat Sala dan masyarakat Sragen. Sedangkan pembeli berdomisili di Kebak, Kebakkramat, Karanganyar. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Sala dan masyarakat Sragen yang berarti masih berlatar budaya Surakarta dan ada keterpengaruhannya bahasa Jawatimuran.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-V, terjadi empat belas (14) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu tujuh kali tuturan dilakukan oleh pembeli dan tujuh kali tuturan dilakukan oleh penjual. Dari empat belas kali satuan tuturan, ada sembilan kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan empat kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penanda lingual yang digunakan oleh pembeli dan penjual dalam menyampaikan penolakan tetap didominasi dengan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” dan “menyebut numeral”. Namun demikian, tidak seperti pada transaksi di Pasar Legi, di Pasar Kebakkramat ini, penanda lingual pendesak ingkar “tidak” yang digunakan mempunyai variasi yang berbeda, yaitu: *gak oleh?* ‘tidak boleh?’ (01/S-V/Pb:1); *gak entuk* ‘tidak boleh’ (02/S-V/Pj:1); *Emoh* ‘tidak mau’ (05/S-V/Pb:3 dan 09/S-V/Pb:5); dan *Durung oleh* ‘belum boleh’ (06/S-V/Pj:3).

Penolakan yang menggunakan penanda lingual dengan “menyebut numeral”, dilakukan oleh pembeli dan penjual. Tindak tutur penolakan itu adalah: *sangang ewu* (03/S-V/Pb:2 dan 04/S-V/Pj:2); *sepuluh ewu piye?* (07/S-V/Pb:4); dan *Limang atus maneh* (08/S-V/Pj:4). Penanda-penanda lingual itu diikuti dengan pendesak ingkar “tidak” dan ada yang berdiri sendiri tanpa penjelasan yang

lain, tetapi hanya “menyebut numeral” seperti yang dilakukan oleh penjual pada interaksi (08/S-V/Pj:4).

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang digunakan pembeli dan penjual dalam menyampaikan tindak tutur penolakan pada transaksi S-V, hanya ada dua, yaitu: tindak tutur ekspresif dan tindak tutur direktif. Tindak tutur ekspresif menggunakan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” dan variasinya, sedangkan tindak tutur direktif menggunakan penanda lingual ‘menyebut numeral’.

Tindak tutur ekspresif dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” disampaikan dalam bentuk kalimat tanya (disampaikan oleh pembeli) seperti, *Sing iki, sangang ewu gak oleh?* (01/S-V/Pb:1); *Mosok sangang ewu gak oleh, lha pira?* (03/S-V/Pb:2); dan *Ya wis, ndhak kesuwen, yen sepuluh ewu, piye?* (07/S-V/Pb:4). Sedangkan tindak tutur ekspresif yang disampaikan penjual hanya menggunakan pendesak ingkar “tidak” dalam bentuk kalimat berita.

Tindak tutur direktif disampaikan dengan cara menurunkan harga tawar, baik oleh pembeli maupun penjual. Pembeli dan penjual dalam tawar-menawar selalu melakukan tindakan atas pernyataan masing-masing yang dituturkan sebelumnya. Misalnya, tindak tutur penolakan pembeli, *Sing iki, sangang ewu, gak oleh?* (01/S-V/Pb:1) ditolak pula oleh penjual dengan mengatakan, *Ya, gak entuk* (02/S-V/Pj:1) dan seterusnya hingga interaksi (09/S-V/Pb:5).

Penolakan pembeli yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti lugas atau literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if) dilakukan oleh pembeli pada interaksi: *Sing iki, sangang ewu, gak oleh?* (01/S-V/Pb:1) ‘Yang ini, sembilan ribu, nggak boleh?’; *Mosok sangang ewu gak oleh, lha pira?* (03/S-V/Pb:2); dan penolakan pembeli yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti lugas atau literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if) dilakukan oleh pembeli pada interaksi: *Emoh, yen entuk sing iki* (menunjuk pisang yang dipilih) (05/S-V/Pb:3), sedangkan penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan pola (l/lt/if) terjadi pada interaksi: *Ya, gak entuk* (02/S-V/Pj:1). ‘Ya, nggak boleh’ dan *Durung oleh ki, Yu* (06/S-V/Pj:3). ‘Belum boleh itu, Yu.’

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual pada interaksi-interaksi tersebut menggunakan pendesak ingkar “tidak” yang penandanya itu merupakan bentuk penolakan secara langsung

(l). Hal ini sesuai dengan pandangan Richard, Hull, dan Proctor (1991:64) bahwa orang dalam menolak pada dasarnya mengatakan "tidak." Jadi, semua tindak tutur yang menggunakan penanda "tidak" adalah tindak tutur penolakan secara langsung (l). Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual pada interaksi-interaksi itu semuanya menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Selain itu, tindak tutur yang dituturkan tidak lengkap, disingkat, menggunakan logat dan dialek Jawatimuran. Tindak tutur yang demikian merupakan ciri ragam bahasa informal (if) (cf. Jumanto, 2011:62).

Penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if) yang disampaikan oleh pembeli, *Ya wis, ndhak kesuwen, yen sepuluh ewu, piye?* (07/S-V/Pb:4) 'Ya sudah, biar tidak terlalu lama, kalau sepuluh ribu, bagaimana?' dan penjual, *Yen sangang ewu, ya sing kuwi* (menunjuk pisang yang lain) (04/S-V/Pj:2) 'Kalau sembilan ribu, ya yang itu' dan *Limang atus maneh* (08/S-V/Pj:4) 'Lima ratus lagi.'

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan pola (t.l/lt/if) itu, meskipun disampaikan secara tidak langsung (t.l), tetapi mempunyai arti literal. Dikatakan literal karena tindak tutur yang disampaikan dengan "menyebut numeral," (*patang atus* 'empat ratus', *limang atus* 'lima ratus') artinya sama dengan tindak tutur yang disampaikan itu, tanpa harus melihat konteks tuturan.

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan dengan pola (t.l/lt/if) oleh pembeli dan penjual tidak memenuhi atau melanggar prinsip kerja sama. Tindak tutur yang dimaksud itu adalah tindak tutur pada interaksi: *Sing iki, sangang ewu, gak oleh?* (01/S-V/Pb:1) 'Yang ini, sembilan ribu, nggak boleh?'; *Mosok sangang ewu gak oleh, lha pira?* (03/S-V/Pb:2) 'Masak sembilan ribu nggak boleh, lha berapa?'; adapun penolakan yang dilakukan pembeli dengan mengatakan, *Emoh, yen entuk sing iki* (menunjuk pisang yang dipilih) (05/S-V/Pb:3) 'Tidak mau, kalau boleh yang ini?'; dan *Emoh.... yen entuk, ya kuwi* (09/S-V/Pb:5) 'Tidak mau, ... kalau boleh, ya itu.' dan penolakan penjual: *Ya, gak entuk* (02/S-V/Pj:1) 'Ya, nggak boleh' dan *Durung oleh ki, Yu* (06/S-V/Pj:3). 'Belum boleh itu, Yu' memenuhi prinsip kerja sama..

Tindak tutur itu memenuhi prinsip kerja sama (Grice dalam Mey, 1993:65), karena informasi-informasi yang disampaikan oleh

pembeli dan penjual tidak terlalu sedikit dan juga tidak terlalu luas (sesuai maksim kuantitas); informasi-informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual benar-benar merupakan informasi penolakan (sesuai maksim kualitas); informasi-informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual saling berhubungan dengan tindak tutur yang dinyatakan pada interaksi sebelumnya (sesuai maksim relevansi); dan informasi-informasi yang disampaikan pembeli dan penjual merupakan cara yang tepat untuk menyampaikan penolakan sehingga bisa dipahami oleh keduanya (sesuai maksim cara).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan pola (l/lt/if) atau menggunakan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan. Dikatakan melanggar prinsip kesantunan, karena tindak tutur penolakan dengan pendesak ingkar “tidak” dan pola (l/lt/if) melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:132); disampaikan secara langsung yang bisa mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); dan tindak tutur itu membuat rasa tidak nyaman bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan pola (t.l/lt/if) dan penanda lingual “menyebut numeral”, memenuhi maksim relevansi. Dikatakan memenuhi maksim relevansi karena informasi penolakan dengan “menyebut numeral” sudah menjadi kebiasaan dalam proses tawar-menawar di pasar dan pembeli maupun penjual sudah memahami bahwa informasi itu adalah informasi untuk menyampaikan penolakan. Tindak tutur yang dimaksud adalah tindak tutur penolakan pada interaksi: *Ya wis, ndhak kesuwen, yen sepuluh ewu, piye?* (07/S-V/Pb:4) disampaikan pembeli, dan *Yen sangang ewu, ya sing kuwi* (menunjuk pisang yang lain) (04/S-V/Pj:2), *Limang atus maneh* (08/S-V/Pj:4) disampaikan penjual.

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan pola (t.l/lt/if) dan penanda lingual “menyebut numeral”, memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan. Seperti halnya tindak tutur penolakan dengan pola (l/lt/if) dan penanda lingual pendesak ingkar “tidak”, tindak tutur penolakan dengan “menyebut numeral” bisa mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan menunjukkan kekurangramahan penutur terhadap mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298). Jadi, tindak tutur penolakan dengan pola (t.l/lt/if) dan penggunaan penanda lingual “menyebut numeral” pada transaksi S-V merupakan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kesantunan.

d) Karakteristik Penolakan

Pembeli mengawali interaksi tawar-menawar dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Tindak tutur ini terjadi terus menerus sampai transaksi S-V selesai, pembeli dan penjual tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Berdasarkan pola tuturan yang demikian, maka dapat disimak bahwa jika pembeli mengawali tindak tutur dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual akan mengimbangi dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* pula. Jadi, dilihat dari cara penyampaian tindak tutur pembeli dan penjual adalah sama-sama menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Setiap kali pembeli melakukan penolakan dengan bertanya, *Sing iki, sangang ewu gak oleh? (01/S-V/Pb:1)*; *Mosok sangang ewu gak oleh, lha pira? (03/S-V/Pb:2)*, penjual selalu menolak dengan menggunakan peendesak ingkar “tidak”, *Ya, gak entuk (02/S-V/Pj:1)*; *Durung oleh ki, Yu (06/S-V/Pj:3)*. Jadi, jika pembeli melakukan tindak tutur penolakan menggunakan pendesak ingkar “tidak” dengan intonasi tanya, maka pembeli akan melakukan penolakan secara tegas dengan menggunakan pendesak ingkar “tidak.”

Setiap kali pembeli dan penjual melakukan penolakan secara langsung (l), tindak tuturnya mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if), maka tindak tuturnya memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan. Jika tindak tutur penolakan pembeli dan penjual disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if), maka belum dapat ditentukan tindak tutur itu memenuhi atau melanggar prinsip kerja sama atau prinsip kesantunan.

C. Transaksi Jual-beli di Pasar Sunggingan, Boyolali

Di Pasar Sunggingan, Boyolali, data-data tindak tutur penolakan diambil dari dua kali transaksi jual-beli, yaitu transaksi daging ayam dan transaksi pakaian. Pengambilan data dalam setiap transaksi dilakukan pada hari yang berbeda, mengingat sulitnya memperoleh kesempatan atas kesediaan pembeli dan penjual untuk diwawancarai. Pengambilan data transaksi jual-beli untuk barang dagangan daging ayam dilakukan pada hari selasa, 19 April 2011, adapun data transaksi untuk pakaian dilakukan pengambilan data pada hari rabu, 20 April 2011.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-VI

PROSES TRANSAKSI S-VI

- Pembeli : *Ayame Harko ana ora, Tun?* 'Ayam Harko ada tidak, Tun?'
- Penjual : *Kok Harko, ta Dhe? Biasane rak ayam Lehorn?* 'Kok Harko, Pak? Biasanya kan ayam Lehorn?'
- Pembeli : *Golek sing rasane kaya ayam Jawa.* 'Cari yang rasanya seperti ayam Jawa.'
- Penjual : *Arep ngersakne kilon apa iji, Dhe?* 'Ingin yang kiloan atau per ekor, Pak?'
- Pembeli : *Ya..., siji-sijine pira?* 'Ya..., per ekor berapa?'
- Penjual : *Patang puluh wolu ki, Dhe.* 'Empat puluh delapan itu, Pak.'
- Pembeli : *Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn? (01/S-VI/Pb:1) Telung puluh we, ya? (02/S-VI/Pb:2).* 'Kok jauh sekali he Tun, dengan harga Lehorn? Tiga puluh ribu, ya?'
- Penjual : *Rugiku kakehan no..., Dhe (03/S-VI/Pj:1).* 'Rugi saya kebanyakan no..., Pak.'
- Pembeli : *Lha, pira? (04/S-VI/Pb:3) Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku (05/S-VI/Pb:3).* 'Lha, berapa? Kalau sekian itu, saya ya tidak bisa jual daganganku.'
- Penjual : *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe (06/S-VI/Pj:2). Karo Pakdhe tak regani patang puluh lima wis, ora kena kurang (07/S-VI/Pj:3).* 'Kulakanku, ya sudah mahal sekali ki, Pak. Sama Pakdhe saya beri harga empat puluh lima, sudah tidak boleh kurang.'
- Pembeli : *Ya, ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha ta, regane yen Lehorn? (08/S-VI/Pb:4).* 'Ya, tidak jadi Harko..., kembali lagi ke Lehorn we... harganya masih sama kan, kalau Lehorn?'
- Penjual : *Isih, Dhe...pira, Dhe?* 'Masih, Pak...berapa, Pak?'
- Pembeli : *Kaya biasane.* 'Seperti biasanya.'
- Penjual : *Ya, iki Dhe.* 'Ya, ini Pak.'
- Pembeli : *Nuwun ya, Sum.* 'Makasih, ya Sum.'

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Sunggingan, Karanggeneng, Boyolali. Barang dagangan yang dijual adalah daging ayam. Waktu pengumpulan data: selasa, 19 April 2011, pukul 07.00 – 07.08.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak begitu terganggu dengan pembeli yang lain karena situasi transaksi sepi pembeli atau tidak banyak pembeli.
- c) Status: penjual (Sumiatun=Sum) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang daging ayam tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran Boyolali, 22 Juli 1987 atau umur 24 Tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Plemburan, Tawang Sari, Teras, Boyolali. Pembeli (Paiman=P) bekerja sebagai penjual mie ayam. Kelahiran Boyolali, 4 September 1972 atau umur 39 Tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Hubungan antara penjual dan pembeli saling kenal dan jarak usia lima belas (15) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual sejak kecil hingga kini hidup di Plemburan, Tawang Sari, Teras, Boyolali; kurang lebih delapan belas (18) km dari kota Surakarta. Interaksi kehidupan masih dekat dengan lingkungan masyarakat Boyolali dan masyarakat Sala. Sedangkan pembeli berdomisili di Sunggingan, Karanggeneng, Boyolali. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Boyolali dan masyarakat Sala yang berarti masih berlatar budaya Surakarta

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-VI, terjadi lima belas (15) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu delapan kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan tujuh kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari lima belas kali satuan tuturan (interaksi), ada delapan kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli (*Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn?* (01/S-VI/Pb:1) *Telung puluh we, ya?* (02/S-VI/Pb:2) *'Kok jauh sekali he Tun, dengan harga Lehorn? Tiga puluh ribu, ya?'*; *Lha, pira?* (04/S-VI/Pb:3) *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku* (05/S-VI/Pb:3) *'Lha berapa? Kalau sekian itu, saya ya tidak bisa jual daganganku'*; dan *Ya ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha ta regane, yen Lehorn?* (07/S-VI/Pb:4) *'Ya tidak jadi Harko..., kembali lagi ke Lehorn we... harganya masih sama kan kalau Lehorn?'* dan tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual (*Rugiku kakehan no..., Dhe* (03/S-VI/Pj:1) *'Rugi saya kebanyakan no..., Pak'* dan *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2) *Karo Pakdhe tak regani patang puluh lima wis ora kena*

kurang (07/S-VI/Pj:3) 'Kulakanku, ya sudah mahal sekali ki, Pak. Sama Pakdhe saya beri harga empat puluh lima sduah tidak boleh kurang'. Dari lima kali tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli, hanya sekali yang disampaikan dalam satu satuan tuturan, adapun empat kali tindak tutur disampaikan masing-masing dua kali dalam satu interaksi.

a) Penanda Lingual Penolakan

Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual ***Telung puluh, we ya?*** (02/S-VI/Pb:2) atau "menyebut numeral" sekali dilakukan pembeli dan sekali dilakukan oleh penjual, *Karo Pakdhe tak regani patang puluh lima, wis ora kena kurang* (06/S-VI/Pj:2). Tindak tutur penolakan dengan "menyebut numeral" yang dilakukan pembeli dan penjual, lebih dahulu diawali dengan tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual (yang dicetak tebal), ***Kaceke kok akeh men, he Tun, karo Lehorn?*** (01/S-VI/Pb:1) atau menolak dengan cara membandingkan harga ayam Harko dengan ayam Lehorn. Adapun penjual mengawali penolakan dengan menggunakan penanda lingual (yang dicetak tebal), ***Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe*** (06/S-VI/Pj:2) atau menolak dengan cara menjelaskan bahwa harga kulakan memang sudah mahal.

Pembeli melakukan dua kali penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" tetapi dengan cara yang berbeda. Pertama, *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku* (05/S-VI/Pb:3) menyatakan "tidak" tetapi tidak langsung pada penolakan harga tawar yang diberikan oleh penjual, melainkan menyatakan "tidak" untuk penjualan barang dagangannya jika kulakannya terlalu tinggi. Kedua, *Ya, ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha, ta regane yen Lehorn?* (08/S-VI/Pb:4) menyatakan "tidak" untuk tidak jadi membeli ayam Harko tetapi kembali lagi ke pembelian ayam Lehorn seperti kebiasaan yang dilakukan oleh pembeli setiap harinya. Jadi, penanda lingual pendesak ingkar ***ora isa*** dan yang disampaikan pembeli merupakan varian penolakan yang menggunakan penanda lingual yang sama tetapi caranya berbeda.

Penanda lingual yang lain (dicetak tebal), ***Rugiku kakehan no...***, *Dhe* (03/S-VI/Pj:1) digunakan oleh penjual untuk menunjukkan jika penawaran pembeli disetujuinya, maka dirinya (penjual) akan merugi terlalu banyak. Adapun penanda lingual lain yang digunakan pembeli adalah (yang dicetak tebal) ***Lha, pira?*** (04/S-VI/Pb:3). Cara ini dimaksudkan untuk meminta kepada penjual agar memberikan harga *pasnya*.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual menggunakan jenis tindak tutur asertif seperti pada interaksi: *Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn?* (01/S-VI/Pb:1); *Rugiku kakehan no..., Dhe* (03/S-VI/Pj:1); *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku* (05/S-VI/Pb:3); dan *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2). Tindak tutur itu menggunakan jenis tindak tutur asertif, karena tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu merupakan informasi yang menyangkut fakta-fakta yang diketahui oleh mereka (cf. Kreidler, 1998:183).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual menggunakan tindak tutur direktif terdapat pada interaksi: *Telung puluh, we ya?* (02/S-VI/Pb:2) dan *Karo Pakdhe tak regani patang puluh lima, wis ora kena kurang* (07/S-VI/Pj:3). Tindak tutur yang demikian itu dikatakan direktif karena pada dasarnya pembeli dan penjual meminta kepada mitra tutur agar menyetujui dengan keinginannya (sesuai dengan harga yang dimintanya). Kedua tindak tutur penolakan pada interaksi, *Telung puluh, we ya?* (02/S-VI/Pb:2) dan *Karo Pakdhe tak regani patang puluh lima, wis ora kena kurang* (07/S-VI/Pj:3) merupakan permintaan pembeli atau penjual kepada pembeli atau penjual untuk menyetujui harga yang diinginkan (cf. Kreidler, 1998:183).

Pada transaksi S-VI, hanya ada satu tindak tutur fatis, yaitu pada interaksi, *Lha, pira?* (04/S-VI/Pb:3) disampaikan oleh pembeli dan satu tindak tutur ekspresif yang disampaikan oleh penjual, yaitu *Ya, ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha ta, regane yen Lehorn?* (08/S-VI/Pb:4). Tindak tutur pembeli dikatakan fatis karena pembeli sebenarnya sudah tahu harga yang dikehendaki oleh penjual, tetapi pura-pura tidak tahu agar penjual memberikan harga yang lebih murah lagi. Tindak tutur penjual dikatakan ekspresif karena penjual menyampaikan informasi untuk memperbaiki kesalahan yang dilakukan sebelumnya.

Rangkaian penolakan penjual {*Rugiku kakehan no..., Dhe* (03/S-VI/Pj:1); *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2); dan *Karo Pakdhe, tak regani patang puluh lima, wis ora kena kurang* (07/S-VI/Pj:3)} pada transaksi S-VI, dari awal hingga akhir disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (l), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if).

Rangkaian penolakan pembeli { *Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn?* (01/S-VI/Pb:1); *Telung puluh, we ya?* (02/S-VI/Pb:2);

Lha, pira? (04/S-VI/Pb:3) } disampaikan secara tidak langsung (t.1), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.1/lt/if). Adapun tindak tutur penolakan: *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku.* (05/S-VI/Pb:3) dan *Ya, ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha, ta regane yen Lehorn?* (08/S-VI/Pb:4) disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Khusus untuk penolakan, *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku* (05/S-VI/Pb:3) meskipun cara menyampaikan penolakan secara langsung (l) dengan penanda lingual pendesak ingkar (atau menyatakan "tidak"), namun modelnya berbeda dengan penolakan langsung (l) yang lain. Untuk tindak tutur penolakan itu, pembeli menolak harga yang ditawarkan oleh penjual karena bila menyetujui harga yang diberikan oleh penjual, pembeli tidak mendapatkan untung. Pembeli akan menjual lagi barang yang dibeli dan jika harga *kulakannya* sudah tinggi/mahal, maka dirinya/pembeli tidak dapat menjual dengan mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Harga kulakan harus lebih rendah dengan harga pasarnya. Pembeli menginginkan harga *kulakannya* rendah, sehingga dirinya bisa menjual berjualan mie ayam.

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn?* (01/S-VI/Pb:1); *Telung puluh, we ya?* (02/S-VI/Pb:2); *Yen sak mana, aku ya ora isa adol daganganku* (05/S-VI/Pb:3); *Ya, ora sida Harko..., balik meneh na Lehorn we... isih padha, ta regane yen Lehorn?* (08/S-VI/Pb:4) dan penjual: *Karo Pakdhe, tak regani patang puluh lima, wis ora kena kurang* (07/S-VI/Pj:3) memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kerja sama karena: pertama, informasi yang disampaikan oleh pembeli atau penjual tidak terlalu singkat dan tidak terlalu panjang atau sudah proporsional sebagai informasi penolakan (memenuhi maksim kuantitas); kedua, informasi yang disampaikan oleh pembeli ataupun penjual benar-benar sebagai pernyataan penolakan (memenuhi maksim kualitas); ketiga, informasi yang disampaikan oleh pembeli ataupun penjual selalu berhubungan dengan informasi yang disampaikan pada tindak tutur sebelumnya (memenuhi maksim relevansi); dan keempat, informasi yang disampaikan pembeli ataupun penjual merupakan cara yang tepat

untuk menyatakan penolakan, yaitu dengan menyatakan "tidak" dan "menurunkan harga tawar".

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Lha, pira?* (04/S-VI/Pb:3) dan penjual: *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2) melanggar prinsip kerja sama (tmPK) tetapi memenuhi prinsip kesantunan (mS) atau berpola (tmPK-mS). Dikatakan melanggar prinsip kerja sama, karena tindak tutur: *Lha, pira?* (04/S-VI/Pb:3) dan *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2) merupakan informasi yang kurang jelas sebagai informasi penolakan (tidak sesuai dengan maksim kuantitas); karena kurang jelas, maka informasi itu belum bisa dikatakan sebagai kebenaran dalam menyampaikan penolakan, makna informasi belum pasti (tidak sesuai dengan maksim kualitas); informasi yang disampaikan pembeli dan penjual kurang relevan dengan tindak tutur yang disampaikan sebelumnya (tidak sesuai dengan maksim relevansi); dan informasi semacam itu bukan cara yang tepat untuk menyatakan penolakan (tidak sesuai dengan maksim cara).

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Lha, pira?* (04/S-VI/Pb:3) dan penjual: *Kulakanku, ya wis larang tenan ki, Dhe* (06/S-VI/Pj:2) disampaikan secara tidak langsung yang berarti tidak mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur itu tidak memaksakan kehendak, merupakan tindak tutur yang membuat mitra tutur merasa nyaman sehingga tidak melanggar kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Transaksi pada S-VI, diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan ditanggapi oleh penjual dengan bentuk *ngoko* pula. Interaksi berikutnya hingga akhir transaksi tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Jadi, jika interaksi dimulai oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, maka penjual akan melayani pula dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Jika pembeli melakukan penolakan dengan cara mencela {*Kaceke kok akeh men he Tun, karo Lehorn?* (01/S-VI/Pb:1)}, biasanya dilanjutkan dengan melakukan penolakan dengan cara menurunkan harga tawar yang diberikan oleh penjual {*Telung puluh, we ya?* (02/S-VI/Pb:2)}. Dan tindak tutur penolakan dengan cara yang demikian biasanya melanggar prinsip kerja sama (tmPK) sekaligus melanggar prinsip Kesantunan (tmS) atau berpola (tmPK-tmS).

Jika pembeli melakukan penolakan secara tidak langsung (t.l), tuturannya mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if), penjual juga akan melakukan pola yang sama yaitu (t.l/lt/if). Sebaliknya, jika tindak tutur penolakan pembeli disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if), belum tentu tindak tutur penolakan penjual dilakukan dengan cara yang sama.

1) Domain Penolakan pada Transaksi S-VII

PROSES TRANSAKSI S-VII

- Penjual : *Dipundhuti, Bu...niki komplit rasukane. Kangge lare, sragam sekolah, napa piyama ngge ten griya, nggih onten.* 'Dibeli, Bu...ini pakainnya komplit. Untuk anak, seragam sekolah, atau piyama dipakai di rumah, ya ada.'
- Pembeli : *Nggo anak-anak, ana apa ora?* 'Untuk anak-anak, ada apa tidak?'
- Penjual : *Onten niki, Bu...cekli-cekli.* 'Ada ini, Bu...cantik-cantik.'
- Pembeli : *Sing terusan niki, pinten?* 'Yang terusan ini, berapa?'
- Penjual : *Kawan ndasa gangsal.* 'Empat puluh lima.'
- Pembeli : *Larang temen.... (01/S-VII/Pb:1), ora selawe wae, ta (02/S-VII/Pb:2).* 'Mahal sekali..., tidak dua lima saja ta.'
- Penjual : *O...alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun (03/S-VII/Pj:1).* 'O...alah, Bu...ini kainnya jenis primisima, kalau yang dua lima itu, jenis katun.'
- Pembeli : *Ya...telung puluh (04/S-VII/Pb:3).* 'Ya...tiga puluh.'
- Penjual : *Dereng saget niku, Bu (05/S-VI/Pj:2).* 'Belum bisa itu, Bu.'
- Pembeli : *Telung puluh lima, ya ora entuk? (06/S-VII/Pb:4).* 'Tiga puluh lima juga tidak boleh?'
- Penjual : *Matur nuwun (07/S-VII/Pj:3).* 'Terima kasih.'
- Pembeli : *Ya...uwis. 'Ya..., sudah.'* (pembeli meninggalkan tempat).

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Sunggingan, Karanggeneng, Boyolali. Barang dagangan yang dijual adalah pakaian. Waktu pengumpulan data: rabu, 20 April 2011, pukul 08.00 – 08.05.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak begitu terganggu dengan pembeli yang lain karena situasi transaksi sepi pembeli atau tidak banyak pembeli.
- c) Status: penjual (Maryati=Mar) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang pakaian tidak mempunyai sambilan lain. Kelahiran Boyolali, 7 Januari 1988 atau umur 23 Tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Ngaru Aru, Pengging, Banyudono, Boyolali. Pembeli (Sri Sundari= SSun) bekerja Guru TK Swasta. Kelahiran Surakarta, 28 Mei 1977 atau umur 34 Tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Pasekan, Mojosongo, Boyolali. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia sebelas (11) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) hidup di Pengging, Banyudono, Boyolali; kurang lebih dua puluh (20) km dari kota Surakarta. Interaksi kehidupan masih dekat dengan lingkungan masyarakat Boyolali dan masyarakat Sala. Sedangkan pembeli berdomisili di Pasekan, Mojosongo, Boyolali. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Boyolali dan masyarakat Sala yang berarti masih berlatar budaya Surakarta

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi S-VII, terjadi dua belas (12) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu enam kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan enam kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari dua belas kali satuan tuturan (interaksi), ada tujuh kali tindak tutur penolakan, yaitu empat kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli: *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1); *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2) 'Mahal sekali..., tidak dua lima saja ta'; *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3). 'Ya..., tiga puluh'; *Telung puluh lima, ya ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4) 'Tiga puluh lima juga tidak boleh?' dan tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual: *O...alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1) 'O...alah, Bu...ini kainnya jenis primisima, kalau yang dua lima itu jenis katun'; *Dereng saget niku, Bu* (05/S-VI/Pj:2) 'Belum bisa itu, Bu'; *Matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3) 'Terima kasih.' Dari empat kali tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli, ada dua kali penolakan yang disampaikan dalam satu satuan tuturan (interaksi), yaitu pada tindak tutur *Larang temen....* (01/S-

VII/Pb:1), *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2) sedangkan tiga kali tindak tutur disampaikan masing-masing satu kali dalam satu interaksi.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan yang disampaikan pembeli menggunakan penanda lingual (yang dicetak tebal): *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2); *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3); *Telung puluh lima, ya ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4) atau "menyebut numeral". Selain itu, hanya sekali pembeli menyampaikan tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual, *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1) atau pembeli menolak dengan cara mencela harga tawar yang terlalu mahal.

Penolakan yang disampaikan penjual menggunakan penanda lingual (yang dicetak tebal): *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1); *dereng saget niku, Bu* (05/S-VI/Pj:2) atau menyatakan "tidak"; dan *matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3). Tindak tutur penolakan yang pertama (03/S-VII/Pj:1), merupakan penjelasan yang diberikan penjual bahwa pakaiannya berharga mahal, karena bahan kain dari jenis kain primisima dan jika pakaian yang dimaksud pembeli (seharga dua puluh lima ribu) terbuat dari bahan kain katun. Yang kedua (05/S-VI/Pj:2), varian yang digunakan untuk menyatakan "tidak" adalah penanda *dereng saget*. Ketiga (07/S-VII/Pj:3), menggunakan penanda *matur nuwun* untuk menyatakan penolakan.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang digunakan pembeli dan penjual pada transaksi S-VII, ada lima macam tindak tutur penolakan, yaitu tindak tutur: verdiktif (*Larang temen*), direktif (*ora selawe wae, ta; Ya..., telung puluh; Telung puluh lima, ya ora entuk?*), asertif (*O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun*), ekspresif (*Dereng saget niku, Bu*), dan fatis (*matur nuwun*).

Penolakan dengan menyatakan, *larang temen....* (01/S-VII/Pb:1) sebenarnya merupakan penilaian pembeli terhadap harga penawaran yang diberikan oleh penjual. Tindak tutur penolakan dengan cara mencela harga penawaran atau barang dagangan, hanya dilakukan oleh pembeli dan jarang atau bahkan tidak pernah dilakukan oleh penjual. Tindak tutur *larang temen* termasuk tindak tutur verdiktif. Hal itu sesuai dengan pandangan Kreidler (1998:187) bahwa tindak tutur verdiktif adalah tindak tutur yang mana penutur membuat penilaian terhadap orang lain, biasanya mitra tutur.

Tindakan penjual yang menawarkan harga pakaian sebesar empat puluh lima ribu dinilai oleh pembeli terlalu mahal.

Penolakan pembeli yang dinyatakan dengan cara: *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2); *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3); dan *Telung puluh lima, ya ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4) merupakan permintaan yang diinginkan pembeli agar penjual menyetujui dengan apa yang diinginkannya atau tuturan direktif (cf. Kreidler, 1998:189).

Penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan mengatakan, *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1) merupakan penjelasan terhadap tindak tutur pembeli {*Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1), *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2)} yang mengecam penawaran harga yang diberikannya. Penjual berusaha menginformasikan tentang bahan pakaian yang terbuat dari jenis kain yang mahal sehingga harganya pun juga mahal. Tindak tutur yang disampaikan oleh penjual semacam itu adalah tindak tutur asertif (cf. Kreidler, 1998:183).

Penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan mengatakan, *Dereng saget niku, Bu* (05/S-VI/Pj:2) merupakan tindak tutur ekspresif. Pembeli menawar pakaian tidak sesuai dengan harga yang diberikannya sehingga penjual menolak secara langsung (dengan pendesak ingkar “tidak”) penawaran yang dilakukan oleh pembeli itu. Tindak tutur yang demikian, menurut Kreidler (1998:189) adalah tindak tutur ekspresif, yaitu tindak tutur mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tindak tutur yang terjadi dari tindakan sebelumnya – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan oleh penutur saat ini.

Penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan mengatakan, *matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3) merupakan respon penjual terhadap pembeli yang terus-menerus menawar harga yang telah ditetapkan. Karena penjual merasa sudah tidak ada kesepakatan harga dengan pembeli, maka dia menolak penawaran harga yang dilakukan pembeli dengan penanda lingual *matur nuwun* agar tidak menyimggung perasaan pembeli dan untuk menjaga agar hubungan tetap baik sehingga dapat melanjutkan transaksi saat itu dan saat lain di hari berikutnya. Tindak tutur penolakan yang berfungsi untuk menjaga hubungan kemasyarakatan yang didasarkan atas etika bermasyarakat agar tidak menimbulkan konflik, adalah tindak tutur fatis (cf. Kreidler, 1998:194).

Penolakan penjual yang disampaikan secara langsung (I) pada transaksi S-VII, hanya sekali dilakukan oleh penjual, yaitu pada pernyataan, *Dereng saget niku, Bu* (05/S-VI/Pj:2). Tindak tutur

tersebut mempunyai arti lugas atau literal (lt) karena apa yang dituturkan mempunyai arti yang sama dengan apa yang dimaksudkan. Selain itu, tindak tutur *Dereng saget niku, Bu* menggunakan ragam bahasa informal (if) karena tindak tutur itu tidak lengkap (**menawi pun awis semanten dereng saget niku, Bu**) dan disingkat (*Ibu* disingkat *Bu*). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual dengan mengatakan, *Dereng saget niku, Bu* merupakan tindak tutur langsung (l), mempunyai arti lugas (l), dan menggunakan ragam bahasa informal atau berpola (l/lt/if).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1), *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2); *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3); *Telung puluh lima, ya ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4) dan yang disampaikan penjual: *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1); *Matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3) merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli, *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1), melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS). Tindak tutur itu melanggar prinsip kerja sama karena informasi yang disampaikan pembeli kurang lengkap sebagai informasi penolakan. Tindak tutur yang terucap adalah *Larang temen....*, tetapi jika dikatakan lengkap oleh pembeli adalah *aku emoh regane larang temen* (tidak sesuai dengan maksim kuantitas). Tindak tutur yang disampaikan pembeli, *Larang temen....* juga belum dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya sebagai informasi penolakan karena bisa berarti menolak, bisa pula hanya sekedar mengecam dan bukan penolakan (tidak sesuai dengan maksim kualitas). Tindak tutur itu merupakan cara yang kurang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan (tidak memenuhi maksim cara).

Penolakan pembeli, *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1) melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur yang mencela terhadap tindakan orang lain (mitra tutur) dapat mengancam muka mitra tutur sehingga kurang memenuhi kaidah kesantunan (cf. Brown dan Levinson, 1992:101). Selain itu, tindak tutur *Larang temen....* (01/S-VII/Pb:1) merupakan tindakan yang kurang ramah, dan membuat ketidaknyamanan mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2); *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3); *Telung puluh*

lima, ya ora entuk? (06/S-VII/Pb:4) dan yang disampaikan oleh penjual, *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1) melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS). Tindak tutur itu melanggar maksim kuantitas, karena informasi yang disampaikan belum lengkap sebagai informasi penolakan. Tindak tutur itu juga melanggar maksim kualitas karena informasi yang disampaikan belum benar-benar sebagai informasi penolakan. Tindak tutur yang demikian itu biasanya berhubungan dengan tindak tutur yang disampaikan oleh penjual (utamanya) pada interaksi sebelumnya (atau memenuhi maksim relevansi). Tindak tutur yang demikian itu kurang tepat sebagai cara untuk menyampaikan informasi penolakan (atau melanggar maksim cara).

Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *ora selawe wae, ta* (02/S-VII/Pb:2); *Ya..., telung puluh* (04/S-VII/Pb:3); *Telung puluh lima, ya ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4) dan yang disampaikan oleh penjual, *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* (03/S-VII/Pj:1) melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur *ora selawe wae, Ya..., telung puluh* dan *Telung puluh lima, ya ora entuk?* kurang santun karena tidak menyepakati harga tawar yang diberikan oleh penjual (cf. Leech, 1996:32). Tindak tutur yang disampaikan penjual, *O....alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun* kurang santun karena disampaikan dengan sikap yang kurang ramah dan dengan nada yang tinggi yang dapat membuat pembeli menjadi kurang nyaman dalam berinteraksi (cf. Lakoff:1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh penjual, *Dereng saget niku, Bu* (05/S-VI/Pj:2) memenuhi prinsip kerja sama sekaligus memenuhi prinsip kesantunan (mPK-mS). Tindak tutur itu, secara langsung menginformasikan penolakan dengan menggunakan penanda *Dereng saget* atau menyatakan “tidak”. Tindak tutur tersebut dikatakan memenuhi prinsip kesantunan karena menunjukkan tindak tutur yang dapat membuat kenyamanan mitra tutur dan menunjukkan sikap keramahtamahan penjual terhadap pembeli (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh penjual, *matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3) melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS). Tindak tutur yang disampaikan dengan mengatakan, *matur nuwun* menunjukkan informasi yang belum jelas sebagai informasi penolakan atau hanya sekedar ucapan terima kasih saja (melanggar maksim kualitas). Tindak tutur itu, kurang lengkap sebagai infoemasi penolakan (melanggar maksim kuantitas). Tindak tutur itu, kurang relevan dengan tindak tutur yang disampaikan

pembeli sebelumnya (melanggar maksim relevansi). Dan tindak tutur itu, merupakan cara yang kurang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan (melanggar maksim cara). Jadi, tindak tutur itu melanggar maksim-maksim dalam prinsip kerja sama yang dikemukakan oleh Grice (cf. dalam Mey, 1993:65), yaitu maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim cara.

Penolakan yang disampaikan penjual, *matur nuwun* (07/S-VII/Pj:3) tidak mengancam muka mitra tutur, sehingga merupakan tindak tutur yang santun (cf. Brown dan Levinson, 1992:101). Penolakan penjual yang mengatakan, *matur nuwun* menunjukkan tindak tutur yang tidak memaksakan kehendak kepada mitra tutur dan menunjukkan sikap ramah yang membuat kenyamanan kepada mitra tutur. Tindak tutur yang menunjukkan tindakan-tindakan seperti itu merupakan tindak tutur yang santun (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Tindak tutur pada interaksi S-VII, diawali oleh penjual dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* ditanggapi oleh pembeli dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Ketika pembeli menawar terlalu rendah atau hampir setengah dari harga yang ditawarkannya, penjual bergeser menggunakan alih kode antara bahasa Jawa bentuk *krama* (*O...alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun*) dan *ngoko* (*O...alah, Bu...niki kaine saking primisima, yen selawe niku, saking katun*). Selanjutnya, penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* lagi. Jadi, pada dasarnya penjual akan selalu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* jika melakukan interaksi, tetapi jika pembeli melakukan penawaran dengan harga jauh dari harga tawar, maka tindak tutur penjual akan bergeser menggunakan alih kode dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dengan nada yang agak tinggi.

Jika pembeli dalam melakukan penawaran disampaikan dengan cara mengecam harga tawar atau barang dagangan, kemudian dilanjutkan dengan menurunkan harga tawar yang rendah (hampir setengah dari harga tawar yang diberikan penjual), penjual akan menolak dengan cara menjelaskan dan nada tindak tuturnya agak meninggi. Cara penolakan dengan mengecam kemudian dilanjutkan dengan menurunkan harga merupakan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS).

Jika pembeli dalam melakukan penawaran hingga berkali-kali tidak ada kesepakatan dan dianggap oleh penjual penawarannya terlalu jauh dengan harga tawar yang diberikannya, penjual akan

melakukan penolakan dengan mengatakan, *matur nuwun* atau memutus transaksi dengan cara mengucapkan terima kasih.

D. Tema-tema Penolakan Pada Transaksi Jual-beli di Surakarta (S)

Berdasarkan deskripsi penolakan pada transaksi jual-beli di tiga pasar tradisional di Surakarta (S), maka dapat dirangkum tindak tutur penolakan sebagai berikut.

- a. Tema S1: tindak tutur penolakan di Pasar Legi, Banjarsari, Kota Surakarta: jika tindak tutur pembeli disampaikan dengan bahasa Jawa bentuk *krama* atau bentuk *ngoko*, penjual akan menanggapi dengan bahasa Jawa bentuk *krama* secara terus menerus. Tindak tutur penolakan di Pasar Kebakkramat, Karanganyar dan di Pasar Sunggingan, Boyolali: jika tindak tutur pembeli disampaikan dengan bahasa Jawa bentuk *krama* atau bentuk *ngoko*, penjual akan mengikuti bahasa yang digunakan pembeli.

Penjual di Pasar Legi, Banjarsari, Kota Surakarta, tindak tuturnya selalu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dalam setiap kali melakukan transaksi. Tindak tutur itu tidak dipengaruhi oleh tindak tutur yang dilakukan oleh pembeli, meskipun pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* atau pun *ngoko*, penjual tetap menggunakan bahasa Jawa *krama*.

Hal semacam itu secara teoretis terjadi karena pandangan masyarakat pada umumnya, bahwa “pembeli adalah raja” atau istilah Geertz (1992) “Penjaja dan Raja”. Pandangan masyarakat yang demikian, bagi penjual di Pasar Legi, diterima sebagai keharusan yang wajib dilakukan dalam melayani pembeli. Oleh karena itu, penjual selalu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dalam setiap interaksi tawar-menawar, meskipun pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* atau bahasa yang lain.

Konteks budaya penjual di lingkungan masyarakat Jawa Sala dan penjual adalah penduduk asli Sala mempunyai pengaruh yang besar terhadap tindak tutur yang dilakukan oleh penjual. Budaya Jawa, bagi siapapun yang berinteraksi dengan orang yang lebih tua atau dituakan harus menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Jika tidak menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, maka dianggap orang itu tidak mempunyai *unggah-ungguh* ‘sopan santun’. Jika pembeli dianggap sebagai ‘raja’, maka merupakan hal yang wajar jika penjual menggunakan tindak tutur dengan bahasa Jawa bentuk *krama* dalam berinteraksi dengan pembeli.

Situasi dan kondisi ketika terjadi transaksi tidak ramai, hanya ada pembeli satu atau dua pembeli dan pada waktu transaksi itu terjadi hanya ada satu pembeli. Suasana yang tidak ramai ini memberi ruang dan waktu bagi pembeli dan penjual untuk lebih banyak berbicara atau berinteraksi. Bagi masyarakat Jawa, semakin ada peluang untuk berbicara panjang dan lebar, maka akan memungkinkan peserta tutur berbicara dengan santun (cf. Nadar, 2006) atau orang Jawa akan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*.

Berdasarkan wawancara dengan penjual (lamp. S-1b:) bahwa tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, merupakan ungkapannya secara langsung yang murni dan tidak ada niat atau tujuan agar pembeli merasa senang dengan tindak tuturnya. Tindak tutur penolakan penjual tertuturkan karena kebiasaannya menggunakan bahasa itu dalam kehidupan sehari-hari. Jadi, khusus untuk tindak tutur penjual di Pasar Legi, Banjarsari, Kota Surakarta yang menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dalam setiap interaksi tawar-menawar lebih disebabkan oleh kebiasaan berbahasa dalam kehidupan sehari-hari dan budaya Jawa yang harus menghormati orang yang bertandang kepadanya (bertamu atau membeli), apalagi orang itu belum dikenalnya.

Penjual di Pasar Kebakkramat, Karanganyar dan Pasar Sunggingan, Boyolali, tindak tuturnya selalu mengikuti bahasa tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli. Jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, maka penjual akan mengikuti menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, sebaliknya jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, maka penjual juga akan mengikuti menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Letak geografis kedua pasar itu yang bersebelahan dengan Kotamadya Surakarta (Pasar Kebakkramat, Karanganyar, di sebelah utaranya dan Pasar Sunggingan Boyolali di sebelah baratnya), tentu saja ada pengaruh budaya masyarakat Sala, sehingga penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama* juga digunakan dalam bertransaksi. Selain itu, kedua pasar itu juga berdampingan dengan masyarakat di Kabupaten sekitarnya, seperti masyarakat Sragen, Ngawi, Mediu (untuk Pasar Kebakkramat) dan masyarakat Salatiga, Ungaran, Semarang (untuk Pasar Sunggingan Boyolali). Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual dan pembeli (Lamp. S-VIb dan S-VIIb) penggunaan bahasa Jawa bentuk *ngoko* lebih dominan penggunaannya dibandingkan dengan penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama* dalam bertransaksi. Penyebabnya adalah bahasa Jawa

bentuk *ngoko* lebih mudah dan komunikatif dibandingkan dengan bahasa Jawa bentuk *krama*. Oleh karena itu, penjual lebih suka mengikuti bahasa pembeli yang menggunakan bentuk *ngoko* dalam bertransaksi dibandingkan dengan pembeli yang menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*.

- b. Tema S2: ada beberapa varian penggunaan penanda lingual yang digunakan untuk menyatakan penolakan, yaitu: di Pasar Legi, pembeli dan penjual menggunakan pendesak ingkar seperti: *Mboten pareng kirang?* (01/S-I/Pb:1+04/S-I/Pb:3); *Mboten tawi* (03/S-I/Pj:1); *mboten angsal?* (07/S-I/Pb:5+13/S-II/Pj:6); *ora kena kurang* (01/S-II/Pb:1); *mboten mungkin* (03/S-II/Pj:1); *mboten ngoten...* (01/S-III/Pb:1); *Dereng saget* (03/S-III/Pj:1). Di Kebakkramat, Karanganyar: *gak oleh?* (02/S-IV/Pb:2+03/S-IV/Pj:1+05/S-IV/Pb:3+01/S-V/Pb: 1+03/S-V/Pb:2); *gak entuk* (02/S-V/Pj:1); *Emoh* (05/S-V/Pb:3+09/S-V/Pb:5); *Durung oleh* (06/S-V/Pj:3). Di Sunggingan, Boyolali: *ora isa* (05/S-VI/Pb:3); *ora kena kurang* (07/S-VI/Pj:3); *ora sida* (08/S-VI/Pb:4); *dereng saget* (05/S-VI/Pj:2); *ora entuk?* (06/S-VII/Pb:4).

Penanda lingual pendesak ingkar yang digunakan penjual dan pembeli untuk menolak, mempunyai beberapa variasi. Di Pasar Legi, Banjarsari, Kota Surakarta, tindak tutur penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar disampaikan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*: *mboten ...* diikuti keterangan: *... pareng kirang; ... tawi; ...angsal; ... mungkin; ... ngoten*; ada satu tindak tutur *mboten* bervariasi dengan *dereng* diikuti *saget*. Ada satu tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *mboten* “tidak” diikuti bahasa Indonesia “mungkin” yang disampaikan oleh penjual. Dan ada satu tindak tutur penolakan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar yang disampaikan oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, yaitu *ora kena kurang*.

Dalam konteks ini, penjual melakukan tindak tutur penolakan tetap dalam pengaruh lingkungan budaya Sala, sehingga penanda lingual yang digunakan pun juga tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Adapun pembeli lebih leluasa dalam menggunakan bahasa sehingga tindak tutur penolakannya dapat menggunakan penanda lingual pendesak ingkar yang berbahasa Jawa bentuk *krama* maupun bentuk *ngoko*.

Status pembeli dan penjual yang tidak saling kenal, menempatkan penjual lebih inferior dibandingkan dengan pembeli, sehingga penjual akan selalu menghormati pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Sebaliknya, pembeli

sebagai pihak yang mempunyai “uang” kedudukannya lebih superior dibanding penjual, akan lebih bebas dalam menggunakan bahasa Jawa (dapat menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, *ngoko*, atau bahasa yang lain). Kedudukan penjual yang lebih inferior dibandingkan dengan pembeli, berakibat jarak pragmatiknya lebih jauh dan tindak tuturnya akan lebih santun dibandingkan dengan tindak tutur pembeli (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14).

Di Pasar Kebakkramat, Karanganyar, penanda lingual pendesak ingkar yang digunakan oleh pembeli dan penjual mempunyai tiga varian yaitu: *gak ...*; *emoh*; dan *durung ...*. Tiga varian itu, untuk *gak* dan *durung* diikuti keterangan: *gak oleh*, *gak entuk* dan sebagainya, tetapi untuk *emoh* biasanya tidak diikuti dengan keterangan. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di Pasar Kebakkramat menggunakan penanda lingual pendesak ingkar yang berbahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Penggunaan penanda lingual pendesak ingkar: *gak*; *emoh*; dan *durung* yang disampaikan pembeli dan penjual untuk melakukan penolakan berlogat bahasa Jawatimuran. Dilihat secara geografis, Pasar Kebakkramat berada di sebelah utara Kota Sala, kurang lebih lima belas (15) kilometer dari pusat Kota Sala. Berdasarkan akal sehat, masyarakat Kebakkramat lebih dekat dengan masyarakat Sala dan mestinya bahasa yang digunakan cenderung menggunakan bahasa yang digunakan oleh masyarakat Sala atau setidaknya berlogat Surakartan, tetapi kenyataannya masyarakat Kebakkramat dalam bertindak tutur menggunakan logat Jawatimuran. Penanda lingual *gak* sudah biasa digunakan oleh masyarakat Jawatimuran dan dapat ditemukan dalam setiap percakapan sehari-hari baik oleh kalangan kaum tua, para pemuda, dan anak-anak.

Tindak tutur penolakan yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar dan logat tindak tutur pembeli dan penjual di Pasar Kebakkramat, ternyata berbeda dengan pembeli dan penjual di Pasar Legi, Banjarsari. Berdasarkan hasil wawancara dengan pembeli dan penjual (Lamp. S-IVb dan S-Vb), tindak tutur yang digunakan oleh pembeli dan penjual dalam melakukan penolakan itu disebabkan oleh kebiasaan sehari-hari dan mereka dalam bertutur menyampaikan apa adanya. Mereka tidak tahu yang dituturkan logat Surakartan atau Jawatimuran, yang jelas tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual: *gak*, *emoh*, dan *durung* merupakan tuturan yang lazim digunakan dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam konteks ini, dapat dihubungkan dengan masyarakat di sekitar Kebakkramat, yaitu masyarakat Sragen, Karanganyar yang berbatasan dengan Sragen. Masyarakat Sragen dan sekitarnya, ternyata mempunyai logat dan penggunaan bahasa yang mirip atau bahkan sama. Kebanyakan dari mereka dalam menyatakan “tidak” menggunakan penanda lingual *gak*, dengan logat bahasa Jawatimuran. Penjual kebanyakan berasal dari daerah perbatasan Sragen dan Karanganyar, sehingga dimungkinkan bahwa penggunaan penanda lingual *gak* untuk menolak dipengaruhi oleh interaksi di antara mereka dalam kehidupan sehari-hari. Selain itu, masyarakat lebih terbiasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dari pada bahasa Jawa bentuk *krama*, sehingga para penjual lebih senang dan aman jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual akan mengikuti penggunaan bahasa itu.

Status antara penjual dengan pembeli tidak berpengaruh terhadap tindak tutur penolakan dalam melakukan transaksi. Hal ini disebabkan oleh kebiasaan pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan penjual yang terbiasa melayani atau mengikuti bahasa yang digunakan oleh pembeli.

Situasi ketika terjadi transaksi, keadaan tidak ramai pembeli, sehingga interaksi antara pembeli dan penjual tidak terganggu oleh pembeli yang lain. Situasi semacam itu tidak berpengaruh terhadap tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual dengan penanda lingual pendesak ingkar yang menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* merupakan kebiasaan sehari-hari. Pembeli dan penjual lebih senang menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* karena dianggap lebih mudah.

Pembeli dan penjual di Pasar Sunggingan, Boyolali, menyampaikan tindak tutur penolakannya dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, yaitu: *ora ...* dan *dereng...* yang masing-masing penanda lingual diikuti dengan keterangan. Penggunaan bahasa Jawa bentuk *ngoko* lebih dominan dibandingkan penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama*. Karakter di Pasar Sunggingan, Boyolali ini mirip dengan karakter yang terjadi di Pasar Kebakkramat, Karanganyar. Perbedaannya terletak pada logat dan penanda lingual yang digunakan untuk menolak. Di Pasar Sunggingan, Boyolali penanda lingualnya cenderung sama dengan yang digunakan masyarakat Sala, yaitu bahasa Jawa bentuk *ngoko* “*ora*” tetapi logatnya lebih mirip dengan logat bahasa Jawa Semarang.

Letak geografis Pasar Sunggingan, Boyolali di Kota dan dilewati jalur transportasi Solo – Semarang yang dekat dengan terminal bus Boyolali. Penjual berasal dari Boyolali juga tetapi tempat tinggalnya agak jauh dari Pasar, sedangkan pembeli kebanyakan penduduk sekitar pasar. Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tidak lepas dari konteks tempat ini. Pembeli dan penjual menggunakan bahasa Jawa Surakartan tetapi logatnya ada yang logat Surakartan dan ada pula yang berlogat Semarangan. Penyebabnya tidak jauh berbeda dengan yang terjadi di Kebakkramat, yaitu dalam berkomunikasi sehari-hari masyarakat Boyolali berhubungan dengan masyarakat lain, yaitu masyarakat yang berlatar berbahasa Jawa Surakartan dan juga masyarakat yang berbahasa Jawa Semarangan. Komunikasi masyarakat ini yang mengakibatkan para peserta tuturnya menggunakan bahasa Jawa Surakartan tetapi kadang-kadang berlogat Jawa Semarangan.

Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *ora* ‘tidak’ dan dituturkan dalam bahasa Jawa bentuk *ngoko* (transaksi S-VI) disebabkan oleh hubungan antara pembeli dan penjual sudah akrab. Pembeli merupakan pelanggan tetap sehingga komunikasi di antara keduanya tidak ada “jarak pragmatik”. Karena pembeli mencoba membeli jenis daging ayam yang berbeda dari biasanya, maka terjadilah tawar-menawar (biasanya pembeli yang sudah menjadi pelanggan tidak melakukan tawar-menawar). Adapun tindak tutur penolakan penjual pada transaksi S-VII, menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* (penanda lingual *dereng*) karena jarak pragmatik antara keduanya jauh atau tidak akrab.

- c. Tema S3: jika pembeli secara terus-menerus tidak sepakat dengan harga yang ditawarkan penjual, dan penawarannya dianggap terlalu rendah oleh penjual, penjual akan menyampaikan penolakan dengan cara mengatakan atau menggunakan penanda lingual, *matur nuwun* (08/S-I/Pj:3 dan 07/S-VII/Pj:3).

Penolakan yang menarik adalah tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual pada transaksi S-I dan transaksi S-VII. Pada transaksi S-I dan S-VII, penjual melakukan penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih.’ Tindak tutur penolakan yang menggunakan penanda lingual *matur nuwun*, biasanya terjadi jika berkali-kali tidak terjadi kesepakatan harga dan jarak antara harga penawaran yang diberikan oleh penjual dengan penawaran yang dilakukan oleh pembeli terlalu jauh.

Dalam hal itu, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* merupakan bentuk tindak tutur

kesantunan yang hanya terjadi di Surakarta (khususnya pada transaksi S-I dan S-VII). Hal itu disebabkan oleh latar belakang budaya masyarakat Surakarta yang menjunjung tinggi norma-norma kesantunan dalam bertindak tutur (cf. Darsiti Soeratman, 1989:9). Berdasarkan konteks, penjual berusaha menolak penawaran pembeli dengan cara yang santun agar pembeli tidak tersinggung. Tindak tutur penolakan penjual yang disampaikan secara santun inilah yang mengakibatkan tindak tutur penolakannya melanggar prinsip kerja sama.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* hanya dilakukan bila jarak pragmatik antara pembeli dan penjual “jauh” atau tidak akrab. Semakin jauh jarak pragmatik antara penutur dan mitra tutur, maka akan semakin santun tindak tuturnya (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14). Kedudukan antara pembeli dan penjual pada transaksi S-I dan S-VII, tidak saling kenal atau berarti pula tidak akrab. Kedudukan yang demikian, menjadikan penjual akan selalu berusaha untuk bersikap santun dan tindak tutur penolakannya pun akan mencerminkan kesantunan. Oleh karena itu, tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual berusaha menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya dilakukan oleh penjual dan jarang atau bahkan tidak pernah dilakukan oleh pembeli. Hal itu disebabkan oleh posisi penjual berusaha mempertahankan harga, sedangkan pembeli berusaha menawar terus harga hingga mendapatkan harga yang semurah-murahnya. Penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ merupakan cara penolakan yang santun, tetapi melanggar prinsip kerja sama. Bentuk tindak tutur penolakan seperti itu hanya ditemukan di pasar tradisional yang berlatar belakang budaya Surakarta dan yang terbiasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, sedangkan yang sering menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* tidak atau jarang menggunakan bentuk penolakan ini. Oleh karena itu, tindak tutur penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* hanya terjadi di Pasar Legi, Banjarsari dan di Pasar Sunggingan, Boyolali. Bagi pembeli yang tidak mempunyai latar belakang budaya Surakarta dan tidak biasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dimungkinkan kurang memahami bahwa tindak tutur *matur nuwun* ‘terima kasih’ merupakan tindak tutur penolakan.

- d. Tema S4: jika penjual menolak dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’, transaksi akan gagal karena tidak ada kesepakatan dalam jual-beli atau bisa juga terjadi kesepakatan apabila pembeli mengalah dan mengikuti harga tawar yang diberikan penjual.

Berdasarkan data-data dari dua transaksi S-I dan S-VII, proses jual-beli berakhir dengan ketidaksepakatan antara pembeli dan penjual. Kegagalan transaksi disebabkan oleh kesenjangan antara harga penawaran yang diberikan oleh penjual dengan harga yang ditawarkan oleh pembeli terlalu jauh. Jarak penawaran yang jauh seperti itu dan hal itu terjadi berkali-kali penolakan tetapi tetap dalam jarak penawaran yang jauh dari yang ditawarkan penjual, akan mengakibatkan penjual memutuskan untuk tidak menyepakati atau menolak dengan cara mengatakan *matur nuwun* ‘terima kasih’. Jadi, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ merupakan tanda bahwa penjual tidak menginginkan/menolak transaksi dilanjutkan lagi.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’, dalam konteks transaksi jual-beli di pasar tradisional dengan latar belakang budaya Surakarta, merupakan tindak tutur penolakan yang paling halus sekaligus paling santun. Jika penjual sudah menyatakan penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ itu berarti harga penawaran yang diberikan penjual tidak boleh ditawarkan lagi. Pembeli tinggal memilih sepakat dengan harga penawaran yang diberikan penjual atau transaksi gagal. Jika pembeli menginginkan barang yang akan dibeli, maka pembeli harus mengalah untuk sepakat dengan harga penawaran yang diberikan oleh penjual.

Bagi pembeli yang mempunyai latar belakang budaya yang sama, yaitu lingkungan budaya Surakarta dan biasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, bisa dipastikan pembeli dapat memahami bahwa tindak tutur penjual yang demikian itu merupakan penolakan, sehingga jika penjual sudah menolak dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ maka pembeli akan mengambil keputusan mengalah untuk sepakat atau menghentikan transaksi yang berarti transaksi gagal.

Bagi pembeli yang tidak mempunyai latar belakang budaya yang sama, biasanya pembeli tetap melakukan penawaran, meskipun penjual sudah menyatakan penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’. Hal ini disebabkan oleh ketidaktahuan pembeli akan maksud tindak tutur yang disampaikan penjual itu. Jadi, bisa dicermati, jika penjual sudah melakukan penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’, pembeli masih tetap melakukan penawaran, berarti pembeli berasal dari luar budaya Surakarta dan tidak terbiasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Jika pembeli berasal dari lingkungan budaya Surakarta tetapi tetap melakukan penawaran,

meskipun penjual sudah menolak dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’, berarti pembeli itu tidak terbiasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* atau pembeli itu generasi muda yang kurang paham bahasa Jawa bentuk *krama*. (cf. Soepomo Poedjosoedarmo, dkk. 1979).

- e. Tema S5: cara yang dilakukan pembeli dan penjual dalam melakukan penolakan adalah: (1) dengan kata pendesak ingkar; (2) menurunkan harga tawar; (3) mencela harga tawar atau barang dagangan; (4) penjelasan tentang apa yang telah dituturkan; (5) mengalihkan pembicaraan; dan (6) mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’.

Penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar, seperti: *mboten* dan *dereng*, dilakukan oleh penjual dan *ora kena kurang* dilakukan oleh pembeli untuk transaksi di S-I, S-II, dan S-III. Data itu menunjukkan bahwa tindak tutur dengan penanda lingual pendesak ingkar yang menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* lebih dominan digunakan oleh penjual, sedangkan yang menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* lebih banyak digunakan oleh pembeli.

Penyebab tindak tutur yang demikian dikarenakan oleh latar belakang budaya Surakarta pada diri pembeli dan penjual yang kedua-duannya penduduk asli Sala, hidup dari kecil dilingkungan masyarakat Sala. Selain itu, kedudukan pembeli dan penjual yang tidak saling kenal, dan sikap inferior penjual dari pembeli mengakibatkan jarak pragmatik yang jauh (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14) sehingga tindak tutur penolakan penjual lebih santun, yaitu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dibandingkan dengan tindak tutur pembeli yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar dan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, seperti: *gak* dan *emoh* yang terjadi pada transaksi S-IV dan S-V, dilakukan seimbang antara pembeli dan penjual. Antara pembeli dan penjual sama-sama menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* itu, tetapi untuk tindak tutur penolakan dengan penanda *emoh* hanya digunakan oleh pembeli. Penyebab penggunaan bahasa Jawa bentuk *ngoko* (seperti telah diuraikan sebelumnya) adalah komunitas masyarakat Kebakkramat merasa lebih mudah menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan itu sering digunakan oleh komunitas masyarakat tetangganya yang banyak berkomunikasi dengan bahasa Jawatimuran. Bahasa Jawa bentuk *krama* Surakartan dihindari karena dirasa sulit (hasil wawancara, Lamp. S-IVb dan S-Vb) dan bahasa Jawa bentuk *krama* digunakan oleh penjual jika pembeli memulai

dengan bahasa Jawa bentuk *krama* dan jika pembeli memulai dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* maka penjual akan lebih senang.

Penolakan penjual dengan cara menyatakan “tidak” atau menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, seperti: *ora* dan *mboten* yang terjadi pada transaksi S-VI dan S-VII, dilakukan oleh pembeli dan penjual yang disampaikan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dan bentuk *ngoko* dan bentuknya sama dengan bahasa Jawa Surakartan tetapi logatnya disampaikan model atau logat Semarangan. Hal itu disebabkan masyarakat Boyolali dan masyarakat daerah sekitarnya banyak yang menggunakan bahasa Jawa Surakartan tetapi logatnya terpengaruh logat Semarangan. Letak geografis masyarakat Boyolali yang dilalui jalur masyarakat Surakarta dan Semarang, mengakibatkan sedikit banyak ada pengaruh dari kedua komunitas itu.

Penolakan pembeli dengan cara: menurunkan harga tawar dan mencela harga tawar atau barang dagangan hanya dilakukan oleh pembeli. Hal itu terjadi karena yang melakukan penawaran dan menginginkan harga murah adalah pembeli, sedangkan penjual berusaha mempertahankan harga agar memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, harga yang telah ditetapkan oleh penjual akan selalu diturunkan oleh pembeli dengan cara mencela barang dagangan atau mencela harga penawaran yang terlalu mahal. Penjual bisa juga menurunkan harga tawar, tetapi dalam rangka mempertahankan harga *limit* yang masih bisa mendapatkan keuntungan dari batas maksimal harga penawaran yang dilakukan oleh pembeli. Penjual tidak mungkin menurunkan harga tawar melampaui harga *limit kulakan*. Jadi, tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga lebih dominan dilakukan pembeli, karena pembeli akan berusaha terus mendapatkan harga semurah-murahnya. Akibat dari tindak tutur yang demikian, adalah pembeli akan mencela barang dagangan atau mencela harga tawar.

Penolakan penjual dengan cara mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya dilakukan oleh penjual. Hal itu terjadi disebabkan oleh proses tawar-menawar yang tidak kunjung mendapatkan kesepakatan antara pembeli dan penjual. Selain itu, biasanya tindak tutur itu dilakukan oleh penjual, jika jarak harga tawar dan harga penawaran terlalu jauh dan pembeli tidak mau menaikkan harga penawaran. Penjual sudah menebak terlebih dahulu bahwa pembeli tidak akan menyetujui dengan harga penawarannya dan agar tidak berkepanjangan, maka terucaplah tindak tutur penolakan *matur nuwun* ‘terima kasih.’

- f. Tema S6: penolakan yang dilakukan oleh pembeli lebih sering melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan dibandingkan dengan tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh penjual yang lebih sering memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan.

Penolakan dilihat dari penggunaan bahasa, maka penjual lebih sering atau dominan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dari pada menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Sebaliknya, pembeli lebih sering atau dominan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dibandingkan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Berdasarkan penggunaan bahasa dalam bertransaksi, maka tindak tutur penolakan penjual lebih santun dibandingkan dengan tindak tutur penolakan pembeli, karena penjual lebih banyak menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* sedangkan pembeli lebih banyak menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* (cf. Soepomo Poedjosoedarmo, dkk. 1979).

Berdasarkan teori prinsip kerja sama (cf. Grice dalam Mey, 1993:63) dan teori prinsip kesantunan (cf. Leech, 1993:24; cf. Lakoff, 1973:298; cf. Brown dan Levinson, 1992:101-129), maka tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli lebih dominan melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan. Tindak tutur penolakan pembeli lebih dominan menggunakan penanda lingual (“menyebut numeral”) *nem ewu*, *nem ewu limang atus*, dan sebagainya merupakan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan.

Penolakan penjual lebih dominan menggunakan penanda lingual dengan kata pendesak ingkar: *mboten*, *dereng*, *gak*, *ora*, *emoh* dan sebagainya merupakan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan. Tindak tutur dengan penanda itu memenuhi prinsip kerja sama karena disampaikan secara langsung sebagai informasi penolakan atau memenuhi maksim-maksim dalam prinsip kerja sama. Tindak tutur dengan penanda itu melanggar prinsip kesantunan, karena penjual tidak melakukan kesepakatan dengan pembeli (cf. Leech, 1993:24); tindak tutur itu disampaikan secara langsung oleh penjual yang dapat mengancam muka mitra tutur atau pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:129); tindak tutur itu merupakan sikap yang kurang ramah dan dapat membuat ketidaknyamanan mitra tutur atau pembeli (cf. Lakoff, 1973:298).

- g. Tema S7: tindak tutur penolakan yang disampaikan dengan pola (t./It/if) lebih mendominasi tuturan dibandingkan dengan tindak tutur penolakan dengan pola (I/It/if).

Rangkain penolakan yang disampaikan pembeli didominasi penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau (t.l/lt/if). Adapun rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual didominasi penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal, dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Adapun rangkaian penolakan pembeli secara terinci diuraikan sebagai berikut: (1) mempertanyakan secara langsung (l) harga yang ditawarkan boleh kurang atau tidak, dilanjutkan dengan penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga atau dengan penanda lingual (“menyebut numeral”) *nem ewu* dan sejenisnya, mempunyai arti literal (lt) dan menggunakan ragam bahasa informal (if); (2) menunjuk tempat transaksi, dilanjutkan penolakan secara langsung (l) menggunakan kata pendesak ingkar dalam bentuk kalimat tanya; (3) penolakan dengan menurunkan harga “menyebut numeral” dilanjutkan menolak dengan kata pendesak ingkar dalam bentuk kalimat tanya; (4) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara memberikan alasan tentang maksud pernyataan sebelumnya; (5) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menegaskan kenyataannya; (6) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan menayakan maksud pernyataan penjual; (7) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan memuji penjual, dilanjutkan menurunkan harga tawar; (8) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan menurunkan harga tawar; (9) diawali menyatakan persetujuan tetapi dilanjutkan dengan penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan menurunkan harga tawar; (10) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan mencela harga tawar, dilanjutkan menurunkan harga tawar; (11) penolakan secara langsung (l) dengan menyatakan keputusan pernyataan “tidak” tentang penurunan harga tawar; (12) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menanyakan kembali harga tawar; (13) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menunjuk barang dagangan, dilanjutkan menurunkan harga tawar yang dinyatakan dengan kata pendesak ingkar dalam bentuk kalimat tanya; (14) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menegaskan kembali penawaran sebelumnya, dilanjutkan dengan menanyakan kembali harga tawar; (15) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan menunjuk barang dagangan yang dimaksud; (16) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan persetujuan, tetapi dilanjutkan dengan menurunkan harga tawar; (17) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan mencela harga tawar, dilanjutkan dengan menurunkan harga tawar; (18) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan

menanyakan kembali harga tawar, dilanjutkan dengan penjelasan; dan (19) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar dilanjutkan dengan penjelasan.

Rangkain penolakan penjual secara terinci diuraikan sebagai berikut: (1) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan penegasan; (2) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menjelaskan secara tegas harga tawar yang telah diberikan; (3) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’; (4) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar dilanjutkan dengan penjelasan; (5) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menjelaskan yang dimaksudkan pembeli; (6) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menawarkan pilihan kepada pembeli, dilanjutkan dengan memberi janji; (7) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menjelaskan; (8) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar; (9) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan “menyebut numeral” dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar; (10) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali memberi penjelasan dilanjutkan dengan permintaan menambah harga penawaran; (11) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan penegasan jumlah harga, dilanjutkan dengan menunjuk barang dagangan; (12) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara meminta tambahan harga penawaran; (13) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara mengatakan masih rugi; (14) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan memberi penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga tawar; dan (15) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara memberi penjelasan.

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli didominasi tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar, adapun tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual didominasi tindak tutur penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar. Hal itu disebabkan oleh keinginan pembeli untuk mendapatkan harga yang termurah sehingga pembeli akan selalu berusaha untuk menurunkan harga tawar secara terus-menerus dalam setiap interaksi. Sebaliknya, penjual akan selalu menolak dengan kata pendesak ingkar terhadap penurunan harga tawar yang dilakukan pembeli, jika penawaran harga tawar itu belum menguntungkannya.

BAB IV

TINDAK TUTUR PENOLAKAN MASYARAKAT BANYUMAS DALAM TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR TRADISIONAL

Penolakan masyarakat Jawa Banyumas dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional, beberapa sumber data penelitian diambil dari: (1) tiga kali transaksi jual-beli yang terjadi di Pasar Manis, Purwokerto, Banyumas; (2) dua kali transaksi jual beli yang terjadi di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Banyumas; dan (3) dua kali transaksi jual beli di Pasar Wangon, Banyumas.

Pemilihan transaksi jual-beli di Pasar Manis, Purwokerto, Banyumas dengan alasan bahwa pasar itu merupakan pasar tradisional yang besar di Banyumas, penjual dan pembelinya pluralis, artinya berasal dari dalam dan luar kota, jenis dagangan beraneka ragam. Sedangkan pemilihan peristiwa transaksi di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Banyumas karena pasar ini berada di tengah kota tetapi pengunjungnya atau pembelinya kebanyakan berasal dari lingkungan pasar itu dan bahasa yang digunakan sebagian besar menggunakan bahasa Jawa Banyumasan. Pemilihan lokasi di Pasar Wangon, Banyumas dengan alasan di kota Kecamatan yang strategis yang dilewati lalu-lintas jurusan Yogyakarta – Jakarta, dan jauh dari kota Banyumas. Pembeli dan penjual mempunyai keragaman latar belakang budaya.

A. Transaksi Jual-beli di Pasar Manis, Purwokerto, Banyumas

Transaksi jual-beli di Pasar Manis, Purwokerto, Banyumas terdiri atas tiga kali transaksi, yaitu transaksi jual beli bumbu masak (bawang dan cabai), sayur-mayur, buah-buahan, dan daging ayam. Waktu transaksi jual-beli setiap jenis barang dagangan yang ditransaksikan dilakukan pada hari yang berbeda, yaitu transaksi-transaksi itu dilaksanakan pada hari: minggu, 27 Maret 2011; selasa, 29 Maret 2011; dan kamis, 31 Maret 2011.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-I

PROSES TRANSAKSI B-I

- Pembeli : *Pak, kiye brambang putih, sekilo pira?* 'Pak, brambang putih ini, sekilo berapa?'
- Penjual : *Kiye brambang putih tah, nek sekilo telung puluh ewu.* 'brambang putih ini, satu kilo tiga puluh ribu.'
- Pembeli : *Ora salah, kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak? (01/B-I/Pb:1)* 'Tidak salah itu? Halah....mahal sekali, sih Pak?'
- Penjual : *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan, iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)* 'Ya, benar, semuanya naik Bu, baru musim hujan, semuanya naik.'
- Pembeli : *Pak, nek lomboke sekilo, pira pak?* 'Pak, kalau cabai satu kilo, berapa Pak?'
- Penjual : *Kiye, nek lombok abang etah, sekilo wolung puluh ewu.* 'Kalau cabai merah ini, satu kilo delapan puluh ribu.'
- Pembeli : *Larang temen si, Pak? (03/B-I/Pb:2) Nek lombok ijone sekilo pira, Pak? (04/B-I/Pb:3)* 'mahal sekali sih, Pak? Kalau cabai hijau sekilo berapa?'
- Penjual : *Nek lombok ijo tah, sewidak ewu.* 'kalau cabai hijau enam puluh ribu.'
- Pembeli : *Ya wis, aku tuku lombok abange sekilo bae karo lombok ijone sekilo bae, nek brambange ora! (05/B-I/Pb:4)* 'Ya, sudah saya beli cabai merah satu kilo saja, dan cabai hijaunya sekilo saja, kalau brambangnya tidak usah.'
- Penjual : *Ya Bu, sabar dhisit, sedhela kiye lagi dibungkusna.* 'Ya, Bu sabar sebentar ini baru dibungkuskan.'
- Pembeli : *Brarti kabehe pira, Pak?* 'Semuanya berapa, Pak?'
- Penjual : *Mengko dhisit, lagi ngetung kiye (06/B-I/Pj:2).* 'Sebentar, ini baru menghitung.'
- Pembeli : *Aja kesuwen Pak, kiye anu... arep tek nggo ... (07/B-I/Pb:5)* 'Jangan lama-lama, Pak ini mau saya pakai ...'
- Penjual : *Ya, kabehe satus patang puluh ewu.* 'Ya, semuanya seratus empat puluh ribu.'

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Manis Purwokerto, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah palawija, rempah-rempah, dan sayuran. Waktu pengumpulan data: minggu, 27 Maret 2011, pukul 07.00 – 07.09.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli agak terganggu karena ramai pembeli (ada tiga pembeli lain, selain EP) sehingga penjual harus melayani beberapa pembeli yang lain.
- c) Status: penjual (Wasim=W) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang palawija, rempah-rempah, dan sayuran. W tidak mempunyai pekerjaan sambilan lain. Kelahiran Banyumas, 10 Oktober 1969 atau umur 42 Tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Kedung Wuluh, Purwokerto Barat, Banyumas. Pembeli (Endang Parwati=EP) bekerja sebagai guru SMK swasta. Kelahiran, 11 Juni 1964 atau umur 47 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan Strata 1. Alamat tinggal: Kranji, Purwokerto Timur, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia lima (5) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (W) sejak kecil hingga kini hidup di Kedung Wuluh, Purwokerto Barat, Banyumas; berada di kota Purwokerto. Interaksi kehidupan W masih dekat dengan masyarakat Banyumas karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto. Sedangkan pembeli (EP) berdomisili di Kranji, Purwokerto Timur, Banyumas. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Banyumas yang berarti masih berlatar budaya Banyumas.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-I, terjadi empat belas (14) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu tujuh kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan tujuh kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari empat belas kali satuan tuturan (interaksi), ada tujuh kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli: *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak?* (01/B-I/Pb:1) 'Tidak salah itu? Halah....mahal sekali, sih Pak?; *Larang temen si, Pak?* (03/B-I/Pb:2). *Nek lombok ijone sekilo pira, Pak?* (04/B-I/Pb:3) 'mahal sekali sih, Pak? Kalau cabai hijau sekilo berapa?'; *Ya wis aku tuku lombok abange sekilo bae karo lombok ijone sekilo bae, nek brambang ora?* (05/B-I/Pb:4) 'Ya, sudah saya beli cabai merah satu kilo saja, dan cabai hijaunya sekilo saja, kalau brambangnya tidak usah'; *Aja kesuwen pak, kiye anu, arep tek nggo ...* (07/B-I/Pb:5) 'Jangan lama-lama, Pak ini mau saya pakai ...'

dan dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual: *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)* 'Ya, benar, semuanya naik Bu, baru musim hujan, semuanya naik'; *Mengko disit, lagi ngetung kiye (06/B-I/Pj:2)* 'Sebentar, ini baru menghitung.'

a) Penanda Lingual Penolakan

Dalam transaksi jual-beli pada B-I, ada dua macam jenis barang dagangan yang ditransaksikan, yaitu jual-beli brambang putih dan jual-beli cabai. Tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli menggunakan tiga cara penolakan, yaitu: pertama, menggunakan penanda lingual *larang temen (01/B-I/Pb:1+03/B-I/Pb:2)* atau dengan cara mencela harga tawar (mcl); kedua, menggunakan penanda lingual *nek lombok ijone sekilo pira, Pak? (04/B-I/Pb:3)* atau mengalihkan pembicaraan ke dagangan yang lain (alh); ketiga, menggunakan penanda lingual *ora! (05/B-I/Pb:4+07/B-I/Pb:5)* atau menggunakan pendesak ingkar "tidak".

Penolakan yang disampaikan oleh penjual menggunakan penanda lingual: *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak, Bu (02/B-I/Pj:1)* atau menolak dengan cara memberi penjelasan (mjls) dan *mengko dhisit (06/B-I/Pj:2)* atau dengan cara *semaya (smy)* atau meminta untuk sabar kepada mitra tutur. Jadi, penanda lingual yang digunakan pembeli dan penjual untuk menyampaikan penolakan menggunakan penanda lingual: *larang temen; lombok ijone sekilo pira?; ora!; apa-apa lagi mundhak; dan mengko dhisit.*

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang dilakukan pembeli dan penjual pada transaksi B-I, menggunakan tindak tutur: pertama, tindak tutur asertif: *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan, iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)*; kedua, tindak tutur verdiktif: *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak? (01/B-I/Pb:1); Larang temen si, Pak? (03/B-I/Pb:2)*; ketiga tindak tutur fatis: *Nek lombok ijone sekilo piro, Pak? (04/B-I/Pb:3)*; keempat tindak tutur ekspresif: *brambange ora? (05/B-I/Pb:4)*; kelima, tindak tutur direktif: *mengko dhisit, lagi ngetung kiye (06/B-I/Pj:2)* dan *aja kesuwen pak, kiye anu, arep tek nggo ... (07/B-I/Pb:5).*

Penolakan, *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)* merupakan cara penjual untuk menjelaskan kepada pembeli tentang penyebab harga yang ditawarkan menjadi mahal. Tindak tutur itu merupakan fakta-fakta yang diinformasikan penjual kepada pembeli berdasarkan hal-

hal yang diketahuinya. Jadi, penolakan yang disampaikan penjual, *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan iya padha mundhak kabeh, kiye* termasuk jenis tuturan asertif (cf. Kreidler, 1998:183).

Tindak tutur, *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak?* menunjukkan kecaman terhadap tindak tutur (penawaran harga) yang dikemukakan oleh mitra tutur/penjual pada interaksi sebelumnya. Demikian halnya tindak tutur, *Larang temen si, Pak?* juga merupakan kecaman terhadap penawaran harga yang diberikan oleh penjual pada interaksi sebelumnya. Kedua tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dengan cara mengemukakan harga tawar yang diberikan penjual pada dasarnya merupakan penilaian pembeli terhadap barang dagangan dan harga jual yang dinilainya terlalu mahal. Tindak tutur yang memberi penilaian terhadap tindak tutur yang dilakukan oleh mitra tutur disebut tindak tutur verdiktif (cf. Kreidler, 1998:188).

Tindak tutur, *Nek lombok ijone sekilo pira, Pak?* pada dasarnya merupakan cara pembeli menolak penawaran barang dagangan dengan harga yang dianggapnya terlalu mahal dengan mengalihkan pada pembelian barang dagangan yang lain, yaitu cabai. Cara ini dilakukan oleh pembeli untuk menjaga hubungan agar transaksi jual-beli tetap bisa berlangsung, sehingga keinginan pembeli untuk mendapatkan barang dagangan yang lain bisa didapatkan. Tindak tutur yang demikian itu merupakan tindak tutur fatis (cf. Kreidler, 1998:194).

Penolakan pembeli dengan mengatakan, *brambang ora?* merupakan ketidaksetujuan pembeli terhadap tindak tutur yang dilakukan oleh mitra tutur pada interaksi sebelumnya. Pembeli menyetujui pembelian cabai tetapi tidak setuju dengan pembelian brambang putih karena dianggap penawaran harganya terlalu mahal. Tindak tutur yang demikian adalah tindak tutur ekspresif (cf. Kreidler, 1998:183).

Tindak tutur, *mengko dhisit lagi ngetung kiye* merupakan permintaan penjual agar pembeli mau bersabar karena jumlah pembelian sedang dihitung. Demikian halnya dengan tindak tutur, *aja kesuwen pak, kiye anu, arep tek nggo ...* pada dasarnya merupakan permintaan pembeli agar penjual dalam menyelesaikan transaksi sesegera mungkin karena dirinya (pembeli) mempunyai pekerjaan yang harus segera diselesaikan. Tindak tutur yang meminta kepada mitra tutur agar melakukan suatu tindakan adalah tindak tutur direktif (cf. Kreidler, 1998:189).

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli: *Ya wis, aku tuku lombok abange sekilo bae karo lombok ijone sekilo bae, nek brambrange ora?* (05/B-I/Pb:4); *Aja kesuwèn pak, kiye anu arep tek nggo ...* (07/B-I/Pb:5) dan penjual: *mengko dhisit lagi ngetung kiye* (06/B-I/Pj:2) merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Penolakan, *ora?*; *Aja kesuwèn*; dan *mengko dhisit* merupakan penolakan langsung (l) karena tindak tutur itu langsung mengacu pada penolakan dengan menyatakan “tidak”. Karena penolakan itu dilakukan secara langsung, maka arti yang ditimbulkan pasti lugas atau literal. Bentuk tindak tutur penolakan itu disampaikan secara tidak lengkap, disingkat dan berlogat Banyumasan, sehingga penggunaan bahasanya bersifat informal. Tindak tutur yang demikian itu merupakan tuturan informal (cf. Jumanto, 2011:62-63).

Penolakan yang dilakukan pembeli: *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak?* (01/B-I/Pb:1); *Larang temen si, Pak?* (03/B-I/Pb:2) *Nek lombok ijone sekilo pira, Pak?* (04/B-I/Pb:3); dan penjual: *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udhan, iya padha mundhak kabeh, kiye* (02/B-I/Pj:1) merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

Tindak tutur: *larang temen*; *Nek lombok ijone*; *apa-apa lagi mundhak* merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) karena tindak tutur itu menunjukkan bahwa pembeli atau penjual menyatakan penolakan secara tidak langsung. Tindak tutur yang tertuturkan seperti itu, tetapi sebenarnya pembeli ingin mengatakan, *aku emoh, regane larang temen*; *aku ora tuku brambrang putih*, *Nek lombok ijone sekilo pira?*; *regane ora entuk kurang, apa-apa lagi mundhak*. Jadi, ada tindak tutur penolakan yang tidak tertuturkan, yaitu: *aku emoh, regane*; *aku ora tuku brambrang putih*; dan *regane ora entuk kurang*.

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak?* (01/B-I/Pb:1); *Larang temen si, Pak?* (03/B-I/Pb:2) melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS). Tindak tutur itu melanggar prinsip kerja sama karena informasi yang disampaikan oleh pembeli kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli

belum jelas sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan pembeli merupakan cara yang kurang tepat untuk menyampaikan penolakan (melanggar maksim cara). Tindak tutur, *Ora salah kuwe? Halah...jan larang temen sih, Pak? (01/B-I/Pb:1); Larang temen si, Pak? (03/B-I/Pb:2)* juga melanggar prinsip kesantunan karena tindak tutur itu menunjukkan kecaman pembeli terhadap harga tawar yang diberikan penjual sehingga dapat mengancam muka penjual (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan dapat membuat ketidaknyamanan pada diri penjual (cf. Lakoff, 1973:298).

Tindak tutur pembeli, *Nek lombok ijone sekilo pira, Pak? (04/B-I/Pb:3)* dan tindak tutur penjual, *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan, iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)* tidak memenuhi atau melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS). Tindak tutur pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kerja sama karena informasi yang disampaikan kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan tidak menunjukkan arti yang benar sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan kurang relevan dengan informasi yang disampaikan pada interaksi sebelumnya (melanggar maksim relevansi); dan informasi tersebut kurang tepat sebagai cara menyatakan penolakan (melanggar maksim cara).

Penolakan pembeli, *Nek lombok ijone sekilo pira, Pak? (04/B-I/Pb:3)* dan penjual, *Iya kiyeh, apa-apa lagi mundhak Bu, lagi mangsa udan, iya padha mundhak kabeh, kiye (02/B-I/Pj:1)* memenuhi prinsip kesantunan karena tindak tutur itu disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan tindak tutur itu tidak memaksakan kehendak, membuat rasa nyaman bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan pembeli, *Ya wis, aku tuku lombok abange sekilo bae karo lombok ijone sekilo bae, nek brambange ora? (05/B-I/Pb:4); Aja kesuwen pak, kiye anu arep tek nggo ... (07/B-I/Pb:5)* dan tindak tutur penolakan penjual, *Mengko dhisit, lagi ngetung kiye (06/B-I/Pj:2)* memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS). Tindak tutur itu memenuhi prinsip kerja sama karena informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual sudah proporsional sebagai informasi penolakan (memenuhi maksim kuantitas); informasinya benar-benar informasi penolakan (memenuhi maksim kualitas); informasi yang disampaikan berhubungan dengan

informasi yang disampaikan pada interaksi sebelumnya (memenuhi maksim relevansi); informasi dengan menyatakan "tidak" merupakan cara yang tepat untuk melakukan penolakan (memenuhi maksim cara).

Penolakan pembeli, *Ya wis, aku tuku lombok abange sekilo bae karo lombok ijone sekilo bae, nek brambange ora? (05/B-I/Pb:4); Aja kesuwen pak, kiye an,u arep tek nggo ... (07/B-I/Pb:5)* dan tindak tutur penolakan penjual, *Mengko dhisit, lagi ngetung kiye (06/B-I/Pj:2)* melanggar prinsip kesantunan karena tindak tutur itu: saling tidak menyetujui harga atau melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:32); disampaikan secara langsung yang bisa mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); dan tindak tutur tersebut menunjukkan pemaksaan kehendak, tidak memberi pilihan, dan tidak bersikap ramah yang dapat membuat ketidaknyamanan mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli itu kurang santun.

d) Karakteristik Penolakan

Tindak tutur jual-beli pada transaksi B-I, diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan ditanggapi oleh penjual dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* pula hingga interaksi tawar-menawar berakhir. Jadi, jika tindak tutur pembeli dalam interaksi tawar-menawar menggunakan bahasa tertentu, tindak tutur penjual akan mengimbangi dengan bahasa yang sesuai dengan bahasa yang digunakan oleh pembeli. Pada transaksi B-I, pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, maka tindak tutur yang disampaikan oleh penjual juga akan menggunakan bentuk yang sama dengan tindak tutur yang digunakan oleh pembeli. Jadi, penjual akan selalu melayani pembeli dengan menggunakan bahasa yang sama.

Jika tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dengan cara mengecam harga tawar atau mengecam keadaan barang dagangan (termasuk strategi tindak tutur verdiktif), penjual akan berusaha menjelaskan kepada pembeli, hal-hal yang menyangkut penyebab harga tawar yang diberikan terlalu tinggi atau dianggap oleh pembeli terlalu mahal (termasuk strategi tindak tutur asertif).

Penolakan yang disampaikan dengan cara mengecam atau menggunakan penanda lingual *larang temen* dan variannya, bisa dipastikan bahwa tindak tutur penolakan itu melanggar atau tidak memenuhi prinsip kerja sama, sekaligus melanggar prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-tmS).

Jika tindak tutur penolakan pembeli disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt) dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if), penjual akan mengikuti pola yang sama dengan yang dikemukakan pembeli. Demikian pula sebaliknya, jika pembeli menyampaikan penolakan dengan pola (l/lt/if) maka penjual akan menanggapi dengan pola yang sama.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-II

PROSES TRANSAKSI B- II

- Pembeli : *Pisang susune pundi, Bu?* 'Pisang susunya mana, Bu?'
- Penjual : *Niku kathah.* 'Itu banyak.'
- Pembeli : *Lah..., iseh padha mentah.* 'Lha...masih belum matang.'
- Penjual : *Enggih, tapi sae-sae, kok.* 'Ya, tetapi bagus-bagus.'
- Pembeli : *Kepok mawon. Kepok kuning pundi?* 'Kepok saja. Kepok Kuning mana?'
- Penjual : *Niku nggih sae-sae, mboten enten sing mboten sae.* 'Itu juga bagus-bagus, tidak ada yang tidak bagus.'
- Pembeli : *Niku pinten?* 'Yang itu berapa?'
- Penjual : *Rolas ewu limang atus.* 'Dua belas ribu lima ratus.'
- Pembeli : *Lha, isine pira sih? pitung ewu lah (01/B-II/Pb:1).* 'Lha isinya berapa, sih? Tujuh ribulah.'
- Penjual : *Ya, ora olih (02/B-II/Pj:1).* 'Ya, tidak boleh.'
- Pembeli : *Lha, pira sih? (03/B-II/Pb:2).* 'Lha, berapa, sih?'
- Penjual : *Kurang sewu (04/B-II/Pj:2).* 'Kurang seribu.'
- Pembeli : *Moh lah, (05/B-II/Pb:3) kene wolung ewu! (06/B-II/Pb:4).* 'Tidak mau lah, sudah delapan ribu?'
- Penjual : *Pun mboten kirang, (07/B-II/Pj:3) sepuluh ewu pas (08/B-II/Pj:4).* 'Sudah tidak boleh kurang, sepuluh ribu pas.'
- Pembeli : *Sangang ewu, ora oleh? (09/B-II/Pb:5).* 'Sembilan ribu, tidak boleh?'
- Penjual : *Mboten (10/B-II/Pj:5).* 'Tidak.'
- Pembeli : *Ya uwis, minta sak sisir.* 'Ya, sudah minta satu sisir.'

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Manis Purwokerto, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah buah-buahan dan sayuran. Waktu pengumpulan data: selasa, 29 Maret 2011, pukul 07.00 – 07.06.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak begitu ramai sehingga proses transaksi tidak terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil hanya ada satu pembeli.
- c) Status: penjual (Siti Fadilah=SF) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang buah-buahan dan sayuran. SF tidak mempunyai pekerjaan sampingan lain. Kelahiran Banyumas, 5 Mei 1971 atau umur 40 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Kranji, Purwokerto Timur, Banyumas. Pembeli (Mastuti=M) tidak mempunyai pekerjaan hanya sebagai Ibu Rumah Tangga. kelahiran Salatiga, 8 Juni 1977 atau umur 34 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Kedung Wuluh, Purwokerto Barat, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia enam (6) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (SF) pada masa kecil hingga SMA hidup di Salatiga, setelah menikah ikut suami tinggal di Kedung Wuluh, Purwokerto Barat, Banyumas; berada di Kota Purwokerto. Interaksi kehidupan AF didasari pada kehidupan masyarakat Salatiga setelah berumah tangga menyatu dengan masyarakat Banyumas karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto. Sedangkan pembeli (M) berdomisili di Kedung Wuluh, Purwokerto Barat, Banyumas. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Banyumas yang berarti masih berlatar budaya Banyumas.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-II, terjadi tujuh belas (17) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu sembilan kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan delapan kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari tujuh belas kali satuan tuturan (interaksi), ada sepuluh kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" dilakukan oleh pembeli: *Moh lah, (05/B-II/Pb:3); Sangang ewu ora oleh? (08/B-II/Pb:5)* dan oleh penjual: *Ya, ora olih. (02/B-II/Pj:1); Pun mboten kirang, (07/B-II/Pj:3); Mboten (10/B-*

II/Pj:5).

Penolakan pembeli dengan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" yang pertama (*Moh lah*) disampaikan dalam bentuk tuturan pernyataan, sedangkan yang kedua (*Sangang ewu ora oleh?*) disampaikan dengan menyebut numeral lebih dahulu, kemudian dilanjutkan dengan pendesak ingkar "tidak" dalam bentuk kalimat tanya. Penolakan penjual dengan menggunakan pendesak ingkar "tidak" dinyatakan dalam bentuk tuturan pernyataan, sejumlah tiga kali dan masing-masing pendesak ingkar "tidak"-nya bervariasi, yaitu: *ora olih*; *mboten kirang*; dan *mboten*.

Penolakan pembeli dengan menggunakan penanda lingual ("menyebut numeral") disampaikan sebanyak dua kali, yaitu: *pitung ewu lah!* (01/B-II/Pb:1); *kene wolung ewu!* (06/B-II/Pb:4); dan sebanyak dua kali dilakukan oleh penjual, yaitu: *Kurang sewu* (04/B-II/Pj:2); *sepuluh ewu pas* (08/B-II/Pj:4). Tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dengan "menyebut numeral" lebih cenderung sebagai tuturan perintah kepada penjual agar disetujui harga penawarannya, sedangkan tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual dengan "menyebut numeral" mengacu pada tuturan permintaan.

Ada satu tindak tutur penolakan pembeli yang menggunakan penanda *Lha pira sih?* (03/B-II/Pb:2) dan penanda ini hanya digunakan oleh pembeli dan jarang dilakukan oleh penjual. Hal ini dilakukan oleh pembeli karena pada dasarnya pertanyaan itu hanya pura-pura tidak tahu harga yang dikehendaki penjual dan untuk menegaskan kepada penjual apakah harga masih bisa diturunkan lagi. Oleh karena itu, pembeli menyampaikannya dalam bentuk tuturan tanya.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan pembeli: *Moh lah*, (05/B-II/Pb:3); *Sangang ewu ora oleh?* (08/B-II/Pb:5) dan tindak tutur penolakan penjual: *Ya ora olih*. (02/B-II/Pj:1); *Pun mboten kirang*, (07/B-II/Pj:3); *Mboten* (10/B-II/Pj:5) adalah jenis tindak tutur ekspresif. Tindak tutur ekspresif pada dasarnya merupakan tindak tutur mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tindak tutur yang terjadi dari tindakan sebelumnya – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan oleh penutur saat ini adalah tindak tutur ekspresif (cf. Kreidler, 1998:183).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Moh lah*, (05/B-II/Pb:3) merupakan tanggapan terhadap tindak tutur yang

disampaikan oleh penjual pada interaksi sebelumnya, yaitu *Kurang sewu (04/B-II/Pj:2)*; dan *Sangang ewu, ora oleh? (08/B-II/Pb:5)* merupakan tanggapannya terhadap tindak tutur penjual pada interaksi sebelumnya, yaitu *Pun mboten kirang, (07/B-II/Pj:3)* *sepuluh ewu pas (08/B-II/Pj:4)*. Demikian halnya dengan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Ya, ora olih. (02/B-II/Pj:1)* merupakan respon penjual terhadap tindak tutur pembeli yang disampaikan pada interaksi sebelumnya, yaitu *Lha, isine pira sih, pitung ewu lah? (01/B-II/Pb:1)*; *Pun mboten kirang, (07/B-II/Pj:3)* merupakan respon penjual terhadap tindak tutur pembeli yang disampaikan pada interaksi sebelumnya, yaitu *Moh lah, (05/B-II/Pb:3)* *kene wolung ewu! (06/B-II/Pb:4)* dan *Mboten (10/B-II/Pj:5)* merupakan respon penjual terhadap tindak tutur pembeli yang disampaikan pada interaksi sebelumnya, yaitu *Sangang ewu, ora oleh? (09/B-II/Pb:5)*.

Penolakan yang disampaikan dengan cara “menyebut numeral” untuk menurunkan harga tawar bagi pembeli {*pitung ewu lah! (01/B-II/Pb:1)*; *kene wolung ewu! (06/B-II/Pb:4)*} atau mempertahankan harga tawar bagi penjual { *Kurang sewu (04/B-II/Pj:2)*; *sepuluh ewu pas (08/B-II/Pj:4)*} adalah jenis tindak tutur direktif.

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli seperti itu pada dasarnya merupakan perintah kepada penjual agar menyetujui kehendaknya. Adapun tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual seperti itu pada dasarnya merupakan permintaannya kepada pembeli agar menyetujui harga tawar yang diberikan. Tindak tutur yang memerintahkan atau meminta kepada mitra tutur agar melakukan suatu tindakan adalah tindak tutur direktif (cf. Kreidler, 1998:189).

Penolakan yang disampaikan pembeli dengan mengatakan, *Lha, pira sih? (03/B-II/Pb:2)* pada dasarnya merupakan kepura-puraan pembeli seolah-olah tidak tahu dengan harga tawar yang telah diberikan oleh penjual. Pada hal, sebenarnya pembeli sudah tahu yang dimaksudkan oleh penjual, yaitu harga tidak boleh ditawar lagi atau harga yang diberikan sudah pas. Hal ini dilakukan oleh pembeli agar penjual mau menurunkan harga tawarnya pada tataran harga tawar yang paling rendah. Tindak tutur yang demikian sebenarnya hanya untuk menjaga relasi saja. Hal ini sesuai dengan pandangan yang menyebutkan bahwa tindak tutur yang bertujuan untuk mengadakan hubungan antar sesama anggota masyarakat atau berfungsi untuk menjaga keharmonisan hubungan dalam kehidupan bermasyarakat atas dasar kebiasaan etika saja disebut tindak tutur fatis (cf. Kreidler, 1998:194).

Penolakan yang dituturkan pembeli: *Moh lah*, (05/B-II/Pb:3) dan tindak tutur penolakan yang dituturkan penjual: *Ya, ora olih* (02/B-II/Pj:1); *Pun mboten kirang*, (07/B-II/Pj:3); *Mboten* (10/B-II/Pj:5) disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti lugas atau literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau mempunyai pola (l/lt/if).

Tindak tutur pembeli dan penjual itu disampaikan secara langsung (l), karena tuturan-tuturan itu menyatakan penolakan secara langsung dengan ditandai penggunaan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” yang mempunyai arti lugas, yaitu penolakan. Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual seperti tersebut di atas tuturannya kurang lengkap (tanpa subjek dan predikat), disingkat (*moh dari emoh; pun dari sampun*); berlogat Banyumasan. Ciri-ciri tuturan seperti itu merupakan bahasa beragam informal (cf. Jumanto, 2011:62).

Penolakan pembeli: *Lha isine pira sih, pitung ewu lah?* (01/B-II/Pb:1); *Lha, pira sih?* (03/B-II/Pb:2); *kene wolung ewu!* (06/B-II/Pb:4); *Sangang ewu, ora oleh?* (09/B-II/Pb:5) dan tindak tutur penolakan penjual: *Kurang sewu* (04/B-II/Pj:2); *sepuluh ewu pas* (08/B-II/Pj:4) disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau mempunyai pola (t.l/lt/if).

Penolakan pembeli dan penjual itu disampaikan secara tidak langsung (t.l), karena ada tuturan yang tidak terkatakan. Misalnya (yang tercetak tebal) tuturan yang tidak tertuturkan (justru berisi penolakan langsung), *lha isine pira sih, aku emoh yen regane rolas ewu limang atus, pitung ewu lah?*; *ora olih pitung ewu, lha pira sih?*; *aku emoh yen dikurangi sewu, kene wolung ewu!*; *nyong moh lah yen sepuluh ewu, Sangang ewu ora oleh?* Demikian halnya yang lain, pada intinya ada penolakan yang tidak tertuturkan.

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Moh lah*, (05/B-II/Pb:3) dan tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual: *Ya, ora olih* (02/B-II/Pj:1); *Pun mboten kirang*, (07/B-II/Pj:3); *Mboten* (10/B-II/Pj:5) memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kerja sama, karena apa yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu merupakan informasi penolakan yang langsung dapat dipahami oleh peserta tutur tanpa harus menambah

atau mengurangi informasi lagi (sesuai dengan maksim kuantitas); tindak tutur itu merupakan informasi yang artinya sudah jelas, lugas tanpa harus menghubungkan dengan konteks tuturan, sudah dapat dipahami sebagai informasi penolakan (sesuai maksim kualitas); tindak tutur itu juga merupakan informasi yang berhubungan dengan tindak tutur yang disampaikan sebelumnya oleh peserta tutur (sesuai maksim relevansi); dan tindak tutur penolakan dengan pendesak ingkar “tidak” merupakan cara menyampaikan informasi penolakan yang tepat (sesuai maksim cara).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *Moh lah* dan yang disampaikan penjual: *Ya, ora olih; Pun mboten kirang; Mboten melanggar prinsip kesantunan*, karena tindak tutur itu tidak menyepakati harga yang berarti melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:132); tindak tutur tersebut disampaikan secara langsung yang bisa mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur tersebut juga menunjukkan ketidakramahan dan ketidaknyamanan bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Lha, isine pira sih, pitung ewu lah? (01/B-II/Pb:1); Lha, pira sih? (03/B-II/Pb:2); kene wolung ewu! (06/B-II/Pb:4); Sangang ewu, ora oleh? (09/B-II/Pb:5)* dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Kurang sewu (04/B-II/Pj:2); sepuluh ewu pas (08/B-II/Pj:4)* melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-mS).

Penolakan pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kerja sama karena kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli belum jelas artinya sebagai tindak tutur penolakan (melanggar maksim kualitas); tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu merupakan cara yang kurang tepat untuk menyampaikan penolakan, cara itu hanya bisa dipahami oleh orang yang sering melakukan tawar-menawar di pasar tradisional (kurang memenuhi maksim cara). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kerja sama (cf. Grice dalam Mey, 1993:65).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Lha isine pira sih, pitung ewu lah? (01/B-II/Pb:1); Lha, pira sih? (03/B-II/Pb:2); kene wolung ewu! (06/B-II/Pb:4); Sangang ewu, ora oleh? (09/B-II/Pb:5)* dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Kurang sewu (04/B-II/Pj:2); sepuluh ewu pas (08/B-II/Pj:4)* memenuhi prinsip kesantunan karena disampaikan secara tidak langsung yang dapat

menyelamatkan muka mitra tutur (Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur itu, tidak memaksakan kehendak, memberi pilihan kepada mitra tutur, dan bersikap ramah yang dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tutur (Lakoff, 1973:298). Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu, sesuai pandangan Brown dan Levinson, serta Lakoff, yaitu merupakan tindak tutur yang memenuhi prinsip kesantunan.

d) Karakteristik Penolakan

Interaksi tawar-menawar pada transaksi B-I, diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* yang kemudian ditanggapi oleh penjual dengan bahasa Jawa bentuk *krama* pula. Ketika pembeli melakukan penawaran separuh dari harga tawar yang diberikan penjual, penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Setelah itu, penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* lagi. Jadi, jika pembeli mengawali tawar-menawar menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, penjual akan mengikuti bahasa yang digunakan oleh pembeli, yaitu bahasa Jawa bentuk *krama* pula. Tetapi jika penawaran yang dilakukan pembeli terlalu rendah dari harga yang ditawarkan, penjual akan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Hal itu dilakukan penjual karena spontanitas dari perasaannya dalam menanggapi penawaran harga yang terlalu rendah.

Penanda lingual pendesak ingkar “tidak” yang digunakan dalam menyampaikan tindak tutur penolakan, baik yang dilakukan pembeli maupun penjual mempunyai variasi sebagai berikut: *ora olih* (02/B-II/Pj:1); *Moh lah*, (05/B-II/Pb:3); *Pun mboten kirang*, (07/B-II/Pj:3); dan *Mboten* (10/B-II/Pj:5). Jadi, penanda lingual pendesak ingkar “tidak” yang disampaikan pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, adapun yang digunakan penjual lebih banyak berbahasa Jawa bentuk *krama*.

Pada transaksi B-II, pembeli lebih banyak menggunakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Adapun penjual lebih sering menyampaikan tindak tutur penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Karakteristik tindak tutur penolakannya adalah jika pembeli menyampaikan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (l), maka tuturannya cenderung melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS). Sebaliknya, jika penjual menyampaikan tindak tutur penolakan secara langsung (l), maka tuturannya cenderung memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar

prinsip kesantunan (mPk=tmS).

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-III

PROSES TRANSAKSI B-III

- Pembeli : *Ayam pinten, Bu?* 'Ayam berapa, Bu?'
- Penjual : *Kampung napa Potong?* 'Kampung atau Potong?'
- Pembeli : *Kampung, pinten?* 'Kampung berapa?'
- Penjual : *Kalih Ibu, telung puluh wolu ewu mawon.* 'Sama Ibu, tiga pulu delapan ribu saja.'
- Pembeli : *Eh..., larange, telung puluh loro ewu bae lah?* **(01/B-III/Pb:1)**. 'Eh..., mahalnya, tiga puluh dua ribu saja lah.'
- Penjual : *Mboten lah,* **(02/B-III/Pj:1)** *mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu?* **(03/B-III/Pj:2)** 'Tidak lah, nanti saya bagaimana, sudah ... tiga puluh tujuh ribu?'
- Pembeli : *Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane* **(04/B-III/Pb:2)**. 'Tiga puluh dua ribu, tetapi dipotong cakar dan kepalanya.'
- Penjual : *Enggih, mboten angsal nek ceker kalih kepalane dipotong* **(05/B-III/Pj:3)** 'Ya, tidak boleh kalau cakar dan kepalanya dipotong.'
- Pembeli : *Ya wis, telung puluh lima ewu kene!* **(06/B-III/Pb:3)** 'Ya sudah, tiga puluh lima ribu, sini!'
- Penjual : *Lah... kok, pinter temen nggih, lih ngenyang* **(07/B-III/Pj:4)** 'Lah...kok, pinter sekali ya, yang nawar.'
- Pembeli : *Ya iyalah, wong genah ngenyang. Bumbune sisan ana?* 'Ya iyalah, orang jelas nawar. Bumbunya sekalian ada?'
- Penjual : *Onten, bumbu napa: opor, ayam goreng, terik, sayur?* 'Ada, bumbu apa: opor, ayam goreng, terik, sayur?'
- Pembeli : *Ayam goreng mawon, pinten?* 'Ayam goreng saja, berapa?'
- Penjual : *Kalih ewuan.* 'Dua ribuan.'
- Pembeli : *Ya wis, telung puluh pitu ewu karo bumbune* **(08/B-III/Pb:4)**. 'Ya sudah, tiga puluh tujuh ribu dengan bumbunya.'
- Penjual : *Ibu kiye...jan pinter temen,* **(09/B-III/Pj:5)** *ya..., ora ulih lah* **(10/B-III/Pj:6)** 'Ibu ini... pintar betul, ya....tidak

boleh lah.’

- Pembeli : *Ayame telung puluh lima ewu, bumbune rong ewu, sedaya telung puluh pitu ewu, ora ulih kepriben? (11/B-III/Pb:5)* 'Ayamnya tga puluh lima ribu, bumbunya dua ribu, jumlah semuanya tiga puluh tujuh ribu, tidak boleh bagaimana?'
- Penjual : (Penjual langsung memasukkan ayam ke dalam tas plastik dan terjadi pembayaran)

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Manis Purwokerto, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah daging ayam. Waktu pengumpulan data: kamis, 31 Maret 2011, pukul 07.10 – 07.09.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli agak ramai sehingga proses transaksi terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil ada beberapa pembeli lain.
- c) Status: penjual (Wasti=Was) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang daging ayam. Was tidak mempunyai pekerjaan sampingan lain. Kelahiran Banyumas, 22 Nopember 1973 atau umur 38 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Patikraja, Banyumas. Pembeli (Sri Rahayu=SR) pekerjaan sebagai guru TK. Kelahiran Banyumas, 4 April 1978 atau umur 33 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan D2. Alamat tinggal: Kober, Purwokerto Barat, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia lima (5) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (Was) sejak kecil hingga kini hidup di Patikraja, Banyumas, kurang lebih 5 km dari kota Purwokerto. Interaksi kehidupan Was didasari pada kehidupan masyarakat Patikraja yang masih dekat dengan masyarakat Purwokerto. Karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto maka budaya Was masih berlatar budaya Banyumas. Sedangkan pembeli SR berdomisili di Kober, Purwokerto Barat, Banyumas. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Banyumas yang berarti masih berlatar budaya Banyumas.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-III, terdapat delapan belas (18) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu sembilan kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan sembilan kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari delapan

belas kali satuan tuturan (interaksi), ada sebelas kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan enam kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual. Satu interaksi terjadi dua kali tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh penjual, yaitu: *Mboten lah, (02/B-III/Pj:1) mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu? (03/B-III/Pj:2).*

a) Penanda Lingual Penolakan

Penanda lingual yang digunakan oleh pembeli adalah: *telung puluh loro ewu bae, lah? (01/B-III/Pb:1); Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane (04/B-III/Pb:2); telung puluh lima ewu kene! (06/B-III/Pb:3); telung puluh pitu ewu karo bumbune (08/B-III/Pb:4); ora ulih kepriben? (11/B-III/Pb:5)* dan yang digunakan oleh penjual adalah: *Mboten lah, (02/B-III/Pj:1); ... telung puluh pitu ewu? (03/B-III/Pj:2); mboten angsal... (05/B-III/Pj:3); dan pinter temen nggih, lih ngenyang (07/B-III/Pj:4).*

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tersebut di atas, dapat dikelompokkan menjadi dua hal berdasarkan penanda lingual yang digunakan untuk menolak, yaitu: pertama, penanda lingual penolakan dengan cara "menyebut numeral" (*telung puluh loro ewu bae, lah?; Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane; telung puluh lima ewu, kene!; telung puluh pitu ewu karo bumbune; telung puluh pitu ewu?; dan pinter temen nggih, lih ngenyang*); kedua, penanda lingual penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar "tidak" (*ora ulih, kepriben?; Mboten lah; mboten angsal*).

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual "menyebut numeral" dominan dilakukan oleh pembeli dan hanya kadang-kadang dilakukan penjual. Adapun tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak", dominan dilakukan oleh penjual tetapi jarang dilakukan oleh pembeli. Hal itu disebabkan oleh karena pembeli berusaha menurunkan harga tawar sedangkan penjual berusaha mempertahankan harga tawarannya.

Penanda lingual yang digunakan pembeli untuk melakukan penolakan yang khas pada transaksi B-III, adalah "penyebutan numeral" dilanjutkan tindak tutur penolakan dengan mengurangi barang dagangan (*Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane*), dan "penyebutan numeral" dilanjutkan menambah barang dagangan (*telung puluh pitu ewu karo bumbune*). Model penolakan dengan cara itu hanya terjadi pada transaksi B-III, adapun di tempat yang lain tidak atau belum ditemukan.

Penanda lingual dengan kata pendesak ingkar "tidak" yang disampaikan oleh pembeli dan penjual pada transaksi B-III mempunyai tiga variasi, yaitu: satu kali tindak tutur dilakukan oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* (penanda penolakannya, *ora ulih kepriben?*); dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* (penanda penolakannya, *Mboten lah* dan *mboten angsal*). Varian penggunaan penanda lingual dengan kata pendesak ingkar itu tidak lepas dari pengaruh latar belakang budaya pembeli dan penjual.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Eh..., larange telung puluh loro ewu bae lah? (01/B-III/Pb:1); Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane (04/B-III/Pb:2); Ya wis, telung puluh lima ewu, kene! (06/B-III/Pb:3); Ya wis, telung puluh pitu ewu karo bumbune (08/B-III/Pb:4)* dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *pun ... telung puluh pitu ewu? (03/B-III/Pj:2)* menggunakan jenis tuturan direktif.

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tersebut di atas pada dasarnya merupakan permintaan pembeli kepada penjual agar harga diberikan sesuai dengan yang dikehendakinya dan sebaliknya, permintaan penjual kepada pembeli agar harga tawar yang diberikannya disetujui oleh pembeli. Tindak tutur yang meminta kepada mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan, menurut Kreidler (1998:189) disebut tindak tutur direktif.

Penolakan yang disampaikan oleh penjual, *Enggih, mboten angsal nek cekere kalih kepalane dipotong (05/B-III/Pj:3); ya...ora ulih, lah (10/B-III/Pj:6); Lah... kok, pinter temen nggih, lih ngenyang (07/B-III/Pj:4); Ibu kiye...jan, pinter temen (09/B-III/Pj:5)* menggunakan jenis tuturan ekspresif. Disebut tindak tutur ekspresif, karena tindak tutur itu pada dasarnya merupakan tindak tutur mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tindak tutur yang terjadi dari tindakan sebelumnya – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan oleh penutur saat ini adalah tindak tutur ekspresif (cf. Kreidler, 1998:183).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dengan mengatakan, *Ayame telung puluh lima ewu, bumbune rong ewu, sedaya telung puluh pitu ewu. Ora ulih, kepriben? (11/B-III/Pb:5)* merupakan tindak tutur penolakan yang menggunakan jenis tuturan asertif. Dikatakan tindak tutur asertif, karena tindak tutur itu pada dasarnya merupakan penjelasan tentang fakta-fakta yang diketahuinya yang bertujuan untuk menyampaikan informasi kepada mitra

tutur (cf. Kreidler, 1998:183).

Penolakan pembeli: *Ayame telung puluh lima ewu, bumbune rong ewu, sedaya telung puluh pitu ewu, ora ulih kepriben?* (11/B-III/Pb:5) dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Mboten lah, (02/B-III/Pj:1); Enggih mboten angsal nek ceker kalih kepalane dipotong (05/B-III/Pj:3); ... ya...ora ulih lah (10/B-III/Pj:6)* disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan sebagai struktur (l/lt/if).

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tersebut di atas dikatakan tindak tutur langsung (l) penolakan karena tindak tutur itu menunjukkan bahwa tanpa merelasikan dengan konteks (cf. Jumanto, 2011:62), tindak tutur itu sudah dapat dipahami maknanya, yaitu menyatakan penolakan.

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Eh..., larange telung puluh loro ewu bae lah?* (01/B-III/Pb:1); *Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane. (04/B-III/Pb:2); Ya wis, telung puluh lima ewu, kene!* (06/B-III/Pb:3); dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu?* (03/B-III/Pj:2); *Lah... kok pinter temen nggih, lih ngenyang (07/B-III/Pj:4); Ibu kiye...jan pinter temen, (09/B-III/Pj:5)* disampaikan secara tidak langsung (t.l), tindak tuturnya mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan sebagai struktur (t.l/lt/if).

Penolakan pembeli dan penjual tersebut di atas dikatakan tindak tutur yang disampaikan secara tidak langsung (t.l). Dikatakan sebagai tuturan penolakan secara tidak langsung karena tindak tutur penolakannya tidak tertuturkan (cf. Chomsky dalam Levinson, 1991:7). Jika tuturannya diungkapkan secara lengkap (dengan *competence*-nya) kira-kira dapat ditulis seperti berikut (dicetak tebal), yaitu: *Eh..., larange, emoh lah yen telu wolu, telung puluh loro ewu bae lah?* (01/B-III/Pb:1); *emoh lah yen telu wolu, telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane* (04/B-III/Pb:2); *emoh lah yen tetep telu wolu... Ya wis, telung puluh lima ewu kene!* (06/B-III/Pb:3); dan penjual: *emoh lah yen telung puluh loro... mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu?* (03/B-III/Pj:2); *Lah... kok pinter temen nggih lih ngenyang, mboten angsal lah...telung puluh loro* (07/B-III/Pj:4); *Ibu kiye...jan pinter temen, ya ora ulih* (09/B-III/Pj:5). Adapun yang tertuturkan adalah “menyebut numeral” saja.

Semua tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan oleh penjual pada transaksi B-III disampaikan secara lugas,

artinya apa yang dituturkan sama artinya dengan yang dimaksudkan oleh penutur, tanpa harus merelasikan dengan konteks. Demikian halnya dengan penggunaan bahasanya, pembeli dan penjual menggunakan bahasa ragam informal, karena banyak tuturan yang tidak lengkap (tanpa subjek dan predikat tetapi langsung keterangan), diawali dengan interjeksi (*Eh...*, *Lah...*, *pun ...*) disingkat (*lah* dari *walah*, *pun* dari *sampun*), dan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* (*Eh...*, *larange telung puluh loro ewu bae lah?*; *Telung puluh loro ewu*; *Ya wis, telung puluh lima ewu kene!*) dan bentuk *krama* (*mangke kula pripun*) serta bahasa Indomesia (*tapi dipotong cekere karo kepalane*) (atau terjadi alih kode) yang berlogat Banyumasan (cf. Jumanto, 2011:62-63).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Ayame telung puluh lima ewu, bumbune rong ewu, sedaya telung puluh pitu ewu, ora ulih kepriben?* (11/B-III/Pb:5) dan oleh penjual: *Mboten, lah*, (02/B-III/Pj:1); *Enggih mboten angsal nek ceker kalih kepalane dipotong* (05/B-III/Pj:3); *ya...ora ulih lah* (10/B-III/Pj:6) merupakan tindak tutur penolakan yang memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama, tetapi tidak memenuhi atau melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tersebut di atas memenuhi prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan sudah proporsional sebagai informasi penolakan dan tidak perlu ditambah atau dikurangi (memenuhi maksim kuantitas); informasi yang disampaikan hanya mempunyai satu arti, yaitu "menolak" (memenuhi maksim kualitas); informasi yang disampaikan berhubungan dengan tindak tutur yang dilakukan pada interaksi sebelumnya (memenuhi maksim relevansi); dan informasi yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" merupakan cara yang paling tepat untuk menyatakan penolakan (memenuhi maksim cara).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kesantunan, karena: tindak tutur itu menunjukkan peserta tutur tidak melakukan persetujuan sehingga terjadi ketidaksepakatan antara pembeli dan penjual atau melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:32); tindak tutur itu disampaikan secara langsung yang dapat mengancam muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur-tindak tutur itu menunjukkan pemaksaan kehendak, tidak memberi pilihan kepada mitra tutur, dan menunjukkan sikap tidak ramah yang dapat membuat

ketidaknyamanan mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan pembeli dengan mengatakan: *Telung puluh loro ewu, tapi dipotong cekere karo kepalane* (04/B-III/Pb:2); *Ya wis, telung puluh lima ewu, kene!* (06/B-III/Pb:3); *Ya wis, telung puluh pitu ewu karo bumbune* (08/B-III/Pb:4) dan penjual: *pun ... telung puluh pitu ewu?* (03/B-III/Pj:2); *Lah... kok pinter temen nggih, lih ngenyang* (07/B-III/Pj:4); *Ibu kiye...jan pinter temen,* (09/B-III/Pj:5) merupakan tindak tutur yang tidak memenuhi atau melanggar prinsip kerja sama, tetapi tindak tutur pembeli itu memenuhi atau tidak melanggar prinsip kesantunan (tmPK-mS).

Tindak tutur penolakan tersebut melanggar prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan pembeli dan penjual itu belum lengkap sebagai informasi penolakan kalau belum ditambah dengan informasi lagi (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu masih mempunyai arti mendua (atau lebih dari satu arti) yaitu dapat diartikan sebagai penolakan dapat pula berarti menyebutkan numeral saja (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu merupakan cara yang kurang tepat untuk menyatakan penolakan (melanggar maksim cara).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kesantunan karena: tindak tutur pembeli dan penjual itu disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur pembeli dan penjual itu menunjukkan keramahtamahan yang dapat membuat rasa nyaman penutur terhadap mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan pembeli, *Eh..., larange telung puluh loro ewu bae lah?* (01/B-III/Pb:1) melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS). Dikatakan melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan, karena: tindak tutur itu tidak sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama Grice (cf. dalam Mey, 1996:32) dan juga mengancam muka, serta tidak ramah kepada mitra tutur.

d) Karakteristik Penolakan

Tindak tutur pada transaksi B-III, interaksi diawali oleh pembeli dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, kemudian ditanggapi oleh penjual dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* pula. Kemudian ketika pembeli beralih dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*

meskipun ada sebagian kata-kata *ngoko*-nya. Jadi, jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* maupun bentuk *ngoko*, penjual akan tetap menanggapi dengan bahasa Jawa bentuk *krama*.

Dalam transaksi B-III, pembeli hanya sekali menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" dalam melakukan penolakan, yaitu, *ora ulih kepriben?* (11/B-III/Pb:5) dan penjual menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" sebanyak tiga kali untuk menyatakan penolakan. Tiga kali yang dilakukan penjual juga ada tiga variasi pendesak ingkar "tidak" yang digunakan penjual dalam menyatakan penolakan, yaitu: *Mboten lah*, (02/B-III/Pj:1); *Enggih, mboten angsal...*(05/B-III/Pj:3); *ora ulih, lah* (10/B-III/Pj:6). Adapun tindak tutur penolakan yang lain didominasi dengan "menyebut numeral" untuk menyatakan penolakan, baik yang dilakukan oleh pembeli maupun penjual.

Jika pembeli dalam melakukan tawar-menawar pantang menyerah untuk selalu berusaha mendapatkan harga murah dan dilakukan secara tidak langsung (t.l), penjual akan berkecenderungan melakukan penolakan dengan cara memuji atau menggunakan strategi tindak tutur ekspresif.

Jika pembeli menyatakan penolakan dengan cara mencela dan dikemukakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if), penjual akan menanggapi dengan pola (l/lt/if). Pola itu sekaligus akan mengakibatkan tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli melanggar prinsip kerja sama dan sekaligus melanggar prinsip kesantunan atau tindak tutur penolakannya dapat dipolakan menjadi (tmPK-tmS).

B. Transaksi Jual-beli di Pasar Wangon, Banyumas

Transaksi jual-beli di Pasar Wangon, Banyumas, terdiri atas dua kali transaksi, yaitu transaksi jual-beli daging ayam dan pakaian. Waktu transaksi jual-beli setiap jenis barang dagangan yang ditransaksikan dilakukan pengamatan atau pengumpulan data pada hari yang berbeda, yaitu transaksi-transaksi itu dilaksanakan pada hari: jumat, 1 April 2011 dan sabtu, 2 April 2011.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-IV

PROSES TRANSAKSI B-IV

Penjual : *Mangga, Bu daginge ayam kantun niku. 'Silahkan, Bu daging ayamnya tinggal itu.'*

- Pembeli : *Pinten sekilo?* 'Berapa sekilo?'
- Penjual : *Tiga likur, Bu.* 'Dua puluh tiga, Bu.'
- Pembeli : *Kok larang temen Bu, (01/B-IV/Pb:1) wolulas nggih? (02/B-IV/Pb:2)* 'Kok mahal sekali Bu, delapan belas, ya?'
- Penjual : *Oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek, Ibu (03/B-IV/Pj:1).* 'Oo..., tidak boleh, nanti penjualnya ikut Ibu.'
- Pembeli : *Kalih dasa, nggih? (04/B-IV/Pb:3)* 'Dua puluh, ya?'
- Penjual : *Niki iwake garing, rolukur, Bu? (05/B-IV/Pj:2)* 'Ini ikanya kering, dua puluh dua, Bu?'
- Pembeli : *Ah..., kalih dasa, Bu? (06/B-IV/Pb:4).* 'Ah..., dua puluh, Bu?'
- Penjual : *Kula rak ndherek ibu, iwake garing, Bu (07/B-IV/Pj:3).* 'Saya nanti ikut Ibu, ikanya kering, Bu.'
- Pembeli : *Enggih empun ..., yen ora ulih (08/B-IV/Pb:5).* 'Ya ..., sudah kalau tidak boleh.'

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Wangon, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah daging ayam. Waktu pengumpulan data: jumat, 1 April 2011, pukul 07.10 – 07.15.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak ramai sehingga proses transaksi tidak terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil tidak ada pembeli lain.
- c) Status: penjual (Suwarni=Suw) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang daging ayam. Suw tidak mempunyai pekerjaan sambilan lain. Kelahiran Banyumas, 20 Januari 1978 atau umur 33 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Rawa Heng, Wangon, Banyumas. Pembeli (Sri Rokhayah=SRok) tidak mempunyai pekerjaan hanya sebagai Ibu Rumah Tangga. Kelahiran Banyumas, 7 Juli 1984 atau umur 27 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Kelapa Gading Wetan, Wangon, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia enam (6) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (Suw) sejak kecil hingga kini hidup di Rawa Heng, Wangon, Banyumas, kurang lebih 20 km dari kota Purwokerto.

Interaksi kehidupan Suw didasari pada kehidupan masyarakat Rawa Heng yang masih dekat dengan masyarakat Purwokerto. Karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto maka budaya Suw masih berlatar budaya Banyumas. Sedangkan pembeli SRok berdomisili di Kelapa Gading Wetan, Wangon, Banyumas. (namun lingkungan keluarga atau ayahnya asli dari Sleman Yogyakarta sehingga ada dasar budaya Jawa Ngayogyakarta). Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Banyumas yang berarti masih berlatar budaya Banyumas.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-IV, terdapat sepuluh (10) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu lima kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan lima kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari sepuluh kali satuan tuturan (interaksi), ada delapan kali tindak tutur penolakan, yaitu lima kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan pembeli disampaikan menggunakan penanda lingual, *kok larang temen Bu*, (01/B-IV/Pb:1). Penolakan pembeli dengan menggunakan penanda lingual semacam itu (*larang temen*) hanya sekali dilakukan pembeli selama terjadi transaksi B-IV. Penanda lingual yang digunakan pembeli (*larang temen*) menunjukkan pencelaannya terhadap harga barang yang ditawarkan oleh penjual.

Penanda lingual yang digunakan pembeli untuk menyampaikan penolakan: *wolulas nggih?* (02/B-IV/Pb:2); *Kalih dasa, nggih?* (04/B-IV/Pb:3); *Ah..., kalih dasa, Bu?* (06/B-IV/Pb:4) dan penanda lingual yang digunakan penjual: *Niki iwake garing, rolikur, Bu?* (05/B-IV/Pj:2) pada transaksi B-IV, menunjukkan bahwa penanda lingual semacam itu dapat digunakan oleh pembeli dan penjual. Fungsi dari penanda lingual seperti itu adalah untuk menolak dengan cara menurunkan atau mempertahankan harga tawar.

Penanda lingual yang digunakan pembeli dan penjual dengan cara menyatakan "tidak" atau menggunakan pendesak ingkar, masing-masing hanya dilakukan sekali, yaitu pembeli: *..., yen, ora ulih* (08/B-IV/Pb:5) dan penjual: *... mboten pareng, ...* (03/B-IV/Pj:1). Meskipun pembeli dan penjual sama-sama menyatakan penolakan dengan pendesak ingkar "tidak", namun yang dilakukan pembeli dan penjual berbeda. Perbedaan itu adalah: pembeli menyatakan "tidak" dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan pernyataan "tidak" itu merupakan pengandaian dari

penyataannya tentang harga penawarannya (jika ditawar dua puluh ribu tidak boleh, ya sudah); sedangkan pembeli menyatakan "tidak" dengan bahasa Jawa bentuk *krama* dan pernyataan "tidak" itu bukan merupakan pengandaian tetapi benar-benar merupakan penolakan.

Ada dua penanda lingual yang digunakan penjual dengan cara merendahkan diri dalam melakukan penolakan, yaitu: *Oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek, Ibu (03/B-IV/Pj:1)* dan *Kula rak ndherek ibu, iwake garing, Bu (07/B-IV/Pj:3)*. Penanda lingual yang pertama, menyatakan "tidak" dilanjutkan dengan "merendahkan diri," sedangkan penanda lingual yang kedua, tanpa pernyataan "tidak" tetapi langsung pada pernyataan "merendahkan diri" dilanjutkan dengan penjelasan tentang barang dagangan yang ditawarkan.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *wolulas, nggih? (02/B-IV/Pb:2)*; *Kalih dasa, nggih? (04/B-IV/Pb:3)*; *Ah..., kalih dasa, Bu? (06/B-IV/Pb:4)*; *Enggih empun ..., yen ora ulih (08/B-IV/Pb:5)* dan penjual: *Niki iwake garing, rolikur, Bu? (05/B-IV/Pj:2)* merupakan jenis tindak tutur direktif. Tindak tutur tersebut dikatakan tindak tutur direktif karena pada dasarnya tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual dengan "menyebutkan numeral" itu merupakan permintaan agar menyetujui dengan apa yang dikehendaki. Tindak tutur seorang penutur yang berusaha agar mitra tutur melakukan tindakan atau mengulangi tindakan yang pernah dilakukan adalah tindak tutur direktif (cf. Kreidler, 1998:189).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *Kok larang temen Bu, (01/B-IV/Pb:1)* merupakan jenis tindak tutur verdiktif. Tindak tutur, *Kok larang temen Bu*, pada dasarnya merupakan penilaian pembeli terhadap barang dagangan yang dihargai oleh penjual sebesar dua puluh tiga ribu per kilonya. Pembeli menilai bahwa jumlah sebesar itu untuk pembelian daging ayam satu kilo dianggapnya terlalu mahal. Tindak tutur yang memberikan penilaian terhadap tindak tutur orang lain atau mitra tutur adalah tindak tutur verdiktif (cf. Kreidler, 1998:187).

Penolakan yang disampaikan penjual, *Oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu (03/B-IV/Pj:1)* dan *Kula rak ndherek ibu, iwake garing, Bu (07/B-IV/Pj:3)* merupakan tindak tutur ekspresif. Tindak tutur itu dikatakan ekspresif karena tindak tutur, ... *mboten pareng...* merupakan penyangkalan terhadap tindak tutur yang disampaikan oleh mitra tutur (pembeli) sebelumnya. Sedangkan tindak tutur, *Kula rak ndherek ibu ...* merupakan ungkapan rasa atau pernyataan penjual terhadap tindak tutur yang disampaikan pembeli

pada interaksi sebelumnya.

Penolakan pembeli: *Enggih empun ..., yen ora ulih* (**08/B-IV/Pb:5**) dan penjual: *Oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu* (**03/B-IV/Pj:1**) disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (l/lt/if).

Tindak tutur pembeli dan penjual tersebut di atas dikatakan langsung (l) karena tindak tutur yang disampaikan mempunyai arti lugas: apa yang dituturkan sama artinya dengan apa yang dimaksudkan. Tindak tutur pembeli, *ora ulih* dan penjual, *mboten pareng* merupakan pernyataan "tidak" yang mengandung pengertian menolak atau menyangkal terhadap tindak tutur yang disampaikan mitra tutur sebelumnya. Selain itu, tindak tutur itu juga disampaikan secara tidak lengkap, disingkat, dan menggunakan logat Jawa Banyumasan. Tindak tutur yang demikian merupakan tindak tutur yang menggunakan ragam informal (cf. Jumanto, 2011:62-63).

Rangkaian penolakan pembeli: *Kok larang temen Bu*, (**01/B-IV/Pb:1**) *wolulas nggih?* (**02/B-IV/Pb:2**); *Kalih dasa, nggih?* (**04/B-IV/Pb:3**); *Ah..., kalih dasa, Bu?* (**06/B-IV/Pb:4**) dan penjual: *Niki iwake garing, rolikur, Bu?* (**05/B-IV/Pj:2**); *Kula rak ndherek ibu, iwake garing, Bu* (**07/B-IV/Pj:3**) disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan oleh penjual dengan cara menurunkan harga atau "menyebut numeral" pada dasarnya ada tindak tutur yang tidak tertuturkan. Tindak tutur yang tidak tertuturkan itu adalah pernyataan "tidak", misalnya (yang dicetak tebal): *Kok larang temen Bu, **emoh lah yen telu likur**, wolulas nggih?* yang tidak tertuturkan adalah ***emoh lah yen telu likur***. Demikian pula dengan tindak tutur yang lain mempunyai cara dan bentuk tindak tutur yang sama.

Rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual dengan "menyebut numeral" meskipun disampaikan secara tidak langsung (t.l), tetapi mempunyai arti literal. Apa yang dituturkan sama dengan apa yang dimaksudkan oleh penutur. Tindak tutur itu juga tidak lengkap, disingkat dan menggunakan logat Banyumasan yang bearti menggunakan ragam informal (if).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli: *wolulas nggih?* (**02/B-IV/Pb:2**); *Kalih dasa, nggih?* (**04/B-IV/Pb:3**); *Ah..., kalih dasa, Bu?*

(06/B-IV/Pb:4); dan penjual: *Niki iwake garing, rolikur, Bu?* **(05/B-IV/Pj:2)**; *Kula rak ndherek ibu, iwake garing, Bu* **(07/B-IV/Pj:3)** merupakan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS).

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual tersebut di atas melanggar prinsip kerja sama karena: ada informasi yang tidak tertuturkan atau kurang lengkap atau masih perlu informasi tambahan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan belum benar-benar menunjukkan informasi penolakan atau mempunyai arti lebih dari satu (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan merupakan cara yang kurang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan (melanggar maksim cara).

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kesantunan karena: tindak tutur itu disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual itu menunjukkan tidak ada pemaksaan kehendak, bersikap ramah yang dapat membuat rasa nyaman terhadap mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dengan mengatakan, *kok larang temen Bu*, **(01/B-IV/Pb:1)** merupakan tindak tutur penolakan yang tidak memenuhi atau melanggar prinsip kerja sama sekaligus merupakan tindak tutur penolakan yang juga melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS).

Tindak tutur pembeli, *kok larang temen Bu* dikatakan melanggar prinsip kerja sama karena: tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan tidak langsung menunjukkan informasi penolakan (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan seolah-olah tidak menanggapi informasi yang diberikan oleh penjual (melanggar maksim relevansi); dan informasi yang disampaikan pembeli merupakan cara yang kurang tepat untuk menyatakan penolakan (melanggar maksim cara).

Penolakan yang disampaikan pembeli, *kok larang temen Bu* melanggar prinsip kesantunan karena: tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli itu merupakan kecaman terhadap harga yang ditawarkan oleh penjual, dapat mengancam muka penjual atau mitra tutur. Tindak tutur yang demikian merupakan tindak tutur yang kurang santun (cf. Brown dan Levinson, 1992:129); tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli itu, jelas menunjukkan ketidakramahan yang dapat membuat rasa tidak nyaman bagi mitra tutur (penjual). Tindak tutur yang

demikian melanggar kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Enggih empun ..., yen ora ulih* (08/B-IV/Pb:5) dan oleh penjual: *Oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu* (03/B-IV/Pj:1) merupakan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual tersebut di atas memenuhi prinsip kerja sama karena: tindak tutur, *ora ulih* dan *mboten pareng* merupakan informasi penolakan yang sudah lengkap, tidak perlu informasi tambahan (memenuhi maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli dan penjual benar-benar merupakan informasi penolakan (memenuhi maksim kualitas); informasi penolakan itu berhubungan dengan informasi yang disampaikan sebelumnya oleh mitra tutur (memenuhi maksim relevansi); dan informasi itu merupakan cara yang tepat untuk menyatakan penolakan (memenuhi maksim cara).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli, *Enggih empun ..., yen ora ulih* dan penjual, : *Oo..., mboten pareng, mangke bakule nderek Ibu* melanggar prinsip kesantunan karena: tindak tutur itu disampaikan secara langsung yang dapat mengancam muka mitra tutur. Tindak tutur yang mengancam muka mitra tutur merupakan tindak tutur yang kurang santun (cf. Brown dan Levinson, 1992:101); tindak tutur yang disampaikan dengan menyatakan "tidak" atau pendesak ingkar, berarti tidak melakukan kesepakatan dan itu melanggar maksim kesepakatan, yang artinya tindak tutur itu kurang santun (cf. Leech, 1996:32); dan tindak tutur yang disampaikan dengan menyatakan "tidak" atau pendesak ingkar merupakan tindak tutur yang kurang ramah yang dapat membuat ketidaknyamanan bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Penolakan yang terjadi pada transaksi B-IV, mempunyai beberapa karakteristik. Pada dasarnya penjual dalam melakukan transaksi adalah melayani pembeli, sehingga jika pada awal interaksi dimulai oleh pembeli dengan menggunakan bahasa tertentu, penjual secara spontan akan menanggapi dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Dan jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* atau bentuk *ngoko*, atau bahkan bahasa Indonesia, penjual akan tetap menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, meskipun kadang-kadang terjadi alih kode dan bisa pula campur kode.

Penggunaan penanda lingual dengan menyatakan "tidak" atau pendesak ingkar untuk menolak pada interaksi B-IV, yang disampaikan oleh pembeli dan penjual, biasanya tindak tutur semacam itu didominasi oleh penjual. Penggunaan penanda lingual "menyebut numeral", juga penolakan disampaikan oleh pembeli dan penjual, tetapi lebih didominasi oleh pembeli. Penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar didominasi penjual karena penjual akan selalu mengatakan itu jika penolakan yang dilakukan pembeli adalah "menyebut numeral". Pembeli akan selalu menolak dengan "menyebut numeral" karena kebiasaan tawar-menawar.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-V

PROSES TRANSAKSI B-V

- Penjual : Cari apa Bu?
- Pembeli : Celana kolor untuk laki yang pendek
- Penjual : Ini, Bu kolor, nih boxer
-
- Pembeli : *Pinten mbak?* 'Berapa Mbak?'
- Penjual : Yang kolor ini tiga lima, yang boxer dua lima.
- Pembeli : Yang boxer lima belas, *nggih 'ya'?* (01/B-V/Pb:1)
- Penjual : Nggak boleh (02/B-V/Pj:1).
- Pembeli : Yang saya cari yang polos pendek (03/B-V/Pb:2).
- Penjual : Ini adanya kecil, ini yang panjang bagus, kolornya kuat.
- Pembeli : Itu saja lima belas, *nggih 'ya'?* (04/B-V/Pb:3)
- Penjual : Nggak boleh, Bu (05/B-V/Pj:2).
- Pembeli : (meninggalkan tempat tidak jadi beli)

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Wangon, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah pakaian. Waktu pengumpulan data: sabtu, 2 April 2011, pukul 07.30 – 07.37.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak ramai sehingga proses transaksi tidak terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil tidak ada pembeli lain.

- c) Status: penjual (Endang Astuti=EA) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang pakaian. EA tidak mempunyai pekerjaan sampingan lain hanya khusus berjualan pakaian di beberapa pasar tradisional. Kelahiran Banyumas, 2 Februari 1988 atau umur 23 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA pada saat data diambil masih kuliah di sebuah Perguruan Tinggi. Alamat tinggal: Windunegara, Wangon, Banyumas. Pembeli (Purwani=P) pekerjaan sebagai PNS (guru SD). Kelahiran Banyumas, 22 Maret 1967 atau umur 45 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan D2. Alamat tinggal: Ran Degan, Wangon, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia dua puluh dua (22) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (EA) sejak kecil hingga kini hidup di Windunegara, Wangon, Banyumas, kurang lebih 20 km dari kota Purwokerto. Interaksi kehidupan EA didasari pada kehidupan masyarakat Windunegara yang masih dekat dengan masyarakat Purwokerto. Karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto maka budaya EA masih berlatar budaya Banyumas. Sedangkan pembeli SRok berdomisili di Ran Degan, Wangon, Banyumas. Jadi, juga hidup dilingkungan masyarakat Banyumas yang berarti masih berlatar budaya Banyumas (namun keduanya hidup di lingkungan masyarakat Wangon yang sering disinggahi sebagai transit perjalanan dari dan ke Yogyakarta/Solo dan sekitarnya – Jakarta/Bandung dan sekitarnya).

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-V, terdapat dua belas (12) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu enam kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan enam kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari dua belas kali satuan tuturan (interaksi), ada lima kali tindak tutur penolakan, yaitu tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Pada transaksi B-V, tindak tutur penolakan pembeli menggunakan penanda lingual: yang Boxer lima belas, *nggih?* (**01/B-V/Pb:1**); Yang saya cari yang polos pendek (**03/B-V/Pb:2**); dan yang itu saja, lima belas, *nggih?* (**04/B-V/Pb:3**). Dua kali tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli menggunakan penanda lingual dengan “menyebutkan numeral” dan sekali tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dengan cara mengalihkan barang dagangan yang akan dibelinya (Yang saya cari yang polos pendek)

Penjual dalam melakukan penolakan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak", yaitu: Nggak boleh **(02/B-V/Pj:1)** dan Nggak boleh, Bu **(05/B-V/Pj:2)**. Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" hanya disampaikan oleh penjual pada transaksi B-V. Adapun tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual, lima belas *nggih*; lima belas, *nggih?* atau "menyebut numeral" hanya disampaikan oleh pembeli.

Penggunaan penanda lingual, Yang saya cari yang polos pendek atau mengalihkan pembicaraan ke barang dagangan yang lain, biasanya hanya dilakukan oleh pembeli dan jarang sekali dilakukan oleh penjual. Penggunaan penanda lingual Yang saya cari yang polos pendek atau mengalihkan pembicaraan ke barang dagangan yang lain dimaksudkan oleh pembeli sebagai cara penolakan terhadap tawaran harga yang tidak disetujuinya. Pengalihan ke barang dagangan yang lain untuk menjaga hubungan agar tetap terjaga dengan baik.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli, lima belas *nggih 'ya'?* **(01/B-V/Pb:1)** dan lima belas *nggih 'ya'?* **(04/B-V/Pb:3)** merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur direktif. Dikatakan tindak tutur direktif karena pada dasarnya tindak tutur itu ada bagian yang tidak tertuturkan oleh pembeli, yaitu permintaan agar harga yang ditawarkan sesuai yang dikehendakinya. Tindak tutur yang meminta agar mitra tutur melakukan suatu tindakan disebut tindak tutur direktif (cf. Kreidler, 1998:189).

Rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli, yang saya cari yang polos pendek **(03/B-V/Pb:2)** merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur fatis. Tindak tutur pembeli, pada dasarnya menolak tawaran harga yang diberikan penjual. penolakan dengan cara mengalihkan pembicaraan pada barang yang dimaksudkan untuk dibeli. Fungsi dari tindak tutur pembeli ini hanya untuk keharmonisan hubungan dengan penjual saja, agar apa yang dituturkan tidak menyinggung perasaan penjual. Tindak tutur yang bertujuan untuk mengadakan keharmonisan hubungan dalam bermasyarakat yang didasarkan pada etika disebut tindak tutur fatis (cf. Krediler, 1998:194).

Penolakan yang disampaikan penjual, nggak boleh **(02/B-V/Pj:1)** dan nggak boleh, Bu **(05/B-V/Pj:2)** merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur ekspresif. Tindak tutur penjual itu dikatakan ekspresif karena pada dasarnya tindak tutur itu merupakan bentuk pernyataan penjual terhadap tindak tutur yang

telah dilakukan sebelumnya oleh pembeli. Hal ini sesuai dengan pandangan bahwa, tindak tutur mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur atau tindak tutur yang terjadi dari tindakan sebelumnya yang dilakukan oleh mitra tutur – atau barangkali merupakan kesalahan tindakan yang dilakukan penutur saat sekarang, disebut tindak tutur ekspresif (cf. Kreidler, 1998:188).

Tindak tutur pembeli, yang boxer lima belas, *nggih?* (01/B-V/Pb:1); yang saya cari yang polos pendek (03/B-V/Pb:2) dan Itu saja lima belas, *nggih?* (04/B-V/Pb:3) merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

Tindak tutur pembeli semuanya disampaikan secara tidak langsung (t.l) karena ada bagian tuturan yang tidak terucapkan. Tindak tutur yang tidak terucapkan itu adalah (yang tercetak tebal): **saya tidak mau kalau harganya dua lima**, yang boxer lima belas, *nggih?* (01/B-V/Pb:1); **saya tidak mau yang itu**, yang saya cari yang polos pendek (03/B-V/Pb:2) dan **aku tidak mau kalau harganya dua lima**, Itu saja lima belas, *nggih?* (04/B-V/Pb:3).

Tindak tutur penjual, Nggak boleh (02/B-V/Pj:1) dan Nggak boleh, Bu (05/B-V/Pj:2) merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (l/lt/if).

Tindak tutur penjual, disampaikan secara langsung karena tindak tutur itu merupakan pernyataan langsung penolakan dengan menyatakan "tidak" atau dengan kata pedesak ingkar. Namun demikian, tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual pada transaksi B-VI, semuanya mempunyai arti lugas karena apa yang dituturkan mempunyai arti yang sama dengan apa yang dimaksudkan. Tindak tutur itu juga menggunakan ragam bahasa informal karena tindak tutur yang disampaikan kurang lengkap (tanpa subjek dan predikat), banyak tuturan yang disingkat (*nggih dari inggih*; Nggak dari enggak/tidak), menggunakan alih kode, yaitu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dan bahasa Indonesia (lima belas *nggih*) dan logat Betawi (Nggak boleh), dan disampaikan dengan logat Banyumasan. Tindak tutur dengan ciri-ciri yang demikian itu adalah tindak tutur yang beragam informal (cf. Jumanto, 2011:62-63).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli: Yang boxer lima belas, *nggih?* (01/B-V/Pb:1); Yang saya cari yang polos pendek (03/B-V/Pb:2) dan Itu saja lima belas, *nggih?* (04/B-V/Pb:3) melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS).

Penolakan yang disampaikan pembeli tersebut melanggar prinsip kerja sama karena: informasi yang disampaikan pembeli kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli mempunyai arti lebih dari satu, yaitu dapat diartikan menolak dan dapat pula diartikan menyebut numeral, sehingga tidak dapat dipastikan sebagai informasi yang benar-benar menolak (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan pembeli kurang tepat sebagai informasi yang menyatakan penolakan (melanggar maksim cara). Tindak tutur yang melanggar maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, berarti pula melanggar prinsip kerja sama (cf. Grice dalam Mey, 1993:65).

Penolakan yang disampaikan pembeli itu memenuhi prinsip kesantunan, karena: disampaikan secara tidak langsung (t.l), sehingga dapat menyelamatkan muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1998:101); tindak tutur pembeli itu menunjukkan tindakan yang tidak memaksa, memberi pilihan dan bersikap ramah, sehingga sesuai dengan kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan penjual, Nggak boleh (02/B-V/Pj:1) dan Nggak boleh, Bu (05/B-V/Pj:2) merupakan tindak tutur penolakan yang memenuhi atau tidak melanggar prinsip kerja sama tetapi tidak memenuhi atau melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS). Tindak tutur itu memenuhi prinsip kerja sama karena: informasi yang disampaikan penjual sudah proporsional sebagai informasi yang menyatakan penolakan (sesuai dengan maksim kuantitas); informasi yang disampaikan penjual hanya mempunyai satu arti, yaitu "menolak" (sesuai dengan maksim kualitas); informasi yang disampaikan penjual merupakan tanggapannya terhadap tindak tutur pembeli pada interaksi sebelumnya (sesuai dengan maksim relevansi); dan informasi yang disampaikan oleh penjual merupakan cara yang tepat untuk menyatakan penolakan (sesuai dengan maksim cara).

Tindak tutur yang disampaikan penjual itu melanggar prinsip kesantunan, karena: tidak melakukan kesepakatan dengan pembeli sehingga melanggar maksim kesepakatan atau tindak tutur yang melanggar maksim kesepakatan merupakan tindak tutur yang kurang santun (cf. Leech, 1996:32); tindak tutur penolakan penjual,

disampaikan secara langsung yang dapat mengancam muka mitra tutur sehingga kurang santun (cf. Brown dan Levinson, 1998:129); tindak tutur dengan menyatakan "tidak" menunjukkan kekurangramahan yang dapat membuat rasa tidak nyaman bagi mitra tutur, sehingga melanggar kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Karakteristik tindak tutur pembeli dan penjual pada transaksi B-V, setiap interaksinya menggunakan bahasa campuran atau campur kode, antara bahasa Jawa bentuk *krama*, bentuk *ngoko*, bahasa Betawi, dan bahasa Indonesia. Namun, pada dasarnya masih tetap sama dengan transaksi-transaksi yang lain, yaitu penjual dalam menggunakan bahasa tetap melayani atau mengikuti bahasa yang digunakan pembeli.

Pada transaksi B-V, rangkaian tindak tutur penolakan pembeli disampaikan secara tidak langsung (t.l) (dari awal hingga akhir atau tiga kali tindak tutur penolakan), tindak tuturannya mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Adapun rangkaian tindak tutur penolakan penjual disampaikan secara langsung (l) (dua kali tindak tutur penolakan), tindak tuturannya mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Penanda lingual yang digunakan pembeli untuk menyatakan penolakan didominasi dengan penggunaan penanda lingual "penyebutan numeral", seperti: lima belas *nggih*. Adapun penjual menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak" untuk menyatakan penolakan dan hanya satu variasi, yaitu "nggak".

Jika pembeli dalam melakukan tindak tutur penolakan melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS), tindak tutur penjual akan cenderung disampaikan memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

C. Transaksi Jual-beli di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas

Transaksi jual-beli di pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas terdiri atas dua kali transaksi, yaitu transaksi jual-beli daging dan sayuran. Waktu transaksi jual-beli setiap jenis barang dagangan yang ditransaksikan dilakukan pada hari yang berbeda, yaitu transaksi-transaksi itu dilaksanakan pada hari: senin, 4 April 2011 untuk transaksi daging dan selasa, 5 April 2011 untuk transaksi sayuran.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-VI

PROSES TRANSAKSI B-VI

- Pembeli : *Tuku krewedan seprapat, pira?* ‘Beli daging krewedan seperempat berapa?’
- Penjual : *Nembelas ewu.* ‘Enam belas ribu.’
- Pembeli : *Sepuluh ewu, ya?* **(01/B-VI/Pb:1)** ‘Sepuluh ribu, ya?’
- Penjual : *Ora olih* **(02/B-VI/Pj:1)**. ‘Tidak boleh.’
- Pembeli : *Tuku telung ewu bae, nggo asem-asem* **(03/B-VI/Pb:2)**. ‘Beli tiga ribu saja untuk sayur asem-asem.’
- Penjual : *Tuku telung ewu bae, ya ora olih* **(04/B-VI/Pj:2)**. ‘Hanya beli tiga ribu saja, ya tidak boleh.’
- Pembeli : *Nyong ora duwe dhuwit, mung semena* **(05/B-VI/Pb:3)**. ‘Saya tidak punya uang, uang saya hanya itu.’
- Penjual : *Ya, njaluk Bose lah* **(06/B-VI/Pj:3)**. ‘Ya, minta kepada Bosmu.’
- Pembeli : *ya, emoh.....isin lah, mandan kepriwe?* **(07/B-VI/Pb:4)**. ‘Tidak mau....malu lah, nanti bagaimana?’
- Penjual : *Rika ki kepriben? Ya uwis lah, tuku krewedan bae telung ewu.* ‘Kamu itu bagaimana? Ya, sudahlah, beli daging krewedan saja hanya tiga ribu.
- Pembeli : *Nuhun, ya.* ‘Terima kasih, ya.’

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah daging sapi dan daging ayam. Waktu pengumpulan data: senin, 4 April 2011, pukul 07.10 – 07.16.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak ramai sehingga proses transaksi tidak terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil tidak ada pembeli lain.
- c) Status: penjual (Mu’arofah=Mu) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang daging. Mu tidak mempunyai pekerjaan sambilan lain hanya khusus berjaulan daging. Kelahiran Banyumas, 7 Agustus 1962 atau umur 49 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SMA. Alamat tinggal: Grendeng, Purwokerto, Banyumas. Pembeli

(Suhemi=Suh) pekerjaan hanya sebagai Ibu Rumah Tangga. Kelahiran Banyumas, 6 Januari 1990 atau umur 21 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan SD. Alamat tinggal: Glempang, Bancar Kembang, Purwokerto, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli saling kenal dan jarak usia dua puluh delapan (28) tahun lebih tua penjual dibanding pembeli.

- d) Budaya: penjual (Mu) sejak kecil hingga kini hidup di Grendeng, Purwokerto, Banyumas, berada di kota Purwokerto. Interaksi kehidupan Mu didasari pada kehidupan masyarakat Grendeng yang masih dekat dengan masyarakat Purwokerto. Karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto maka budaya Mu masih berlatar budaya Banyumas. Sedangkan pembeli Suh berdomisili di Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas. Hidup di lingkungan masyarakat Glempang sejak kecil hingga kini. Jadi, hidup dilingkungan masyarakat Banyumas.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-VI, terdapat sebelas (11) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu enam kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan lima kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari sebelas kali satuan tuturan (interaksi), ada tujuh kali tindak tutur penolakan, yaitu empat kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan tiga kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Penolakan pembeli lebih banyak menggunakan penanda lingual "menyebut numeral": *Sepuluh ewu ... (01/B-VI/Pb:1); ... telung ewu ... (03/B-VI/Pb:2); ...ora duwe dhuwit, ... (05/B-VI/Pb:3);* dan hanya sekali tindak tutur penolakan pembeli yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar "tidak", yaitu: *..., emoh ... (07/B-VI/Pb:4).*

Penolakan pembeli yang menggunakan penanda lingual "menyebut numeral") ada tiga kali penggunaan, tetapi ada sekali yang sebenarnya merupakan gabungan penolakan dengan cara menyatakan "tidak" dan "menyebut numeral" dengan variasi yang berbeda, yaitu: *...ora duwe dhuwit, ... (05/B-VI/Pb:3).* Penanda lingual itu menunjukkan tindak tutur penolakan yang menyatakan "tidak" dan tindak tutur secara keseluruhan, *ora duwe dhuwit* menunjukkan penolakan yang disebabkan oleh ketidakpunyaan uang ("menyebut numeral").

Penolakan penjual lebih banyak menggunakan penanda lingual dengan kata pendesak ingkar "tidak", seperti: *Ora olih (02/B-VI/Pj:1); ya ora olih (04/B-VI/Pj:2);* dan sekali tindak tutur

penolakan penjual yang menggunakan penanda lingual, *Ya, njaluk Bose lah (06/B-VI/Pj:3)*.

Penolakan pembeli dan penjual yang menggunakan penanda lingual dengan kata pendesak ingkar "tidak" dinyatakan dengan dua variasi yang berbeda. Pembeli menggunakan penanda lingual dengan kata pendesak ingkar, *emoh* sedangkan penjual menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, *Ora olih*.

Khusus untuk tindak tutur penolakan penjual yang menggunakan penanda lingual, *Ya, njaluk Bose lah* sebenarnya juga "menyebut numeral", tetapi penyebutan numeral itu tidak tertuturkan. Jadi, tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual itu dapat dikategorikan sama dengan "menyebut numeral."

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli: *Sepuluh ewu, ya? (01/B-VI/Pb:1)*; *Tuku telung ewu bae, nggo asem-asem (03/B-VI/Pb:2)*; dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Ya, njaluk Bose lah (06/B-VI/Pj:3)* merupakan jenis tindak tutur direktif.

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli tersebut pada dasarnya merupakan permintaannya kepada penjual agar harga yang ditawarkan boleh dibeli dengan harga yang telah disebutkan nominalnya tadi. Pembeli tidak mau atau menolak harga tawar yang diberikan oleh penjual, hanya saja tuturan penolakannya tidak terungkap, tetapi dipendam dalam hati, sedang yang keluar adalah tindak tutur tersebut. Jadi, bila tindak tutur pembeli itu dilengkapi dan tertuturkan kira-kira akan nampak sebagai berikut: *emoh lah nem belas ewu, nyong njaluk regane sepuluh ewu ya? (01/B-VI/Pb:1)*; *nyong moh nem belas ewu, tuku telung ewu bae nggo asem-asem (03/B-VI/Pb:2)*.

Rangkaian penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Nyong ora duwe dhuwit, mung semena (05/B-VI/Pb:3)*; *ya, emoh.....isin lah, mandan kepriwe? (07/B-VI/Pb:4)* dan tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual: *Ora olih (02/B-VI/Pj:1)*; *Tuku telung ewu bae, ya ora olih (04/B-VI/Pj:2)*; termasuk jenis tindak tutur ekspresif.

Tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual dengan cara menyatakan "tidak" disebut sebagai tindak tutur ekspresif karena pada dasarnya tindak tutur itu merupakan ungkapan akibat dari tindak tutur yang dilakukan oleh mitra tutur pada interaksi sebelumnya. Tindak tutur, *Nyong ora duwe dhuwit, mung semena (05/B-VI/Pb:3)* tanggapan dari, *Tuku telung ewu bae, ya ora olih (04/B-VI/Pj:2)*. Tindak tutur, *ya, emoh.....isin lah, mandan kepriwe? (07/B-VI/Pb:4)*

tanggapan dari *Ya, njaluk Bose lah* (06/B-VI/Pj:3), dan seterusnya.

Rangkaian penolakan pembeli: *Sepuluh ewu, ya?* (01/B-VI/Pb:1); *Tuku telung ewu bae, nggo asem-asem* (03/B-VI/Pb:2); *Nyong ora duwe dhuwit, mung semena* (05/B-VI/Pb:3); dan penjual: *Ya, njaluk Bose lah* (06/B-VI/Pj:3) disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

Seperti halnya pada transaksi-transaksi yang lain, tindak tutur penolakan dengan cara "menyebut numeral" merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), karena pada dasarnya tindak tutur itu tidak tertuturkan semuanya dan yang tidak tertuturkan itu merupakan penolakan. Contohnya adalah (yang tercetak tebal merupakan tindak tutur penolakan yang tidak tertuturkan): ***emoh lah nem belas ewu, nyong njaluk regane sepuluh ewu, ya?*** (01/B-VI/Pb:1); ***nyong moh nem belas ewu, tuku telung ewu bae, nggo asem-asem*** (03/B-VI/Pb:2).

Rangkaian penolakan pembeli: *ya, emoh.....isin lah, mandan kepriwe?* (07/B-VI/Pb:4) dan penjual: *Ora olih* (02/B-VI/Pj:1); *Tuku telung ewu bae, ya ora olih* (04/B-VI/Pj:2); disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (l/lt/if).

Tindak tutur pembeli dan penjual dengan menyatakan "tidak" dikatakan sebagai tindak tutur yang disampaikan secara langsung (l), karena tindak tutur itu langsung menunjukkan penolakan dan mempunyai arti penolakan secara langsung tanpa harus merelasikan dengan konteks.

Semua tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual pada transaksi B-VI, mempunyai arti literal dan menggunakan ragam bahasa informal. Dikatakan mempunyai arti literal, karena arti yang terkandung di dalam tuturan sama artinya dengan yang dimaksudkan oleh penutur. Tindak tutur itu disebut informal, karena disampaikan oleh peserta tutur secara tidak lengkap, banyak yang disingkat, berlogat Banyumasan, dan berdialek Banyumasan. Hal-hal itu merupakan ciri-ciri tindak tutur yang mempunyai arti literal dan ciri-ciri bahasa informal (cf. Jumanto, 2011:62-63).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan pembeli: *Sepuluh ewu, ya?* (01/B-VI/Pb:1); *Tuku telung ewu bae, nggo asem-asem* (03/B-VI/Pb:2); *Nyong ora duwe dhuwit, mung semena* (05/B-VI/Pb:3);

dan penjual: *Ya, njaluk Bose lah* (06/B-VI/Pj:3) melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS).

Tindak tutur itu dikatakan melanggar prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan pembeli dan penjual belum lengkap masih ada informasi yang tidak tertuturkan atau masih memerlukan informasi tambahan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli dan menjual dapat diartikan lebih dari satu pengertian, yaitu menolak harga tawar, dapat pula berarti hanya menyebut numeral saja (tidak memenuhi maksim kualitas); informasi dengan cara "menyebut numeral" dan memerintahkan untuk meminta kepada majikannya (*Ya, njaluk Bose lah*) merupakan cara penolakan yang kurang tepat (melanggar maksim cara).

Tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kesantunan, karena: cara menolaknya disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur (cf. Brown dan Levinson, 1998:101); tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual menunjukkan tindak tutur yang tidak memaksakan kehendaknya, memberi pilihan kepada mitra tutur, bersikap ramah yang dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan pembeli: *ya, emoh....isin lah, mandan kepruwe?* (07/B-VI/Pb:4) dan penjual: *Ora olih* (02/B-VI/Pj:1); *Tuku telung ewu bae, ya ora olih* (04/B-VI/Pj:2); memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual tersebut di atas memenuhi prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual sudah proporsional sebagai tindak tutur penolakan (memenuhi maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli dan penjual benar-benar merupakan penolakan dan tidak mempunyai arti yang lain (memenuhi maksim kualitas); informasi yang disampaikan pembeli dan penjual merupakan tanggapan terhadap informasi yang disampaikan pada interaksi sebelumnya (memenuhi maksim relevansi); dan informasi yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dengan menyatakan "tidak" merupakan cara yang tepat untuk menyampaikan penolakan (memenuhi maksim cara).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kesantunan, karena: tindak tutur yang disampaikan pembeli dan penjual menunjukkan ketidaksetujuan terhadap mitra

tutur yang melanggar maksim kesepakatan. Tindak tutur yang demikian itu berarti tidak memenuhi salah satu kaidah tindak tutur yang santun (cf. Leech, 1996:32); tindak tutur penolakan pembeli dan penjual yang disampaikan secara langsung dapat mengancam muka mitra tutur. Tindak tutur yang mengancam muka mitra tutur adalah tindak tutur yang kurang santun (cf. Brown dan Levinson, 1998:129); tindak tutur penolakan dengan cara menyatakan "tidak" menunjukkan bahwa penutur tidak memberi pilihan kepada mitra tutur, sikap yang ditunjukkan kurang ramah dan dapat mengakibatkan atau memengaruhi rasa ketidaknyamanan bagi mitra tutur. Tindak tutur pembeli dan penjual yang semacam itu berarti melanggar kaidah kesantunan yang berarti pula tindak tuturnya kurang santun (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Pada transaksi B-VI, tindak tutur pembeli dan penjual mempunyai beberapa karakteristik, yaitu jika pembeli mengawali tawar-menawar dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual juga akan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, apalagi antara pembeli dan penjual sudah saling kenal dan mempunyai hubungan yang akrab.

Jika penjual kedudukan atau status sosialnya lebih tinggi dibandingkan pembeli dan jarak pragmatiknya dekat, pendapat bahwa "pembeli adalah raja" mulai memudar dan penjual berani memerintah kepada pembeli untuk melakukan sesuatu.

Jika hubungan antara pembeli dan penjual sangat akrab, tindak tuturnya lebih banyak berupa tindak tutur direktif, disampaikan secara langsung, dan tindak tuturnya lebih memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan.

1) Domain Penolakan pada Transaksi B-VII

PROSES TRANSAKSI B-VII

- Pembeli : *Kangkung pira?* 'Kangkung berapa?'
- Penjual : *Sewu limang atus.* 'Seribu lima ratus.'
- Pembeli : *Sewu bae lah (01/B-VII/Pb:1).* 'Seribu saja, ya.'
- Penjual : *Ora Ulih (02/B-VII/Pj:1).* 'Tidak boleh.'
- Pembeli : *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye, ora ulih? (03/B-VII/Pb:2).* 'Kangkungnya kaku-kaku seperti ini tidak boleh?.'

Penjual : (diam saja) (04/B-VII/Pj:2)

Pembeli : (tidak jadi beli terus beralih ke pedagang yang lain)

Konteks Transaksi:

- a) Tempat dan Waktu: di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas. Barang dagangan yang dijual adalah sayur-mayur. Waktu pengumpulan data: selasa, 5 April 2011, pukul 07.30 – 07.33.
- b) Situasi: informal, dalam bertransaksi antara penjual dan pembeli tidak ramai sehingga proses transaksi tidak terganggu oleh pembeli lain karena pada waktu data diambil tidak ada pembeli lain.
- c) Status: penjual (Masrikah=Mas) pekerjaannya murni sebagai seorang pedagang sayur-mayur. Mas tidak mempunyai pekerjaan sambilan lain hanya khusus berjualan sayur-mayur. Kelahiran Banyumas, 2 Maret 1965 atau umur 46 tahun. Latar belakang pendidikan lulusan SD. Alamat tinggal: Karangobar, Purwokerto, Banyumas. Pembeli (Titik Mulyani=TM) pekerjaan sebagai PNS (Guru). Kelahiran Grobogan, 22 Oktober 1962 atau umur 49 tahun dengan latar belakang pendidikan lulusan S1. Alamat tinggal: Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas. Hubungan antara penjual dan pembeli tidak saling kenal dan jarak usia tiga (3) tahun lebih muda penjual dibanding pembeli.
- d) Budaya: penjual (Mas) sejak kecil hingga kini hidup di Karangobar, Purwokerto, Banyumas, berada di kota Purwokerto. Interaksi kehidupan Mas didasari pada kehidupan masyarakat Karangobar dan masyarakat Purwokerto. Karena pusat kota Banyumas berada di Purwokerto maka budaya Mas masih berlatar budaya Banyumas. Adapun pembeli TM berdomisili di Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas. Hidup di lingkungan masyarakat Glempang sejak ikut pamanya setelah lulus SMA melanjutkan Ke D2 dan kemudian menjadi PNS dan mendapatkan suami yang asli Banyumas (Masa kecilnya hidup di Danyang, Purwodadi, Grobogan). Jadi, hidup dilingkungan masyarakat Banyumas setelah dewasa.

2) Taksonomi Penolakan

Pada transaksi B-VII, terdapat enam (6) kali satuan tuturan (interaksi), yaitu tiga kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh pembeli dan tiga kali tuturan (interaksi) dilakukan oleh penjual. Dari enam kali satuan tuturan (interaksi), ada empat kali tindak tutur penolakan, yaitu dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh pembeli dan dua kali tindak tutur penolakan dilakukan oleh penjual.

a) Penanda Lingual Penolakan

Tindak tutur pembeli dalam melakukan penolakan menggunakan penanda lingual: *Sewu bae lah (01/B-VII/Pb:1)*; *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye, ora ulih? (03/B-VII/Pb:2)* dan penjual menggunakan penanda lingual: *Ora Ulih (02/B-VII/Pj:1)*; (diam saja) *(04/B-VII/Pj:2)* atau tidak melakukan penolakan dengan bertutur.

Penolakan pembeli dengan cara "menyebut numeral" sudah sering dilakukan dalam beberapa transaksi, demikian halnya melakukan penolakan dengan cara mencela barang dagangan atau harga tawar juga sering dilakukan oleh pembeli. Tindak tutur pembeli dengan penanda lingual, *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih?* merupakan gabungan antara "menyebut numeral" dan menyatakan "tidak" yang disampaikan dalam bentuk kalimat tanya yang berfungsi untuk menegaskan tuturan yang dinyatakan.

Tindak tutur penjual dalam menyampaikan penolakan menggunakan penanda lingual, *Ora Ulih* atau menyatakan "tidak". Yang kedua, penjual melakukan penolakan tanpa penanda lingual, tetapi hanya dengan "diam" atau tidak melakukan tuturan. Dalam beberapa transaksi, baru sekali ini (pada transaksi B-VII) dilakukan tindak tutur penolakan dengan "diam" oleh penjual.

b) Rangkaian Penolakan

Rangkaian penolakan yang dilakukan pembeli, *Sewu bae lah (01/B-VII/Pb:1)* merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur direktif. Tindak tutur penolakan dengan cara "menyebut numeral" pada dasarnya pembeli meminta kepada penjual agar melakukan suatu tindakan, yaitu menyetujui harga yang dikehendakinya. Tindak tutur yang merupakan permintaan merupakan tindak tutur direktif (cf. Kredler, 1998:189).

Rangkaian penolakan yang dilakukan pembeli, *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih? (03/B-VII/Pb:2)* merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur verdiktif. Tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli itu menunjukkan bahwa pembeli melakukan penilaian terhadap keadaan barang dagangan yang sudah keras atau sudah tua. Barang dagangan kangkung yang sudah tua tidak cocok lagi untuk disayur, tetapi untuk makanan ternak, sehingga bagi pembeli dinilai harganya terlalu mahal. Tindak tutur yang penuturnya memberikan penilaian atau penghakiman terhadap orang lain, biasanya mitra tutur adalah tindak tutur verdiktif (cf. Kreidler, 1998:187)

Rangkaian penolakan yang dilakukan penjual, *Ora Ulih* (**02/B-VII/Pj:1**) merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur ekspresif. Tindak tutur penjual, *Ora Ulih* pada dasarnya merupakan ungkapannya dalam kerangka menanggapi tindak tutur pembeli pada interaksi sebelumnya. Tindak tutur mengenai sesuatu yang telah dikerjakan sebelumnya oleh mitra tutur disebut tindak tutur ekspresif (cf. Kreidler, 1998:189).

Rangkaian penolakan yang dilakukan penjual dengan cara "diam" saja atau tidak melakukan tuturan (**04/B-VII/Pj:2**) merupakan tindak tutur yang menggunakan jenis tindak tutur fatis. Penjual merasa harga yang ditawarkan dengan penawaran yang dilakukan oleh pembeli tidak ada kecocokan, terutama karena cara penolakan yang dilakukan pembeli dengan cara mengecam barang dagangan, maka pembeli mengambil tindakan lebih baik "diam" daripada bertutur melakukan penolakan.

Rangkaian penolakan penjual, *Ora Ulih* (**02/B-VII/Pj:1**) merupakan tindak tutur yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (l/lt/if).

Rangkaian penolakan atau penyangkalan pada dasarnya adalah menyatakan "tidak" (cf. Richard, Hull, dan Proctor, 1991:69; cf. Sudaryono, 1993; cf. Sudaryanto, 1994). Jadi, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual, *Ora Ulih* merupakan tindak tutur penolakan secara langsung, karena tindak tutur itu langsung menyatakan "tidak".

Rangkaian penolakan pembeli, *Sewu bae lah* (**01/B-VII/Pb:1**); *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye, ora ulih?* (**03/B-VII/Pb:2**) dan penjual, (diam saja) (**04/B-VII/Pj:2**) merupakan tindak tutur yang disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau dapat dipolakan (t.l/lt/if).

Rangkaian penolakan pembeli, *sewu bae lah* pada dasarnya menyatakan "tidak" hanya saja bagian itu tidak tertuturkan. Jika yang tidak tertuturkan itu dieksplicitkan (dicetak tebal), kira-kira tindak tuturnya adalah: ***Nyong emoh lah sewu limang atus, sewu bae lah.*** Jadi, tindak tutur penolakan dengan mengatakan, *sewu bae lah* merupakan tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l).

Rangkaian penolakan penjual dengan cara "diam" sebenarnya juga merupakan tindak tutur penolakan, tetapi seluruh penolakannya tidak tertuturkan. Hal ini dilakukan penjual agar tetap terjalin hubungan yang baik antara pembeli dan penjual. Tindakan "diam"

sama dengan menyatakan "tidak" (cf. Richard, Hull, dan Proctor, 1991:69).

Rangkaian penolakan pembeli dan penjual yang dituturkan pada transaksi B-VII, semuanya disampaikan secara lugas atau literal, artinya apa yang dituturkan sama dengan apa yang dimaksudkan. Ragam bahasa yang digunakan semuanya juga informal, karena tindak tutur yang disampaikan tidak lengkap, disingkat, berdialek dan berlogat Banyumasan (cf. Jumanto, 2011:62).

c) Prinsip Kerja Sama - Prinsip Kesantunan

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih?* (03/B-VII/Pb:2) dan penjual: *Ora Ulih* (02/B-VII/Pj:1); memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Penolakan yang disampaikan penjual dengan menyatakan "tidak" memenuhi prinsip kerja sama, karena: tindak tutur itu sudah proporsional sebagai informasi penolakan (memenuhi maksim kuantitas); tindak tutur itu benar-benar merupakan informasi penolakan dan tidak mengandung arti yang lain (memenuhi maksim kualitas); tindak tutur itu berhubungan dengan tindak tutur yang disampaikan oleh mitra tutur pada interaksi sebelumnya (sesuai maksim relevansi); tindak tutur dengan menyatakan "tidak" adalah cara yang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan (sesuai dengan maksim cara).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual itu melanggar prinsip kesantunan, karena: tindak tutur penolakan dengan cara menyatakan "tidak" berarti pula penutur tidak melakukan kesepakatan dengan mitra tutur, tindak tutur yang demikian melanggar maksim kesepakatan (cf. Leech, 1996:32); tindak tutur dengan cara menyatakan "tidak" merupakan tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung yang dapat mengancam muka mitra tutur. Tindak tutur yang mengancam muka mitra tutur merupakan tindak tutur yang kurang santun (cf. Brown dan Levinson, 1998:101); tindak tutur dengan cara menyatakan "tidak" menunjukkan ketidakramahan penutur yang dapat membuat rasa tidak nyaman bagi mitra tutur atau melanggar kaidah kesantunan (cf. Lakoff, 1973:298).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli: *Sewu bae lah* (01/B-VII/Pb:1); dan penjual, (diam saja) (04/B-VII/Pj:2) melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual tersebut di atas melanggar prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan penutur kurang lengkap sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kuantitas); informasi yang disampaikan penutur mempunyai arti yang belum pasti sebagai informasi penolakan (melanggar maksim kualitas); informasi yang disampaikan itu bukan cara yang tepat untuk menyampaikan informasi penolakan (melanggar maksim cara).

Penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual itu memenuhi prinsip kesantunan, karena: disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur sehingga memenuhi kaidah kesantunan (cf. Brown dan Levinson, 1998:129); tindak tutur itu menunjukkan tindak tutur yang ramah sehingga dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tutur (cf. Lakoff, 1973:298).

d) Karakteristik Penolakan

Karakteristik tindak tutur pembeli dan penjual pada transaksi B-VII, dapat dismpaikan ciri-cirinya. Jika pembeli memulai interaksi dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual akan mengikuti sesuai bahasa yang digunakan oleh pembeli. Dalam hal ini pembeli berbahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual juga berbahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Apabila pembeli ketika menyampaikan penolakan menggunakan penanda lingual (*Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih?*) yang mencela barang dagangan, penjual akan "diam" saja atau tidak mau melanjutkan transaksi lagi. Hal ini disebabkan oleh tindak tutur pembeli telah menyinggung perasaan penjual.

Jika tindak tutur penolakan pembeli disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if), tindak tutur penolakan penjual akan disampikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Jika tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-mS), tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual akan memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan atau berpola (mPK-tmS).

D. Tema-tema Penolakan Transaksi Jual-beli di Banyumas (B)

Berdasarkan deskripsi tindak tutur penolakan pada transaksi jual-beli di pasar tradisional di Banyumas (B), yaitu dari B-I sampai dengan B-VII, maka dapat dirangkum tindak tutur penolakan sebagai berikut.

- a. Tema B1: jika pembeli mengawali transaksi dengan menggunakan bahasa tertentu (Jawa bentuk *krama* atau bentuk *ngoko*, Indonesia), penjual akan mengikuti penggunaan bahasa itu hingga selesainya transaksi.

Tindak tutur penjual dalam bertransaksi selalu mengikuti tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli. Jika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, penjual juga akan berbahasa Jawa bentuk *krama*. Jika pembeli berbahasa Jawa bentuk *ngoko*, penjual akan berbahasa Jawa bentuk *ngoko*. Jika pembeli berbahasa Indonesia, penjual juga mengikuti berbahasa Indonesia.

Penjual lebih bebas dalam menggunakan bahasa atau selalu mengikuti bahasa yang digunakan pembeli karena latar belakang budaya Banyumas yang *egaliter* (sederajat) (Suwartono dalam <http://jurnal.ump.ac.id/-berkas/jurnal/44.pdf> diunduh 6 Juli 2010) sehingga tidak *ewuh pekewuh* 'segan' dalam bertindak tutur menggunakan bahasa apa pun. Budaya masyarakat Banyumas yang *egaliter* itu mengakibatkan perilakunya lebih bebas menyesuaikan diri dalam berinteraksi dengan orang lain.

Pembeli di Banyumas (transaksi B-I s.d. B-VII) rata-rata usianya di atas dua puluh lima tahun sehingga sudah menginjak dewasa. Pada tataran usia itu, masyarakat Banyumas bisa menyesuaikan dengan orang lain dalam bertindak tutur. Di kalangan anak muda, penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama* sudah jarang dituturkan. Bahasa Jawa bentuk *krama* dituturkan jika berinteraksi dengan orang yang berbahasa Jawa bentuk *krama* saja atau bahkan tidak bisa lagi berbahasa Jawa bentuk *krama* (Irawan dalam <http://www.goleti.com> diunduh 16 Juli 2010). Hal itu yang menyebabkan penjual masih bisa mengikuti tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli, baik menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* maupun baha Jawa bentuk *krama*.

Status atau kedudukan antara pembeli dan penjual tidak berpengaruh banyak terhadap tindak tutur yang dilakukan oleh mereka. Masyarakat Banyumas yang secara umum mempunyai budaya *manutan*, mudah menyesuaikan diri dengan orang lain, meskipun akar budayanya dari Sala dan Yogyakarta (Firdaus Tegar Firmanto dalam <http://www.google.co.id/ masyarakat> Banyumas, diunduh 7

Februari 2009). Akibatnya penjual akan mengikuti tindak tutur yang disampaikan pembeli apa pun statusnya.

Situasi, kondisi, dan tempat bertransaksi di pasar tradisional kurang berpengaruh pula terhadap bahasa yang dituturkan oleh pembeli maupun penjual. Mereka dalam bertindak tutur mengalir saja sebagai sebuah kebiasaan bertutur mengikuti dan menyesuaikan diri masing-masing. Khususnya penjual akan selalu mengikuti tindak tutur yang disampaikan oleh para pembeli yang bertransaksi dengannya.

Hubungan atau jarak pragmatik antara pembeli dan penjual juga tidak berpengaruh terhadap tindak tutur pembeli dan penjual, terutama penjual. Penjual akan selalu berusaha melayani pembeli dengan cara *manut* ‘mengikuti’ tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli. Fleksibilitas dan kemampuan mudah menyesuaikan diri dari budaya masyarakat Banyumas itu yang mengakibatkan tindak tutur penjual disampaikan mengikuti tindak tutur pembeli.

- b. Tema B2: tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar mempunyai variasi sesuai dengan tempat transaksi, yaitu: di Pasar Manis, Purwokerto menggunakan: *ora!* (05/B-I/Pb:4+07/B-I/Pb:5); *Mengko dhisit ...* (06/B-I/Pj:2); *Aja kesuwen pak, ...* (07/B-I/Pb:5); *Ya ora olih* (02/B-II/Pj:1); *Moh lah,* (05/B-II/Pb:3); *Pun mboten kirang,* (07/B-II/Pj:3); *Mboten* (10/B-II/Pj:5); *Mboten lah,* (02/B-III/Pj:1); *Enggih mboten angsal ...* (05/B-III/Pj:3); *ya...ora ulih lah* (10/B-III/Pj:6); *ora ulih kepriben?* (11/B-III/Pb:5). Di Pasar Wangon, Banyumas menggunakan: *mboten pareng, ...* (03/B-IV/Pj:1); *Enggih empun ..., yen ora ulih* (08/B-IV/Pb:5); *Nggak boleh* (02/B-V/Pj:1); *Nggak boleh, Bu* (05/B-V/Pj:2). Dan di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto menggunakan: *Ora olih* (02/B-VI/Pj:1); *ya ora olih* (04/B-VI/Pj:2); *...ora duwe dhuwit, ...* (05/B-VI/Pb:3); *emoh.....isin lah,* (07/B-VI/Pb:4); *Ora ulih* (02/B-VII/Pj:1).

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual menggunakan penanda lingual pendesak ingkar mempunyai beberapa variasi. Di Pasar Manis, Purwokerto ada lima varian, yaitu: *ora*, *mengko dhisit*, *aja*, *moh*, dan *mboten*. Di Pasar Wangon, ada dua varian, yaitu: *ora* dan *nggak*. Di Pasar Glempang, Bancar Kembar, ada dua varian, yaitu: *ora* dan *emoh*. Dari beberapa varian itu, tindak tutur penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar yang paling dominan digunakan adalah: *ora* ‘tidak’. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual yang menggunakan penanda lingual pendesak ingkar “tidak” disampaikan dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko* (*ora*,

mengko dhisit, aja, dan (e)moh), bahasa Jawa bentuk *krama* (*mboten*), dan bahasa Indonesia logat Betawi (*nggak*).

Penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar: *ora, mengko dhisit, aja, moh, dan mboten* di Pasar Manis, Purwokerto menunjukkan lebih lengkap dibandingkan dengan yang terdapat di Pasar Wangon dan Pasar Glempong. Selain itu, juga menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* dan bentuk *krama*. Hal itu dapat terjadi karena Pasar Manis Purwokerto terletak di kota yang pembelinya beragam dari berbagai kalangan, namun dominasi penggunaan bahasa tetap pada bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Tempat dan latar belakang pembeli yang pluralis yang mengakibatkan tindak tutur penolakan dengan kata pendesak ingkar “tidak” lebih bervariasi.

Penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar: *ora, mengko dhisit, aja, moh*, yang berbahasa Jawa bentuk *ngoko*, cenderung dilakukan oleh pembeli. Hal itu disebabkan oleh kedudukan pembeli lebih superior dibandingkan penjual dan pembeli memulai transaksi dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko*, sehingga penjual tinggal mengikuti bahasa yang digunakan pembeli.

Penolakan dengan penanda lingual pendesak ingkar: *mboten* dan berbahasa Jawa bentuk *krama* hanya dilakukan oleh penjual. Berdasarkan hasil wawancara (Lamp. B-IIb) dengan penjual, tindak tutur penolakan yang dituturkan penjual yang kadang-kadang berbahasa Jawa bentuk *krama* dan kadang-kadang bahasa Jawa bentuk *ngoko* merupakan kebiasaan sehari-hari yang munculnya secara spontan. Jadi, penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama* maupun bahasa Jawa bentuk *ngoko* disebabkan oleh kebiasaan sehari-hari dan bukan karena untuk menghormati pembeli.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar: *ora* dan *nggak* dilakukan oleh pembeli dan penjual di Pasar Wangon. Pembeli dan penjual lebih bebas dalam menggunakan bahasa dan ada tiga varian, yaitu berbahasa Jawa bentuk *krama*, bahasa Jawa bentuk *ngoko*, dan bahasa Indonesia logat Betawi.

Tiga varian penggunaan bahasa itu disebabkan oleh letak geografis Pasar Wangon, Banyumas yang dekat dengan terminal Bus yang menjadi tempat transit orang-orang yang bepergian dari Yogyakarta dan sekitarnya menuju Bandung atau Jakarta. Tentu saja orang-orang itu menggunakan bahasa masing-masing dengan logat masing-masing dan bertemu di daerah Wangon. Akibatnya adalah masyarakat di sekitar terminal Bus Wangon dan Pasar Wangon dapat menggunakan beragam bahasa tergantung para peserta tutur.

Asal-usul penjual juga berpengaruh dalam penggunaan bahasa. Penjual di Pasar Wangon pada transaksi B-IV, suaminya berasal dari Bantul Yogyakarta, dan dalam pergaulan keluarga sehari-hari masih terpengaruh oleh bahasa Jawa Yogyakarta. Ketika pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dapat melayani dengan bahasa Jawa bentuk *krama* pula.

Pada transaksi B-V, penjual seorang terpelajar dan sedang menyelesaikan kuliah, mempunyai beberapa tempat jualan di beberapa pasar tradisional. Transaksi dimulai oleh penjual dengan menanyakan kepada pembeli tentang barang yang akan dibeli dengan menggunakan bahasa Indonesia. Pembeli menjawab dengan bahasa Indonesia yang diselingi dengan bahasa Jawa. Tindak tutur penolakan penjual dengan menggunakan penanda lingual *nggak*, tidak lepas dari latar belakang pengalaman dan pengetahuan penjual. Usianya yang masih muda, masih kuliah, mempunyai tempat jualan di beberapa pasar, mengakibatkan penggunaan bahasa sehari-hari lebih banyak menggunakan bahasa Indonesia. Kebiasaan ini terbawa dan memengaruhi ketika penjual melakukan transaksi.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, *ora* dan *emoh* dilakukan oleh pembeli dan penjual di Pasar Glempang, Bancar Kembar. Pada transaksi B-VI, tindak tutur penolakan dengan menggunakan pendesak ingkar dilakukan oleh pembeli dan penjual. Pembeli menggunakan pendesak ingkar, *emoh lah*, sedangkan penjual menggunakan pendesak ingkar, *ora olih*. Pembeli dan penjual saling menolak secara langsung dengan penanda lingual pendesak ingkar disebabkan oleh hubungan yang akrab antara pembeli dan penjual.

Penolakan pembeli dan penjual pada dasarnya sama, yaitu menyatakan “tidak” tetapi pilihan katanya berbeda dengan dua tempat lainnya. Penanda lingual pendesak ingkar: *ora olih* dan *emoh lah* dituturkan oleh pembeli dan penjual dengan logat Banyumasan yang sangat jelas. Hal itu disebabkan oleh pembeli dan penjual adalah orang asli Banyumas, pengetahuan di antara mereka terbatas (artinya penggunaan bahasa di luar Banyumasan kurang berpengaruh pada mereka), dan hubungan mereka yang akrab sehingga cenderung murni menggunakan bahasa Banyumasan.

Tempat tinggal antara pembeli dan penjual tidak terlalu jauh, pembeli merupakan pelanggan tetap (sebagai Pembantu Rumah Tangga, pembeli selalu berbelanja setiap hari). Jarak rumah majikan dari pembeli dengan Pasar Glempang kurang lebih dua puluh (20) meter saja. Keadaan ini yang mengakibatkan tindak tutur penolakan

yang dilakukan oleh pembeli dan penjual menggunakan penanda lingual pendesak ingkar: *ora olih* ‘tidak boleh’ dan *emoh lah* ‘tidak mau lah’ *kenthal* dengan logat Banyumasan. Penanda lingual pendesak ingkar, *ora olih* kadang-kadang dituturkan *ora ulih* yang pada dasarnya keduanya sama, hanya varian bunyi yang terdengar berbeda. Di Pasar Manis juga menggunakan varian bunyi itu seperti di Pasar Glempang.

- c. Tema B3: jika status sosial penjual lebih tinggi dibandingkan pembeli dan jarak pragmatik antara penjual dan pembeli dekat atau berhubungan akrab, maka teori yang mengatakan bahwa pembeli adalah “Raja” tidak berlaku lagi.

Hasil wawancara dengan pembeli dan penjual (Lamp. B-VIb) menunjukkan bahwa hubungan antara pembeli dan penjual sudah saling kenal bahkan sangat akrab di antara keduanya. Pembeli sering belanja barang dagangan penjual dan menjadi pelanggan tetapnya. Keakraban ini mengakibatkan pembeli berani membeli dengan cara *nibakke* (membeli dengan uang yang dimilikinya) dan sebaliknya penjual berani memerintah pembeli agar meminta uang kepada majikannya. Pembelian dengan cara *nibakke* itu untuk kepentingan pembeli sendiri sebagai Pembantu Rumah Tangga dan bukan belanja untuk majikannya. Jika pembelian itu atas suruhan majikannya, maka uang telah tersedia, tetapi karena untuk dirinya sendiri, maka pembeli hanya mempunyai uang yang terbatas dan akibatnya terungkap tuturan itu.

Berdasarkan kedudukan atau status pembeli dan penjual, pembeli sebagai Pembantu Rumah Tangga lebih inferior dibandingkan penjual sebagai pedagang daging. Kedudukan penjual yang lebih tinggi itu yang mengakibatkan tindak tutur penjual cenderung direktif (berani memerintah pembeli), selain itu, penyebabnya juga karena hubungan akrab di antara mereka yang mengakibatkan jarak pragmatiknya menjadi dekat. Kedekatan jarak pragmatik antara pembeli dengan penjual mengakibatkan tindak tuturnya bebas atau kurang santun, tidak menggunakan bahasa formal, dan tidak menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14).

Jarak pragmatik antara pembeli dan penjual yang begitu dekat mengakibatkan kebebasan bertindak tutur di antara mereka dalam berinteraksi. Kebebasan itu pula yang meruntuhkan teori yang menganggap bahwa pembeli adalah ‘Raja’. Pada transaksi B-VI, penjual tidak menganggap pembeli sebagai ‘Raja’, tetapi sebaliknya malah dianggap sebagai teman. Jarak pragmatik yang dekat juga

berakibat tindak tutur mereka kurang santun dan cenderung menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*.

Latar belakang budaya Banyumas yang menyatu dalam diri pembeli dan penjual berpengaruh terhadap tindak tutur mereka juga. Logat Banyumasan yang *kenthal*, varian penanda lingual yang digunakan untuk menolak berbeda dengan penanda lingual yang digunakan oleh pembeli dan penjual di Pasar Manis maupun Pasar Wangon. Kata-kata seperti *kreweadan* (sedikit daging yang masih melekat di tulang belulang), *bae lah* 'itu saja', *nyong* 'saya', *semena* 'hanya itu', *kepriwe/kepriben* 'bagaimana', *mandan* 'terus', *rika* 'kamu', dan sebagainya, dapat ditemukan pada transaksi B-VI dan jarang ditemukan pada transaksi di tempat lain.

Pada transaksi B-VII, penjual melakukan penolakan dengan "diam". Cara penolakan yang demikian kurang lazim dilakukan oleh penjual. Dalam budaya Jawa, sikap "diam" bisa diartikan setuju, tetapi dalam suatu interaksi tawar-menawar sikap "diam" dapat berarti tak acuh terhadap mitra tutur atau tidak santun. Meskipun menurut pandangan Brown dan Levinson (1992:) tindak tutur *don't do the FTA* merupakan tindak tutur yang santun, tetapi dalam konteks transaksi B-VII, justru kurang santun. Dalam konsep budaya Jawa, jika seseorang sedang bercakap-cakap dengan orang lain harus menanggapi. Dan jika tidak menanggapi apalagi "diam", maka sikap itu dianggap tak santun. Semakin penutur tidak menanggapi mitra tutur dalam bertransaksi semakin tidak santun sikap penutur itu. Jadi, transaksi B-VII juga menunjukkan sikap penjual tidak menganggap bahwa 'pembeli adalah raja'.

Berdasarkan wawancara dengan penjual (Lamp. B-VIIb), penyebab sikap penjual yang "diam" itu adalah tindak tutur pembeli yang mengecam barang dagangannya, dan kelihatannya watak penjual agak *ceklekan aten* 'mudah pupus'. Kecaman pembeli yang menganggap kangkung dagangannya sudah keras, diterima oleh penjual sebagai penghinaan, karena kangkung yang sudah keras atau *kaku-kaku* itu tidak layak lagi dikonsumsi oleh manusia, tetapi cocok untuk makanan binatang (Babi, Kambing atau Itik). Ketika pembeli mengecam kangkungnya semacam itu, penjual agak tersinggung sehingga tidak mau menanggapi lagi atau "diam" saja.

- d. Tema B4: tindak tutur penolakan pembeli dengan cara “menyebut numeral” lebih dominan dibandingkan penjual. Sebaliknya tindak tutur penolakan penjual dengan penanda lingual pendesak ingkar lebih dominan dibandingkan tindak tutur penolakan pembeli.

Penolakan yang disampaikan pembeli lebih dominan menggunakan cara menurunkan harga dengan “menyebut numeral”nya saja. Cara itu selalu digunakan oleh pembeli, karena kebiasaan dalam bertransaksi sehari-hari penolakan secara langsung jarang dilakukan dan memilih cara penolakan tidak langsung. Penolakan secara langsung dengan penanda lingual pendesak ingkar tidak tertuturkan hanya ada di dalam hatinya saja (struktur dalam/*deep structure* dari de Seassure, 1973) dan yang tertuturkan struktur luar/*surface structure*-nya saja, yaitu “menyebut numeral”.

Pembeli tidak menuturkan penolakan secara langsung dengan mengatakan “tidak” tetapi hanya “menyebut numeral” saja sesuai dengan jumlah harga yang dikehendaki. Cara ini lebih efektif dan penjual sudah dapat memahami bahwa pembeli tidak setuju dengan harga yang ditawarkan tetapi meminta harga sesuai dengan numeral yang disebutkan pembeli.

Tindak tutur dengan cara menurunkan harga selalu dilakukan dalam setiap tawar-menawar pada suatu transaksi di pasar tradisional sehingga menjadi kebiasaan dan kewajaran jika pembeli dan penjual menggunakan cara itu. Pada dasarnya pembeli atau penjual menolak dengan “menyebut numeral” adalah tindak tutur direktif, yaitu pembeli menolak dengan cara meminta kepada penjual agar menyetujui harga sesuai dengan harga yang dikehendaki (numerial yang disebutkan).

Kebiasaan cara penolakan dengan menurunkan harga semacam itu berlangsung di setiap transaksi tawar-menawar di pasar-pasar tradisional. Karena sudah menjadi kebiasaan, maka para peserta tutur memahami maksud tuturan itu, meskipun sebenarnya tuturan penolakan dengan “menyebut numeral” merupakan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan.

Akibat selanjutnya dari kebiasaan pembeli melakukan penolakan dengan “menyebut numeral” atau dengan cara menurunkan harga adalah penjual menanggapi pernyataan itu dengan mengatakan “ya” atau “tidak”. Jika penjual melakukan penolakan, maka yang dituturkan adalah menyatakan “tidak”. Tindak tutur penolakan pembeli dengan cara menurunkan harga, jika tidak disetujui oleh penjual, maka penjual akan selalu menolak dengan menyatakan “tidak” dan kadang-kadang diselingi dengan

menurunkan harga tawar atau memberi penjelasan.

Penolakan penjual dengan cara hanya menyatakan “tidak” dan menyatakan “tidak” diikuti dengan menurunkan harga atau memberi penjelasan, merupakan tindak tutur penolakan yang dominan dilakukan oleh penjual dan jarang atau bahkan tidak pernah dilakukan oleh pembeli. Hal itu disebabkan oleh usaha penjual untuk mempertahankan harga dan usaha pembeli untuk mendapatkan harga yang murah. Jadi, usaha pembeli untuk mendapatkan harga murah adalah melakukan penolakan dengan cara menurunkan harga, sedangkan usaha penjual untuk mempertahankan harga adalah melakukan penolakan dengan cara menyatakan “tidak”.

- e. Tema B5: tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual di Pasar Wangon, Banyumas lebih bervariasi dan beragam. Bahasa Jawa standar Yogya-Surakarta, bahasa Jawa Banyumasan, bahasa Betawi, dan bahasa Indonesia digunakan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli.

Bahasa yang digunakan dalam bertindak tutur oleh pembeli dan penjual di Pasar Wangon lebih kompleks dibandingkan dengan yang digunakan pembeli dan penjual di Pasar Manis, Purwokerto dan Pasar Glempang, Bancar Kembar. Sebagian besar transaksi tawar-menawar di Pasar Wangon menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan, bahasa Jawa bentuk *krama* Banyumasan dan Yogyakarta/Surakarta, Bahasa Betawi, dan bahasa Indonesia. Di Pasar Manis, Purwokerto sebagian besar menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan dan bahasa Indonesia. Di Pasar Glempang Bancar Kembar sebagian besar menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan.

Di Pasar Wangon, tindak tutur penjual mengikuti bahasa yang digunakan oleh pembeli yang kebanyakan tindak tutur pembeli menggunakan beberapa bahasa tergantung pembelinya. Kekhasan tindak tutur penjual di Pasar Wangon adalah penggunaan bahasa Jawa bentuk *krama* Yogyakarta/Surakarta (transaksi B-IV), meskipun pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan dan kadang-kadang bahasa Jawa bentuk *ngoko* Yogyakarta/Surakarta.

Penggunaan bahasa Jawa Yogyakarta/Surakarta oleh penjual disebabkan latar belakang budaya penjual yang telah akrab dengan masyarakat/keluarga di Yogyakarta (suami, penjual berasal dari Bantul, Yogyakarta dan penjual lama tinggal di Bantul) sehingga ketika ada pembeli yang tuturannya berlogat agak ke Yogyakarta, penjual langsung menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Dari pihak pembeli, ternyata aslinya berasal dari Salatiga yang berarti latar

belakang budayanya dekat dengan masyarakat Surakarta, sehingga sangat wajar jika tuturannya berlogat Surakartan terkadang muncul.

Pada transaksi B-V, tindak tutur penjual lebih banyak menggunakan bahasa Indonesia yang terkadang menggunakan bahasa Betawi. Tindak tutur penjual ini disebabkan oleh keterpelajarannya, pengetahuan, dan pengalamannya yang luas di kalangan akademik dan usaha dagang yang dimiliki. Pengalaman penjual ini, tentu saja banyak berhadapan atau berinteraksi dengan pembeli-pembeli yang menggunakan bahasa beragam. Nampaknya pengalaman penjual ini yang mengakibatkan penggunaan bahasa Indonesia lebih nyaman baginya dibandingkan dengan menggunakan bahasa yang lain.

Bagi pembeli pada transaksi B-V, karena yang memulai transaksi tawar-menawar adalah penjual yang menggunakan bahasa Indonesia, mengakibatkan pembeli menggunakan bahasa Indonesia yang terkadang juga muncul bahasa Jawa. Hal itu disebabkan oleh latar belakang pembeli yang asli kelahiran Banyumas sehingga bahasa “Ibu”nya belum bisa ditinggalkan atau pengaruhnya masih kuat. Pengalaman yang berbeda antara pembeli dan penjual, mengakibatkan tindak tutur mereka mempunyai cirinya masing-masing.

Penggunaan bahasa di Pasar Manis dan Pasar Glempang berbeda dengan yang ada di Pasar Wangon. Meskipun di Pasar Manis pembelinya lebih pluralis (dari beberapa kalangan), namun penggunaan bahasa yang digunakan masih dominan bahasa Jawa bentuk *ngoko* yang kadang-kadang menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dan bahasa Indonesia.

- f. Tema B6: tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto lebih spesifik/khas pada penggunaan bahasa Jawa Banyumasan dengan logat dan dialeknya.

Tindak tutur yang disampaikan oleh pembeli dan penjual di Pasar Glempang, Bancar Kembar dominan menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan dengan dialek dan logat yang *kenthal* Banyumasan. Selain itu, hubungan antara pembeli dan penjual (transaksi B-VI) lebih akrab sehingga mendekatkan jarak pragmatik. Kedekatan jarak pragmatik antara pembeli dan penjual itu yang mengakibatkan penggunaan bahasa Jawa bentuk *ngoko* Banyumasan yang khas dan berbeda dengan penggunaan bahasa yang dituturkan oleh pembeli dan penjual di Pasar Manis maupun di Pasar Wangon.

Situasi dan kondisi, serta waktu terjadinya transaksi di pagi hari, sekitar pukul 07.00, teridentifikasi bahwa para pembeli adalah orang-orang yang tinggal di sekitar Pasar Glempang. Kebanyakan masyarakat yang tinggal di sekitar dan belanja di Pasar adalah penduduk asli, sehingga ketika melakukan interaksi, tindak tuturnya menggunakan bahasa Jawa Banyumasan.

Pada transaksi B-VII, penjual setelah melakukan penolakan dengan menyatakan *ora ulih* 'tidak boleh' interaksi berikutnya hanya "diam" saja. Cara yang dilakukan oleh penjual semacam itu tidak biasa bagi masyarakat Banyumas, karena masyarakat Banyumas lebih suka *cablaka* 'lugas, jujur apa adanya' (cf. Harianto Santoso, ed. 2003:314). Jadi, sikap "diam" penjual dalam konteks ini, menunjukkan kepribadian individual penjual dan tidak mencerminkan masyarakat Banyumas. Hal itu disebabkan oleh rasa ketersinggungan penjual dari tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli ketika mengecek barang dagangannya, yaitu kangkung yang dinilai *kaku-kaku* 'keras'.

- g. Tema B7: pembeli dalam menyampaikan tindak tutur penolakan lebih dominan dilakukan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Adapun penjual dalam menyampaikan tindak tutur penolakan lebih dominan dilakukan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli dapat dipolakan: (1) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan menegaskan penawaran harga salah atau tidak, dilanjutkan mencela harga tawar yang mahal; (2) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan mencela harga tawar, dilanjutkan mengalihkan pembelian barang dagangan; (3) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan menegaskan kembali jumlah barang dagangan, dilanjutkan penolakan dengan cara menurunkan harga tawar; (4) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan berpura-pura lupa, yaitu menanyakan kembali jumlah harga tawar; (5) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar; (6) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga, dilanjutkan menegaskan dengan kata pendesak ingkar dalam intonasi tanya; (7) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara mencela harga tawar, dilanjutkan dengan menurunkan harga tawar; (8) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar, dilanjutkan dengan mengurangi barang dagangan; (9) penolakan

secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar; (10) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan menyetujui penawaran harga awal tetapi ditambah barang dagangan; (11) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan penjelasan, dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar dalam intonasi tanya; (12) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara *nibakke*; (13) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara memberi alasan; (14) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar dilanjutkan memberi alasan; (15) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara mencela barang dagangan, dilanjutkan mengaskan dengan kata pendesak ingkar dengan intonasi tanya; (16) penolakan langsung (l) dengan kata pendesak ingkar dalam intonasi tanya, dilanjutkan menurunkan harga; (17) penolakan tidak langsung (t.l) dengan cara minta penjelasan; (18) penolakan tidak langsung (t.l) dengan cara membandingkan harga di toko; (19) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menegaskan; (20) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan pujian, dilanjutkan menurunkan harga; (21) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga dengan intonasi tanya; (22) penolakan secara langsung (l) minta penjelasan dengan kata pendesak ingkar dilanjutkan dengan penegasan; (23) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali meminta penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga; dan (24) penolakan secara langsung (l) diawali menyetujui beberapa barang pembelian, dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar untuk barang dagangan tertentu.

Dari beberapa pola rangkaian tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli, pola yang paling dominan adalah menyampaikan penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar, mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal. Hal itu terjadi disebabkan oleh usaha pembeli untuk mendapatkan harga semurah-murahnya dengan cara menurunkan harga tawar sampai serendah-rendahnya.

Rangkaian penolakan yang disampaikan penjual polanya adalah: (1) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara memberi penjelasan; (2) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara *semaya* 'memberi alasan'; (3) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar; (4) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara mengurangi harga tawar; (5) Penolakan secara langsung (l) menegaskan pernyataannya dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan mengurangi harga tawar; (6) penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, diikuti minta dibelaskasihani, dilanjutkan mengurangi harga tawar; (7) penolakan

secara langsung (1) dengan kata pedesak ingkar, dilanjutkan memberi penjelasan; (8) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara memuji; (9) penolakan secara langsung (l) diawali dengan memuji, dilanjutkan penolakan dengan kata pedesak ingkar; (10) penolakan secara langsung (l) dengan kata pedesak ingkar, dilanjutkan merendahkan diri; (11) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan penjelasan, dilanjutkan mengurangi harga tawar; (12) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara merendah, dilanjutkan dengan penjelasan; (13) penolakan secara langsung (l) diawali dengan menegaskan jumlah pembelian, dilanjutkan penolakan dengan kata pedesak ingkar; (14) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menyuruh; (15) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara “diam”; (16) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’; (17) penolakan secara langsung (l) menegaskan kembali dengan kata pedesak ingkar; (18) penolakan secara langsung (l) dengan kata pedesak ingkar, dilanjutkan penjelasan secara tegas; (19) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali memberi pilihan, dilanjutkan berjanji memberi harga murah; (20) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali menghitung jumlah barang, dilanjutkan penjelasan; (21) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan penjelasan, dilanjutkan meminta menambah numeral; (22) penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali penegasan numeral, dilanjutkan menunjuk barang dagangan; (23) penolakan secara langsung (l) dengan kata pedesak ingkar, dilanjutkan menunjuk barang; dan (24) penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan meminta menambah numeral.

Rangkaian penolakan pembeli dan penjual seperti yang telah diuraikan sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7

Rangkaian Penolakan Pembeli dan Penjual

No.	Rangkaian tindak tutur pembeli	Transaksi	No.	Rangkaian tindak tutur penjual	Transaksi
1	t.l/minta ketegasan harga, dilanjutkan mencela harga tawar	B-I	1	t.l/menjelaskan	S-I, S-II _{2x} , S-III, S-VI, S-VII/ B-I
2	t.l/mencela harga, dilanjutkan mengalihkan pembicaraan	B-I	2	t.l/ <i>semaya</i> ‘menangguhkan’	B-I

3	t./menegaskan jumlah barang, dilanjutkan menurunkan harga tawar	B-II	3	l/menyatakan "tidak"	S-II, S-III, S-IV, S-V2x, S-VII/ B-II2x, B-V2x, B-VI, B-VII
4	t./pura-pura lupa harga tawar	S-II, S-IV, S-VI/ B-II	4	t./mengurangi harga	B-II
5	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan menurunkan harga	S-III/ B-II	5	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan mengurangi harga tawar	B-II
6	t./menurunkan harga, dilanjutkan menyatakan "tidak" dengan intonasi tanya	S-I, S-IV, S-VII/ B-II	6	l/menyatakan "tidak" diikuti minta dibelaskasihani, dilanjutkan menurunkan harga	B-III, B-IV
7	t./mencela harga tawar, dilanjutkan menurunkan harga	S-IV, S-VI/ B-II, B-IV	7	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan penjelasan	B-I, B-III
8	t./menurunkan harga, dilanjutkan mengurangi barang dagangan	B-III	8	t./memuji	B-III
9	t./menurunkan harga	S-III, S-VII/ B-III, B-IV2x, B-V2x, B-Vi, B-VII	9	l/diawali pujian dilanjutkan menyatakan "tidak"	B-III
10	t./setuju harga tawar awal, dilanjutkan menambah barang dagangan	B-III	10	t./diawali penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga	B-IV
11	t./diawali penjelasan, diikuti	S-V2x/ B-	11	t./diawali penjelasan,	S-VI/ B-

	menyatakan “tidak” dalam intonasi tanya	III		dilanjutkan mengurangi harga	IV
12	t./ <i>nibake</i> ‘membeli dengan uang yang dipunyai’	B-VI	12	t./merendahkan diri, dilanjutkan penjelasan	B-IV
13	t./memberi alasan	S-II/B-V	13	l/diawali penjelasan, dilanjutkan menyatakan “tidak”	B-VI
14	l/menyatakan “tidak” dilanjutkan memberi alasan	B-VI2x	14	t./menyuruh	B-VI
15	t./mencela barang dagangan, dilanjutkan menyatakan “tidak” dengan intonasi tanya	B-VII	15	t./”diam”	B-VII
16	l/menyatakan “tidak” dengan intonasi Tanya, dilanjutkan t./menurunkan harga	S-I	16	t./ <i>matur nuwun</i> ‘terima kasih’	S-I, S-VII
17	t./minta penjelasan	S-I, S-VI	17	l/penegasan “tidak”	S-I
18	t./membandingkan dengan yang lain	S-I	18	l/penegasan “tidak” dilanjutkan penjelasan secara tegas.	S-II
19	t./menegaskan pernyataan sebelumnya	S-II	19	t./memberi pilihan, dilanjutkan berjanji	S-II
20	t./diawali memuji, dilanjutkan menurunkan harga	S-II	20	t./menghitung jumlah barang, dilanjutkan penjelasan	S-IV

21	t.l/diawali penegasan, dilanjutkan menurunkan harga	S-V	21	t.l/diawali penjelasan, dilanjutkan meminta menambah nominal	S-IV
22	l/menyatakan “tidak” dilanjutkan penegasan	S-V	22	t.l/penegasan nominal, dilanjutkan menunjuk barang dagangan	S-V
23	t.l/minta penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga	S-VI	23	l/mrnyatakan “tidak” dilanjutkan menunjuk barang dagangan	S-V
24	l/setuju dengan beberapa barang, dilanjutkan dengan menyatakan “tidak untuk barang tertentu	B-I	24	t.l/minta ditambah nominalnya	S-V

Dari rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual, pola yang paling dominan adalah penolakan secara langsung (I) dengan kata pedesak ingkar. Tindak tutur penolakan semacam itu disampaikan oleh penjual disebabkan oleh usaha penjual untuk mempertahankan harga tawar agar tetap mendapatkan untung. Tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual dengan kata pedesak ingkar diikuti dengan mengurangi harga tawar bisa saja terjadi, namun penjual tetap melakukan itu dalam batas minimal keuntungan. Jadi, pengurangan harga tawar oleh penjual untuk mencapai kesepakatan harga dengan pembeli, tetapi penjual tetap mendapatkan keuntungan.

BAB V

**PERBANDINGAN PENOLAKAN
DALAM TRANSAKSI JUAL-BELI DI PASAR
TRADISIONAL SURAKARTA (S)
DAN BANYUMAS (B)**

Pada susbab ini, diuraikan persamaan dan perbedaan tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi jual-beli di pasar tradisional di Surakarta dan di Banyumas. Untuk itu, terlebih dahulu digambarkan secara menyeluruh tindak tutur penolakan pada setiap interaksi dalam setiap transaksi, yaitu transaksi S-I sampai dengan S-VII dan transaksi B-I sampai dengan transaksi B-VII. Gambaran dipaparkan dalam bentuk kolom-kolom yang berisi tentang: penanda lingual penolakan, rangkaian tindak tutur penolakan, jenis tindak tutur penolakan, dan prinsip Kerja Sama – prinsip Kesantunan.

Tabel 8

Perbandingan Penolakan Pembeli dan Penjual Di Surakarta dan Banyumas

No	Transaksi I-VII	Temuan Data	Pembeli		Penjual	
			S	B	S	B
1	Rangkaian TT					
	1	/lt/if	3	6	9	11
	2	t./lt/if	16	21	12	11
	3	/lt/if+t./lt/if	2	1	-	2
	4	/lt/if+l./lt/if	-	-	1	-
	5	t./lt/if+t./lt/if	4	3	1	-
2	Penanda lingual					
	1	p.t (eks)	3	6	9	11
	2	Mrn.h (dir)	9	-	12	-
	3	Mcl (vdt)	2	3	-	-
	4	Als (ast)	1	-	-	-
	5	Mjls (eks)	1	1	-	-

	6	Bnd (ast)	2	-	-	-
	7	Mj (eks)	1	-	-	1
	8	Pr (fts)	1	1	-	-
	9	Pgs (ast)	1	2	1	2
	10	Mnt (dir)	-	-	1	5
	11	Tk (fts)	-	-	2	-
	12	Alh (ast)	-	1	1	1
	13	Plh (ast)+jj (kmf)	-	-	1	-
	14	p.t+mrnh (eks+dir)	-	1	-	-
	15	Mcl+mrn.h (vdt+dir)	-	2	-	-
	16	Mrn.h+kr (dir+dir)	-	1	-	-
	17	p.t+mnt (eks+dir)	-	-	-	1
	18	Mrd (fts)	-	-	-	1
	19	Myrh (dir)	-	-	-	1
	20	Nbk (dir)	-	1	-	-
	21	Dm (fatis)	-	1	-	-
3	Prinsip KS – Prinsip S					
	1	mPK-tmS	4	2	9	10
	2	tmPK-tmS	1	-	-	1
	3	tmPK-mS	12	13	13	8
	4	tmPK-tmS+tmPK-tmS	-	-	-	2
	5	tmPK-tmS+tmPK-mS	2	3	-	-
	6	tmPK-mS+mPK-tmS	-	-	-	1
	7	mPK-tmS+tmPK-mS	1	1	-	1
	8	tmPK-mS+tmPK-mS	4	1	-	-
	9	mPK-tmS+tmPK-mS+tmPK-mS	-	-	-	2

- a) Rangkaian penolakan yang disampaikan secara langsung (menyatakan penolakan) oleh pembeli di Surakarta dari tujuh transaksi sejumlah tiga kali (3x) penolakan dan sembilan kali (9x) penolakan oleh penjual. Adapun di Banyumas enam kali (6x) oleh pembeli dan sebelas kali (11x) oleh penjual. Bentuk tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) yang disampaikan oleh pembeli di Surakarta sebanyak enam belas kali (16x) dan dua belas kali (12x) oleh penjual. Adapun di Banyumas dua puluh satu kali (21x) oleh pembeli dan sebelas kali (11x) oleh penjual. Selebihnya merupakan variasi dari langsung dan tidak langsung.

- b) Penanda lingual yang dituturkan oleh pembeli/penjual (di Surakarta) adalah: 5/11 dengan menggunakan kata pendesak ingkar “tidak” (p.t); 9/- dengan cara menurunkan harga (mrn.h); 4/- dengan cara mencela (mcl); 1/- dengan cara memberi alasan (als); 1/6 dengan cara menjelaskan (mjls); 2/- dengan cara membandingkan (bnd); 1/- dengan cara memuji (mj); 1/- dengan cara berpura-pura (pr); 1/1 dengan cara menegaskan kembali yang pernah dituturkan (pgs); -/2 dengan cara menurunkan harga tawar (mrn.h); -/2 dengan cara mengucapkan terima kasih (tk); -/1 dengan cara mengalihkan pembicaraan (alh); -/1 dengan cara memberi pilihan (plh); dan -/1 dengan cara berjanji (jj). Adapun di Banyumas adalah: 6/11 dengan menyatakan tidak (p.t); 12/- dengan cara menurunkan harga (mrn.h); 3/- dengan cara mencela (mcl); 1/- dengan cara menjelaskan (mjls); -/1 dengan cara memuji (mj); 1/- dengan cara berpura-pura (pr); 2/2 dengan cara menegaskan apa yang telah dituturkan sebelumnya (pgs); -/5 dengan cara menurunkan harga tawar (mnt); 1/1 dengan cara mengalihkan pembicaraan (alh); 1/- menyatakan tidak dilanjutkan menurunkan harga (p.t+mrn.h); 2/- mencela dilanjutkan menurunkan harga (mcl+mrn.h); 1/- menurunkan harga dilanjutkan mengurangi barang dagangan (mrn.h+kr); -/1 menyatakan tidak dilanjutkan menurunkan harga tawar (p.t+mnt); -/1 dengan cara merendah (mrd); dan -/1 dengan cara menyuruh (myrh).
- c) Penolakan yang menyangkut prinsip kerja sama – prinsip kesantunan hanya ada satu, yaitu tindak tutur penolakan yang disampaikan melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-mS+tmPK-tmS). Adapun **persamaan** yang paling dominan adalah tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS).

Perbedaan penolakan antara pembeli dan penjual dalam bertransaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas, dibedakan berdasarkan: penanda lingual penolakan, jenis tindak tutur penolakan, rangkaian tindak tutur penolakan, dan prinsip kerja sama – prinsip kesantunan.

A. Rangkaian Penolakan

Rangkaian tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional di Surakarta dan Banyumas, secara keseluruhan dapat dibandingkan dalam rekapitulasi berikut ini. Rekapitulasi menyangkut langsung dan tidak langsungnya tindak tutur penolakan, leteral dan nonliteral, formal dan nonformal.

Tabel 9
Rekapitulasi Rangkaian Penolakan

No	Transaksi I - VII	Temuan Data	Pembeli		Penjual	
			S	B	S	B
1	Rangkaian TT					
	1	l/lt/if	3	6	9	11
	2	t.l/lt/if	16	21	12	11
	3	l/lt/if+t.l/lt/if	2	1	-	2
	4	l/lt/if+l/lt/if	-	-	1	-
	5	t.l/lt/if+t.l/lt/if	4	3	1	-

Penolakan yang dilakukan oleh penjual dengan menolak secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), menggunakan ragam bahasa informal (if), dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan dengan pola yang sama atau pola (l/lt/if+l/lt/if) menunjukkan hanya terjadi di Surakarta dan belum ditemukan di Banyumas. Meskipun pola ini hanya disampaikan sekali, namun menunjukkan bahwa bentuk tuturan yang dilakukan dua kali secara langsung berturut-turut merupakan kelanjutan adalah ciri khas penjual di Surakarta. Sebaliknya penjual di Banyumas lebih cenderung melakukan penolakan secara langsung tanpa melakukan pengulangan, sehingga sekali menolak tidak ada penolakan lagi. Hal ini disebabkan oleh latar budaya masyarakat Jawa Surakarta meskipun ada perubahan namun belum bisa meninggalkan akar budayanya, sedangkan masyarakat Banyumas cenderung telah berubah menjadi masyarakat yang terbuka dan menyatakan sesuatu apa adanya.

Rangkaian penolakan yang umum dilakukan oleh pembeli dan penjual, baik di Surakarta maupun di Banyumas adalah rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan bahasa yang beragam informal (if) atau polanya (t.l/lt/if). Penggunaan rangkaian tindak tutur penolakan dengan pola (t.l/lt/if) disebabkan oleh kebiasaan para pembeli dalam bertransaksi cenderung lebih sering melakukan penolakan tidak langsung dengan menggunakan penanda lingual “menyebut numeral” atau dengan cara menurunkan harga (mrn.h). Sebaliknya, penjual lebih sering menyatakan penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar “tidak” dan dengan pola (l/lt/if). Arti yang ditimbulkan dari tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga adalah arti lugas atau arti literal. Konteks transaksi di pasar dalam situasi yang informal, maka bentuk bahasa yang digunakan pun juga menggunakan ragam informal, yaitu bahasa yang tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi: dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti* (cf. Paul Ohoiwutun, 1997; dan cf. Jumanto, 2010).

Rangkaian penolakan yang lain adalah tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau polanya (l/lt/if). Dua bentuk lain adalah variasi dari kedua pola tersebut, yaitu (l/lt/if+t/l/lt/if) dan (t.l/lt/if+t.l/lt/if).

Penolakan yang disampaikan secara lugas berarti pula bahwa pembeli dan penjual mengungkapkan maksudnya secara langsung apa adanya tanpa ditutupi atau langsung pada arti yang tertuturkan, dan bukan arti dibalik yang dituturkan. Apa yang tertuturkan sama artinya dengan apa yang dimaksudkan.

Sebagian besar penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual, baik di Surakarta maupun di Banyumas tidak lengkap, diperpendek, dibolak-balik, menggunakan dialek Jawa Surakartan dan dialek Banyumasan, serta terjadi alih kode dan campur kode. Penggunaan tuturan yang demikian sejalan dengan pandangan Jumanto (2011:62) bahwa tuturan formal memiliki bentuk yang lebih lengkap, lebih panjang dan tertata rapi. Tuturan informal memiliki bentuk yang tidak lengkap, tidak panjang, dan tidak tertata rapi, dipotong-potong, dibolak-balik, bahkan *digonta-ganti*. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas merupakan tindak tutur penolakan yang menggunakan ragam bahasa informal.

Secara keseluruhan, dapat dikatakan bahwa tindak tutur penolakan pembeli dan penjual dalam melakukan transaksi jual-beli di pasar tradisional di Surakarta dan Banyumas disampaikan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if).

Penyebab penggunaan tuturan berpola (t.l/lt/if) oleh pembeli dan penjual adalah konteks mereka dalam melakukan interaksi. Pertama, tempat interaksi adalah di pasar tradisional yang oleh Paul Ohoiwutun (1997:56) termasuk interaksi kegiatan sehari-hari di lembaga bisnis sehingga bahasa yang lazim digunakan adalah gaya (subragam) usaha atau gaya bahasa tak resmi (informal).

Kedua, situasi dan kondisi yang melingkupi ketika terjadi interaksi jual beli di pasar tidak memungkinkan seorang pembeli atau penjual menggunakan bahasa yang lengkap, tertata rapi, memenuhi kaidah kebahasaan dan sebagainya. Situasi dan kondisi menyebabkan pembeli dan penjual menggunakan bahasa yang dipersingkat, tidak lengkap, dan tidak tertata rapi tetapi harus menyampaikan secara jelas. Selain itu, pembeli akan berusaha mendapatkan barang dagangan dengan harga yang murah dan penjual berusaha agar barang dagangannya segera terjual.

Ketiga, jenis barang dagangan yang diperjualbelikan tidak ditetapkan (diberi label harga) dengan harga tertentu tetapi harus melalui tawar-menawar. Peluang adanya interaksi tawar- menawar harga ini yang menyebabkan tindak tutur pembeli dan penjual menggunakan bahasa yang tidak langsung (t.l), tetapi mempunyai arti lugas (lt), serta karena situasi dan kondisi mengakibatkan pembeli dan penjual menggunakan ragam bahasa informal (if). Selain itu juga disebabkan oleh kebiasaan dalam transaksi jual-beli menolak dengan “menyebut numeral”.

Tabel 10
Rekapitulasi Strategi Penolakan

No	Transaksi I - VII	Temuan Data	Pembeli		Penjual	
			S	B	S	B
2	Startegi TT					
	1	p.t (eks)	3	6	9	11
	2	Mrn.h (dir)	9	12	-	-
	3	Mcl (vdt)	2	3	-	-
	4	Als (ast)	1	-	-	-
	5	Mjls (eks)	1	1	-	-
	6	Bnd (ast)	1	-	-	-
	7	Mj (eks)	1	-	-	1
	8	Pr (fts)	1	1	-	-
	9	Pgs (ast)	1	2	1	2
	10	Mnt (dir)	-	-	1	5
	11	Tk (fts)	-	-	2	-
	12	Alh (ast)	-	1	1	1
	13	Plh (ast)+jj (kmf)	-	-	1	-
	14	p.t+mrnh (eks+dir)	-	1	-	-
	15	Mcl+mrn.h (vdt+dir)	-	2	-	-
	16	Mrn.h+kr (dir+dir)	-	1	-	-
	17	p.t+mnt (eks+dir)	-	-	-	1
	18	Mrd (fts)	-	-	-	1
	19	Myrh (dir)	-	-	-	1
	20	nbk (dir)	-	1	-	-
	21	dm (fts)	-	-	-	1
Jmlh	21		20	31	15	24

Sesuai dengan multikolom seperti terlihat di atas dapat dibahas perbedaan tindak tutur penolakan sebagai berikut.

1. Penolakan dengan cara memberi alasan (asertif)

Penolakan dengan cara memberi alasan (als) hanya dilakukan oleh pembeli dalam transaksi di Pasar Legi, Surakarta. Pembeli berusaha menolak penafsiran atau pemahaman terhadap tuturan yang disampaikan sebelumnya kepada penjual dengan cara memberi penjelasan dengan beralasan bahwa yang dimaksud toko adalah pedagang keliling. Penyebab dari tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli adalah kesalahpahaman penafsiran dari tuturan sebelumnya yang disampaikan oleh pembeli. Namun sebenarnya adalah pembeli berusaha berkelit dan menghindari dari tanggung jawab dengan tuturan yang disampaikannya sendiri.

2. Penolakan dengan cara membandingkan (asertif)

Penolakan dengan cara membandingkan (bnd) hanya dilakukan oleh pembeli dalam transaksi di Pasar Legi, Surakarta. Pembeli menolak tawaran harga (dengan harga *pas*) yang diberikan oleh penjual dengan cara membandingkan tawaran harga itu dengan harga di toko. Penyebab dari tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli adalah penjual memberi tawaran harga dengan harga *pas*, sehingga pembeli merasa aneh, belanja di pasar harganya *pas* dan tidak bisa ditawar lagi. Model tawaran harga yang *pas* inilah yang ditanggapi oleh pembeli sama dengan harga di toko.

3. Penolakan dengan cara mengucapkan terima kasih (fatis)

Penolakan dengan cara mengucapkan *matur nuwun* hanya terjadi dalam transaksi (S-I) di Pasar Legi, Banjarsari, Surakarta dan transaksi (S-VII) di Pasar Sunggingan, Boyolali yang dilakukan oleh penjual. Adapun penyebab penjual di Pasar Legi dan Pasar Sunggingan melakukan tindak tutur penolakan dengan cara mengucapkan *matur nuwun* adalah sebagai berikut.

Pertama, dalam konteks interaksi jual-beli, tindak tutur penolakan dengan mengatakan *matur nuwun* dilakukan setelah penjual menyatakan penolakan beberapa kali dan setelah dirasa pembeli tidak mau menyetujui lagi harga tawar yang diberikannya. Tindak tutur penolakan dengan menyatakan *matur nuwun* jarang dilakukan diawal interaksi, karena penjual biasanya memberi ruang atau kesempatan bagi pembeli untuk melakukan penawaran hingga pada harga penawaran terendah. Setelah harga penawaran yang dilakukan pembeli tidak lagi memberikan keuntungan, maka penjual baru mengucapkan *matur nuwun*.

Kedua, penolakan dengan mengatakan *matur nuwun* merupakan tindak tutur yang sangat santun, meskipun melanggar prinsip kerja sama. Latar belakang budaya Jawa yang penuh dengan kesantunan berbahasa atau lebih banyak menggunakan bahasa yang tersirat atau tak langsung dari pada bahasa yang tersurat atau langsung (cf. Darsiti Soeratman, 1989), dapat menjadi penyebab tindak tutur penolakan itu. Jadi, penjual agak enggan menyampaikan penolakan secara langsung sehingga yang tertuturkan adalah penolakan secara tidak langsung.

Ketiga, penolakan dengan mengatakan *matur nuwun* hanya terjadi di Surakarta dan jarang terjadi di Banyumas. Hal ini disebabkan oleh latar budaya Jawa Surakarta dalam perkembangannya berbeda dengan budaya Jawa Banyumas, yaitu masyarakat Banyumas lebih *cablaka*, jujur, egaliter, dan berterus terang dalam menggunakan bahasa (cf. Harianto Santoso, 2003) dibanding masyarakat Surakarta, sehingga masyarakat Banyumas enggan berbasa-basi dengan mengatakan *matur nuwun* untuk menyatakan penolakannya. Masyarakat Banyumas terbiasa menggunakan bahasa keseharian yang tidak berbelit-belit dalam bertransaksi.

Keempat, penolakan dengan cara mengatakan *matur nuwun* dilakukan jika pembeli lebih superior dibanding penjual atau penjual menempatkan pembeli sebagai “raja” (cf. Geertz, 1992) yang harus dilayani dan berusaha tidak menyinggung perasaan pembeli. Dengan tindak tutur yang santun (seperti penolakan dengan mengatakan *matur nuwun*) diharapkan oleh penjual agar pembeli tidak melakukan penawaran lagi tetapi juga tidak bosan melakukan transaksi pada saat itu atau pun di kemudian hari. Pandangan penjual yang meninggikan atau menempatkan pembeli sebagai “raja” atau yang mempunyai uang berpengaruh besar terhadap perilaku dan tindak tutur dalam melakukan transaksi pada setiap interaksi jual-beli.

4. Penolakan dengan cara memberi pilihan (asertif) dilanjutkan berjanji (Komisif)

Penolakan dengan pola (plh+jj) hanya dilakukan oleh penjual dalam transaksi S-II di Pasar Legi Surakarta. Penyebab terjadinya tindak tutur penolakan yang demikian karena pembeli meminta dijelaskan perbedaan antara dirinya dengan pedagang keliling tentang perbedaan perlakuan dalam memberi harga. Sebenarnya pembeli sudah tahu dengan pembelian semacam itu, tetapi pembeli tetap meminta penjelasan itu. Dari tuturan pembeli itulah kemudian penjual memberi pilihan kepada pembeli, jika ingin harga seperti pedagang

keliling penjual berjanji akan memberi harga yang sama.

5. Penolakan dengan pendesak ingkar “tidak” (ekspresif) dilanjutkan dengan menurunkan harga (direktif)

Penolakan dengan pola (p.t+mrn.h) hanya dilakukan oleh pembeli dalam transaksi B-II di Pasar Manis Purwokerto. Penyebabnya adalah proses tawar-menawar belum selesai masih dalam taraf mencari kesepakatan harga. Penjual tetap mempertahankan harga sedangkan pembeli terus-menerus meminta kepada penjual agar harga tawar diturunkan. Kemudian penjual memberi putusan harga tetapi pembeli tetap menolak dan masih menawar dengan cara menurunkan harga. Selain penyebabnya adalah proses transaksi, tindak tutur penolakan semacam itu sesuai dengan pandangan bahwa ‘Pembeli selalu ingin mendapatkan harga semurah-murahnya dan penjual ingin mendapatkan untung sebanyak-banyaknya adalah hal yang lazim dalam prinsip jual-beli’ (cf. Sukidin, 2009).

6. Penolakan dengan cara mencela (verdiktif) dilanjutkan menurunkan harga (direktif)

Penolakan dengan pola (mcl+mrn.h) terjadi di Banyumas dalam dua kali transaksi, yaitu pada transaksi B-III dan B-IV di Pasar Wangon, Banyumas. Sudah menjadi hal yang biasa bahwa seorang pembeli agar bisa mendapatkan harga yang murah adalah dengan cara mencela barang dagangan atau mencela harga tawar yang terlalu tinggi. Dalam hal ini, kelaziman itu dilakukan oleh pembeli di Pasar Wangon (B-III dan B-IV), yaitu mencela harga tawar yang dianggap mahal, kemudian pembeli menolak dengan cara menurunkan harga tawar. Jadi, cara mencela adalah cara untuk menunjukkan bahwa apa yang dituturkan penjual itu tidak layak dan kemudian meminta agar harga menjadi layak.

7. Penolakan dengan cara mencela (verdiktif)

Penolakan dengan cara mencela harga tawar atau mencela barang dagangan biasa dilakukan oleh pembeli. Tetapi jika tindak tutur penolakan dengan cara mencela dilakukan oleh penjual merupakan tindakan yang tidak biasa. Hal yang biasa dilakukan oleh penjual jika barang dagangan atau harga tawarnya dicela adalah dengan memberi penjelasan penyebab harga tawar yang diberikan menjadi mahal atau sangat tinggi. Dapat pula penjual menjelaskan proses *kulakan* barang dagangannya seperti apa adanya atau meminta kepada pembeli untuk menyetujui harga yang ditawarkan. Jadi, tindak tutur penolakan dengan cara mencela lazim dilakukan oleh pembeli

dan tidak lazim dilakukan oleh penjual.

Penyebab tindak tutur penolakan dengan cara mencela adalah: pertama, kedudukan penjual lebih inferior dibanding kedudukan pembeli. Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual (lamp.4b), penjual menganggap bahwa pembeli adalah orang yang kaya tetapi terlalu kikir. Anggapan penjual ini tidak lepas dari tindak tutur pembeli yang mengatakan, *Nggih pun rong unting sewu mang atus nggih, angsal mboten, Dhe?* dipahami oleh penjual sebagai orang yang kikir. Tawaran harga yang diberikan penjual adalah satu ikat bayam seharga seribu rupiah, kalau dua ikat berarti dua ribu rupiah, tetapi pembeli tetap menawar seribu lima ratus rupiah sehingga kurang lima ratus rupiah dengan harga tawar yang diberikan oleh pembeli. Penawaran harga yang dilakukan oleh pembeli sebesar seribu lima ratus atau kurang lima ratus dari harga tawar itulah yang menimbulkan anggapan bahwa pembeli terlalu kikir.

Kedua, antara penjual dan pembeli tidak saling kenal sehingga keduanya bebas dalam melakukan penolakan. Secara teoretik, jika jarak pragmatik antara penutur dan mitra tutur adalah jauh, maka tindak tuturnya akan lebih santun dibanding dengan yang berjarak pragmatik dekat (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14). Namun berdasarkan data transaksi S-IV, dari tindak tutur penjual yang mengatakan, *Walah Bu, arto gangsal atus we kok yo digondeli* menyimpang dari teori tersebut. Jarak antara penjual dan pembeli tidak saling kenal berarti tidak akrab atau berjarak pragmatik jauh, tetapi tindak tuturnya kurang santun.

Ketiga, lingkungan budaya Surakarta (khususnya yang masih dekat dengan Kraton) untuk kasus jual-beli di pasar tradisional, pembeli adalah 'Raja' atau yang mempunyai uang. Dan biasanya orang yang 'kaya' dalam hal jual beli lebih dermawan (*blobo*) dibanding orang yang tidak kaya. Jadi, jika orang kaya uang lima ratus saja dipertahankan itu berarti pula orang tersebut kikir. Atau bisa jadi pula bahwa pembeli adalah orang yang tidak kaya tetapi bergaya orang kaya. Itulah persepsi penjual terhadap pembeli dalam hal ini.

Keempat, jenis dagangan yang sedang dijadikan objek transaksi adalah sayur bayam yang kisaran harga hanya seribuan rupiah untuk satu ikatnya. Pembeli yang kaya, uang seribuan tidak begitu berarti sehingga jika membeli barang dagangan yang harganya seribuan, mestinya tidak usah menawar tetapi langsung dibayar. Transaksi barang dagangan yang harga tawarnya rendah, untuk pembeli yang bukan *Bakul* (*kulakan* yang akan dijual lagi) biasanya

pembeli tidak menawar lagi, andai menawar pun paling hanya sekali setelah itu langsung dibayar (hasil wawancara dengan penjual: lamp.4b). Secara umum, tindakan yang dilakukan pembeli jika bertransaksi dagangan yang harganya murah tanpa tawar-menawar. Berdasarkan pengalaman yang dialami oleh penjual seperti itulah yang kemudian muncul tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual, *Walah Bu, arto gangsal atus we kok yo digondeli* yang mencela pembeli terlalu kikir.

8. Penolakan dengan cara menurunkan harga (direktif) dilanjutkan mengurangi barang dagangan (direktif)

Penolakan dengan menurunkan harga (mrn.h) dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan dengan cara mengurangi barang dagangan yang dibeli (kr) atau berpola (mrn.h+kr) hanya terjadi di Banyumas dan disampaikan oleh pembeli, yaitu pada transaksi S-III. Penyebab dari tindak tutur penolakan yang berpola (mern.h+kr) adalah pembeli berusaha menawar dengan menurunkan harga tawar tetapi tidak berhasil karena penjual tetap mempertahankan harga tawar. Pembeli berusaha lagi tetapi dengan cara mengurangi barang dagangan (yaitu bagian kepala ayam dan kaki ayam yang dikurangi tidak disertakan dalam pembelian) tetapi harga tetap sesuai yang dikehendaki pembeli. Cara penolakan yang demikian oleh pembeli juga sudah biasa dilakukan yang pada intinya pembeli akan menggunakan segala cara untuk mendapatkan harga murah.

9. Penolakan dengan kata pendesak ingkar “tidak” (ekspresif) dilanjutkan menurunkan harga tawar (direktif)

Penolakan dengan pola (p.t+mnt) dilakukan oleh penjual pada transaksi B-III, di Pasar Wangon, Banyumas. Penyebabnya adalah pembeli mencela harga tawar yang diberikan penjual terlalu tinggi dan menawar dengan harga yang lebih rendah. Karena penawaran yang dilakukan pembeli pada awal interaksi, maka pembeli menuruti kehendak pembeli untuk menurunkan harga tetapi tidak menyetujui atau menolak harga penawaran pembeli. Jadi, jika permintaan untuk menurunkan harga itu dilakukan oleh pembeli di awal interaksi, maka peluang lebih besar yang dilakukan oleh penjual adalah menyetujui. Biasanya penjual sudah memperhitungkan proses tawar-menawar yang demikian itu sehingga keuntungan tetap bisa diperoleh.

10. Penolakan dengan cara *nibake* (Direktif)

Penolakan dengan cara *nibake* hanya terjadi di pasar Glemgang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas (dalam transaksi B-VII) dilakukan oleh pembeli. Karena pembeli tidak mempunyai

uang sebesar enam belas ribu rupiah untuk membeli satu kilo ‘*Thethelan*’ maka pembeli membeli dengan cara menyerahkan uang yang dipunyainya (*nibakke*), yaitu tiga ribu rupiah saja dan akan diberi ‘*Thethelan*’ berapa pun banyaknya, pembeli akan menurut.

Penolakan pembeli, *Tuku telung ewu bae, nggo asem-asem* disampaikan untuk menolak tawaran harga yang diberikan oleh penjual, sebesar *Nembelas ewu*. Tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli itu disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor itu antara lain: pertama, berdasarkan kedudukan atau status pembeli dan penjual; hubungan antara pembeli dan penjual adalah sudah saling kenal dan akrab sehingga jarak pragmatiknya dekat. Penjual sudah tahu kalau pembeli sebagai Pembantu Rumah Tangga dan memahami tingkat ekonomi keluarganya. Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual dan pembeli (lamp. B/VIIb) dapat diperoleh informasi bahwa keduanya sering melakukan transaksi jual-beli, tetapi pembeli dalam kapasitas berbelanja untuk Majikannya. Pada transaksi B-VI, pembeli belanja sendiri dan tidak membelanjakan Majikannya. Kedudukan penjual (sebagai pedagang daging) lebih superior dibanding pembeli (sebagai Pembantu Rumah Tangga). Hubungan pembeli dan penjual yang akrab itu mengakibatkan keberanian pembeli untuk membeli dengan cara ‘*nibakke*.’ Karena penjual sudah tahu dan akrab dengan pembeli, maka penjual melayani pembelian yang diminta oleh pembeli.

Kedua, proses transaksi jual-beli di pasar tradisional dengan proses transaksi jual-beli yang tidak di pasar tradisional (di Toko, Swalayan, *Mall*, *Supermarket*, *Grand Mall*, *Square*, dan lain sebagainya) berbeda perilaku yang ditunjukkan oleh pembeli dan penjual. Kebiasaan transaksi di pasar tradisional, penjual selalu melayani permintaan pembeli apalagi di lingkungan budaya Jawa. Dalam budaya Jawa, orang Jawa sering bersikap *ewuh pekewuh* (cf. Suwardi Endraswara, 2006) tidak tega untuk menolak permintaan seseorang (apalagi orang tersebut adalah teman, saudara atau seseorang yang sudah akrab). Dengan kejujurannya pembeli membeli dengan ‘*nibakke*’, sedang penjual *pekewuh* ‘perasaan tidak nyaman’ untuk tidak melayaninya. Jual beli semacam ini hanya terjadi jika penjual benar-benar mempunyai rasa “kasihan” terhadap pembeli.

Ketiga, situasi ketika terjadinya transaksi tidak begitu ramai (hanya satu pembeli), sehingga tidak mengganggu suasana jual-beli. Situasi yang demikian mengakibatkan penjual dan pembeli dapat berinteraksi secara bebas sehingga lebih mirip kedua sahabat yang sedang bercengkerama. Situasi yang santai inilah yang mempengaruhi tindak tutur pembeli dan penjual menyatakan

tuturannya dengan bebas tanpa basa-basi. Penjual menganggap tindak tutur pembeli sebagai hal yang biasa, demikian pula sebaliknya anggapan pembeli terhadap penjual.

Keempat, pekerjaan pembeli yang hanya sebagai Pembantu Rumah Tangga dan uang yang dipunyai minim, maka mengakibatkan pembeli berani membeli dengan cara ‘*nibake*.’ Bagi pembeli yang kedudukannya lebih superior dibanding penjual, maka tidak akan melakukan pembelian dengan cara ‘*nibake*,’ sebab ada rasa gengsi bagi orang Jawa kalangan Priyayi untuk bertindak merendahkan diri (cf. Suwardi Endraswara, 2006). Pembeli yang kedudukannya lebih tinggi dari penjual tidak akan mau merendahkan diri dihadapan penjual dengan mengekspresikan kemiskinannya. Masyarakat Jawa akan selalu memegang teguh prinsip itu terutama masyarakat yang masih keturunan ‘Ningrat.’ Pada hal ini, pembeli lebih inferior dibandingkan dengan penjual mengakibatkan tindak tutur yang demikian (cf. Richard, Hull, dan Proctor, 1991).

11. Penolakan dengan ‘diam’ (Fatis)

Penolakan dengan cara ‘diam’ hanya terjadi di Banyumas dalam transaksi (B-VII) di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, Banyumas yang dilakukan oleh penjual. Tindak tutur penolakan penjual dengan cara ‘diam’ disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor-faktor itu antara lain sebagai berikut.

Pertama, kedudukan penjual lebih inferior (sebagai pedagang sayur-sayuran) dibanding pembeli (sebagai PNS atau Guru). Keduanya tidak saling kenal sehingga tidak akrab atau jarak pragmatiknya jauh. Secara teoretik jika jarak pragmatik jauh maka tindak tutur akan lebih santun dibanding yang jarak pragmatiknya dekat (cf. Brown dan Gilman dalam Jumanto, 2008:14). Oleh karena itu, tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual dengan cara ‘diam’ adalah lebih santun dibanding jika diucapkan dengan kata-kata.

Kedua, tindak tutur dengan ‘diam’ (*donn't do the FTA*) menurut Brown dan Levinson (1992) merupakan tindakan yang lebih santun dari pada menyampaikan dalam bentuk tuturan langsung. Berdasarkan pada budaya Jawa: seseorang yang sedang berinteraksi dengan orang lain tetapi menanggapi dengan ‘diam’ adalah tindakan yang tidak santun (cf. Suwardi Endraswara, 2006). Jadi, tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual dengan cara ‘diam’ antara pendapat Brown dan Levinson dengan Suwardi Endraswara saling bertentangan.

Ketiga, situasi ketika transaksi (B-VII) ini berlangsung tidak terlalu ramai dengan pembeli tetapi biasa saja (dalam arti antara penjual dan pembeli saling berhadapan tidak ada pembeli yang lain). Jadi, situasi jual-beli tidak memengaruhi terhadap tindakan penjual dengan cara ‘diam’. Berdasarkan wawancara dengan penjual (lamp. 2/B-VIIb), tindakan penjual itu dilakukan karena pembeli mencela barang dagangannya dengan mengatakan, *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih?* Penjual tidak marah dengan tuturan yang disampaikan oleh pembeli, tetapi untuk menghindari percakapan lebih jauh, penjual mengambil pilihan untuk tidak bertutur atau lebih baik ‘diam’ saja.

12. Penolakan dengan cara merendahkan diri (mrd/Fatis)

Penolakan dengan cara merendahkan diri dilakukan oleh penjual pada transaksi B-VI (interaksi 6/B-VI), *Kula rak ndherek ibu*. Tindak tutur penolakan penjual tersebut dimaksudkan untuk menyatakan kepada pembeli: jika penawaran harga yang dilakukan pembeli disetujui, maka dirinya akan *bangkrut* dan akibatnya dirinya akan ikut (*ngenger*) hidup di rumah pembeli. Tindak tutur penjual itu sebenarnya hanya untuk merendahkan diri agar pembeli tersentuh hatinya sehingga mau membeli dagangannya dengan harga yang sesuai dengan harga tawar yang diberikannya. Selain itu, bentuk tuturan dengan merendahkan diri sendiri merupakan cirri khas budaya masyarakat Jawa yang tidak mau menyombongkan diri (cf. Suwardi Endraswara, 2009). Jadi, tindak tutur penolakan penjual, hanya sebagai basa-basi untuk menjaga hubungan saja atau hanya sebagai tuturan fatis saja (cf. Kreidler, 1998). Penjual tidak mungkin benar-benar akan ikut hidup numpang di rumah pembeli.

13. Penolakan dengan cara menyuruh (myrh/Direktif)

Penolakan dengan cara menyuruh dilakukan oleh penjual pada transaksi B-VII (interaksi 6/B-VII), yaitu *Ya, njaluk Bose lah*. Tindak tutur penolakan itu dilakukan oleh penjual disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, hubungan antara penjual dan pembeli sudah akrab seperti saudara sendiri, sehingga tidak segan dalam menyampaikan tuturan kepada pembeli. Keakraban itu juga nampak ketika melakukan interaksi antara penjual dan pembeli tidak seperti sedang melakukan transaksi, tetapi seperti sedang bercengkerama.

Kedua, kedudukan penjual yang lebih tinggi atau superior dibandingkan dengan pembeli, mengakibatkan tindak tutur penjual berani menyuruh atau memerintah kepada pembeli. Biasanya seorang penjual tidak akan berani menyuruh melakukan sesuatu secara langsung kepada pembeli, tetapi dalam hal ini adalah perkecualian.

Ketiga, sikap polos pembeli yang terus terang bahwa dirinya tidak mempunyai uang dan dirinya ingin memasak sayur asem-asem (orang yang kurang mampu jika ingin masak asem-asem diberi *Thethelan* hanya untuk *ambon-ambon* ‘kuahnya terasa ada kaldu ikannya’) yang mengakibatkan penjual menyuruh pembeli minta uang kepada Majikannya.

Ada beberapa tindak tutur penolakan yang umumnya dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam semua bentuk transaksi. Demikian halnya yang dilakukan oleh pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas dalam menyampaikan penolakan mempunyai tindak tutur penolakan yang sama. persamaan yang umum dari tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas adalah sebagai berikut.

14. Penolakan dengan cara menurunkan harga (direktif)

Penolakan dengan cara menurunkan harga tawar (mrn.h/dir) hanya dilakukan oleh pembeli. Tindak tutur penolakan pembeli di Surakarta, sejumlah sembilan (9) tindak tutur penolakan sedangkan di Banyumas sejumlah dua belas (12) tindak tutur penolakan.

15. Penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar (ekspresif)

Penolakan penjual dengan cara menyatakan “tidak” atau menggunakan kata pendesak ingkar (p.t/eks), disampaikan pembeli di Surakarta sejumlah tiga (3) tindak tutur penolakan dan di Banyumas sejumlah enam (6) tindak tutur penolakan. Adapun yang disampaikan oleh penjual di Surakarta sejumlah sembilan (9) tindak tutur penolakan dan di Banyumas sejumlah sebelas (11) tindak tutur penolakan. Persamaan tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga hanya dilakukan pembeli, karena yang melakukan penawaran hanya pembeli. Sedangkan tindak tutur penolakan dengan cara menggunakan kata pendesak ingkar dapat dilakukan oleh pembeli dan penjual karena penolakan dengan menyatakan “tidak” umum dipakai dalam situasi apapun dan oleh siapapun.

Nothofer (1981), telah memetakan dialek Bahasa Jawa yang digunakan oleh masyarakat Jawa di daerah-daerah (dua di antaranya adalah di Surakarta dan di Banyumas). Namun pemetaan yang dilakukan oleh Nothofer ternyata meliputi daerah yang lebih luas. Khusus untuk tindak tutur penolakan yang dituturkan oleh pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas dengan menggunakan kata pendesak ingkar mempunyai variasi dialektal yang lebih khas.

Untuk penolakan pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas pada umumnya, tindak tutur penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar (p.t) mempunyai beberapa variasi. Variasi-variasi tindak tutur penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar diuraikan seperti berikut.

- a. Di Pasar Legi, menggunakan variasi: *mboten angsal/mboten pareng/mboten pikantuk – ora entuk, dereng saget/dereng pareng/dereng pikantuk – durung isa, mboten saget/mboten pareng/mboten pikantuk – ora isa*, dengan cara menuturkan berlogat Surakartan.
- b. Di Pasar Kebakkramat, Karanganyar, menggunakan variasi: *gak oleh, (o)ra oleh* – dengan cara menuturkan berlogat Jawatimuran.
- c. Di Pasar Sungingan, Boyolali, menggunakan variasi sama dengan yang ada di Pasar Legi, yaitu: *mboten angsal/mboten pareng/mboten pikantuk – ora entuk, dereng saget/dereng pareng/dereng pikantuk – durung isa, mboten saget/mboten pareng/mboten pikantuk – ora isa* tetapi dituturkan dengan logat Semarangan dengan tekanan di akhir suku kata.
- d. Di Pasar Manis, Purwokerto, menggunakan variasi: *ora olih/ora ulih, ora oleh, sabar dhisit, mboten (angsal/lah)*, dengan penuturan berlogat Banyumasan.
- e. Di Pasar Wangon, Banyumas, menggunakan variasi: *mboten pareng, nggak boleh*, dituturkan dengan logat campuran: kadang logat Surakartan, Banyumasan, dan ada yang Jakartaan.
- f. Di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto, menggunakan variasi: *ora olih* dituturkan dengan logat Banyumasan asli (*medhok*).

Penolakan di Surakarta (Pasar Legi) dituturkan dengan logat Jawa Surakartan adalah hal yang wajar, tetapi penuturan dengan logat Jawatimuran (Pasar Kebakkramat, kurang lebih 15 Kilometer dari Sala) dan logat campuran Surakartan dan Semarangan (Pasar Sungingan, kurang lebih 20 Kilometer dari Sala) merupakan hal yang agak kurang wajar. Namun demikian, kenyataan data yang ditemukan adalah seperti tersebut pada a, b, dan c. Penelitian secara ilmiah tentang variasi dialek seperti tersebut (a – f) menarik untuk dilakukan dan dikembangkan lebih mendalam. Namun demikian, berdasar pendapat Soepomo Poedjosoedarmo, dkk. (1979) bahwa tingkat tutur bahasa Jawa bentuk *krama* lebih sulit menggunakan/menuturkannya dibandingkan dengan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Berdasar pendapat tersebut dapat diduga bahwa penyebab penggunaan logat

Jawatimuran (di Pasar Kebakkramat) dan Semarangan (di Pasar Sunggingan) adalah tingkat kesulitan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*. Selain itu, interaksi dengan menggunakan bahasa Jawa yang lebih mudah mengakibatkan peserta tutur untuk memilih kemudahan itu atau terjadi campuran antara keduanya. Peserta tutur di Pasar Kebakkramat, Karanganyar lebih akrab dengan masyarakat yang berlalu-lalang dari Jawa Timur ke Sala dan sebaliknya. Sedangkan peserta tutur di Pasar Sunggingan, Boyolali lebih akrab dengan masyarakat yang berlalu-lalang dari Sala ke Semarang dan sebaliknya. Logat Jawatimuran dan logat Semarangan barangkali dianggap lebih mudah bagi peserta tutur atau masyarakat di lingkungan Pasar Kebakkramat, Karanganyar dan lingkungan Pasar Sunggingan, Boyolali.

Untuk variasi yang terjadi di Banyumas (Pasar Manis, Purwokerto) peserta tutur beragam asal-usulnya sehingga logat tindak tutur penolakannya lebih cenderung ke logat asli Banyumasan dan Jawa bentuk *krama* yang dilogatkan Banyumasan. Untuk varisasi di Pasar Wangon, penutur melogatkan dengan bahasa Jawa bentuk *krama* dengan fasih, karena asal suami penutur dari Bantul, Yogyakarta yang dalam kehidupan keseharian di lingkungan keluarga banyak menggunakan logat Jawa Yogyakartan. Adapun yang menggunakan logat Jakartaan, disebabkan penjual masih muda dan mempunyai banyak kios dagangan di beberapa tempat (satu di antaranya di Jakarta) dan dirinya lebih banyak mengurus usahanya mondar-mandir Wangon – Jakarta. Untuk variasi di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto dituturkan dengan logat asli (*medhok*) Banyumasan karena masyarakat peserta tutur adalah asli Banyumas yang masih polos (peserta tutur adalah pedagang dan Pembantu Rumah Tangga) tidak banyak terpengaruh oleh pengalaman yang lebih luas ruang lingkungannya.

Kedua penolakan dengan cara (*mrn.h/dir*) dan (*p.t/eks*) mendominasi jenis tindak tutur penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional di Surakarta dan Banyumas. Dominasi tindak tutur yang menyatakan penolakan dengan menggunakan kata pendesak ingkar merupakan keumuman tindak tutur yang digunakan oleh masyarakat kebanyakan, sebab menolak pada dasarnya adalah menyatakan tidak (*cf.* Richard, Hull, dan Proctor, 1991; *cf.* Sudaryono, 1993; *cf.* Sudaryanto, 1994). Khusus penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional lebih banyak digunakan dengan cara menurunkan harga. Hal ini disebabkan oleh konteks situasi transaksi yang memerlukan waktu singkat sehingga perlu langsung pada tuturan yang dimaksudkan. Jika disebutkan secara lengkap

dengan mengatakan yang tidak tertuturkan dengan kata pendesak ingkar “tidak”, itu dianggap terlalu panjang tuturannya dan dirasa kurang efektif. Dan jika keduanya (p.t/eks) dan (mrn.h/dir) atau sebaliknya disampaikan semuanya, berarti yang melakukan adalah pembeli. Sedangkan bila dilakukan oleh penjual maka tindak tuturnya adalah menyatakan “tidak” (p.t/eks) dan meminta agar pembeli menyetujui harga tawar yang telah diturunkan dari harga tawar awal (mnt=mrn.h/dir). Jadi, sebenarnya tindak tutur penolakan dengan cara meminta (mnt/dir) dan tindak tutur penolakan dengan cara menurunkan harga (mrn.h/dir) adalah sama.

16. Penolakan dengan cara menjelaskan (asertif)

Penolakan dengan cara menjelaskan (mjls/asf) tentang suatu hal yang disampaikan oleh penjual di Surakarta dan di Banyumas. Adapun yang disampaikan oleh pembeli di Surakarta dan Banyumas masing-masing hanya sekali. Tindak tutur dengan cara (mjls/asf) dilakukan oleh penjual karena pembeli mencela harga tawar yang diberikan kepada pembeli terlalu tinggi atau barang dagangan yang dijual dicela oleh pembeli, sehingga penjual perlu menjelaskan penyebab harga tawar menjadi tinggi atau barang dagangannya seperti yang diujakan. Penjual yang melakukan tindak tutur penolakan dengan cara (mjls/asf) lebih banyak terjadi di Surakarta karena latar budaya Surakarta yang selalu menjaga kesantunan dalam berinteraksi, mengakibatkan tindak tutur penolakan yang dilakukan dengan cara menjelaskan tentang sesuatu hal yang dicela oleh pembeli. Adapun tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli dengan cara (mjls/asf) cenderung sebagai revisi tuturan yang disampaikan sebelumnya, karena apa yang telah dituturkan sebelumnya belum dimengerti atau dapat juga salah menuturkan.

17. Penolakan dengan cara mencela (verdikatif)

Penolakan dengan cara mencela (mcl/vdf) harga tawar atau barang dagangan adalah hal yang umum dan biasa terjadi dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional dan biasanya dilakukan oleh pembeli. Tindak tutur penolakan dengan cara mencela berjumlah tiga tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli di Surakarta dan lima tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli di Banyumas. Demikian pula tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli di Surakarta (empat tindak tutur penolakan) dan Banyumas (dua tindak tutur penolakan) dengan cara mencela (mcl/vdf) dilanjutkan dengan cara menurunkan harga tawar (mrn.h/dir). Biasanya, jika pembeli menolak dengan cara mencela, tindak tutur itu dimaksudkan untuk alasan agar dirinya bisa menawar dengan harga yang rendah. Oleh

karena itu, pembeli sering melanjutkan dengan tindak tutur penolakan berikutnya dengan menurunkan harga tawar yang diberikan oleh penjual.

18. Penolakan dengan cara berpura-pura (*fatis*)

Penolakan yang disampaikan oleh pembeli di Surakarta hanya sekali tindak tutur penolakan dan di Banyumas juga sekali tindak tutur penolakan dengan cara berpura-pura tidak tahu (*pr/fts*). Tindak tutur penolakan dengan cara pura-pura tidak tahu yang dilakukan pembeli, biasanya merupakan tindak tutur pertanyaan tentang berapa harga tawarnya (meskipun sebelumnya penjual sudah memberikan harga tawar). Tindak tutur penolakan dengan cara pura-pura tidak tahu dengan harga yang telah disampaikan sebelumnya oleh penjual, dimaksudkan untuk meminta kepada penjual agar harga tawarnya diturunkan menjadi harga yang *pas*. Dengan berpura-pura, penjual akan mengulangi lagi harga tawarannya.

19. Penolakan dengan cara menyangkal (*ekspresif*)

Penolakan dengan cara menyangkal (*mygkl/eks*) dilakukan oleh pembeli di Surakarta dan di Banyumas, masing-masing satu kali tindak tutur penolakan. Tindak tutur penolakan pembeli di Surakarta merupakan penyangkalan terhadap pernyataan penjual yang menyatakan bahwa pedagang keliling membawa sendiri dagangannya dari desa atau tidak *kulakan* dari Pasar Legi, kemudian pembeli menolak dengan mengatakan bahwa pedagang keliling sudah ditanya bahwa *kulakannya* dari Pasar Legi. Berdasarkan informasi pedagang keliling itulah pembeli menolak pernyataan penjual. Adapun tindak tutur penolakan pembeli di Banyumas, penyangkalannya disebabkan oleh penjual menambah harga lima ratus rupiah dari harga penawaran yang dilakukannya, sehingga pembeli menolak penambahan itu.

B. Relasi Prinsip Kerja Sama – Prinsip Kesantunan

Penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional di Surakarta dan Banyumas dirangkum dalam hubungannya antara prinsip kerja sama dengan prinsip kesantunan. Relasi yang memenuhi prinsip kerja sama ditandai dengan (*mPK*), melanggar prinsip kerja sama atau tidak memenuhi prinsip kerja sama ditandai dengan (*tmPK*). Relasi dengan prinsip kesantunan menyangkut yang memenuhi prinsip kesantunan ditandai dengan (*mS*) dan yang melanggar prinsip kesantunan atau tidak memenuhi prinsip kesantunan ditandai dengan (*tmS*). Secara keseluruhan relasi prinsip kerja sama – prinsip kesantunan seperti tabel 11 berikut ini.

Tabel 11

Rekapitulasi Relasi Prinsip Kerja Sama – Prinsip Kesantunan

No	Transaksi I - VII	Temuan Data	Pembeli		Penjual	
			S	B	S	B
	Prinsip KS – Prinsip S					
1		mPK-tmS	4	2	9	10
2		tmPK-tmS	1	-	-	1
3		tmPK-mS	12	13	13	8
4		tmPK-tmS+tmPK-tmS	-	2	-	-
5		tmPK-tmS+tmPK-mS	2	3	-	-
6		tmPK-mS+mPK-tmS	-	-	-	1
7		mPK-tmS+tmPK-mS	1	1	-	1
8		tmPK-mS+tmPK-mS	4	1	-	-
9		mPK-tmS+tmPK-mS+tmPK-mS	-	-	-	2

Penolakan yang berhubungan dengan prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan, terdapat tiga macam perbedaan, yaitu tindak tutur penolakan yang berpola **tmPK-tmS+tmPK-tms** (B-I dan B-VII), tindak tutur penolakan yang berpola **tmPK-mS+mPK-tmS** (B-III), dan tindak tutur penolakan yang berpola **mPK-tmS+tmPK-mS+tmPK-mS** (B-III dan B-IV).

(1) Penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS), dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS) hanya terjadi di Banyumas, *ora salah kuwe? Halah ... jan larang temen sih, Pak?* (B-I) dan *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye, ora ulih?* (B-VII).

(2) Penolakan yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS), dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS) hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas, *Ibu kiye ... jan pinter temen, ya ... ora ulih lah* (B-III).

(3) Penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan, diikuti tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan lagi tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan, hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas, *mboten lah, mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu* (B-III) dan *oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu* (B-IV).

Berdasarkan rangkuman pada tabel di atas tentang prinsip kerja sama – prinsip kesantunan, kesamaan tindak tutur penolakan pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas adalah sebagai berikut.

- a. Jika bentuk tindak tutur disampaikan secara langsung (l), mengandung arti literal (lt), dan jenis tindak tutur disampaikan dengan menyatakan “tidak” atau menggunakan kata pendesak ingkar (p.t/eks), tindak tutur seperti itu pasti merupakan tindak tutur yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS). Tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS) mendominasi dalam transaksi, baik yang dilakukan oleh pembeli maupun penjual di Surakarta dan Banyumas.
- b. Jika penolakan disampaikan secara tidak langsung tetapi berarti lugas (tl/lt), dan jenis tindak tutur penolakan disampaikan dengan cara pura-pura, ‘diam’, dan mengucapkan *matur nuwun* (pr, dm, tk/fts), tindak tutur seperti itu pasti merupakan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS).
- c. Penolakan yang disampaikan secara langsung, berarti lugas atau literal (l/lt) dengan jenis tindak tutur mencela (mcl/vdf), dapat dipastikan bahwa tindak tutur penolakan itu tidak memenuhi prinsip kerja sama dan juga tidak memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-tmS). Dalam transaksi jual-beli, penggunaan tindak tutur yang demikian biasanya dilakukan oleh pembeli.
- d. Penolakan yang disampaikan secara langsung, berarti lugas atau literal (l/lt), dan jenis tindak tutur yang disampaikan dengan cara mencela (mcl/vdf), kemudian dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan secara langsung, berarti literal (l/lt) dan jenis tindak tutur yang disampaikan dengan cara menurunkan harga tawar (mrn.h/dir), dapat dipastikan bahwa penolakan itu melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan dan tindak tutur lanjutannya memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS+mPK-tmS). Penolakan dengan pola (tmPK-tmS+mPK-tmS) dapat dipastikan dilakukan oleh pembeli dan bukan oleh penjual.

a. Rangkuman Persamaan Penolakan

Penanda lingual yang digunakan pembeli (baik pembeli di Surakarta maupun di Banyumas) dalam melakukan penolakan didominasi oleh tindak tutur penolakan dengan menyatakan: *nem ewu*, *wolulas ewu*, *telung puluh loro ewu*, dan sebagainya atau “menyebut numeral”.

Penanda lingual yang digunakan penjual (baik penjual di Surakarta maupun di Banyumas) dalam melakukan penolakan didominasi oleh tindak tutur penolakan dengan kata pendesak ingkar, seperti: *mboten*, *emoh*, *ora*, *nggak* atau penolakan dengan kata pendesak ingkar diikuti penjelas, seperti: *mboten angsal*; *mboten pareng*; *mboten tawi*; *mboten kirang*; *gak oleh*; *ora entuk*; *aja kesuwen*; *ora (u)olih*; *emoh isinlah*, dan bisa juga diawali interjeksi, baru dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar, seperti: *nggih*, *mboten*; *weh ... gak oleh*; *ya, gak entuk*; *ya, ora*.

Penolakan dengan kata pendesak ingkar dan berbagai variannya itu mempunyai pola yang sama baik di Surakarta maupun di Banyumas. Tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual pendesak ingkar, bisa disampaikan dengan bahasa Jawa bentuk *krama*, bahasa Jawa bentuk *ngoko*, dan terkadang pula menggunakan bahasa Indonesia. Hal seperti itu disebabkan oleh latar belakang budaya dan kebiasaan sehari-hari pembeli dan penjual dalam menggunakan bahasa.

Penjual di Pasar Legi (S-I, S-II, dan S-III) mempunyai persamaan dengan penjual di Pasar Wangon (B-IV), yaitu menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, meskipun penjual dalam melakukan tawar-menawar menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Penjual di Pasar Legi jelas berlatar belakang budaya Sala yang terbiasa dengan bahasa Jawa bentuk *krama*. Penjual di Pasar Wangon (B-IV) ternyata juga berlatar belakang budaya Yogyakarta. Penjual pernah tinggal di lingkungan masyarakat Bantul, Yogyakarta dan suaminya asli kelahiran Bantul. Jadi, wajar sekali jika penjual pada transaksi B-IV menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*.

Penolakan penjual di Pasar Sunggingan, Boyolali (S-VI dan S-VII) menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dan bahasa Jawa bentuk *ngoko* yang mempunyai kemiripan dengan tindak tutur penolakan penjual di Pasar Manis, Purwokerto (B-I, B-II, dan B-III). Demikian halnya tindak tutur penolakan penjual dengan penanda lingual pendesak ingkar yang terjadi di Pasar Kebakkramat, Karanganyar (S-IV dan S-V) menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko* yang mirip dengan tindak tutur penolakan penjual di Pasar Glempang, Bancar Kembar, Purwokerto (B-VI). Persamaan-persamaan itu dipengaruhi dan berhubungan erat dengan lingkungan/latar budaya masyarakatnya, hubungan pembeli dan penjual

dalam bertransaksi (jarak pragmatik), dan kebiasaan dalam menggunakan bahasa sehari-hari. Pada intinya konteks transaksi itu berlangsung, sangat berpengaruh terhadap tindak tutur penolakannya.

Dominasi penggunaan penanda lingual pendesak ingkar yang disampaikan penjual dan “menyebut numeral” yang disampaikan pembeli disebabkan: (a) kebiasaan dalam bertransaksi di pasar tradisional selalu terjadi tawar-menawar (cf. Sukidin, 2007); (b) sudah menjadi hukum pasar secara tidak tertulis bahwa pembeli selalu akan berusaha mendapatkan harga semurah-murahnya, adapun penjual akan selalu berusaha mempertahankan harga tawar agar bisa mendapatkan untung sebanyak-banyaknya (cf. Geertz, 1992); (c) cara penolakan dengan kata pendesak ingkar atau penolakan itu pada dasarnya menyatakan “tidak” (cf. Richard, Hull, dan Proctor, 1991) dan “menyebut numeral pada kenyataannya paling banyak digunakan dan paling efektif sebagai informasi penolakan.

Rangkaian penolakan pembeli di Surakarta dan Banyumas ada dua puluh empat (24) macam. Rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli, didominasi tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (t.l/lt/if). Rangkaian tindak tutur penolakan penjual ada dua puluh empat (24) macam. Rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual, didominasi tindak tutur penolakan secara langsung (l), mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (if) atau berpola (l/lt/if).

Dua puluh empat (24) macam rangkain tindak tutur penolakan pembeli dengan pola (t.l/lt/if) yang paling dominan adalah: (1) diawali dengan mencela, dilanjutkan menurunkan harga tawar dengan “menyebut numeral”; (2) langsung menurunkan harga tawar dengan “menyebut numeral”; (3) diawali dengan penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga tawar dengan “menyebut numeral”; (4) diawali dengan menurunkan harga tawar dengan “menyebut numeral”, dilanjutkan dengan penjelasan; dan (5) menurunkan harga tawar dengan “menyebut numeral”, dilanjutkan penegasan dengan kata pendesak ingkar dalam intonasi tanya.

Dua puluh empat (24) macam rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan penjual dengan pola (l/lt/if), yang paling dominan adalah: (1) tindak tutur penolakan dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan memberi penjelasan; (2) tindak tutur penolakan yang diawali dengan memberi penjelasan, dilanjutkan tindak tutur penolakan dengan kata pendesak ingkar; dan (3) tindak tutur penolakan yang disampaikan secara langsung menggunakan penanda lingual kata pendesak ingkar. Agar dapat dibaca secara jelas, rangkaian tindak tutur

penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual, terlihat seperti tabel berikut.

Tabel 12
Persamaan Rangkaian Penolakan Pembeli dan Penjual

No.	Rangkaian tindak tutur pembeli	Transaksi	No.	Rangkaian tindak tutur penjual	Transaksi
			1	t./menjelaskan	S-I, S-II2x, S-III, S-VI, S-VII/ B-I
			2	l/menyatakan "tidak"	S-II, S-III, S-IV, S-V2x, S-VII/ B-II2x, B-V2x, B-VI, B-VII
1	t./pura-pura lupa harga tawar	S-II, S-IV, S-VI/ B-II			
2	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan menurunkan harga	S-III/ B-II			
3	t./menurunkan harga, dilanjutkan menyatakan "tidak" dengan intonasi tanya	S-I, S-IV, S-VII/ B-II			
4	t./mencela harga tawar, dilanjutkan menurunkan harga	S-IV, S-VI/ B-II, B-IV			
5	t./menurunkan harga	S-III, S-VII/ B-III, B-IV2x, B-V2x, B-Vi, B-VII			
6	t./diawali penjelasan,	S-V2x/ B-III	3	t./diawali penjelasan,	S-VI/ B-IV

	diikuti menyatakan “tidak” dalam intonasi tanya			dilanjutkan mengurangi harga	
7	t.l./memberi alasan	S-II/B-V			

Dari tabel di atas terlihat bahwa persamaan penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas pada kolom yang ada transaksi dengan kode (S- ...) dan (B- ...). Ada sepuluh (10) rangkaian tindak tutur penolakan yang mempunyai pola yang sama, yaitu tujuh (7) rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli, dan tiga (3) rangkaian tindak tutur penolakan disampaikan oleh penjual.

Rangkaian penolakan yang dilakukan pembeli didominasi tuturan direktif, yaitu tindak tutur yang meminta agar penjual setuju dengan kehendak pembeli. Adapun jenis tindak tutur penolakan penjual didominasi tuturan ekspresif, yaitu tuturan yang terjadi dari tindakan sebelumnya. Penjual melakukan penolakan dengan kata pendesak ingkar, yaitu menolak permintaan pembeli (cf. Kreidler1998:189).

Rangkaian penolakan pembeli dan penjual antara prinsip kerja sama – prinsip kesantunan dapat dipolakan: (1) untuk tindak tutur penolakan pembeli, didominasi dengan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama (tmPK), tetapi memenuhi prinsip kesantunan (mS) atau berpola (tmPK-mS); (2) untuk tindak tutur penolakan penjual, didominasi oleh tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama (mPK), tetapi melanggar prinsip kesantunan (tmS) atau berpola (mPK-tmS).

b. Rangkuman Perbedaan Penolakan

Perbedaan penggunaan penanda lingual yang dituturkan oleh pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas adalah pada varian tindak tutur penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ (pada transaksi S-III dan S-VI) dan dengan cara “diam” (di B-VII atau Pasar Glempang, Bancar Kembar, Banyumas). Pada tingkat tertentu, jika tawar-menawar di antara pembeli dan penjual tidak mencapai kesepakatan harga dan pembeli bertahan pada penawaran yang jaraknya jauh dari harga tawar yang diberikan oleh penjual, maka biasanya penjual akan memutuskan untuk melakukan penolakan dengan cara mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’. Cara ini hanya terjadi pada transaksi di Surakarta dan belum ditemukan di Banyumas. Sebaliknya, pada hal yang sama, penjual di Banyumas (B-VII) memutuskan untuk melakukan penolakan dengan cara “diam” yang penolakan semacam itu belum

ditemukan dalam transaksi di Surakarta.

Penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya terjadi di Surakarta (S-I dan S-VII). Hal itu disebabkan oleh lingkungan budaya Surakarta yang penjualnya terbiasa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dan selalu berusaha melayani pembeli dengan santun, karena “pembeli adalah raja”. Selain itu, jarak pragmatik antara pembeli dan penjual agak jauh (belum saling kenal) yang mengakibatkan penjual melakukan penolakan dengan bahasa yang santun, yaitu bahasa Jawa bentuk *krama*.

Penolakan dengan cara “diam” hanya terjadi di Banyumas (B-VII). Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual (Lamp. B-VIIb), hal ini terjadi disebabkan oleh ketersinggungan secara individual pernyataan pembeli yang mengecam barang dagangan penjual. Secara faktual, berdasarkan latar belakang budaya masyarakat Banyumas yang *cablaka* ‘apa adanya’ (cf. Harianto Santoso, ed. 2003:314), seharusnya sikap penjual tidak demikian atau seharusnya langsung berterus terang menyampaikan penolakan apa adanya, tetapi karena hal ini menyangkut karakter individual dari penjual, maka yang terjadi adalah penolakan dengan cara “diam”. Jadi, penolakan dengan cara “diam” yang dilakukan oleh penjual pada transaksi B-VII disebabkan oleh masalah individu sang penjual dan tidak berkaitan dengan latar belakang budaya Banyumas. Jika dilihat dari tindak tutur pembeli dari hasil wawancara (Lamp. B-VIIb) menunjukkan bahwa tindak tutur penolakan dengan cara mencela, yaitu yang menyatakan kangkungnya *kaku-kaku* itu sudah dianggap santun oleh pembeli. Tindak tutur yang tidak santun menurut pembeli adalah yang langsung mengatakan bahwa kangkung itu tidak layak untuk sayur atau untuk makanan manusia, tetapi untuk makanan kelinci. Pada kenyataannya, tindak tutur pembeli yang dianggap santun itu (yang menganggap santun adalah pembeli itu sendiri) oleh penjual menyinggung perasaannya dan dianggap tidak santun.

Perbedaan rangkaian penolakan pembeli di Surakarta dan pembeli di Banyumas dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 13

Perbedaan Penolakan Pembeli dan Penjual

No.	Rangkaian tindak tutur pembeli	Transaksi	No.	Rangkaian tindak tutur penjual	Transaksi
1	t.l./minta ketegasan harga, dilanjutkan mencela harga tawar	B-I			

2	t./mencela harga, dilanjutkan mengalihkan pembicaraan	B-I	1	t./ <i>semaya</i> 'menangguhkan'	B-I
3	t./menegaskan jumlah barang, dilanjutkan menurunkan harga tawar	B-II			
			2	t./mengurangi harga	B-II
			3	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan mengurangi harga tawar	B-II
			4	l/menyatakan "tidak" diikuti minta dibelaskasihani, dilanjutkan menurunkan harga	B-III, B-IV
			5	l/menyatakan "tidak" dilanjutkan penjelasan	B-I, B-III
4	t./menurunkan harga, dilanjutkan mengurangi barang dagangan	B-III	6	t./memuji	B-III
			7	l/diawali pujian dilanjutkan menyatakan "tidak"	B-III
5	t./setuju harga tawar awal, dilanjutkan menambah barang dagangan	B-III	8	t./diawali penjelasan, dilanjutkan menurunkan harga	B-IV
6	t./ <i>nibake</i> 'membeli dengan uang yang dipunyai'	B-VI	9	t./merendahkan diri, dilanjutkan penjelasan	B-IV
			10	l/diawali penjelasan, dilanjutkan menyatakan	B-VI

				“tidak”	
7	l./menyatakan “tidak” dilanjutkan memberi alasan	B-VI2x	11	t.l./menyuruh	B-VI
8	t.l./mencela barang dagangan, dilanjutkan menyatakan “tidak” dengan intonasi tanya	B-VII	12	t.l/”diam”	B-VII
9	l./menyatakan “tidak” dengan intonasi Tanya, dilanjutkan t.l./menurunkan harga	S-I	13	t.l./ <i>matur nuwun</i> ‘terima kasih’	S-I, S-VII
10	t.l./minta penjelasan	S-I, S-VI	14	l./penegasan “tidak”	S-I
11	t.l./membandingkan dengan yang lain	S-I	15	l./penegasan “tidak” dilanjutkan penjelasan secara tegas.	S-II
12	t.l./menegaskan pernyataan sebelumnya	S-II	16	t.l./memberi pilihan, dilanjutkan berjanji	S-II
13	t.l./diawali memuji, dilanjutkan menurunkan harga	S-II	17	t.l./menghitung jumlah barang, dilanjutkan penjelasan	S-IV
14	t.l./diawali penegasan, dilanjutkan menurunkan harga	S-V	18	t.l./diawali penjelasan, dilanjutkan meminta menambah nominal	S-IV
15	l./menyatakan “tidak” dilanjutkan penegasan	S-V	19	t.l./penegasan nominal, dilanjutkan menunjuk barang dagangan	S-V
16	t.l./minta penjelsan, dilanjutkan menurunkan harga	S-VI	20	l./menyatakan “tidak” dilanjutkan menunjuk barang dagangan	S-V

17	l/setuju dengan beberapa barang, dilanjutkan dengan menyatakan “tidak untuk barang tertentu	B-I	21	t.l/minta ditambah nominalnya	S-V
----	---	-----	----	-------------------------------	-----

Perbedaan pertama: rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta dan Banyumas, ada delapan cara yang berbeda. Di antara delapan hal yang berbeda itu yang paling mencolok adalah rangkaian tindak tutur pembeli di Surakarta yang berpola: tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan pujian kepada penjual, dilanjutkan dengan menurunkan harga, sedangkan rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Banyumas berpola: tindak tutur secara tidak langsung (t.l) diawali dengan mencela harga, dilanjutkan dengan menurunkan harga.

Perbedaan rangkaian penolakan itu tidak dapat dilepaskan dari pengaruh budaya masyarakat Surakarta dan masyarakat Banyumas. Masyarakat Jawa Surakarta, khususnya kota Sala tidak terbiasa menyampaikan sesuatu yang menyinggung perasaan secara langsung, tetapi lebih sering digunakan tindak tutur secara tidak langsung, yaitu menggunakan *sanepan* ‘ungkapan yang disamarkan’ (cf. Suwardi Endraswara, 2003:24). Oleh karena itu, rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta didominasi oleh tindak tutur penolakan secara tidak langsung. Tindak tutur penolakan dengan cara memuji, dilanjutkan dengan cara menurunkan harga tawar merupakan bukti bahwa tindak tutur penolakannya disampaikan dengan *sanepan* ‘ungkapan yang disamarkan’. Sebaliknya rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli di Banyumas berpola: tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan mencela harga atau barang dagangan, dilanjutkan dengan cara menurunkan harga. Hal ini disebabkan oleh kebiasaan masyarakat Banyumas yang *cablaka*, berkata apa adanya (cf. Harianto Santoso, ed. 2003:314), sehingga tindak tuturnya pun juga apa adanya tanpa bahasa *sanepan* ‘ungkapan yang disamarkan’.

Perbedaan kedua: rangkaian penolakan pembeli di Surakarta dengan cara langsung (l) menolak dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan memberi penjelasan, hanya terjadi di Surakarta (S-VI), sebaliknya rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara *nibakke* ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ hanya terjadi di Banyumas (B-VI).

Berdasarkan hubungan antara pembeli dan penjual, keduanya mempunyai hubungan yang akrab, baik itu pembeli dan penjual di Surakarta maupun pembeli dan penjual di Banyumas. Latar belakang budaya Surakarta yang mempengaruhi pembeli di S-VI untuk tidak melakukan pembelian dengan cara *nibakke*, sebab pembelian semacam itu menurunkan harga diri seorang pembeli. Pembeli adalah yang punya uang (“pembeli adalah raja”) dan jika pembeli tidak mau menunjukkan kepada penjual bahwa dirinya tidak punya uang, maka tidak akan melakukan pembelian semacam itu. Meskipun dirinya tidak punya uang, bagi pembeli masyarakat Jawa Surakarta jarang melakukan pembelian dengan cara *nibakke*. Rangkaian tindak tutur pembeli di Surakarta disampaikan seperti itu, selain disebabkan pengaruh budaya, juga hubungan antara pembeli dan penjual yang akrab, sehingga pembeli berani menyatakan “tidak” atau penolakan secara langsung.

Bagi pembeli di Banyumas (B-VI) penyampaian penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara *nibakke*, lebih dipengaruhi oleh status pembeli (sebagai Pembantu Rumah Tangga), keakraban antara pembeli dan penjual, dan juga pengaruh budaya masyarakat Banyumas. Status sebagai Pembantu Rumah Tangga memungkinkan pembelian dengan cara *nibakke*, karena memang pembeli berkehidupan lemah ekonominya. Keakraban pembeli dengan penjual dapat menyebabkan keberanian pembeli untuk membeli dengan cara *nibakke*. Keakraban membuat jarak pragmatik antara pembeli dan penjual lebih dekat, sehingga berpengaruh terhadap tindak tutur yang disampaikannya. Pengaruh budaya masyarakat Banyumas yang egaliter (sederajat), *cablaka*, jujur, dan apa adanya, mengakibatkan kejujuran pembeli disampaikan secara lugas dan tidak malu dengan statusnya sebagai Pembantu Rumah tangga. Pembeli meminta kepada penjual agar memberi *thethelan* sesuai dengan uang yang diberikan (tiga ribu rupiah), tanpa rasa malu dan sungkan terhadap penjual.

Perbedaan ketiga: rangkaian penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta secara tidak langsung (t.l) dengan cara membandingkan penawaran harga di pasar dengan di toko. Rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Banyumas secara tidak langsung (t.l) diawali dengan menurunkan harga, dilanjutkan mengurangi barang dagangan.

Seseorang yang belanja di pasar, dengan sendirinya sudah tahu bahwa harga di pasar dengan harga di toko itu berbeda. Di pasar harga bisa ditawar, sedangkan di toko tidak bisa di tawar. Demikian halnya seorang penjual tentunya sudah tahu bahwa harga di pasar itu pasti ada tawar-menawar, tetapi justru yang dilakukan oleh pembeli dan penjual saling berlawanan dengan kebiasaan yang ada. Penjual menawarkan

barang dagangannya dengan harga *pas*, ditanggapi oleh pembeli dengan membandingkan harga di toko, yaitu “mengapa belanja di pasar seperti belanja di toko”. Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual (Lamp. S-1b), penjual menawarkan harga *pas*, disebabkan oleh kulakan yang sudah tinggi, sehingga dirinya harus menawarkan harga yang tinggi pula dengan keuntungan selimit mungkin. Dengan cara itu, barang dagangan masih diminati konsumen untuk membeli. Tetapi jika dirinya menawarkan tidak dengan harga *pas*, maka penawaran terlalu tinggi sehingga bisa mengurungkan minat pembeli untuk melakukan tawar-menawar. Sebaliknya, pembeli membandingkan dengan harga di toko karena merasa aneh saja, belanja di pasar harganya pas tidak boleh kurang. Cara penawaran penjual dengan harga *pas* itulah yang mendorong pembeli untuk melakukan penolakan dengan cara membandingkan harga di pasar dengan harga di toko.

Seorang pembeli dalam melakukan penolakan yang lazim digunakan adalah dengan cara menurunkan harga, bukan mengurangi barang dagangan, tetapi yang terjadi di Banyumas (B-III) adalah menurunkan harga dilanjutkan dengan mengurangi barang dagangan. Jika yang dikurangi itu barang dagangan yang berupa butir (telur, misalnya) atau ikat (seikat kangkung, misalnya) masih wajar, tetapi jika yang dikurangi adalah kepala dan kaki ayam, itu yang menjadi aneh. Tindak tutur pembeli yang demikian disebabkan oleh pandangan pembeli, bahwa penjualan daging ayam (pada transaksi B-III) selain dijual per ekor, juga dijual potongan. Dari kenyataan itu, pembeli kemudian menawar harga ayam per ekor itu dengan mengurangi kepala dan *ceker* ‘kaki’ ayamnya.

Perbedaan keempat: rangkaian penolakan yang perbedaannya tidak begitu mencolok, karena sifat sebenarnya sama tetapi hanya rangkaiannya yang dibolak-balik saja. Misalnya: tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan kata pendesak ingkar dalam intonasi tanya, dilanjutkan dengan memberi alasan (B-VI). Hal yang mirip tetapi berbeda adalah tindak tutur penolakan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan penegasan (S-V). dan ada beberapa lagi yang mirip tetapi berbeda dengan rangkaian tindak tutur penolakan yang dibolak-balik strukturnya.

Perbedaan rangkaian penolakan penjual di Surakarta dengan penjual di Banyumas seperti yang terlihat pada tabel di atas, diuraikan sebagai berikut.

Perbedaan pertama: rangkaian penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara *semaya* ‘menunda tindakan’ hanya dilakukan penjual di Banyumas dan belum ditemukan dilakukan oleh penjual di Surakarta. Penyebabnya adalah karena tingkat kemampuan penjual yang terbatas

dan ketergesaan penjual untuk menghitung jumlah harga barang-barang yang dibeli tidak lancar, sehingga penjual *semaya* untuk memenuhi permintaan pembeli.

Perbedaan kedua: rangkaian penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara memuji pembeli (dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar) (B-III) hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas. Penyebabnya adalah penjual berusaha merayu pembeli agar mau membeli barang dagangannya sesuai harga yang diharapkan. Selain itu, tindak tutur semacam itu dilakukan oleh penjual agar barang dagangan yang lain juga dibeli (hasil wawancara dengan penjual, Lamp. B-IIIb). Rangkaian tindak tutur penolakan dengan pola itu dilakukan dua kali dalam satu transaksi (B-III), yaitu yang pertama rangkain tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan pujian, dan yang kedua rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) diawali pujian dilanjutkan dengan kata pendesak ingkar.

Perbedaan ketiga; rangkaian penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara menyuruh (B-VI) hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas dan belum ditemukan dilakukan oleh penjual di Surakarta. Penyebabnya adalah status penjual lebih superior dibandingkan dengan pembeli. Selain itu, jarak pragmatik antara pembeli dan penjual sangat dekat sehingga hubungan antara keduanya sangat akrab. Keakraban dan status penjual yang lebih tinggi itu, yang mengakibatkan penjual berani memerintah kepada pembeli. Hal semacam itu tidak lazim terjadi dalam beberapa transaksi, tetapi untuk transaksi B-VI ini benar-benar terjadi.

Perbedaan keempat: rangkaian penolakan secara tidak langsung (t.1) diawali memberi pilihan, dilanjutkan dengan berjanji memberi harga murah (S-II). Rangkaian semacam ini terjadi disebabkan oleh keuletan pembeli dalam melakukan tawar-menawar yang membandingkan harga yang diberikan kepada dirinya berbeda dengan harga yang diberikan kepada pedagang keliling. Sebenarnya, pembeli sudah tahu itu, tetapi pura-pura tidak tahu sehingga muncul tanggapan penjual dengan rangkaian tindak tutur itu, dan itu hanya terjadi di Surakarta (S-II), belum ditemukan di Banyumas.

Perbedaan kelima: rangkaian penolakan penjual disampaikan secara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan penjelasan atau kebalikkannya diawali dengan penjelasan, dilanjutkan penolakan dengan kata pendesak ingkar. Selain itu, rangkaian tindak tutur penolakan sejenisnya dengan variasi yang lain, menolak dengan kata pendesak ingkar (bisa diawali atau diikuti dengan tindak tutur yang lain, seperti: penjelasan; penegasan; menurunkan harga; memuji; dan sebagainya) yang intensitasnya banyak kemiripannya, tetapi pada dasarnya tetap

berbeda-beda, tergantung konteks interaksi jual-beli itu sendiri.

C. Perbedaan strategi penolakan di S dan B

a) Penolakan dengan cara memberi alasan (asertif)

Penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta dan Banyumas, menggunakan jenis yang sama, yaitu memberi alasan atau jenis tuturan asertif, tetapi menggunakan alasan yang berbeda. Alasan yang dikemukakan oleh pembeli di Surakarta (S-II) dalam rangka untuk membela diri dari maksud tindak tutur yang dikemukakan sebelumnya, sedangkan alasan yang dikemukakan oleh pembeli di Banyumas (B-V) adalah barang dagangan yang dicari tidak ada. Tindak tutur penolakan dengan cara membandingkan (asertif) hanya dilakukan oleh pembeli di Surakarta (S-I) dan tidak ditemukan di Banyumas. Hal ini disebabkan oleh konteks situasional saja, karena pada waktu terjadi transaksi, penjual menawarkan harga *pas*, sedangkan pembeli merasa bahwa harga di pasar itu tidak ditawarkan dengan harga *pas* atau masih bisa ditawar sehingga munculah tuturan perbandingan harga di pasar dengan harga di toko.

b) Penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ (fatis) (transaksi: S-I dan S-VII) dan dengan cara “diam” (transaksi B-VII).

Penolakan yang dilakukan penjual di Surakarta dan di Banyumas, sama-sama menggunakan jenis tindak tutur fatis, tetapi cara mengungkapkannya berbeda. Tindak tutur penolakan penjual di Surakarta menggunakan cara mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’ disebabkan oleh latar belakang budaya Surakarta yang telah melekat pada diri penjual (S-I dan S-VII), yaitu menghormati pembeli. Oleh karena itu, ketika terjadi jarak penawaran harga yang terlalu jauh dan dianggap oleh penjual tidak akan terjadi kesepakatan, maka penjual akan menolak penawaran itu dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’. Berbeda dengan penjual di Banyumas (B-VII) yang hanya “diam” atau tidak menanggapi penawaran pembeli, hal ini disebabkan oleh faktor individual penjual yang mudah tersinggung, dan bukan disebabkan oleh pengaruh latar budaya Banyumas. Jika dipengaruhi oleh budaya Banyumas tentu saja penjual akan menyatakan “tidak” sesuai dengan karakter masyarakat Banyumas yang *cablaka*. Jadi, faktor individual penjual yang menyebabkan sikap “diam” penjual dalam melakukan penolakan.

- c) Penolakan dengan cara memberi pilihan (asertif) dilanjutkan berjanji (Komisif)

Tindak tutur asertif dilanjutkan dengan tindak tutur komisif hanya dilakukan oleh penjual di Surakarta (S-II) dan tidak ditemukan di Banyumas. Hal ini terjadi disebabkan oleh interaksi tawar-menawar yang *ulet* antara pembeli dan penjual, sehingga penjual harus melayani sesuai yang dimaksud pembeli. Pembeli menghendaki harga yang sama dengan yang diterapkan terhadap pedagang keliling, maka penjual menjanjikan perlakuan yang sama dengan pedagang keliling, tetapi dengan kriteria yang sama pula, yaitu membeli secara *ajeg* (rutin) dalam jumlah yang banyak.

- d) Penolakan dengan cara menurunkan harga (direktif) dilanjutkan mengurangi barang dagangan (direktif)

Penolakan pembeli diawali dengan jenis tindak tutur direktif, dilanjutkan dengan tindak tutur direktif lagi, hanya dilakukan oleh pembeli di Banyumas (B-III) dan tidak ditemukan di Surakarta. Penyebab dari tindak tutur penolakan ini adalah kepandaian pembeli dalam melakukan penawaran. Pembeli menawar dengan penawaran awal, karena tidak disetujui oleh penjual, maka pembeli mencoba melakukan penawaran dengan meminta kepada penjual agar barang dagangannya yang dikurangi. Tindak tutur penolakan semacam itu lebih disebabkan oleh kebiasaan pembeli dalam berbelanja, sehingga dalam melakukan tawar-menawar selalu berusaha agar mendapatkan harga semurah-murahnya.

- e) Penolakan dengan cara *nibakke* (direktif) dan tindak tutur penolakan dengan cara menyuruh (myrh/direktif)

Penolakan pembeli dengan menggunakan jenis tindak tutur direktif, yaitu meminta kepada penjual agar memberikan barang dagangannya sesuai dengan uang yang dimilikinya atau dengan cara *nibakke*, hanya dilakukan oleh pembeli di Banyumas (B-VI) dan tidak ditemukan di Surakarta. Demikian pula tindak tutur penolakan dengan menggunakan jenis tindak tutur direktif, yaitu dengan menyuruh pembeli untuk minta uang kepada majikannya, hanya terjadi di Banyumas (B-VI) dan belum ditemukan di Surakarta. Penyebabnya adalah jarak pragmatik antara pembeli dan penjual sangat dekat dan kedudukan penjual lebih superior dibandingkan dengan pembeli.

Penolakan yang berhubungan dengan prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan, terdapat tiga macam perbedaan, yaitu tindak tutur penolakan yang berpola **tmPK-tmS+tmPK-tms** (B-I dan B-VII),

tindak tutur penolakan yang berpola **tmPK-mS+mPK-tmS** (B-III), dan tindak tutur penolakan yang berpola **mPK-tmS+tmPK-mS** (B-III dan B-IV).

Perbedaan pertama, tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus prinsip kesantunan (tmPK-tmS), dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan (tmPK-tmS) hanya terjadi di Banyumas, *ora salah kuwe? Halah ... jan larang temen sih, Pak?* (B-I) dan *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye ora ulih?* (B-VII).

Penolakan pembeli (B-I), *ora salah kuwe? Halah ... jan larang temen sih, Pak?* terdiri atas dua tindak tutur penolakan, yaitu: pertama, *ora salah kuwe?* dan kedua, *Halah ... jan larang temen sih, Pak?* Tindak tutur penolakan pertama merupakan penegasan terhadap tindak tutur penjual yang menawarkan harga terlalu mahal (menurut persepsi pembeli) sehingga pembeli minta ketegasan apakah harga yang ditawarkan itu benar atau salah. Tindak tutur yang demikian melanggar prinsip kerja sama, karena: informasi yang disampaikan kurang lengkap sebagai informasi penolakan (tidak sesuai dengan maksim kuantitas); informasi yang disampaikan pembeli mempunyai arti yang tidak pasti, yaitu dapat berarti menanyakan kembali harga yang ditawarkan benar apa salah tetapi dapat pula berarti menolak harga tawar yang diberikan oleh penjual (melanggar maksim kualitas); cara menyampaikan informasi itu kurang tepat sebagai informasi penolakan (melanggar maksim cara) (cf. Grice dalam Mey, 1993:65). Tindak tutur pembeli (B-I), *ora salah kuwe?* menunjukkan ketidakpercayaannya tentang harga yang telah diberikan oleh penjual, sehingga tindak tutur itu dapat membuat ketidaknyamanan perasaan penjual. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli itu kurang santun, karena tidak sesuai dengan tiga kaidah kesantunan menurut Lakoff (cf. 1973:298). Kelanjutan tindak tutur pembeli, juga mencela penawaran harga yang dianggapnya terlalu mahal. Tindak tutur itu juga melanggar prinsip kerja sama karena tidak sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama. Selain itu, tindak tutur itu juga melanggar prinsip kesantunan, karena tindak tutur yang mencela dapat mengakibatkan rasa tidak nyaman pada diri penjual. Jadi, tindak tutur penolakan pembeli (B-I) dapat dipolakan menjadi tidak memenuhi prinsip kerja sama sekaligus prinsip kesantunan, dilanjutkan tidak memenuhi prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan atau (tmPK-tmS+tmPK-tmS).

Penolakan pembeli (B-VII), *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye, ora ulih?* menunjukkan bahwa pembeli mencela barang dagangan

(kangkung) yang sudah tua, dilanjutkan dengan penegasan terhadap penawarannya yang tidak disetujui oleh penjual. Tindak tutur penolakan pembeli pada transaksi B-VII itu, kelihatannya hanya satu tindak tutur penolakan, tetapi sebenarnya merupakan dua kali tindak tutur penolakan seperti yang dilakukan pembeli pada transaksi B-I, yaitu tindak tutur penolakan dengan mengatakan, *Kangkunge kaku-kaku kaya kiye* dan tindak tutur penolakan dengan mengatakan, *ora ulih?* Relasi prinsip kerja sama dengan prinsip kesantunannya sama polanya dengan tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli pada transaksi B-I yang telah diuraikan sebelumnya.

Penyebab penolakan yang disampaikan oleh pembeli pada transaksi B-I dan B-VII adalah latar belakang budaya masyarakat Banyumas yang terbiasa bertutur *cablaka*, jujur, apa adanya, dan egaliter (cf. Harianto Santoso, ed. 2003:314), sehingga ketika pembeli mencela sesuatu yang menyinggung perasaan orang lain pun juga disampaikan apa adanya. Pengaruh budaya Banyumas itu sangat wajar, karena pembeli dan penjual pada kedua transaksi itu adalah orang asli Banyumas yang lama dan terbiasa hidup dengan budaya Banyumas. Selain itu, tindak tutur penolakan dengan mencela (B-I) disebabkan penawaran harga yang diberikan oleh penjual benar-benar terlalu tinggi. Jadi, pola tindak tutur seperti pola tmPK-tmS+tmPK-tmS wajar terjadi di Banyumas dan hal itu belum ditemukan terjadi di Surakarta.

Perbedaan kedua, penolakan yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS), dilanjutkan dengan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS) hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas, *Ibu kiye ... jan pinter temen, ya ... ora ulih lah* (B-III).

Penolakan yang disampaikan oleh penjual (B-III), *Ibu kiye ... jan pinter temen, ya ... ora ulih, lah* terdiri atas dua tindak tutur penolakan, yaitu: *Ibu kiye ... jan pinter temen*, dan *ya ... ora ulih, lah*. Tindak tutur penolakan, *Ibu kiye ... jan pinter temen*, merupakan penolakan dengan cara memuji mitra tutur (pembeli) dan tindak tutur penolakan, *ya ... ora ulih, lah* merupakan penolakan langsung dengan kata pendesak ingkar. Tindak tutur penolakan, *Ibu kiye ... jan pinter temen*, merupakan tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama, karena tidak sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, tetapi tindak tutur itu memenuhi prinsip kesantunan karena tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh penjual dengan cara memuji dapat menyelamatkan muka pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan pujian itu dapat membuat rasa nyaman pada

diri mitra tutur (pembeli), jadi memenuhi kaidah kesantunan sebagaimana dikemukakan oleh Lakoff (cf. 1973:298). Tindak tutur penolakan lanjutan yang disampaikan penjual, *ya ... ora ulih* merupakan tindak tutur yang memenuhi maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan, karena tindak tutur penolakan dengan kata pendesak ingkar merupakan penolakan langsung yang dapat mengancam muka mitra tutur atau pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan tindak tutur itu merupakan sikap yang kurang ramah yang dapat membuat ketidaknyamanan pembeli (cf. Lakoff, 1973:298).

Penyebab terjadinya penolakan penjual, *Ibu kiye ... jan pinter temen, ya ... ora ulih, lah* pada transaksi B-III adalah *keuletan* pembeli dalam melakukan tawar-menawar. Berdasarkan hasil wawancara dengan penjual (Lamp. B-IIIb), pujian penjual kepada pembeli dikarenakan proses tawar-menawar yang *muter-muter* ‘berputar-putar’ oleh pembeli yang ujung-ujungnya menawar pada jumlah yang sama. Kepandaian pembeli dalam melakukan tawar-menawar itu yang menyebabkan penjual menyatakan pujian kepada pembeli, meskipun kemudian penjual melanjutkan penolakannya dengan kata pendesak ingkar. Pemahaman penjual terhadap kemampuan pembeli ini menunjukkan indikasi bahwa pembeli juga berpengalaman dalam melakukan tawar-menawar atau termasuk penjual yang pandai bertransaksi. Hal ini tidak lepas dari latar belakang pendidikannya di SMK (SMEA). Tindak tutur penolakan dengan model itu hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas (B-III) dan tindak tutur itu belum ditemukan dilakukan oleh penjual di Surakarta.

Perbedaan ketiga: penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan, diikuti tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan lagi tindak tutur yang melanggar prinsip kerja sama tetapi memenuhi prinsip kesantunan, hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas, *mboten lah, mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu* (B-III) dan *oo ..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu* (B-IV).

Penolakan yang disampaikan penjual (B-III), *mboten lah, mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu* terdiri atas tiga tindak tutur penolakan, yaitu: (1) *mboten, lah*; (2) *mangke kula pripun*; dan (3) *pun ... telung puluh pitu ewu*. Tindak tutur penolakan, *mboten, lah* memenuhi prinsip kerja sama, karena sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan karena tindak tutur itu mengancam muka pembeli (cf.

Brown dan Levinson, 1992:101) dan juga dapat membuat rasa tak nyaman bagi pembeli (cf. Lakoff, 1973:298). Tindak tutur penolakan, *mangke kula pripun* melanggar prinsip kerja sama karena tidak sesuai dengan maksim-maksim dalam prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan karena tindak tutur penjual yang merendah menunjukkan sikap ramah dan dapat membuat rasa nyaman bagi pembeli (cf. Lakoff, 1973:298). Tindak tutur penolakan, *pun ... telung puluh pitu ewu* melanggar prinsip kerja sama karena informasi yang disampaikan oleh penjual tidak pasti kebenarannya (arti bisa ditafsirkan lebih dari satu) tetapi memenuhi prinsip kesantunan karena penolakkannya dinyatakan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:101).

Penyebab penolakan yang disampaikan penjual (B-II), *mboten lah, mangke kula pripun, pun ... telung puluh pitu ewu* adalah penawaran harga oleh pembeli yang dianggap oleh penjual merugi agak banyak, sehingga penjual harus bersikap merendah. Sikap merendah dengan mengatakan, *mangke kula pripun, pun ...* mengandung arti bahwa penawaran sebesar yang dikemukakan pembeli masih jauh dari standar harga. Selain itu, latar belakang pendidikan penjual yang dari SMEA dan pengalaman berjualan yang mempengaruhi tindak tutur penjual dapat menyesuaikan dengan kemauan pembeli.

Penolakan yang disampaikan penjual (B-IV), *oo..., mboten pareng, mangke bakule ndherek Ibu* terdiri atas dua tindak tutur penolakan, yaitu: (1) *oo..., mboten pareng* dan (2) *mangke bakule ndherek Ibu*. Penolakan, *oo..., mboten pareng* memenuhi maksim-maksim dalam prinsip kerja sama tetapi melanggar prinsip kesantunan karena disampaikan secara langsung yang dapat mengancam muka pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:129) dan tindak tutur itu dapat membuat rasa tidak nyaman bagi pembeli (cf. Lakoff, 1973:298). Tindak tutur penolakan, *mangke bakule ndherek Ibu* melanggar prinsip kerja sama karena tidak sesuai dengan maksim kuantitas, maksim kualitas, dan maksim cara, tetapi memenuhi prinsip kesantunan karena tindak tutur itu disampaikan secara tidak langsung yang dapat menyelamatkan muka mitra tutur/pembeli (cf. Brown dan Levinson, 1992:101) dan tindak tutur itu menunjukkan sikap ramah yang dapat membuat rasa nyaman bagi mitra tutur/pembeli (cf. Lakoff, 1973:298).

Penyebab penolakan yang disampaikan penjual (B-IV), adalah latar belakang penjual yang pernah hidup di lingkungan masyarakat Bantul, Yogyakarta dan suami penjual asli dari Bantul, Yogyakarta, serta kehidupan sehari-hari di lingkungan keluarga sering

menggunakan bahasa Jawa Yogyakarta dan Banyumasan. Penolakan yang disampaikan penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, meskipun sesuai teori Brown dan Levinson dan Lakoff, penolakan dengan kata pendesak ingkar adalah tindak tutur penolakan yang kurang santun, tetapi bagi masyarakat Jawa menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* sudah menunjukkan tindak tutur yang santun. Penolakan dengan cara itu hanya dilakukan penjual di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta.

BAB VI

HASIL ANALISIS

Pada bagian ini dibahas temuan penelitian penolakan yang diperoleh dari transaksi jual-beli di Surakarta dan di Banyumas. Ada tiga tempat pasar tradisional di Surakarta dan tiga tempat pasar tradisional di Banyumas. Setiap temuan penelitian kemudian dibahas berdasarkan teori-teori para ahli yang sudah ada.

A. Penolakan dengan Penanda lingual *matur nuwun* dan *nibake*

1. Temuan penelitian pertama, penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ dan “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ merupakan ciri khas penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional.

Tindak tutur *matur nuwun* ‘terima kasih’ sebenarnya bukan penanda lingual penolakan, tetapi justru sebagai ungkapan hati seseorang kepada orang lain atas bantuan atau pemberian orang itu terhadap dirinya. Dalam perkembangannya, tindak tutur *matur nuwun* digunakan oleh seseorang untuk melakukan penolakan.

Contoh: B melakukan kunjungan ke rumah temannya A, kemudian A memberi *suguhan* minuman dan makanan kepada B dan mempersilakan B untuk menikmati *suguhan* itu

A : *Mangga lho....pun rahapi sakwontenipun.* ‘Silakan lho...dinikmati seadanya’.

B : *Inggih, sampun matur nuwun.* ‘Ya, sudah terima kasih’.

Tindak tutur B merupakan penolakan sementara (dikatakan sementara karena B sebenarnya mau, tetapi agar tidak dianggap orang yang “rakus” maka B menolak lebih dahulu) terhadap tawaran yang disampaikan oleh A. Tindak tutur B dikategorikan sebagai penolakan, namun penanda lingualnya tidak hanya *matur nuwun* saja, tetapi diikuti dengan penanda yang lain, yaitu *inggih, sampun ...* ‘ya, sudah

...'. Jadi, penanda lingual penolakan *matur nuwun* 'terima kasih' tidak berdiri sendiri seperti yang terjadi dalam transaksi jual-beli yang ditemukan dalam penelitian ini.

Tindak tutur *tuku telung ewu we...*'beli tiga ribu saja' ("*nibakke*") merupakan tindak tutur yang lazim dilakukan pembeli dalam transaksi jual-beli, tetapi bukan sebagai tindak tutur penolakan. Tindak tutur semacam itu dilakukan pembeli karena uangnya hanya itu yang dipunyai, bisa pula pembeli menginginkan porsi sesuai dengan uang yang digunakan untuk membeli.

Contoh: seorang anak membeli siomay pada pedagang keliling yang harga per porsinya Rp 5.000.000 (lima ribu rupiah), tetapi karena uang jajan si anak itu hanya Rp 2.000.000 (dua ribu rupiah), maka anak itu membeli dengan uang yang dipunyai.

Anak : Tuku siomay rong ewu entuk ora, Mas? 'Beli siomay dua ribu boleh nggak, Mas?

Pedagang : Kok, mung rong ewu, Le ... 'Kok, hanya dua ribu, Dik ...' (meracik siomay dengan ekspresi wajah yang kurang berkenan).

Contoh tindak tutur anak dengan pedagang di atas, menunjukkan penanda lingual, *Tuku siomay rong ewu entuk ora, Mas?* (di sini diistilahkan "*nibakke*" 'membeli dengan uang yang dipunyai') bukan tindak tutur penolakan, tetapi tindak tutur permintaan, yaitu membeli siomay dengan uang yang dipunyai. Berbeda dengan tindak tutur yang disampaikan pembeli dalam penelitian ini, merupakan tindak tutur penolakan.

Teori-teori yang berhubungan dengan penolakan (penanda lingual bentuk ingkar) telah dikemukakan oleh beberapa ahli dan peneliti. Para ahli dan peneliti itu antara lain: Rubin (1983); Richard, Hull, dan Proctor (1991); Sudaryanto (1993); Sudaryono (1993); Kartomihardjo (1993); Nadar (2006); dan Rachmad Djatun (2011).

Hasil penelitian yang dilakukan Rubin (1983), ada delapan cara penolakan dalam bahasa Inggris, yaitu: (a) berdiam diri, tidak memberi tanggapan; (b) menawarkan suatu alternatif; (c) penundaan; (d) menyalahkan orang lain; (e) menghindari penolakan langsung; (f) memberi tanggap yang tidak spesifik; (g) beralasan; dan (h) menyatakan kekurangbaikan suatu ajakan (cf. Rubin, 1983:12-13).

Berdasarkan delapan cara penolakan yang dikemukakan oleh Rubin itu, yang ada keterkaitan dengan penolakan dalam penelitian

ini adalah “menghindari penolakan langsung”. Namun demikian, penolakan dengan cara “menghindari penolakan langsung” tidak dirinci sampai pada penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ dan *nibakke* ‘membeli dengan uang yang dipunyai’. Jadi, berdasarkan penelitian yang telah dilakukan oleh Rubin (1983), temuan penelitian ini yang berupa penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* dan *nibakke* merupakan penanda lingual penolakan yang berbeda (temuan baru) dengan penolakan yang dikemukakan oleh Rubin.

Seseorang dalam melakukan penolakan pada dasarnya menyatakan “tidak”, tetapi orang jarang menyatakan penolakan secara langsung dengan kata pendesak ingkar. Agar tindak tuturnya santun, maka orang melakukan penolakan atau menyatakan “tidak” dengan cara: (1) *remaining silent* ‘hanya diam saja’; (2) *saying something vague or unclear* ‘mengatakan sesuatu secara samara tau tidak jelas’; (3) *changing the topic* ‘mengalihkan topik pembicaraan’; (4) *ending the conversation without answering the request* ‘mengakhiri percakapan tanpa menjawab permintaan’; (5) *giving a false excuse* ‘memberikan alasan yang dibuat-buat’; (6) *delaying a reply to the request* ‘menunda jawaban yang diminta’; (7) *saying “yes, but ...”* ‘mengatakan ya, tetapi ...’ (cf. Richard, Hull, dan Proctor, 1991:94).

Di antara sembilan cara yang dikemukakan oleh Richard, Hull, dan Proctor tersebut tidak ada satu pun tindak tutur penolakan yang disampaikan dengan cara mengucapkan *matur nuwun* ‘terima kasih’ dan “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’. Hal ini, bisa ditafsirkan bahwa tindak tutur penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ dan “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ merupakan tindak tutur penolakan yang khas terjadi dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional dan bukan tindak tutur penolakan yang umum dilakukan oleh peserta tutur dalam suatu peristiwa tutur.

Penolakan dalam bahasa Indonesia dinyatakan dengan kata pendesak negatif/ingkar. Hal ini telah diuraikan secara rinci oleh Sudaryanto (1993:170) bahwa kata pendesak negatif atau kata pendesak ingkar dalam bahasa Indonesia ada lima macam, yaitu: *tidak*, *bukan*, *tak*, *tiada*, dan *takkan*. Khusus untuk bentuk kata pendesak ingkar, *tiada* cenderung dipakai dalam ragam sastra atau ragam pustaka, sedangkan empat yang lain, *tidak*, *bukan*, *tak*, dan *takkan* dipakai dalam ragam umum dan baku.

Demikian halnya Sudaryono (1993:23-24) mengemukakan berbagai hal tentang negasi atau penyangkalan dan membandingkan perbedaan pendapat mengenai macam-macam konstituen negatif yang ada pada bahasa Indonesia. Konstituen itu dapat dikelompokkan ke dalam dua golongan, yaitu konstituen-konstituen yang secara semantik berfungsi sebagai pengungkap negasi, yaitu *tidak, tak, dan bukan*, dan konstituen-konstituen yang di samping menyatakan negasi menyatakan pula hal lain, misal: *jangan, tanpa, dan mustahil*. Yang menarik dalam hal ini ialah dilupakannya konstituen-konstituen seperti *tan-, tuna, non-*, padahal konstituen-konstituen itu dapat diganti dengan *tidak* atau *bukan*, dan karena itu jelas kenegasiannya.

Penolakan dalam bahasa Indonesia yang dikemukakan oleh Sudaryanto dan Sudaryono itu, merupakan penolakan secara langsung, sedangkan penolakan yang ditemukan dalam penelitian ini adalah penolakan secara tidak langsung. Namun demikian, hal ini tetap dapat digunakan sebagai bukti bahwa penolakan dalam bahasa Indonesia tidak ada varian atau konstituen kata pendesak negatif/ingkar yang menggunakan pendan lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ dan “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’.

Soeseno Kartomihardjo (1993) menemukan bentuk penolakan dalam bahasa Indonesia, yaitu: (a) penolakan dengan menggunakan kata “tidak” dan padananya; (b) penolakan dengan menggunakan alasan; (c) penolakan dengan menggunakan syarat; (d) penolakan dengan menggunakan usul; (e) penolakan dengan cara memberi pilihan; (f) penolakan dengan menggunakan ucapan terima kasih; dan (g) penolakan dengan menggunakan komentar (cf. Soeseno Kartomihardjo, 1993:151-152).

Ada kesamaan antara temuan penelitian ini dengan penelitian Soeseno Kartomihardjo (1993), yaitu pada poin (f) penolakan dengan menggunakan “ucapan terima kasih”. Seperti telah dicontohkan pada percakapan antara A dan B (sebagaimana telah diuraikan di atas), penolakan dengan ucapan terima kasih yang ditemukan oleh Soeseno Kartomihardjo tidak berdiri sendiri, tetapi diikuti atau didahului dengan tuturan yang lain.

Contoh:

A : nanti malam makan-makan di rumahku, ya!

B : terima kasih, aku ada acara.

Jawaban B, “terima kasih” diikuti “aku ada acara” dan jarang ucapan “terima kasih” sebagai penolakan yang dituturkan secara

mandiri. Secara umum penolakan dengan penanda lingual “terima kasih” selalu didahului atau diikuti oleh tuturan yang lain, sedangkan temuan penelitian ini dituturkan secara mandiri (berdiri sendiri tanpa didahului atau diikuti tuturan yang lain).

Pandangan Soeseno Kartomihardjo di atas mempunyai kemiripan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ike Revita (disertasi UGM, 2007). Kemiripan itu terletak pada penggunaan penanda lingual “terima kasih”. Penelitian Ike Revita menyimpulkan ada delapan belas cara orang Minangkabau melakukan penolakan, yaitu: (1) negasi langsung, (2) menggunakan kalimat bermodus imperatif, (3) menunda, (4) menggunakan negasi dengan pernyataan, (5) mengungkapkan pesimistis, (6) menggunakan pernyataan informatif, (7) menggunakan ekspresi yang berhubungan dengan perasaan, (8) menggunakan kalimat pengandaian/isyarat, (9) memberi alasan, (10) eksternal ya, internal tidak, (11) memberi saran, (12) member komentar, (13) bertanya, (14) minta maaf, (15) **mengucapkan terima kasih**, (16) melucu, (17) menyindir, dan (18) ungkapan tradisional, seperti peribahasa.

Penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya dilakukan oleh penjual di Surakarta dan belum ditemukan di Banyumas. Penolakan yang disampaikan oleh penjual dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ disebabkan oleh: (a) latar belakang budaya penjual adalah budaya Surakarta dan sejak kecil hidup di lingkungan masyarakat Surakarta yang terbiasa bertutur dengan bahasa Jawa; (b) pembeli tidak berniat menyelesaikan kompromi harga dan tetap bertahan pada harga pembelian sesuai dengan yang dikehendaki tanpa mempertimbangkan kehendak penjual, sehingga penjual harus menghentikan tawar-menawar dengan melakukan penolakan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’; (c) untuk kesantunan (penjual berusaha melakukan penolakan tanpa menyinggung perasaan pembeli).

Penolakan dengan penanda lingual “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ hanya dilakukan oleh pembeli di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta. Tindak tutur penolakan pembeli dengan penanda lingual “*nibakke*” disebabkan oleh: (a) jarak pragmatik antara pembeli dan penjual sangat akrab; (b) pembeli lebih inferior dibandingkan dengan penjual; (c) status pembeli sebagai Pembantu Rumah Tangga yang menempatkan dirinya sebagai orang yang ekonominya lemah.

Pandangan masyarakat (pengusaha) secara umum tentang dunia usaha (termasuk usaha jual-beli di pasar tradisional) masih berorientasi bahwa “pembeli adalah Raja”. Pedagang/penjual yang masih menggunakan semboyan “pembeli adalah raja atau ratu” seperti yang dikemukakan: Fojt (1995:40) *Japanese people believe that customer is king* ‘Orang Jepang percaya bahwa pembeli adalah raja’; Shankar, Whittaker, dan Fitchett (2006:490) *The customer is king (or queen)* ‘pembeli adalah raja (atau ratu), *we only exist to serve our customers* ‘kita ada hanya untuk melayani para pembeli’, *without customers we have no business* ‘tanpa pembeli kita tidak punya usaha’; Denegri-Knott, Zwick, dan Schroeder (2006:950) *customers are too smart to be fooled* ‘pembeli mempunyai kecerdasan yang tidak bisa dibodohkan’, *consumers see through bad marketing* ‘pembeli selalu melihat pemasaran yang jelek’, *the customer is king* ‘pembeli adalah raja’, *the customer is always right* ‘pembeli selalu benar’.

Penjual di Surakarta (transaksi S-I, S-II, S-III, dan S-VII) masih berpandangan seperti itu, tetapi sebagian besar penjual di Banyumas sudah bergeser dan tidak lagi berpandangan semacam itu. Pergeseran ini yang mengakibatkan penolakan penjual (terutama transaksi B-VI dan B-VI) berbeda dengan tindak tutur penjual yang lain. Penjual tidak lagi menganggap “pembeli adalah raja”, sehingga tindak tuturnya berani memerintah pembeli (transaksi B-VI) dan bahkan mengabaikan pembeli (transaksi B-VII).

Status pembeli dan penjual akan memengaruhi tindak tutur penolakan yang mereka lakukan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional. Pembeli yang jarak pragmatiknya dekat dengan penjual, berbeda tindak tutur penolakannya dengan pembeli yang jarak pragmatiknya jauh dari penjual. Penjual yang mempunyai jarak pragmatik jauh dan tidak akrab dengan pembeli, bisa menganggap “pembeli adalah raja”, sedangkan penjual yang jaraknya dekat atau akrab dengan penjual, belum tentu menganggap “pembeli adalah raja”.

Ada empat tipe mitra tutur (atau petutur) yang pokok menurut Jumanto (2008:14) yang diambil dari pendapat Brown dan Gilman (1968) yang membedakan tindak tutur kesantunan menjadi enam tipe mitra tutur. Keempat tipe tindak tutur menurut Jumanto itu adalah: (1) superior akrab (+ P + S) berarti bahwa penutur mempunyai kedudukan lebih tinggi dibanding dengan mitra tutur, tetapi mempunyai hubungan jarak sosial yang akrab antara penutur dengan mitra tutur; (2) superior tidak akrab (+ P – S) berarti penutur mempunyai kedudukan lebih tinggi dibandingkan dengan mitra tutur,

tetapi jarak sosial atau hubungannya tidak akrab; (3) subordinat akrab (- P + S) berarti penutur lebih rendah kedudukannya dibandingkan dengan mitra tutur, tetapi mempunyai jarak sosial atau hubungan yang akrab; dan (4) subordinat tidak akrab (- P - S) berarti penutur lebih rendah kedudukannya dibanding mitra tutur dan jarak sosial atau hubungannya tidak akrab.

Pandangan Brown dan Gilman itu, berlaku untuk kesantunan tindak tutur dalam peristiwa tutur pada umumnya, dan bukan untuk kesantunan tindak tutur dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional. Tipe (+ P + S) penjual lebih superior dibandingkan pembeli dan mempunyai hubungan yang akrab, dimungkinkan penjual berkecenderungan menggunakan tindak tutur yang kurang santun terhadap pembeli. Adapun pembeli yang berkedudukan lebih inferior atau subordinat, tindak tuturnya bisa santun dan bisa pula sama dengan penjual.

Pada kenyataannya, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual “menyebut numeral” mendominasi dalam transaksi jual-beli dan antara pembeli dan penjual tidak mengalami penyimpangan penafsiran. Penjual paham dengan maksud pembeli dan pembeli selalu menggunakan cara itu untuk melakukan penolakan. Kenyataan ini menunjukkan bahwa tindak tutur penolakan secara tidak langsung tetap memenuhi prinsip kerja sama. Penyebab dari tindak tutur semacam ini adalah kebiasaan dalam bertransaksi selalu menggunakan cara “menyebut numeral” untuk melakukan penolakan. Setiap kali melakukan transaksi jual-beli di pasar tradisional mana pun, pembeli selalu menggunakan penanda lingual “menyebut numeral” itu, sehingga penjual dapat memahami maksud penolakan itu karena kebiasaan.

Teori yang bisa dikembangkan dari temuan penelitian ini (tindak tutur penolakan dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’) adalah: jika pembeli melakukan penawaran dengan harga yang jauh dari harga tawar yang diberikan penjual dan bertahan pada penawaran harga itu, sedangkan pembeli merasa bahwa harga penawaran harga itu tidak akan mencapai kata sepakat/kompromi, maka penjual (di Surakarta) akan menolak dengan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’.

Teori yang bisa dikembangkan dari temuan penelitian ini (tindak tutur penolakan dengan penanda lingual “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai’) adalah: jika tindak tutur penolakan pembeli menggunakan penanda lingual “*nibakke*” ‘membeli dengan uang yang dipunyai, maka bisa dipastikan pembeli lebih inferior dibandingkan penjual.

B. Ada Perbedaan Ciri Kesantunan Dalam Penolakan di Surakarta dan Banyumas

2. Temuan penelitian kedua, penolakan yang dilakukan pembeli dan penjual di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas mempunyai ciri kesantunan yang berbeda dengan penolakan yang santun pada peristiwa tutur pada umumnya.

Teori-teori yang berhubungan dengan kesantunan, pertama kali dimunculkan berhubungan dengan tanggapan para ahli terhadap teori Grice (cf. dalam Mey, 1993:65), yaitu pandangannya tentang *Cooperative Principle* 'Prinsip Kerja sama'. Prinsip kerja sama terdiri atas sub-prinsip atau maksim-maksim, yaitu maksim: kuantitas, kualitas, relevansi, dan cara.

Leech (1983) pada dasarnya setuju pada pandangan Grice itu, hanya saja perlu diperhatikan pula prinsip yang berhubungan dengan kesantunan. *Grice's CP is just one component. I have also mentioned an Irony Principle; but it is now necessary to consider what other principles and maxims must be postulated in order to explain the relation between sense and force in human conversation. In short, I shall try to fill in introductory diagram of in the Interpersonal Rhetoric. This will take me on to more speculative ground, but will nevertheless establish, in outline, quite a rich system of principles and maxims* (cf. Leech, 1983:131) 'PK Grice hanyalah salah satu dari sekian komponen retorik ini. Di muka juga saya sudah menyinggung Prinsip Ironi; namun tiga prinsip ini belum cukup dan kita perlu memikirkan prinsip-prinsip dan maksim-maksim lain yang harus dipostulasikan untuk menjelaskan hubungan antara makna dengan daya dalam percakapan manusia. Singkatnya, saya akan mencoba mengisi beberapa kekosongan yang ada di dalam diagram Retorik Interpersonal yang pertama kali saya buat. Ini tentu akan membawa saya ke daerah-daerah yang lebih spekulatif, namun saya yakin bahwa dengan usaha saya ini akan terwujud suatu sistem prinsip dan maksim yang cukup kaya'.

Sumbangan Leech terhadap perkembangan ilmu pragmatik adalah pandangannya tentang prinsip kesantunan. Prinsip kerja sama yang dikemukakan Grice dianggap belum lengkap, karena keberlangsungan percakapan model Grice dapat menimbulkan konflik di antara peserta tutur atau bahkan konflik sosial. Untuk itu, Leech menambah prinsip kerja sama dengan prinsip kesantunan. pada dasarnya kesantunan berhubungan antara dua peserta tutur, yaitu penutur dan mitra tutur yang kadang-kadang penutur bisa pula menghadirkan pihak ketiga.

Prinsip kesantunan yang dikemukakan Leech (cf. 1983:132) terdiri atas enam maksim, yang maksim-maksim itu cenderung berpasangan. Maksim kearifan (*tact maxim*) berpasangan dengan maksim kedermawanan (*generosity maxim*); maksim pujian (*approbation maxim*) berpasangan dengan maksim kerendahan hati (*modesty maxim*); dan maksim kesepakatan (*agreement maxim*) berpasangan dengan maksim simpati (*sympathy maxim*).

Brown dan Levinson (1992) mengemukakan bahwa kesantunan pada dasarnya merupakan face management (pengelolaan muka). Dalam suatu percakapan, muka peserta tutur bisa saling mengancam dan dapat pula saling menyelamatkan. Oleh karena itu, Brown dan Levinson membagi *face management* menjadi dua, yaitu *positive politeness* dan *negative politeness*. Kedua macam kesantunan itu dibagi lagi, yaitu ada lima belas strategi kesantunan positif dan ada sepuluh strategi kesantunan negatif.

Prinsip kesantunan yang dikemukakan Leech, Brown dan Levinson didasarkan pada tindak tutur masyarakat Eropa (berbahasa Inggris) secara umum, sehingga belum tentu tepat untuk masyarakat yang bukan Eropa dan tidak berbahasa Inggris. Meskipun demikian, pandangan Leech, Brown dan Levinson tetap mempunyai nilai-nilai keumuman yang bisa diterapkan di semua lapisan masyarakat di dunia ini. Inti dari teori kesantunan mereka adalah penutur harus selalu berusaha membuat mitra tutur merasa nyaman (bisa diuntungkan, bisa pula diselamatkan mukanya).

Kesantunan yang dikembangkan oleh Brown dan Levinson mendapat tanggapan dari beberapa ahli/pakar yang lain. Tanggapan utama terhadap mereka adalah teori kesantunannya tidak bisa diterapkan pada semua masyarakat, teori mereka terlalu umum dan tidak tepat untuk masyarakat tertentu. Sebagai contoh adalah pendapat Matsumoto (dalam Chen, 2010:171), *Matsumoto's view that Japanese pragmatics is essentially different from Western pragmatics is based on two major argument: the use of honorifics and the formulaic expression yoroshiku onegaishumasu. ... Matsumoto argues that Brown and Levinson's (1987) theory of politeness does not apply, as Japanese communication depends more on the shared social norms than on the effort to mitigate the force of face threat a given speech act* 'ada dua dasar utama pandangan Matsumoto yang membedakan ilmu pragmatik untuk masyarakat Jepang dengan ilmu pragmatik untuk masyarakat Barat, yaitu penggunaan honorifik dan ungkapan formulaik *yoroshiku onegaishumasu* ... Matsumoto berpendapat bahwa teori Brown dan Levinson (1987) tentang kesantunan tidak dapat diterapkan, komunikasi masyarakat Jepang

lebih tergantung pada norma-norma sosial dibanding upaya mengurangi daya tindak tutur yang mengancam muka’.

Gu dan Mao (cf. dalam Chen, 2010:174-176) berpandangan bahwa masyarakat Cina dengan masyarakat Eropa – Amerika mempunyai kesantunan yang berbeda. Gu menemukan kekurangan kesantunan Brown dan Levinson, yaitu pendekatannya didasarkan secara individual dan tidak ditujukan pada nilai-nilai sosial yg wajib ditaati oleh setiap orang. Gu mengemukakan empat maksim untuk kesantunan masyarakat Cina, yaitu: *respectfulness (positive appreciation of others)* ‘sangat hormat (apresiasi positif kepada orang lain)’; *modesty (self-denigration)* ‘kerendahan hati (mengecam diri sendiri)’; *attitudinal warmth (demonstration of kindness, consideration, and hospitality towards others)* ‘kehangatan perilaku (menunjukkan kebaikan, baik budi, dan keramahtamahan terhadap orang lain)’; dan *refinement (behavior meeting certain social standards)* ‘kehalusan budi bahasa (standar sosial untuk perilaku pertemuan tertentu).

Seperti halnya Matsumoto (Jepang), Gu dan Mao (Cina), Asim Gunarwan dan Pranowo mengemukakan pandangannya tentang kesantunan masyarakat Indonesia pada umumnya dan masyarakat Jawa pada khususnya. Keduanya juga mencoba mendeskripsikan kesantunan masyarakat Jawa yang mempunyai perbedaan dengan kesantunan yang telah dikemukakan para ahli/pakar dari Eropa, Jepang, dan Cina.

Asim Gunarwan (2003) mendasarkan pada filsafat masyarakat Jawa, yaitu bahwa orang hidup harus selalu memenuhi prinsip keseimbangan. Prinsip keseimbangan bisa menjadikan hidup manusia rukun, karena dengan kerukunan dapat mengatur pergaulan social masyarakat Jawa. Prinsip keseimbangan atau kerukunan dijabarkan menjadi empat bidal (maxim), yaitu: (1) bidal *kurmat* ‘hormat’; (2) bidal *andhap-asor* ‘rendah hati’; (3) bidal *empan-papan* ‘sadar akan tempat’; dan (4) bidal *tepa slira* ‘tenggang rasa’.

Pranowo (2012:111-124) menguraikan tentang nilai-nilai pendukung kesantunan berbahasa, khususnya kesantunan masyarakat Jawa. Ada lima nilai kesantunan berbahasa (khususnya yang berhubungan dengan budaya Jawa), yaitu: (a) sifat *andhap asor* ‘rendah hati’; (b) sikap *empan papan* ‘menyesuaikan diri’; (c) sikap *angon rasa* ‘menjaga perasaan’; (d) sikap *wani ngalah luhur wekasane* ‘mau berkorban’; dan (e) sikap *mulat sarira hangrasa wani* ‘mawas diri’.

Pandangan Asim Gunarwan dan Pranowo cenderung melihat kesantunan masyarakat Jawa berdasarkan nilai-nilai budaya yang telah ada dan menjadi pandangan hidup masyarakat Jawa. Nilai-nilai budaya Jawa yang sudah lama berlangsung itu disarikan oleh Asim Gunarwan dan Pranowo sebagai nilai-nilai kesantunan berbahasa masyarakat Jawa dan tidak berdasar pada data nyata dari tindak tutur masyarakat Jawa dalam kehidupan sehari-hari. Nilai-nilai masyarakat Jawa itu sebenarnya merupakan filosofi masyarakat Jawa yang berpedoman pada kepercayaan Hindu. Hal ini berarti pula bahwa kesantunan berbahasa yang dikemukakan oleh mereka cocok untuk masyarakat Jawa yang masih menjunjung nilai-nilai luhur masyarakat Jawa pada masa Hinduisme yang masih dipercaya oleh masyarakat Jawa dan masyarakat Jawa kini yang masih memegang teguh nilai budaya Jawa atau keterpengaruhan turunan nenek moyang.

Pandangan beberapa ahli tersebut pada uraian sebelumnya berbeda dengan penemuan penanda lingual kesantunan dalam penelitian ini. Ada beberapa kemiripan, tetapi ada beberapa perbedaannya, namun yang jelas bahwa penanda lingual peolakan yang santun dalam penelitian ini didasarkan pada tindak tutur yang dituturkan langsung oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas.

Tindak tutur penolakan penjual dengan menggunakan penanda lingual: *dereng angsal*; *dereng saget*; *dereng pikantuk*; *mboten angsal*; *mboten pikantuk*; dan lain sebagainya, tidak menimbulkan konflik antara pembeli dan penjual, justru sebaliknya pembeli merasa nyaman dengan tindak tutur seperti itu dan penjual *ngajeni* ‘menghormati’ dan *nguwongke* ‘memandang orang sebagai manusia’ terhadap pembeli. Selain itu, penggunaan tindak tutur penolakan dengan bahasa Jawa bentuk *krama*, bagi orang Jawa sudah dianggap santun. “Tingkat tutur *krama* adalah tingkat yang memancarkan arti penuh sopan santun. Tingkat ini menandakan adanya perasaan segan (*pekewuh*) si penutur terhadap mitra tutur “ (cf. Soepomo Poedjosoedarmo, dkk. 1979:14).

Teori yang bisa dikembangkan dari temuan penelitian tentang kesantunan tindak tutur ini adalah bagi orang Jawa, tindak tutur yang santun adalah tindak tutur yang *ngajeni* (menghargai), *nguwongke* (memandang orang sebagai manusia) dan *ewuh-pekewuh* (merasa segan) terhadap mitra tutur.

Tindak tutur yang *ngajeni* ‘menghargai’, merupakan tindak tutur yang disampaikan oleh penutur yang menganggap mitra tutur lebih dari dirinya. Dengan anggapan itu, mitra tutur ditempatkan pada

kedudukan yang superordinat dibandingkan penutur sendiri, sehingga bagi masyarakat Jawa bila mitra tutur berkedudukan lebih tinggi atau ditinggikan, tindak tutur yang terungkap adalah tuturan yang santun (seperti menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, menyebut mitra tutur dengan sebutan honorifik: *Den Mas, Den Ayu, Ndara, Ibu*, dan sebagainya).

Tindak tutur *nguwongke* ‘memandang orang sebagai manusia’, merupakan tindak tutur yang disampaikan oleh penutur dengan menempatkan mitra tutur sebagai manusia yang sejajar dengan dirinya dan bukan sebagai binatang atau pun benda. Ungkapan tindak tutur *nguwongke* ‘memandang orang sebagai manusia’ harus selalu menanggapi tindak tutur yang disampaikan oleh mitra tutur. Pada transaksi B-VI, penjual “diam” tidak menanggapi penawaran yang dilakukan pembeli. Sikap penjual yang demikian merupakan sikap yang tidak santun, karena penjual tidak *nguwongke* pembeli, tindak tutur pembeli dianggap angin lalu sehingga penjual hanya “diam” saja. Hal ini berbeda dengan sikap “diam” yang dilakukan oleh seorang gadis ketika diminta jawabannya agar nikah dengan seseorang. Sikap “diam” gadis itu dianggap sebagai persetujuan. Jadi, perbedaan sikap “diam” kedua peristiwa tutur itu adalah: pada transaksi B-VI, merupakan interaksi jual-beli yang harus saling menanggapi antara pembeli dan penjual, dan jika tidak menanggapi bisa diartikan *nyepeleкке* atau *ora nguwongke* (melecehkan atau tidak memandang sebagai manusia). Adapun sikap “diam” gadis itu merupakan persetujuan yang tidak perlu dituturkan, jika dituturkan justru bisa tidak santun.

Tindak tutur *ewuh-pekewuh* ‘merasa segan’, merupakan tindak tutur yang disampaikan oleh penutur dengan perasaan segan, sehingga yang tertuturkan tidak disampaikan secara langsung. Tindak tutur *ewuh pekewuh* ‘merasa segan’ itu ditunjukkan oleh penjual terhadap pembeli pada transaksi B-VII. Penjual *pekewuh* ‘merasa segan’ untuk menolak pembelian pembeli dengan cara *nibakke* ‘membeli dengan uang yang dipunyai’, karena penjual tahu kedudukan dan tingkat ekonomi pembeli.

Ketiga bidal (istilah yang diberikan Asim Gunarwan): *ngajeni* ‘menghargai’, *nguwongke* ‘memandang orang sebagai manusia’, dan *ewuh pekewuh* ‘merasa segan’ merupakan bidal kesantunan tindak tutur penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional. Bidal-bidal itu didasarkan pada tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli. Hal ini berbeda dengan bidal-bidal yang dikemukakan oleh Asim Gunarwan (cf. 2003:9), yaitu: bidal *kurmat* ‘hormat’; *andhap asor* ‘rendah hati’; *empan*

papan 'sadar akan tempat'; dan *tepa slira* 'tenggang rasa'. Pandangan Asim Gunarwan itu didasarkan pada filsafat Hindu yang diikuti oleh masyarakat Jawa dan bukan didasarkan pada tindak tutur masyarakat Jawa. Adapun bidal-bidal ngajeni, nguwongke, dan ewuh-pekewuh didasarkan tindak tutur yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas.

Penolakan yang disampaikan oleh penjual di Surakarta lebih dominan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama*, meskipun pembeli menggunakan bahasa Jawa bentuk *ngoko*. Hasil wawancara dengan penjual (Lamp. S-Ib, S-IIb, dan S-IIIb) menunjukkan bahwa penjual menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* bukan karena tindak tutur pembeli, tetapi karena tertuturkan secara spontan. Tindak tutur yang demikian bisa diartikan bahwa penjual dalam bertutur sudah terbiasa dengan bahasa Jawa bentuk *krama*, sehingga dalam bertutur keseharian selalu menggunakan bentuk *krama* itu.

Penolakan yang disampaikan oleh penjual di Banyumas lebih banyak menggunakan bahasa yang bervariasi, tergantung tindak tutur pembeli. Penjual yang dapat membaca logat tuturan pembeli akan mengikutinya (transaksi B-IV, penjual mengikuti logat Jawa Surakartan, karena penjual mengetahui logat bahasa pembeli dan penjual itu sendiri sudah akrab dengan bahasa pembeli; transaksi B-V, penjual menggunakan bahasa Indonesia yang beragam, karena pembeli dipandang sering menggunakan bahasa Indonesia). Penjual, hafal dengan sikap dan tindak tutur pembeli, sehingga dia tahu asal-usul dan perilaku pembeli.

Secara teoretik, dalam transaksi jual-beli, pembeli akan mengikuti tindak tutur yang disampaikan oleh penjual agar mendapatkan harga yang murah. Hal yang demikian disebabkan oleh pandangan bahwa hubungan kekerabatan, persahabatan, persaudaraan, dan sejenisnya antara penjual dan pembeli dapat mengakibatkan rasa senasib dan sepenanggungan, sehingga penjual tidak akan tega mengambil untung terlalu banyak, bahkan mungkin hanya dijual sesuai dengan *kulakan*-nya saja.

Pembeli sering menyapa penjual dengan sapaan *Uda, Koh, Cik, Om, Bu, Pak, Lay, Butet, Beli*, meski pembeli bukan berasal dari suku tersebut. Panggilan itu pada dasarnya mengandung tujuan untuk merayu agar diberi harga murah. Panggilan itu juga mengandung makna sebagai penghargaan dan ingin menjadi bagian dari budaya asal si penjual. Ada upaya "peringatan" akan akar budaya para pelaku pasar oleh sesame mereka. Di beberapa daerah para pembeli

bahkan “terpaksa” menggunakan bahasa sehari-hari yang merupakan suku mayoritas penjual, untuk menunjukkan bahwa mereka “bukan orang jauh” sehingga terhindar dari tawaran harga yang mahal (cf. Herman Malano, 2011:96-97).

Berbeda dengan pandangan pembeli, penjual dituntut untuk pandai merayu pembeli, termasuk meluluhkan hati pembeli dengan menggunakan bahasa atau simbol-simbol kesukuan. Contohnya, penjual asal Jawa, akan mencoba merayu pembeli yang berasal dari Jakarta dengan memainkan kata-kata yang berlogat Jakarta. Tindak tutur semacam itu merupakan kelaziman jika penjual keturunan Tionghoa berbicara dengan logat Jawa dalam menghadapi pembeli orang Jawa, padahal penjual itu sendiri sering berkomunikasi dengan sesama Tionghoa menggunakan bahasa Mandarin.

Tindak tutur pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional, pada dasarnya mempunyai kehendak yang sama. Penjual mencoba merayu pembeli dengan cara menyatu dengan budaya pembeli agar dagangannya laku dan mendapatkan untung. Pembeli juga mencoba merayu dengan cara menyesuaikan diri dengan budaya penjual agar mendapatkan harga yang murah.

Tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh penjual di Surakarta sering tidak mengikuti bahasa yang digunakan pembeli dan lebih sering menggunakan bahasa Jawa bentuk *karma*. Hal ini disebabkan oleh kebiasaan dan latar belakang budaya Surakarta yang lebih tertutup. Budaya yang tertutup mengakibatkan keengganan bila mengikuti budaya orang lain, yang efeknya penjual takut dikatakan sebagai orang yang tidak tahu “sopan santun”. Oleh karena itu, penjual di Surakarta memilih tuturan yang aman dengan menggunakan bahasa Jawa bentuk *krama* dari pada mengikuti bahasa yang dituturkan oleh pembeli (Lamp. S-I, S-II, dan S-III).

Tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh penjual di Banyumas lebih sering mengikuti dan menyesuaikan bahasa yang digunakan oleh pembeli dan menggunakan bahasa Jawa Banyumasan bentuk ngoko atau bahasa yang digunakan pembeli. Hal ini disebabkan oleh budaya Banyumas yang lebih terbuka dan egaliter (sederajat). Oleh karena itu penjual di Banyumas mudah menyesuaikan diri dengan bahasa yang digunakan oleh pembeli. tindak tutur penolakan penjual di Banyumas lebih bervariasi dengan menggunakan beberapa bahasa (Lamp. B-IV dan B-V).

Teori yang dapat dikembangkan dari temuan penelitian ini adalah tindak tutur penolakan masyarakat dengan latar belakang budaya yang terbuka, mempunyai tindak tutur penolakan yang lebih

bervariasi dibandingkan dengan tindak tutur penolakan masyarakat yang berlatar belakang budaya tertutup.

C. Penolakan Transaksi Jual-Beli dalam Rangka Kompromi

3. Temuan penelitian ketiga, pada dasarnya penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional adalah usaha pembeli dan penjual untuk mengadakan kesepakatan atau mengkompromikan harga.

Pada dasarnya setiap orang melakukan komunikasi dengan orang lain dalam kehidupan sehari-hari. Komunikasi antara penutur dan mitra tutur menjadi lancar dan komunikatif, jika arti yang diterima oleh mitra tutur sama dengan yang dimaksudkan oleh penutur. Komunikasi antara penutur dan mitra tutur menjadi tidak lancar, jika terjadi salah tafsir atau salah pemahaman yang dilakukan mitra tutur terhadap tuturan yang disampaikan oleh penutur (cf. Mey, 2009:786).

Komunikasi terjadi disebabkan oleh keinginan penutur menyampaikan informasi kepada mitra tutur. Proses penyampain informasi itu bisa diterima oleh mitra tutur, bisa pula mitra tutur menolak informasi itu. Proses penerimaan dan penolakan informasi selalu terjadi dalam setiap peristiwa tutur. Khusus penolakan yang dilakukan oleh seorang mitra tutur pada umumnya adalah melakukan ketidaksepakatan terhadap pernyataan yang dilakukan oleh penutur.

Teori-teori berikutnya yang dikemukakan oleh beberapa ahli tentang daya ilokusi yang menyangkut penolakan adalah teori Austin (1965), teori Searle (1974), teori Leech (1993), teori Kreidler (1998), dan teori Allan (1998).

Secara kesejarahan, penolakan tidak dapat dilepaskan dengan teori *speech act* yang dimunculkan oleh Austin (1965:150), yaitu tentang klasifikasi daya ilokusi. Daya ilokusi yang menyangkut tuturan verdiktif, eksersitif, komisif, behabitif, dan ekspositif, masing-masing tuturan mempunyai *felicity condition*. Namun demikian, setiap tuturan itu tetap merupakan penyampaian informasi yang dinyatakan oleh penutur kepada mitra tutur yang dapat diterima dan ditolak oleh mitra tutur. Adapun tuturan yang dominan digunakan untuk menyampaikan penolakan adalah tuturan ekspositif.

Indikasi tuturan ekspositif (Austin, 1965), satu di antaranya adalah penolakan dan penolakan merupakan pengingkaran atau menyatakan “tidak” secara langsung atau tidak langsung terhadap suatu permintaan. *Expositives are used in act of exposition involving the expounding of views, the conducting of arguments, and the*

clarifying of usages and of references. A list of expositives: affirm, deny, state, describe, class, identify (cf. Austin, 1965:160-161) ‘ekspositif digunakan dalam tindak penjelasan yang meliputi ketelitian pandangan, menyampaikan argument-argumen, dan menerangkan pemakaian referensi. Daftar kata kerja ekspositif: menegaskan, **menolak**, menyatakan, menggambarkan, menggolongkan, mengidentifikasi’.

Searle (1969) mengelompokkan penolakan pada tuturan komisif. *Commissives are those kinds of speech act that commit the speaker to some future course of action. They express the speaker's intention to do something. Paradigmatic cases include offers, pledges, promises, refusals, and threats* ‘tuturan komisif adalah jenis tindak tutur yang merupakan janji penutur untuk melakukan tindakan pada waktu mendatang. Pernyataan penutur itu dimaksudkan untuk melakukan sesuatu. Masalah paradigmatiknya meliputi: menawarkan, ikrar, janji, penolakan, dan ancaman’ (cf. Huang, 2007:107).

Leech (1996:211) mengkategorikan daya ilokusi menjadi dua, yaitu predikat ilokusi dan predikat psikologikal. Berdasarkan kategori predikat ilokusi, penolakan termasuk tuturan ekspresif yang sejajar dengan kategori predikat psikologikal yang menyangkut sikap penutur. Secara tegas Leech tidak mengelompokkan penolakan pada satu kategori verba ilokusi tertentu, tetapi berdasarkan deskripsi tentang predikat ilokusi dan predikat psikologikal dapat ditafsirkan bahwa penolakan termasuk tuturan ekspresif.

Kreidler (1998) menguraikan tujuh macam tindak tutur, yaitu tuturan: asertif, performatif, verdiktif, ekspresif, direktif, komisif, dan fatis. Dari tujuh macam tuturan itu, penolakan masuk pada dua macam tuturan, yaitu tuturan asertif (*assertive verbs are, in English, followed by a full clause. They include allege, announce, agree, report, remind, predict, protest ... focus on speaker's commitment or involvement in what is reported: confide, deny, profess, protest* (cf. Kreidler, 1998:184) ‘dalam bahasa Inggris, kata kerja asertif diikuti oleh suatu klausa yang lengkap. Kata kerja itu adalah: menduga, mengumumkan, setuju, melaporkan, mengingatkan, memprediksi, **menyanggah** ... fokusnya pada janji penutur atau keterkaitan dengan yang dilaporkan: menceritakan, **menolak**, menyatakan, **menyanggah**’) dan tuturan ekspresif {*... an expressive utterance springs from the previous actions – or failure to act – of the speaker, or perhaps the present result of those actions or failure. The most common expressive verbs are: acknowledge, admit, confess, deny, apologize* (cf. Kreidler, 1998: 188) ‘... tuturan ekspresif berkaitan dengan tindakan sebelumnya – kesalahan tindakan – dari penutur,

atau kesalahan tindakan yang dilakukan saat sekarang. Secara umum yang termasuk kata kerja ekspresif adalah: menyatakan, mengakui, mengakui, **menolak**, minta maaf”}.

Pandangan para ahli/pakar ilmu pragmatik yang telah diuraikan di atas, semuanya menunjukkan bahwa penolakan merupakan perbuatan secara langsung atau tidak langsung mengatakan “tidak” atas suatu permintaan atau penolakan merupakan tindakan yang menampik suatu permintaan.

Penelitian tentang tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh FX. Nadar (disertasi, UGM, 2006) mencakup lingkup yang lebih luas dibandingkan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rachmad Djatun, yaitu meliputi tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh peserta tutur yang berbahasa Inggris dan berbahasa Indonesia. Khusus untuk peserta tutur yang berbahasa Indonesia, ditemukan tindak tutur penolakan dengan kombinasi beberapa kata, makin panjang tindak tutur yang disampaikan, makin santun tuturan itu.

Penelitian yang diperoleh Nadar tersebut menunjukkan bahwa apapun kombinasi tindak tutur dan berapapun panjangnya tindak tutur itu tetap untuk menyatakan “tidak” atau menampik permintaan orang lain, dan bukan untuk mengadakan kompromi. Itu dapat diartikan bahwa penolakan untuk mencapai kompromi merupakan kekhasan penolakan yang terjadi dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional.

Penelitian Ike Revita (disertasi UGM, 2007), menyimpulkan ada delapan belas cara orang Minangkabau melakukan penolakan. Kedelapanbelas cara itu semuanya berfungsi untuk menampik atau meniadakan permintaan orang lain. Jadi, penolakan yang ditemukan oleh Ike Revita masih sama dengan penolakan yang ditemukan para peneliti lain pada umumnya, yaitu penolakan yang mengandung maksud menyatakan “tidak” dan bukan penolakan untuk mencapai kompromi.

Beberapa penelitian tentang penolakan kebanyakan menemukan tindak tutur penolakan untuk menyatakan ketidaksepakatan. Penelitian Rachmad Djatun (disertasi, UNS, 2011) misalnya, masyarakat Jawa bilingual di Surakarta dalam melakukan penolakan dalam rangka tidak melakukan kesepakatan. Tindak tutur penolakannya untuk menyampaikan ketidaksepakatan itu dengan berbagai cara, antara lain yang diketemukan oleh Rachmad Djatun adalah: menyatakan *nggih ora kepanggih* tetapi tidak dilaksanakan”; menggunakan gaya eufemisme; dengan “berbohong”; dan lain sebagainya. Inti dari temuan penelitian Rachmad Djatun adalah tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh masyarakat Jawa

bilingual di Surakarta untuk menyatakan “tidak”.

Penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual dalam transaksi jual-beli di Surakarta dan Banyumas tidak seperti tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh kebanyakan orang, yaitu penolakan untuk tidak berkompromi, tetapi penolakan dalam rangka untuk mencapai kompromi harga. Oleh karena tindak tutur penolakan itu, untuk mencapai kompromi harga, maka pencapaian kompromi berlangsung lama akan berakibat pada tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli dan penjual semakin banyak pula. Sebaliknya, semakin singkat kompromi harga dilakukan maka akan semakin sedikit pula tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual. Penyampain tindak tutur penolakan yang banyak akan memunculkan berbagai variasi penolakan.

Tindak tutur penolakan untuk mencapai kompromi harga dalam transaksi jual-beli ini berlangsung, disebabkan oleh keinginan pembeli untuk mendapatkan barang dengan harga semurah-murahnya, sebaliknya penjual berusaha mempertahankan harga agar mendapatkan untung sebanyak-banyaknya. Usaha dari pembeli dan penjual itu mengakibatkan adanya tindak tutur penolakan untuk mencapai kompromi agar penjual tetap untung dan pembeli tetap mendapatkan harga murah. Jika pembeli dan penjual sudah mencapai kesepakatan harga yang dihendaki oleh masing-masing pihak, maka transaksi jual-beli berhasil. Sebaliknya jika pembeli dan penjual tidak mencapai kompromi, maka transaksi jual-beli menjadi gagal.

Teori yang bisa dikembangkan dari temuan penelitian ini adalah: jika pencapaian kompromi harga antara pembeli dan penjual berlangsung lama, maka dapat dipastikan tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual semakin banyak dan bervariasi. Sebaliknya, jika tingkat pencapaian kompromi harga antara pembeli dan penjual berlangsung singkat, maka tindak tutur penolakan yang dilakukan oleh pembeli dan penjual hanya sedikit dan tidak bervariasi.

BAB VII

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian tindak tutur penolakan yang disampaikan oleh pembeli dan penjual di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut.

Pertama, penanda lingual penolakan dari pihak pembeli dalam transaksi jual-beli, didominasi oleh bentuk numeralia dengan kadar makna jumlah harga yang lebih kecil dari yang dipatok penjual, seperti: *nem ewu, sepuluh ewu, pitulas ewu*. Sedangkan penanda lingual dari pihak penjual dalam transaksi jual-beli, didominasi oleh bentuk kata pendesak ingkar. Khusus untuk tindak tutur penolakan yang menggunakan penanda berbentuk kata pendesak ingkar, ada beberapa varian di Surakarta, yaitu: menggunakan bentuk *krama (mboten angsal, mboten pareng, dereng pikantuk, dereng saget)*; menggunakan bentuk *ngoko (ora, ora oleh, ora entuk, gak oleh, gak entuk, emoh)*; sedangkan di Banyumas, kecuali menggunakan bentuk *krama (mboten pareng)*; dan bentuk *ngoko (ora olih, ora ulih, moh lah)* juga menggunakan bentuk bahasa Indonesia dialek Betawi (*nggak boleh*). Penyebabnya adalah latar belakang lingkungan budaya masyarakat pembeli dan penjual; jarak pragmatik antara pembeli dan penjual; dan kebiasaan dalam bertutur keseharian.

Kedua, rangkaian tindak tutur penolakan yang dilakukan pembeli yang paling dominan adalah menyampaikan penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara menurunkan harga tawar, mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal. Hal itu terjadi oleh karena usaha pembeli untuk mendapatkan harga semurah-murahnya dengan cara menurunkan harga tawar sampai serendah-rendahnya.

Rangkaian tindak tutur penolakan yang dilakukan penjual yang paling dominan adalah menyampaikan penolakan secara langsung (l) dengan bentuk kata pendesak ingkar, mempunyai arti literal (lt), dan menggunakan ragam bahasa informal (lf). Hal itu terjadi oleh karena

usaha penjual untuk mempertahankan harga agar mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya dan berusaha agar jangan sampai merugi.

Ketiga, jenis tindak tutur penolakan yang dituturkan pembeli di Surakarta dan Banyumas yang paling dominan adalah:

(1) tindak tutur penolakan ekspresif, dilanjutkan tuturan direktif (ditemukan tujuh kali jenis tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli di Surakarta, dan ditemukan tiga kali jenis tindak tutur yang dituturkan pembeli di Banyumas);

(2) tindak tutur penolakan direktif (ditemukan empat kali jenis tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli di Surakarta, dan tiga kali jenis tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli di Banyumas);

(3) tindak tutur penolakan direktif, dilanjutkan tindak tutur ekspresif (ditemukan tiga kali jenis tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli di Surakarta, dan satu kali jenis tindak tutur yang dituturkan oleh pembeli di Banyumas). Jadi, secara umum jenis tindak tutur penolakan yang dituturkan pembeli adalah jenis tindak tutur direktif.

Jenis tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli didominasi jenis tindak tutur direktif, karena secara umum pembeli berusaha menolak penawaran harga secara tidak langsung dengan cara menurunkan harga dan hanya menggunakan penanda lingual bentuk numeralia, seperti: *nem ewu*, *sepuluh ewu*, *pitulas ewu*, dan sebagainya atau “menyebut numeral”nya saja. Tindak tutur penolakan bentuk numeralia itu lebih efektif bagi pembeli untuk melakukan tawar-menawar sehingga dapat dengan cepat ditentukan kesepakatan di antara pembeli dan penjual. Tindak tutur penjual yang dominan menggunakan jenis tindak tutur ekspresif, karena penjual akan selalu berusaha mempertahankan harga tawar dengan kata pendesak ingkar sebagai cara menolak yang efektif. Kedua jenis tindak tutur itu merupakan cara yang umum digunakan untuk menemukan kesepakatan harga antara pembeli dan penjual, agar sama-sama menguntungkan bagi mereka.

Keempat, ditemukan sembilan (9) pola tindak tutur penolakan pembeli dan penjual yang berhubungan dengan prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan. Relasi prinsip kerja sama dengan prinsip kesantunan berdasar peringkat dominasinya adalah:

(1) tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-mS);

(2) tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan atau berpola (mPK-tmS);

(3) tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-tmS+tmPK-mS);

(4) tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-mS+tmPK-mS); dan (5) beberapa pola lainnya (seperti: tmPK-tmS, tmPK-tmS+tmPK-tmS, tmPK-mS+mPK-tmS, mPK-tmS+tmPK-mS+tmPK-mS) yang tidak dominan, tetapi hanya satu dua kali saja dilakukan oleh pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas.

Kelima, persamaan tindak tutur penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas adalah sebagai berikut.

(1) Tindak tutur penolakan menggunakan bentuk numeralia: *nem ewu*, *sepuluh ewu*, *pitulas ewu*, dan sebagainya atau “menyebut numeral” dominan dituturkan pembeli di Surakarta dan Banyumas. Untuk tindak tutur penolakan penjual dominan menggunakan kata pendesak ingkar, baik di Surakarta maupun di Banyumas. Penyebab dari dominasi penggunaan penanda lingual itu adalah kebiasaan sehari-hari dalam bertutur, latar belakang budaya, dan jarak pragmatik antara pembeli dan penjual.

(2) Rangkaian tindak tutur penolakan yang dituturkan oleh pembeli di Surakarta dan Banyumas didominasi oleh tindak tutur yang berpola (t.l/lt/if). Rangkaian tindak tutur penolakan yang dituturkan penjual di Surakarta dan Banyumas didominasi tindak tutur yang berpola (l/lt/if). Penyebabnya adalah kebiasaan bertransaksi di pasar tradisional, secara umum pembeli dan penjual menggunakan cara itu.

(3) Jenis tindak tutur penolakan pembeli di Surakarta dan Banyumas didominasi tindak tutur direktif, sedangkan jenis tindak tutur penjual di Surakarta dan Banyumas didominasi jenis tindak tutur ekspresif. Penyebabnya adalah pembeli sering melakukan penolakan dalam bentuk “numeralia”, sedangkan penjual sering melakukan penolakan dengan kata pendesak ingkar. (4) tindak tutur pembeli dan penjual di Surakarta dan Banyumas menunjukkan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan (tmPK-mS) dan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan (mPK-tmS). Penyebabnya adalah pembeli sering melakukan penolakan secara tidak langsung (t.l), sedangkan penjual sering melakukan penolakan secara langsung (l).

Perbedaan tindak tutur penolakan dalam transaksi jual-beli di pasar tradisional Surakarta dan Banyumas adalah sebagai berikut.

(1) Tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli dan penjual di Pasar Legi, Kota Surakarta didominasi bentuk *krama*; di Pasar Kebakkramat bentuk *ngoko*; di Pasar Sunggingan bentuk *krama dan ngoko*. Sedangkan tindak tutur penolakan pembeli dan penjual di Pasar Manis, Purwokerto dan Pasar Glempang, Bancar Kembar didominasi bentuk *ngoko*; di Pasar Wangon bentuk *krama, ngoko*, dan bentuk bahasa Indonesia. Penyebabnya adalah pengaruh lingkungan budaya masyarakatnya. Selain itu, tindak tutur penolakan dengan menggunakan penanda lingual *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya dilakukan oleh penjual di Surakarta dan belum ditemukan di Banyumas. Sebaliknya tindak tutur penolakan dengan cara *nibakke* ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ dan “diam” hanya dilakukan oleh pembeli dan penjual di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta. Penyebabnya adalah latar belakang budaya Sala yang terbiasa menggunakan bentuk *krama*, sedangkan di Banyumas disebabkan oleh jarak pragmatik antara pembeli dan penjual dan faktor pribadi penjual yang tersinggung oleh pencelaan barang dagangannya oleh pembeli.

(2) Rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta dan Banyumas, ada delapan cara yang berbeda. Di antara delapan hal yang berbeda tersebut yang paling mencolok adalah:

- (a) rangkaian tindak tutur pembeli di Surakarta yang berpola: tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) diawali dengan pujian kepada penjual, dilanjutkan dengan menurunkan harga, sedangkan rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Banyumas berpola: tindak tutur secara tidak langsung (t.l) diawali dengan mencela harga, dilanjutkan dengan menurunkan harga;
- (b) rangkaian tindak tutur penolakan pembeli di Surakarta dengan cara langsung (l) dengan kata pendesak ingkar, dilanjutkan dengan memberi penjelasan, hanya terjadi di Surakarta, sebaliknya rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.l) dengan cara *nibakke* ‘membeli dengan uang yang dipunyai’ hanya terjadi di Banyumas;
- (c) rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Surakarta secara tidak langsung (t.l) dengan cara membandingkan penawaran harga di pasar dengan di toko. Rangkaian tindak tutur penolakan yang disampaikan pembeli di Banyumas secara tidak langsung (t.l) diawali dengan menurunkan harga, dilanjutkan mengurangi barang dagangan;

- (d) rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara *semaya* ‘menunda tindakan’ hanya dilakukan penjual di Banyumas dan belum ditemukan oleh penjual di Surakarta. Penyebabnya adalah tingkat kemampuan penjual yang terbatas dan ketergesaan penjual untuk menghitung jumlah harga barang-barang yang dibeli tidak lancar, sehingga penjual *semaya* untuk memenuhi permintaan pembeli;
- (e) rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara memuji pembeli (dilanjutkan dengan kata pendesak ingkar) hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas. Penyebabnya adalah penjual berusaha merayu pembeli agar mau membeli barang dagangannya sesuai harga yang diharapkan. Selain itu, tindak tutur semacam itu dilakukan oleh penjual agar barang dagangan yang lain juga dibeli;
- (f) rangkaian tindak tutur penolakan secara tidak langsung (t.1) dengan cara menyuruh hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas dan belum ditemukan oleh penjual di Surakarta. Penyebabnya adalah status penjual lebih superior dibandingkan dengan pembeli. selain itu, jarak pragmatik antara pembeli dan penjual sangat dekat sehingga hubungan antara keduanya sangat akrab. Keakraban dan status penjual yang lebih tinggi itu yang mengakibatkan penjual berani memerintah kepada pembeli, hal semacam itu tidak lazim terjadi dalam beberapa hal, tetapi untuk hal ini, benar-benar terjadi.

(3) Jenis tindak tutur komisif hanya dilakukan oleh penjual di Surakarta dan belum diketemukan di Banyumas. Selain itu, jenis tindak tutur fatis, yaitu cara penolakan dengan menyatakan *matur nuwun* ‘terima kasih’ hanya dilakukan penjual di Surakarta dan belum ditemukan di Banyumas. Sebaliknya, tindak tutur verdiktif, yaitu pembeli mencela barang dagangan dan mencela harga tawar yang diberikan oleh penjual hanya terjadi di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta. Demikian halnya jenis tindak tutur fatis dengan cara “diam” hanya dilakukan oleh penjual di Banyumas dan tindak tutur semacam itu belum ditemukan di Surakarta.

(4) Perbedaan relasi prinsip kerja sama dan prinsip kesantunan adalah:

- (a) tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama sekaligus melanggar prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-tms+tmPK-tmS) hanya dituturkan oleh pembeli di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta;

- (b) tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan atau berpola (tmPK-mS+mPK-tmS) hanya dituturkan oleh penjual di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta;
- (c) tindak tutur penolakan yang memenuhi prinsip kerja sama, tetapi melanggar prinsip kesantunan, diikuti tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan, dilanjutkan tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama, tetapi memenuhi prinsip kesantunan atau berpola (mPK-tmS+tmPK-mS+tmPK-mS) hanya dituturkan oleh penjual di Banyumas dan belum ditemukan di Surakarta.

B. Implikasi

Beberapa varian tindak tutur penolakan dengan penanda lingual satuan pendesak ingkar, ternyata masing-masing lokasi pasar mempunyai kekhasannya masing-masing. Demikian halnya dengan rangkaian tindak tutur penolakan, jenis tindak tutur penolakan, dan relasi prinsip kerja sama dengan prinsip kesantunan yang masing-masing lokasi pasar mempunyai ciri khasnya masing-masing. Penelitian dalam lokasi atau daerah yang lebih luas tetapi lebih mendalam tentang tindak tutur penolakan semacam ini akan menambah pengetahuan tentang varian tindak tutur penolakan di berbagai daerah.

Dari tujuh transaksi di Surakarta yang menjadi objek penelitian, hanya sekali transaksi yang gagal, yaitu transaksi pakain di pasar Sunggingan, Boyolali, sedangkan di Banyumas ada tiga transaksi yang gagal, yaitu transaksi daging ayam dan pakain di Pasar Wangon dan transaksi sayuran (kangkung) di Pasar Glempang, Bancar Kembar. Keempat transaksi yang gagal itu, ternyata yang mengawali terjadinya tawar-menawar adalah penjual bukan pembeli. Hal itu dapat ditafsirkan bahwa pembeli dalam melakukan tawar-menawar tidak berniat sungguh-sungguh untuk membeli, tetapi hanya sekedar melakukan penawaran saja karena sudah ditawari oleh penjual. Jadi, jika tawar-menawar diawali oleh penjual, maka dalam hal seperti itu bisa dipredikasi transaksi akan gagal.

Penggunaan bentuk *krama*, bentuk *ngoko*, dan bentuk bahasa Indonesia atau terjadinya alih kode dan campur kode oleh pembeli dan penjual dalam melakukan tawar-menawar, ternyata tidak berpengaruh terhadap berhasil atau gagalnya transaksi. Jadi, dalam bertransaksi pembeli dan penjual dapat menggunakan bentuk bahasa apa saja sesuai

dengan kemampuan bahasa yang dimiliki, yang penting antara pembeli dan penjual sama-sama pengguna bahasa itu.

Tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kerja sama ternyata tidak berpengaruh banyak terhadap keberhasilan tawar-menawar, terutama jika jarak pragmatik antara pembeli dan penjual jauh (tidak akrab). Tetapi tindak tutur penolakan yang melanggar prinsip kesantunan sedikit berpengaruh terhadap keberhasilan tawar-menawar. Hal itu terbukti pada kegagalan transaksi di Pasar Glempang, Bancar Kembar, yang penjualnya tersinggung karena tindak tutur pembeli yang kurang santun, yaitu mencela barang dagangannya.

C. Saran-saran

Berdasarkan implikasi dari hasil penelitian yang telah diuraikan tersebut sebelumnya, maka dapat disampaikan saran-saran: pertama, tindak tutur penolakan dengan satuan pendesak ingkar, ternyata mempunyai varian yang beragam. Untuk itu, bagi para peneliti kebahasaan, temuan itu perlu ditindaklanjuti untuk penelitian-penelitian yang cakupannya lebih luas, tetapi berfokus pada varian tindak tutur penolakan dengan penanda lingual satuan pendesak ingkar. Demikian halnya dengan temuan-temuan yang lain, seperti: kesantunan tindak tutur penolakan; efektivitas prinsip kerja sama dalam melakukan penolakan; dan bentuk tindak tutur penolakan, perlu diteliti lebih mendalam dan pada ruang lingkup penelitian yang lebih luas.

Kedua, bagi para dosen dan teman sejawat, pemahaman terhadap tindak tutur penolakan oleh masyarakat umumnya dan masyarakat Jawa khususnya dapat dimanfaatkan sebagai bahan perkuliahan yang dapat memperkaya pengetahuan mahasiswa dan memperluas cakrawala pandang mahasiswa terhadap ilmu linguistik pragmatik pada umumnya dan teori tindak tutur pada khususnya.

Ketiga, bagi para pengusaha, khususnya yang melakukan usaha di bidang perdagangan di pasar tradisional, perlu memahami latar belakang budaya dan karakter masing-masing masyarakat yang dijadikan tempat usaha. Dengan pemahaman terhadap hal semacam itu, maka pengusaha dapat menawarkan dagangannya secara *social promotion* dan *individual promotion* secara tepat sesuai dengan latar belakang budaya dan karakter masyarakatnya. Hal ini menjadi sangat penting di abad ini, karena persaingan usaha sangat terbuka dan liberal, sehingga jika pengusaha yang tidak cerdas dalam mengelola usahanya akan kalah bersaing dan gulung tikar.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Chaer dan Leonie Agustina. 1995. *Sosiolinguistik Perkenalan Awal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Abd. Syukur Ibrahim. 1993. *Kajian Tindak Tutur*. Surabaya: Penerbit Usaha Nasional.
- Agus Salim, MS.2006. *Stratifikasi Etnik: Kajian Mikro Sosiologi Interaksi Etnis Jawa dan Cina*. Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Allan, Keith. 1998. "Speech Act Classification and Definition" dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsvier Science Ltd. halaman: 922-939.
- Asim Gunarwan. 2003. "Realisasi Tindak Tutur Pengancam Muka Di Kalangan Orang Jawa: Cerminan Nila Budaya?" makalah disampaikan dalam *Seminar Internasional Budaya, Bahasa dan Sastra, Universitas Diponegoro. Semarang, 6-7 Oktober 2003*.
- Atkinson, Paul and Hammersley, Martyn. 1994. "Ethnography and Participant Observation" dalam Norman K. Denzin dan Yvonna S. Lincoln, ed. *Handbook of Qualitative Research*. New Delhi: SAGE Publications, halaman: 248-261.
- Austin, J.L. 1965. *How To Do Things With Words*. New York: Oxford University Press.
- Brown, Penelope and Stephen C. Levinson. 1992. *Politeness Some Universal In Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carston, Robyn. 1988. "Implicature, Explicature and Truth-theorytic Semantics". dalam Kempson, R. (ed.) *Mental Representations: the Interface between Language and Reality*. Cambridge: Cambridge University Press, halaman: 150-156.
- Chen, Rong. 2010. "Pragmatics between East and West: Similar or different?" dalam Trosborg (ed) *Pragmatics Across Language And Cultures*. Berlin/New York: Walter de Gruyter GmbH & Co. KG, Hal: 167-189
- Cummings, Louise. 2007. *Pragmatik, Sebuah Perspektif Multidisipliner*. Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pelajar.
- Darsiti Soeratman. 1989. *Kehidupan Dunia Kraton Surakarta 1830-1939*. Yogyakarta: Penerbit Tamansiswa Yogyakarta.

- D. Edi Subroto. 2008. "Pragmatik dan Beberapa Segi Metode Penelitiannya." Dalam *Kelana Bahana Sang Bahasawan* (penyunting Katharina Endriati Sukamto). Jakarta: Universitas Atma Jaya, halaman: 505-516.
- De Beaugrande, R. 1998. "Text Linguistics". Dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier Science Ltd. halaman: 1001-1007.
- Denegri-Knott, Janice; Zwick, Detlev; and Schroeder, Jonathan E. 2006. "Mapping Consumer Power: an Integrative Framework for Marketing and Consumer Research" dalam *European Journal of Marketing*. Vol. 40 No.9/10, halaman 950-971.
- De Saussure, Ferdinand.** 1988. *Pengantar Linguistik Umum* (penerjemah Rahayu S. Hidayat). Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Emiliana Sadilah, Cristriyanti Arini, Isni Herawati, Moertjipto, dan Sukari. 2011. *Eksistensi Pasar Tradisional: Relasi dan Jaringan Pasar Tradisional di Kota Semarang – Jawa Tengah*. Yogyakarta: Kementerian Kebudayaan dan Pariwisata Direktorat Jenderal Nilai Budaya, Seni dan Film Balai Pelestarian Sejarah dan Nilai Tradisional Yogyakarta.
- Firdaus Tegar Firmanto. 2009. dalam <http://www.google.co.id/masyarakatBanyumas>, diunduh tanggal 7 Februari 2009.
- Fojt, M. 1995. "The Kingdom of The Customer" dalam *The Journal of Services Marketing*. 9(3): 40-42.
- Fraser, B. 1998. "Pragmatic Research: Methodological Issues" dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier Science Ltd. halaman: 710-712.
- Geertz, Clifford. 1992. *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota di Indomesia* (penerjemah S. Supomo). Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Gilarso. 1998:154 dalam [http://www.google.co.id/pasar tradisional](http://www.google.co.id/pasar%20tradisional). Diunduh tanggal, 12 Februari 2009).
- Grijn, C.D. 1976. "Beberapa Segi Dialektologi Umum". Tugu Bogor: Penataran Dialektologi Tahap I, Juli – Agustus 1976.
- Halliday, M.A.K and Hasan, Ruqaiya. 1989. *Language, Context, and Text: Aspects of Language in a Social-semiotic Perspective*. Victoria: Deakin University Press.

- Hariato Santoso, F (ed). 2003. *Profil Daerah Kabupaten dan Kota* (Jilid II). Jakarta: Penerbit Buku Kompas.
- Harimurti Kridalaksana, Fx. Rahyono, Dwi Puspitorini, Supriyanto Widodo, dan Darmoko. 2001. *Wiwara, Pengantar Bahasa dan Kebudayaan Jawa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Herman Malano. 2002. *Selamatkan Pasar Tradisional*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Hymes, Dell. 1972. *Direction In Sociolinguistics: The Ethnography of Communication*. New York, Chicago, San Fransisco, Atlanta, Dallas, Montreal, Toronto, London, Sydney: Holt, Rinehart and Winston, Inc.
- Huang, Yan. 2007. *Pragmatics*. New York: Oxford University Press Inc.
- Ike Revita. 2007. "Permintaan Dan Penolakan Dalam Bahasa Minangkabau (Sebuah Kajian Sosiopragmatik)". *Disertasi*: Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.
- Imam Samroni, Heniy Astiyanto, Toto Sudiarto, Kurnia Ebo, Munarsih, Rudi, Hilda Hananti, Yusdani, Megandaru, Sukatmi, Yuliani, Dyah Sulistyorini, Soekirman, Dewi Yunita. 2010. *Daerah Istimewa Surakarta: Wacana Pembentukan Propinsi Daerah Istimewa Surakarta Ditinjau dari Perpektif Historis, Sosiologis, Filosofis, & Yuridis*. Yogyakarta: Pura Pustaka.
- Irawan. 2010. "Orang Banyumas Tidak Punya Krama Inggil." <http://www.goleti.com> diunduh tanggal, 15 Juli 2010.
- Jumanto. 2008. *Komunikasi Fatis Di Kalangan Penutur Jati Bahasa Inggris*. Semarang: World Pro (Profesional of The World).
- . 2011. *Pragmatik: Dunia Linguistik Tak Selebar Daun Kelor*. Semarang: World Pro (Profesional of The World).
- Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia, nomor 23/MPP/Kep/1/1998 tentang lembaga-lembaga Usaha perdagangan (dalam [http://www.google.co.id/pasar tradisional](http://www.google.co.id/pasar_tradisional), diunduh tanggal, 12 febuari 2009).
- Koktova, E.. 1998. "Grice, H. Paul (1926 – 85)" dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsvier Science Ltd. halaman: 1073-1074.
- Kreidler, Charles W.** 1998. *Introducing English Semantics*. London and New York: Routledge the Taylor & Francis Group.

- Kunjana Rahardi, R. 2002. *Pragmatik Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Koentjaraningrat. 1984. *Kebudayaan Jawa*. Jakarta: Balai Pustaka.
- Lakoff, Robin Tolmach. 1973. "The Logic of Politeness; or, minding your p's and q's." In *Proceeding of the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society*. Chicago: University of Chicago, 292-305.
- 1990. *Talking Power The Politics of Language in our Lives*. Glasgow: Harper Collins.
- Larsen, S.E. 1998. "Semiotics" dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier Science Ltd. halaman: 833-846.
- Leech, Geoffrey. 1983. *Principles of Pragmatics*. Singapore: Longman Singapore Publishers Pte Ltd.
- 1993. *Prinsip-prinsip Pragmatik* (Penerjemah M.D.D. Oka). Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia.
- Levinson, Stephen C. 1991. *Pragmatics*. Cambridge, New York Port Chester, Melbourne Sydney: Cambridge University Press.
- Magnis-Suseno, Franz. 1993. *Etika Jawa Sebuah Analisa Falsafi tentang Kebijaksanaan Hidup Jawa*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Mey, Jacob L. 1993. *Pragmatics, An Introduction*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Miller dan Meiners (1997:13 dalam <http://www.google.co.id/pasar> tradisional. Diunduh tanggal, 12 Februari 2009)
- Mohammed Hasan Ahmed ALFattah. 2010. "Pragmatic Analysis of Politeness Theory" dalam *Journal Language in India: Strength for Today and Bright Hope for Tomorrow*. Volume 10: 2 February 2010. ISSN 1930-2940. Halaman: 133-157.
- Moleong, Lexy J. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (edisi revisi). Bandung: Penerbit PT Remaja Rosdakarya.
- Morris, Charles William**. 1995. "Survey of Morris's Semiotic Writings" dalam Winfried Noth (ed) *Handbook of Semiotics*. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press. Halaman: 48-56.
- Nababan, P.W.J. 1984. *Sosiolinguistik, Suatu Pengantar*. Jakarta: Gramedia.

- Nadar, Franciscus Xaverius. 2006. "Penolakan dalam Bahasa Inggris dan Bahasa Indonesia (Kajian Pragmatik Tentang Realisasi Strategi Kesantunan Berbahasa)". *Disertasi*: Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.
- Nothofer, Bernd. 1981. *Dialektatlas von Zentral-Java*. Wiesbaden: Otto Harrassowitz.
- Pass dan Lowers. 1994:393 dalam <http://www.google.co.id/pasar.tradisional>, 12 Februari 2009).
- Paul Ohoiwutun. 1997. *Sosio-Linguistik: Memahami Bahasa Dalam Konteks Masyarakat Dan Kebudayaan*. Jakarta: Kesaint Blanc.
- Patton, Michael Quinn. 2006. *Metode Evaluasi Kualitatif* (penerjemah Budi Puspo Priyadi). Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Peirce, Charles Sanders**. 1995. "Foundations and Survey of Peircean Semiotics" dalam Winfried Noth (ed) *Handbook of Semiotics*. Bloomington and Indianapolis: Indiana University Press. Halaman: 39-47.
- Pranowo. 2012. *Berbahasa Secara Santun*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rasmussen, G. 1998. "Business Language". Dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsevier Science Ltd. halaman: 96-98.
- Reich, Wendelin. 2010. "The Cooperative Nature of Communicative Act" dalam *Journal of Pragmatics*. doi:10.1016/j.pragma.2010.10.024.
- Richard, Jack C. Jonathan Hull, and Susan Proctor. 1991. *Interchange English for International Communication*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rosyadi. 2010. "Asal Mula Wong Banyumas" dalam **Error! Hyperlink reference not valid**. Diunduh tanggal 12 Desember 2012.
- Rubin, Joan. 1983. "How to tell when someone is saying 'no' revisited". Dalam Wolfson, Nessa dan Eliot Judd(ed.) *Sociolinguistics and Language Acquisition*. Rowley, Massachusetts: Newbury House Publishers, Inc.
- Searle, John R. 1974. *Speech Acts, an Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Shankar, Avi; Whittaker, Julie; and Fitchett, James A. 2006. "Heaven Knows I'm Miserable Now" dalam *Marketing Theory*. SAGE Journals Online and HighWire Press platforms. Volume 6(4): 485-505.
- S Laksono. 2009. *Runtuhnya Modal Sosial, Pasar Tradisional: Perspektif Emik Kualitatif*. Malang: Citra.
- Soepomo Poedjosoedarmo. 1975. *Kode dan Alih Kode*. Manuskrip.
- Soepomo Poedjosoedarmo, Th. Kundjana, Gloria Soepomo, dan Alip Suharso. 1979. *Tingkat Tutur Bahasa Jawa*. Jakarta: Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Soeseno Kartomihardjo. 1993. "Penggunaan Bahasa dalam Masyarakat Bentuk Bahasa Penolakan". Dalam *Penyelidikan Bahasa dan Perkembangan Wawasannya*. Jakarta: Masyarakat Linguistik Indonesia.
- Sperber, Dan and Dierdre Wilson. 1995. *Relevance Communication and Cognition*, (second edition). Oxford UK and Cambridge USA: Blackwell.
- Spradley, James P. 1980. *Participant Observation*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Spradley, James P. 2007. *Metode Etnografi* (penerjemah Misbah Zulfa Elizabeth). Yogyakarta: Tiara Wacana.
- Strauss, Anselm & Corbin, Juliet. 2007. *Dasar-dasar Penelitian Kualitatif: Tatalangkah dan Teknik-teknik Teoetisasi Data* (penerjemah: Muhamad Shodiq & Imam Muttaqien). Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.
- Sudarsono 1995:266 dalam <http://www.google.co.id/pasatradisional>. Diunduh tanggal, 12 Februari 2009.
- Sudaryanto. 1994a. *Predikat-objek dalam Bahasa Indonesia, Keselarasan Pola Urutan*. Jakarta: Djambatan.
- 1994b. *Pemanfaatan Potensi Bahasa*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- 2008. "Serba Nilai Aneka Ikon Verbal dalam Bahasa Indonesia dan Jawa" dalam *Widyaparwa*. Jurnal Ilmiah Kebahasaan dan Kesastraan. Volume 36, Nomor 2, Desember 2008. Yogyakarta: Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional.

- , 2011. "Dari Fenomen Semiosis Sampai Dengan Teks Lingual Dalam Konteks Penelitian Ilmiah" dalam *Dari Menapak Jejak Kata Sampai Menyigi Tata Bahasa: Persembahan untuk Prof. Dr. Bambang Kaswanti Purwo dalam Rangka Ulang Tahunnya yang ke-60* (Penyunting: Bahren Umar Siregar, P. Ari Subagyo, dan Yassir Nasanius). Jakarta: Pusat Kajian Bahasa dan Budaya Universitas Katolik Indonesia Atma Jaya, halaman: 1-22.
- Sudaryono. 1993. *Negasi Dalam Bahasa Indonesia: Suatu Tinjauan Sintaktik dan Semantik*. Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, Proyek Penelitian dan Pengembangan Bahasa dan Sastra Indonesia dan Daerah Jakarta.
- Sukidin. 2009. *Sosiologi Ekonomi* (editor Alisjahbana). Yogyakarta: Center for Society Studies (CSS)
- Supardi. 2001. "The Importance of Pragmatics for the EFL (English as a Foreign Language) Learners In Choosing the Appropriate Meaning of the Word from Dictionary." Dalam *Jurnal Ilmu Bahasa dan Sastra*. Vol. 1/Nomor 21 Juli-Desember 2001.
- Sutopo, H.B. 2006. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Dasar Teori dan Penerapannya dalam Penelitian*. Surakarta: Penerbit Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Suwartono. 2010. "Bahasa Pada Begalan Dalam Adat Pernikahan Banyumas." Dalam <http://jurnal.ump.ac.id/berkas/jurnal/44.pdf>. Diunduh tanggal, 6 Juli 2010.
- Togebly, D. 1998. "Text Pragmatics" dalam Jacob L. Mey (ed). *Concise Encyclopedia of Pragmatics*. Oxford: Elsvier Science Ltd. halaman: 1008-1011.
- Van Dijk, Teun A. 1977. *Text and Context: Exploration in the Semantics and Pragmatics of Discourse*. Essex: Longman Group Ltd.
- Verschuieren, Jef. 1999. *Understanding Pragmatics*. London: Arnold A Member of the Hodder Headline Group.
- Wardhaugh, Ronald. 1992. *An Introduction to Sociolinguistics*. Second edition. Cowley Road, Oxford: Blackwell.
- Yule, George. 1996. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.
- , 2006. *Pragmatik* (penerjemah Indah Fajar Wahyuni). Yogyakarta: Penerbit Pustaka Pelajar.
- Yulia Esti Katrini. 2002. "Berbahasa Jawa di Jawa Tengah Bagian Timur (Sebuah Kajian Dialek)". *Disertasi*: Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.