

STRATEGI TINDAK TUTUR PENOLAKAN DALAM INTERAKSI PEDAGANG DAN PEMBELI DI PLAZA KEBUN SAYUR BALIKPAPAN

Fitri Ayu Astuti¹, Retnowaty², Nurliani Maulida³

¹Universitas Balikpapan, fitriayuast@gmail.com

²Universitas Balikpapan, retnowaty@uniba-bpn.ac.id

³Universitas Balikpapan, nurliani.maulida@uniba-bpn.ac.id

ABSTRAK

Masalah pada penelitian ini adalah kurangnya keahlian seseorang ketika melakukan sebuah penolakan sehingga menimbulkan perselisihan atau prasangka kurang baik. Oleh karena itu, keahlian seseorang ketika melakukan sebuah penolakan sangat berpengaruh terhadap respons yang didapatkan. Tujuan penelitian ini untuk mendeskripsikan strategi tindak tutur penolakan dalam interaksi pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Penelitian ini melibatkan pedagang maupun pembeli yang melakukan proses tawar-menawar. Data diperoleh dengan melakukan teknik simak catat, instrumen data dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan *human instrument*, serta data dianalisis menggunakan tiga tahapan analisis data. Hasil penelitian diperoleh 42 strategi penolakan yang terbagi atas 4 strategi penolakan, yaitu (1) strategi penolakan langsung sebanyak 1 data, dengan frekuensi 2%. (2) strategi penolakan tidak langsung sebanyak 32 data, dengan frekuensi 76%. (3) strategi penolakan tambahan sebanyak 4 data, dengan frekuensi 10% (4) strategi penolakan kombinasi sebanyak 5 data, dengan frekuensi 12%.

Kata Kunci : Strategi Tindak Tutur Penolakan, pedagang dan pembeli, interaksi

ABSTRACT

The problem in this research is the lack of expertise of a person when making a refusal, causing disputes or unfair prejudice. Therefore, one's expertise when making a rejection is very influential on the response obtained. The purpose of this study is to describe the rejection speech strategy in the interaction of traders and buyers at Plaza Kebun Sayur Balikpapan. This research involves traders and buyers who make the bargaining process. Data obtained by performing note-taking techniques, instrument data in this study is to use human instruments, and data were analyzed using three stages of data analysis. The results obtained 42 rejection strategies which are divided into 4 rejection strategies, namely (1) a direct rejection strategy of 1 data, with a frequency of 2%. (2) an indirect rejection strategy of 32 data, with a frequency of 76%. (3) an additional rejection strategy of 4 data, with a frequency of 10% (4) a combination rejection strategy of 5 data, with a frequency of 12%.

Keyword(s): *refusal strategies, seller and buyer, interaction*

DOI: <https://doi.org/10.31943/bi.v5i1.65>

How to Cite:

Ayu Astuti, F., Retnowaty, R., & Maulida, N. (2020). STRATEGI TINDAK TUTUR PENOLAKAN DALAM INTERAKSI PEDAGANG DAN PEMBELI DI PLAZA KEBUN SAYUR BALIKPAPAN . *Bahtera Indonesia; Jurnal Penelitian Bahasa Dan Sastra Indonesia* , 5(1), 12-26. <https://doi.org/10.31943/bi.v5i1.65>

PENDAHULUAN

Dengan menggunakan bahasa, penutur dapat menyampaikan maksud dan tujuan dengan lebih mudah kepada mitra tutur. Chaer (2010, p. 14) berpendapat bahasa sebagai suatu sistem lambang bunyi yang bersifat arbitrer yang digunakan manusia sebagai alat komunikasi atau alat interaksi sosial. Berdasarkan pendapat tersebut maka dapat disimpulkan bahwa manusia pasti akan menggunakan bahasa sebagai alat komunikasi untuk menyampaikan pendapat mereka masing-masing.

Bahasa sebagai alat komunikasi yang digunakan dalam setiap tuturan yang dilakukan manusia, pasti tidak selamanya sama dalam penyampaian tuturan tersebut, yang biasa disebut dengan perbedaan pendapat. Setiap orang pastinya akan memiliki pendapat yang berbeda-beda mengenai suatu tawar menawar dalam pasar, dari pendapat itu yang terkadang akan menjadi suatu pertentangan. Pertentangan tersebut akan menyebabkan terjadinya suatu penolakan.

Adistya (2016, p. 2) menyatakan, penolakan sebagai tuturan yang mengandung makna atau informasi untuk menolak tuturan dari penutur dengan cara-cara tertentu. Berdasarkan pendapat tersebut dapat disimpulkan. Penolakan merupakan suatu

bagian dari tindak tutur, yang mana dengan adanya penolakan tersebut menunjukkan adanya respons yang disampaikan oleh mitra tutur atas pendapat yang disampaikan oleh penutur. Tuturan yang disampaikan oleh penutur tidak selamanya akan diterima oleh mitra tutur. Tuturan yang tidak diterima tersebut yang nantinya akan menjadi sebuah penolakan. Oleh sebab itu, dibutuhkan sebuah keahlian untuk menyampaikan dan menerima sebuah penolakan oleh penutur.

Keahlian dalam menyampaikan dan menerima sebuah penolakan menurut Boonkongaen (Retnowaty, 2018, p. 11) dapat dilakukan melalui tiga strategi yakni (1) langsung, (2) tidak langsung dan (3) tambahan. Apabila strategi tersebut tidak dimanfaatkan dengan baik, maka akan menimbulkan perselisihan atau prasangka tidak baik. Dalam melaksanakan strategi tersebut bahasa penolakan yang dilakukan oleh mitra tutur atas tuturan yang telah disampaikan oleh penutur tentunya harus memperhatikan hubungan yang terjalin antara mitra tutur dengan penutur agar tidak menimbulkan indikasi negatif atas penolakan tersebut, karena itu dibutuhkan strategi agar maksud dari penolakan tersebut dapat diterima oleh penutur. Itulah sebabnya strategi penolakan harus dapat terlaksana dengan baik. Berikut adalah contoh tuturan berdasarkan strategi penolakan :

Pd : Celananya gak sekalian, saya kasi

Rp.75.000.00

Pm : Rp.60.000 aja om

Pd : *Gak bisa*

Pada tuturan penolakan tersebut mitra tutur berusaha untuk menolak tawaran dari penutur untuk dagangan yang mitra tutur jual. Tuturan tersebut merupakan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan langsung, dimana tuturan penolakan disampaikan secara langsung.

Penelitian yang relevan berkaitan dengan topik penelitian ini antara lain telah dilakukan oleh Arisnawati (2012) dalam penelitiannya yang berjudul “Strategi Kesantunan Tindak Tutur Penolakan dalam Bahasa Makassar” membahas mengenai tindak tutur penolakan dalam bahasa Makassar ini menyimpulkan bahwa masyarakat Makassar ketika memberikan tuturan penolakan memiliki strategi penolakan agar tidak memunculkan prasangka negatif. Magfira (2018) dalam penelitiannya yang berjudul “Karakteristik Bahasa Penolakan Guru Perempuan dan Siswa dalam Pembelajaran Bahasa Indonesia di SMA Negeri 4 Palu” menyimpulkan bahwa dalam pembelajaran antara guru perempuan dan siswa terdapat beberapa penolakan dan

yang paling sering terjadi yaitu tindak tutur penolakan dengan menggunakan strategi ekspresi tutur penolakan. Triana (2016) dalam penelitiannya yang berjudul “Fenomena Gender dalam Perilaku Tutur Menolak Etnik Minangkabau Modern”. Penelitian yang membahas masalah gender ini menyimpulkan bahwa strategi penolakan yang terjadi di etnik Minangkabau modern ini tidaklah selalu mewarisi dari para leluhurnya, justru kalangan yang usia lebih tua yang menggunakan strategi penolakan tidak langsung sedangkan usia yang lebih muda akan menggunakan strategi penolakan langsung.

Strategi penolakan yang terdapat di masyarakat terutama pada lingkup interaksi di pasar memiliki jenis beraneka ragam. Sehubungan dengan berbagai strategi penolakan yang ada dalam ruang lingkup pasar, maka menarik perhatian peneliti untuk melakukan penelitian tentang strategi penolakan pada pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Penulis meneliti masalah tersebut karena beberapa pertimbangan yaitu, pertama, penggunaan bahasa yang digunakan sebagai sarana menyampaikan maksud-maksud tertentu antara pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan, terutama pada saat penolakan. Kedua, pedagang yang menolak tawaran pembeli, dengan menggunakan

berbagai macam cara tertentu. Selain itu berdasarkan observasi yang peneliti lakukan di Plaza Kebun Sayur Balikpapan, ditemukan masih terdapat pedagang dan pembeli yang tidak menggunakan strategi penolakan dengan bahasa yang santun. Berdasarkan pertimbangan tersebut, maka peneliti melakukan penelitian tentang “Strategi Tindak Tutur Penolakan dalam Interaksi Pedagang dan Pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan”.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian sosiopragmatik. Pendekatan sosiopragmatik adalah suatu pendekatan yang menghubungkan dua kajian yakni, sosiologis dan pragmatik. Sosiologis adalah ilmu yang mempelajari mengenai perilaku sosial yang berlangsung di masyarakat. Menurut Yule (2014, p. 5) pragmatik adalah studi tentang hubungan antara bentuk-bentuk linguistik dan pemakaian bentuk-bentuk tersebut.

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif ini digunakan karena dalam penelitian ini sasaran atau objek penelitian dibatasi, yaitu interaksi antara pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan

dengan tujuan agar data-data yang diambil dapat digali sedalam mungkin serta dalam penelitian ini diharapkan agar tidak terjadi perluasan objek penelitian.

Sumber data dalam penelitian ini adalah interaksi pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Sumber data diperoleh dari tuturan sehari-hari yang terjadi di lingkungan pasar pada saat proses tawar menawar berlangsung. Data yang diperoleh merupakan data yang berupa tuturan yang mengandung strategi penolakan di Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

Teknik yang digunakan pada penelitian ini adalah teknik simak, teknik rekam dan teknik catat. Berikut penjelasan dari teknik lanjutan rekam dan catat (Mahsun, 2012, p. 93).

1. Teknik Simak

Teknik simak adalah kegiatan penyadapan dilakukan dengan ikut berpartisipasi di dalam sebuah pembicaraan sekaligus pula menyimak pembicaraan tersebut. Peneliti menyimak ujaran yang ada selama proses percakapan antara pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

2. Teknik Lanjutan I: Teknik Rekam

Teknik rekam dengan merekam ujaran yang terjadi pada saat proses tawar menawar. Teknik rekam digunakan untuk

memperoleh data yang dapat disimpan dan kemudian dianalisis. Pada teknik rekam ini peneliti menggunakan media video pada *handphone* sebagai alat untuk merekam tindak tutur penolakan antara pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

3. Teknik Lanjutan II: Teknik Catat

Teknik catat adalah proses mencatat data yang telah diperoleh pada kartu data. Proses pencatatan kartu data dilanjutkan dengan klasifikasi. Peneliti mencatat ujaran yang terjadi pada saat tawar menawar.

Instrumen pengumpulan data dalam penelitian ini merupakan Peneliti sendiri. Instrumen penunjang dalam penelitian ini berupa alat rekam, hp, alat tulis, dan kartu data.

Analisis data adalah suatu proses menguraikan data yang telah di dapat sehingga dapat di peroleh makna atau arti dari data yang telah di peroleh tersebut. Pendapat yang di kemukakan oleh Miles dan Huberman (Sugiyono, 2016) terdapat tiga tahapan analisis penelitian, yaitu:

1. Reduksi Data

Dalam hal ini, peneliti merangkum percakapan antara pedagang dan pembeli. Dari percakapan tersebut tentu akan menemukan strategi penolakan yang

kemudian disusun secara sistematis sehingga dapat menemukan strategi penolakan yang sering kali digunakan pedagang dan pembeli selama proses tawar menawar berlangsung.

2. Penyajian data

Data yang telah di reduksi selanjutnya akan di sajikan dalam bentuk tabel data yang berisi hasil pengelompokan hasil tuturan yang telah diperoleh. Dalam hal ini, peneliti mengaitkan setiap tuturan antara pedagang dan pembeli di Pasar Pandan Sari Balikpapan. Data penelitian ini, peneliti mengelompokkan ke dalam strategi penolakan, yang di khususkan kepada penolakan pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Jenis strategi penolakan ini terbagi atas tiga bagian, yaitu strategi langsung, strategi tidak langsung dan strategi tambahan.

3. Verifikasi atau Kesimpulan

Dalam hal ini, peneliti menyimpulkan dan menganalisis data mengenai strategi penolakan. Strategi penolakan ini dianalisis dengan menggunakan objek pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada hasil penelitian ini, akan dipaparkan hasil penelitian yang telah diteliti yaitu mengenai strategi tindak tutur penolakan yang terjadi pada saat interaksi tawar menawar di lantai dua Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Dari penelitian yang dilakukan di Plaza Kebun Sayur ini ditemukan 42 strategi penolakan yang terbagi atas 4 strategi penolakan, yaitu (1) strategi penolakan langsung sebanyak 1 data, dengan frekuensi 2%. (2) strategi penolakan tidak langsung sebanyak 32 data, dengan frekuensi 76%. (3) strategi penolakan tambahan sebanyak 4 data, dengan frekuensi 10% (4) strategi penolakan kombinasi sebanyak 5 data, dengan frekuensi 12%.



Gambar 1
Frekuensi Strategi Penolakan

1. Strategi Penolakan Langsung

Berdasarkan data yang telah diperoleh, ditemukan sebanyak 1 strategi penolakan langsung dalam kategori non performatif yang terjadi pada saat interaksi tawar

menawar berlangsung di lantai dua Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

Strategi penolakan langsung adalah suatu strategi penolakan yang disampaikan secara langsung oleh mitra tutur kepada penutur mengenai suatu penolakan (Retnowaty, 2018). Strategi ini terbagi lagi menjadi 2 kategori yaitu performatif dan non performatif. Namun, pada penelitian ini hanya ditemukan strategi penolakan non performatif. Berikut hasil penelitian yang telah ditemukan.

1. Non Performatif

Strategi Penolakan langsung non performatif adalah suatu strategi penolakan langsung yang disampaikan secara langsung oleh penutur dengan menggunakan kata tambahan untuk melengkapi kalimat penolakan yang akan disampaikan.

Data 04/D3/08/19

Pm : Jadi gak dapat ya Rp.100.000.00 ?

Pd : Gak bisa

Pm : Hmm

Pd : Kan dia di atas Rp.200.000.00 pasnya

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana pria Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (D3). Pedagang adalah seorang pria bernama Said Yusuf. Pembeli

ingin menanyakan celana yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 04/D3/08/19 pembeli melakukan penawaran dengan mengatakan “jadi gak dapat ya Rp.100.000.00?” kepada pedagang, kemudian pedagang menjawab tawaran yang diinginkan oleh pembeli dengan melakukan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan langsung kategori non performatif, yaitu dengan mengatakan “gak bisa” yang merupakan sebuah tuturan penolakan yang disampaikan secara langsung.

Berdasarkan hasil analisis mengenai strategi penolakan langsung non performatif ini maka dapat disimpulkan bahwa strategi penolakan ini dapat terjadi apabila penolakan disampaikan secara langsung dengan menggunakan kata tambahan.

2. Strategi Penolakan Tidak Langsung

Berdasarkan data yang telah diperoleh, ditemukan sebanyak 32 strategi penolakan langsung yang terbagi atas, 8 strategi penolakan tidak langsung kategori pemberian alasan dan penjelasan, 3 strategi penolakan tidak langsung kategori pernyataan alternatif, 9 strategi penolakan tidak langsung kategori pernyataan prinsip, 5 strategi penolakan tidak langsung kategori berusaha untuk mencegah lawan bicara dan 7 strategi penolakan tidak

langsung kategori penghindaran yang terjadi pada saat interaksi tawar menawar berlangsung di lantai dua Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Berikut adalah grafik perbandingan hasil analisis mengenai strategi penolakan tidak langsung.

a. Pemberian Alasan dan Penjelasan

Strategi ini digunakan sebagai penjelasan bahwa mitra tutur tidak dapat menerima tawaran yang disampaikan oleh penutur. Pemberian alasan dan penjelasan disampaikan agar penutur dapat memahami alasan mengapa mitra tutur tidak dapat menerima tawaran dari penutur.

Data 01/B1/08/19 :

Pd : Ini celananya

Pm : Celananya kurangi juga harganya jadi

Rp.100.000.00

Pd : Rp.235.000.00 biasa aku tambahkan

Rp.60.000.00

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celan pria Plaza Kebun Sayur Lantai dua (B1). Pedagang adalah seorang pria bernama Juna. Pembeli sebelumnya telah melakukan penawaran pada dagangan sebelumnya yaitu baju kaos.

Pada tuturan data 01/B1/08/19 merupakan tuturan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan kategori

pemberian alasan dan penjelasan. Tuturan tersebut pedagang menawarkan celana kepada pembeli. Pembeli meminta kepada pedagang untuk mengurangi harga celana tersebut, kemudian pedagang menolak tawaran dari pembeli dengan memberikan harga tawaran yaitu Rp.235.000.00 dan memberikan alasan bahwa sebelumnya pedagang menjual celana tersebut dengan harga Rp.295.000.00.

b. Pernyataan Alternatif

Pernyataan alternatif merupakan strategi tindak tutur penolakan dimana mitra tutur yang tidak dapat menyanggupi tawaran yang diinginkan oleh penutur akan memberikan alternatif lain agar penutur tidak kecewa dan penutur memiliki pilihan lain atas tawaran tersebut.

Data 03/A1/08/19 :

Pd : Hmm

Pm : Ini atasannya nah bisa kalo Rp.70.000.00, ini pendek soalnya itu panjang, orang jual Rp.130.000.00, kasi Rp.100.000.00 aja lah kalo mau

Pd : Ini atasannya nah mba cantik daripada

itu

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun Sayur Balikpapan (A1). Pedagang adalah seorang wanita bernama Helda. Pembeli ingin

menanyakan baju yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 03/A1/08/19 merupakan tuturan dalam strategi penolakan langsung pernyataan alternatif karena pada tuturan tersebut pedagang memberikan alternatif baju yang lain tetapi dengan lengan yang pendek kepada pembeli sebagai alternatif pilihan karena pedagang tidak dapat menerima tawaran dari pembeli.

c. Pernyataan Prinsip

Pedagang maupun pembeli memiliki prinsip masing-masing ketika melakukan penolakan secara tidak langsung pada saat proses tawar menawar. Apabila prinsip tersebut tidak dapat diterima oleh pihak lainnya maka akan terjadi sebuah penolakan.

Data 08/D3/08/19 :

Pm : Hmm

Pd : Kalo yang lain Rp.100.000.00 semua sih, kalo yang itu gak dapat memang satu itu

Pm : Yaudah om makasih

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana pria Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (D3). Pedagang adalah seorang pria bernama Said Yusuf.

Pada tuturan penolakan data 08/D3/08/19 penolakan disampaikan oleh pedagang dengan menyatakan bahwa celana yang lain yang berada di toko tersebut masih dapat ditawarkan dengan harga di bawah Rp.100.000.00. Namun, celana yang diinginkan oleh pembeli tidak dapat ditawarkan dengan harga di bawah dari Rp.100.000.00. Sehingga dapat dianalisis bahwa tuturan penolakan yang digunakan oleh pedagang adalah strategi penolakan tidak langsung kategori prinsip karena pedagang tetap teguh pada prinsipnya bahwa celana yang diinginkan oleh pembeli tersebut tidak dapat ditawarkan dengan harga Rp.100.000.00.

d. Berusaha untuk Mencegah Lawan Bicara

Strategi ini merupakan taktik yang dilakukan antara pedagang maupun pembeli pada saat proses tawar menawar berlangsung dengan tujuan agar penolakan tidak tersampaikan secara langsung dan salah satu antara pedagang maupun pembeli tidak melanjutkan tuturannya kembali.

Data 01/B3/08/19 :

Pm : Harga pas ?

Pd : Bisa kurang

Pm : Pasnya berapa ?

Pd : Pasnya nanti ditawarkan lagi gak jadi-jadi

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (B3). Pedagang adalah seorang pria bernama Madan. Pembeli ingin menanyakan baju kebaya yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 01/B3/08/19 penolakan disampaikan oleh pedagang dengan mengatakan “pasnya nanti ditawarkan lagi gak jadi-jadi” yang merupakan sebuah penolakan yang bertujuan untuk mencegah pembeli untuk melakukan penawaran kembali. Pedagang tidak langsung memberitahukan harga dari baju tersebut karena pedagang tidak ingin baju tersebut ditawarkan kembali.

e. Penghindaran

Ketika melakukan sebuah penolakan, strategi penolakan tidak langsung kategori penghindaran ini merupakan suatu strategi penolakan yang dilakukan dengan tujuan untuk menghindari tuturan yang sedang terjadi. Strategi penolakan kategori penghindaran ini memiliki dua jenis yaitu non verbal dan verbal.

1) Non Verbal

Penghindaran non verbal merupakan suatu strategi penolakan yang dilakukan dengan cara melakukan tindakan tanpa mengatakan apapun.

Data 05/A2/06/19 :

Pd : Saya kasi Rp.100.000.00

Pm: (Pergi)

Peristiwa tutur tersebut terjadi di toko baju dan celana pria Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (A2). Pedagang adalah seorang wanita bernama Syarifah. Sebelum melakukan penolakan, pembeli telah berusaha melakukan penawaran dengan harga Rp.60.000.00. Namun, pedagang tidak menerima tawaran tersebut.

Interaksi tawar menawar tersebut, pedagang telah memberikan harga yang murah yaitu Rp.100.000.00, tetapi pembeli tidak dapat menyetujui tawaran yang telah diberikan oleh pedagang sehingga pembeli meninggalkan toko tersebut sebagai maksud untuk menolak harga tawaran yang telah diberikan oleh pedagang.

2) Verbal

Penghindaran verbal merupakan suatu strategi penolakan yang dilakukan dengan cara melakukan pengalihan topik, lelucon dan pengulangan sebagai permintaan.

Data 02/C1/08/19 :

Pm : Kalo yang ini ?

Pd : Rp.150.000.00

Pm : Rp.150.000.00 ?gak bisa kurang lagi ?

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun

Sayur Balikpapan lantai dua (C1). Pedagang adalah seorang wanita bernama Salma. Pembeli ingin menanyakan celana *songket* yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 01/D3/08/19, tuturan penolakan disampaikan oleh pembeli dengan mengatakan kalimat pengulangan yaitu dengan mengulang harga yang diberikan oleh pedagang dengan tujuan untuk menolak dan sebagai permintaan atas penawaran yang akan dilakukan. Sehingga dapat dianalisis bahwa tuturan penolakan yang dilakukan adalah dengan menggunakan strategi penolakan tidak langsung kategori penghindaran verbal.

3. Strategi Penolakan Tambahan

Berdasarkan data yang telah diperoleh, ditemukan sebanyak 4 strategi penolakan tambahan yang terbagi atas 3 strategi penolakan tambahan kategori jeda pengisi dan 1 strategi penolakan tambahan kategori terima kasih. Strategi penolakan ini terjadi pada saat interaksi tawar menawar berlangsung di lantai dua Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

a. Jeda Pengisi

Strategi Penolakan ini merupakan strategi yang biasa dilakukan oleh pedagang maupun pembeli sebagai respons penolakan yang diungkapkan dengan melakukan jeda pengisi

seperti mengatakan “Baik” dan “Uhm” untuk mengungkapkan maksud penolakannya.

Data 06/D3/08/19 :

Pm : Hmm

Pd : Pasnya aja aku kasi Rp.200.000.00 lah yang ini, pasnya Rp.200.000.00

Pm : Hmm...

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (D3). Pedagang adalah seorang pria bernama Said Yusuf. Pedagang sebelumnya telah melakukan penawaran, yaitu dengan menawar celana panjang yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan 06/D3/08/19, tuturan “hmm” yang diucapkan oleh (Pm) sebagai pembeli merupakan tuturan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan tambahan kategori jeda pengisi. Pembeli mengatakan “hmm” dengan maksud untuk menolak tawaran harga yang diberikan oleh pedagang yang memberikan penawaran dengan harga di atas Rp.200.000.00.

a. Terima kasih

Strategi penolakan ini merupakan strategi penolakan tambahan yang dilakukan dengan mengatakan “terima kasih”.

Data 03/C2/08/19 :

Pm : Gak Rp.200.000.00 ?

Pd : Kita mahal di renda sih mba kalo mau Rp.250.000.00 pas gak kurang

Pm : Haha, yauda mba makasih mba

Konteks pada peristiwa tutur tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun Sayur lantai dua (C2). Pedagang adalah seorang wanita bernama Nia. Pembeli ingin menanyakan baju yang terdapat pada toko tersebut.

Pada peristiwa tutur yang terjadi pada data 03/C2/08/19 merupakan sebuah tuturan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan tambahan kategori terima kasih. Pada tuturan tersebut pedagang memberikan harga tawaran pada baju yang diinginkan oleh pembeli dengan harga Rp.250.000.00. Namun, pembeli tidak dapat menerima tawaran yang diberikan tersebut dengan mengatakan “terima kasih” kepada pedagang sebagai bentuk penolakan yang disampaikan.

4. Strategi Penolakan Kombinasi

Berdasarkan data yang telah diperoleh, ditemukan sebanyak 5 strategi yang terbagi atas 2 strategi penolakan langsung non performatif dengan strategi penolakan tidak langsung kategori pemberian alasan dan penjelasan, 1 strategi penolakan langsung non performatif dengan strategi penolakan

tidak langsung kategori pernyataan prinsip, 1 strategi penolakan tidak langsung penghindaran (Non verbal) dengan strategi penolakan tidak langsung pernyataan alternatif dan 1 strategi penolakan tidak langsung penghindaran (Non verbal) dengan strategi penolakan tidak langsung pernyataan prinsip yang terjadi pada saat interaksi tawar menawar berlangsung di lantai dua Plaza Kebun Sayur Balikpapan.

Strategi tindak tutur penolakan kombinasi ini merupakan gabungan dari beberapa strategi di dalam suatu tuturan.

a. Kombinasi Non Performatif dengan Pemberian Alasan dan Penjelasan

Data 04/A1/08/19 :

Pm : Oh iya

Pd : Ini juga donker, Cuma ini betali kalo itu langsung

Pm : Gak bisa ya mba dibawah

Rp.100.000.00 ?

Pd : Belum dapat sayang, Rp.100.000.00 dia pasnya, kemarin saya jual Rp.130.000.00, dia tunik sih mba, kalo yang biasa bisa saya kasi deh kalo di bawah Rp.100.000.00

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua (A4). Pedagang adalah seorang wanita bernama Helda. Pembeli ingin menanyakan harga baju yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 04/A1/08/19 merupakan tuturan penolakan kombinasi karena pada tuturan tersebut penolakan disampaikan dengan menggunakan dua strategi penolakan, yaitu strategi penolakan langsung kategori non performatif dan strategi penolakan tidak langsung kategori pemberian alasan dan penjelasan karena pada tuturan tersebut pedagang memberikan alasan kepada pembeli bahwa sebelumnya pedagang menjual baju yang ditawarkan oleh pembeli tersebut dengan harga Rp.130.0000.00.

b. Kombinasi Non Performatif dengan Pernyataan Prinsip

Data 04/D3/08/19 :

Pm : Jadi gak dapat ya ?

Pd : Gak bisa kan dia pasnya di atas

Rp.200.000.00

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana Plaza Kebun Sayur Balikpapan lantai dua. Pedagang adalah seorang pria bernama Said Yusuf. Pembeli ingin menanyakan celana yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 04/D3/08/19 merupakan sebuah tuturan penolakan kombinasi karena pada tuturan tersebut penolakan yang disampaikan oleh pedagang selain menggunakan strategi penolakan langsung non performatif dan juga menggunakan

strategi penolakan tidak langsung kategori pernyataan prinsip karena pada tuturan tersebut pedagang tetap pada prinsipnya bahwa dagangan tersebut hanya dapat ditawarkan dengan harga di atas dari Rp.200.000.00 sehingga terjadilah sebuah penolakan dengan menggunakan strategi penolakan tidak langsung pernyataan prinsip.

c. Kombinasi Penghindaran (Non Verbal) dengan Pernyataan Alternatif

Data 02/D3/08/19 :

Pm : Rp.245.000.00? Gak Rp.100.000.00?

Pd : (menggelengkan kepala) Gak dapat kalo

Rp.100.000.00, yang biasa aja nah kalo

Rp.100.000.00, yang botol-botol biasa nah, nah yang kaya begini nah Rp.100.000.00 an aja

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di took baju dan celana pria Plaza Kebun Sayur Balikpapan (D3). Pedagang adalah seorang pria bernama Said Yusuf.

Pada tuturan data 02/D3/08/19 pembeli ingin menanyakan celana levis yang terdapat pada toko tersebut. Pedagang memberikan tawaran harga sebesar Rp.245.000.00 kepada pembeli. Pembeli kemudian menawarkan dagangan tersebut dengan harga Rp.100.000.00. Namun, pedagang yang tidak dapat menerima tawaran tersebut mengatakan “(menggelengkan kepala) Gak dapat kalo

Rp.100.000.00, yang biasa aja nah kalo Rp.100.000.00, yang botol-botol biasa nah, nah yang kaya begini nah Rp.100.000.00 an aja” dengan maksud bahwa celana tersebut tidak dapat ditawarkan dengan harga Rp.100.000.00. sehingga dapat dianalisis bahwa tuturan tersebut merupakan tuturan penolakan kombinasi karena merupakan gabungan antara dua strategi yaitu strategi penolakan tidak langsung penghindaran (Non verbal) dan pernyataan alternatif.

d. Kombinasi Penghindaran (Non Verbal) dengan Pernyataan Prinsip

Data 01/C1/08/19 :

Pm : Ini berapa bu ?

Pd : Rp.150.000.00

Pm : Gak Rp.80.000.00 kah ini bu ?

Pd : (menggelengkan kepala),

Rp.125.000.00 pasnya

Konteks pada tuturan tersebut terjadi di toko baju dan celana wanita Plaza Kebun Sayur Balikpapan (C1). Pedagang adalah seorang wanita bernama Salma. Pembeli ingin menanyakan rok songket yang terdapat pada toko tersebut.

Pada tuturan data 01/C1/08/19 merupakan tuturan penolakan dengan menggunakan strategi penolakan kombinasi, karena pada tuturan tersebut menggunakan dua kategori

strategi penolakan tidak langsung kategori penghindaran (non verbal) karena pada tuturan pedagang menggelengkan kepala sehingga masuk ke dalam strategi non verbal dan strategi penolakan tidak langsung kategori pemberian alasan dan penjelasan karena pada tuturan tersebut pembeli yang pada tuturan “gak Rp.80.000.00 kah bu?” melakukan penawaran dan ditolak oleh pedagang dengan menggelengkan kepala dan memberikan alasan dengan mengatakan bahwa harga pas dari dagangan tersebut adalah seharga Rp.125.000.00.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis mengenai strategi penolakan dalam interaksi pedagang dan pembeli di Plaza Kebun Sayur Balikpapan. Penulis dapat menarik beberapa kesimpulan bahwa strategi penolakan interaksi tawar menawar antara pedagang dan pembeli terdapat empat macam, yaitu (1) penolakan langsung dalam kategori non performatif, (2) penolakan tidak langsung dalam kategori pernyataan penyesalan, pemberian alasan dan penjelasan, pernyataan alternatif, pernyataan prinsip, berusaha untuk mencegah lawan bicara dan penghindaran, (3) strategi penolakan tambahan dalam kategori jeda pengisi dan (4) strategi penolakan kombinasi.

Hasil dari penelitian ini, data menunjukkan strategi yang paling banyak digunakan adalah strategi penolakan tidak langsung kategori pernyataan prinsip, menurut asumsi dari peneliti strategi penolakan kategori pernyataan prinsip banyak digunakan karena pedagang memiliki prinsip bahwa dagangan yang dijual tidak dapat ditawarkan melebihi dari harga modal dan strategi penolakan yang kurang digunakan adalah strategi penolakan langsung kategori non performatif, menurut asumsi dari peneliti strategi penolakan tidak langsung kategori non performatif ini kurang digunakan karena dengan strategi ini kurang dapat meyakinkan pembeli atas penolakan yang dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisty, R. (2016). Ungkapan Penolakan ditinjau dari Prinsip Kerjasama dalam Anime Itazura Na Kiss Karya Tada Kaoru. *Jurnal Goken*. vol 3 no 2 hal 125-130.
- Arisnawati, N. (2012). Strategi Kesantunan Tindak Tutur Penolakan dalam Bahasa Makassar. *Jurnal Sawerigading*. vol 18 no 1 hal 113-120.
- Chaer, A. (2010). Kesantunan Berbahasa. Jakarta: Rineka Cipta.

- Magfira. (2018). Karakteristik Bahasa Penolakan Guru Perempuan dan Siswa dalam Pembelajaran di SMA N 4 Palu. *Jurnal Bahasa dan Sastra*. vol 3 no 6 hal 1-10.
- Mahsun. (2012). Metode Penelitian Bahasa. Jakarta: Kharisma Putra Utama Offset.
- Retnowaty, R. (2018). REFUSAL STRATEGIES BY JAVANESE TEACHERS. *RETORIKA: Jurnal Ilmu Bahasa*, 4(1), 10-16.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Triana, H. W. (2016). Fenomena Gender dalam Perilaku Tutur Menolak Etnik Minangkabau Modern. *Jurnal Ilmiah Kajian Gender*. vol 6 no 2 hal 1-20.
- Yule, G. (2014). *Pragmatik*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar Offset.