

Bentuk Tindak Tutur Asertif Suku Bajo Parumaan dan Suku Tana Ai dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Nangahale

Ardiansah Andika Fajar^{*1}, Trisnawati Bura², Bertholomeus Jawa Bhaga³.

^{80,2,3}Universitas Muhammadiyah Maumere, Indonesia

*Corresponding Author e-mail: ardiansaha703@gmail.com
Email:trisnabura@gmail.com, berthojawa14@gmail.com

Abstrak

This study aims to describe the forms of assertive speech acts used by the Bajo Parumaan and Tana Ai tribes in buying and selling interactions at Nangahale Market. This research employs a qualitative descriptive method with a pragmatic approach. The data consist of utterances produced by sellers and buyers, collected through observation, participant observation, recording, and note-taking techniques. The collected data were analyzed through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that assertive speech acts are highly dominant in trading interactions at Nangahale Market. The forms of assertive speech acts identified include informing, suggesting, boasting, complaining, and refusing. Informing is the most frequently used assertive speech act, particularly in conveying information about prices, types, and conditions of goods. Suggesting and boasting are commonly used by sellers as persuasive strategies to attract buyers, while complaining and refusing are more often expressed by buyers as responses to prices or product quality. These findings indicate that assertive speech acts play an important role in shaping communication dynamics and negotiation processes in traditional market transactions.

Keywords: Assertive Speech Acts, Trading Interaction, Pragmatics.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan bentuk tindak tutur asertif yang digunakan oleh masyarakat suku Bajo Parumaan dan suku Tana Ai dalam interaksi jual beli di Pasar Nangahale. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan pragmatik. Data penelitian berupa tuturan penjual dan pembeli yang diperoleh melalui teknik observasi, simak libat cakap, rekam, dan catat. Data yang terkumpul dianalisis melalui tahapan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tindak tutur asertif sangat dominan dalam interaksi jual beli di Pasar Nangahale. Bentuk tindak tutur asertif yang ditemukan meliputi memberitahukan, menyarankan, membanggakan, mengeluh, dan menolak. Tindak tutur memberitahukan merupakan bentuk yang paling sering muncul, terutama dalam penyampaian informasi mengenai harga, jenis, dan kondisi barang. Tindak tutur menyarankan dan membanggakan digunakan penjual sebagai strategi persuasif untuk menarik minat pembeli, sedangkan tindak tutur mengeluh dan menolak lebih banyak digunakan oleh pembeli sebagai bentuk ketidaksetujuan terhadap harga atau kualitas barang. Temuan ini menunjukkan bahwa tindak tutur asertif memiliki peran penting dalam membangun dinamika komunikasi dan proses negosiasi dalam interaksi jual beli di pasar tradisional.

Kata kunci: Tindak Tutur Asertif, Interaksi Jual Beli, Pragmatik.

How to Cite: Ardiansah Andika Fajar, Trisnawati Bura, dan Bertholomeus Jawa Bhaga. (2025). Bentuk Tindak Tutur Asertif Suku Bajo Parumaan Dan Suku Tana Ai Dalam Interaksi Jual Beli Di Pasar Nangahale . Jipmor: Jurnal Ilmu Pendidikan dan Humaniora, Vol. 3, No. 2, doi: <https://journal.mellbaou.com/index.php/jipmor/article/view/51>



<https://journal.mellbaou.com/index.php/jipmor/article/view/51>

Copyright© 2025, Author (s)

This is an open-access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) License.



PENDAHULUAN

Sebagai makhluk sosial komunikasi merupakan aspek penting dalam kehidupan manusia, hal ini sering terjadi di beberapa peristiwa, masa dan tempat yang tidak dapat dipisahkan dari komunikasi, baik secara individu ataupun sebagai anggota masyarakat. Komunikasi yang merupakan sebuah syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial seperti ketika dua orang atau lebih bertemu, maka akan terjadinya komunikasi dari proses pertukaran pesan, fakta, ide pendapat atau perasaan dari satu orang ke orang lainnya.

Istilah tindak tutur (speech act) tidak hanya digunakan untuk merujuk pada kegiatan atau aktivitas yang bersifat verbal melainkan lebih kepada bagaimana menafsirkan maksud dan situasi tuturan tersebut. Pentingnya situasi tutur dalam berkomunikasi yaitu agar maksud tuturan dapat diidentifikasi dan dipahami oleh mitra tuturnya. Tindak tutur tidak hanya merujuk pada aktivitas berbicara saja, tetapi merujuk pada keseluruhan situasi dalam proses berkomunikasi. Menurut Chaer (dalam Rohmadi 2017:32) tindak tutur adalah gejala individual yang bersifat psikologis dan keberlangsungannya ditentukan oleh kemampuan bahasa si penutur dalam menghadapi situasi tertentu.

Tindak Tutur asertif/representative yaitu tindak tutur yang berfungsi untuk menetapkan atau menjelaskan sesuatu apa adanya. Tindak tutur ini, seperti memberitahukan, menyarankan, membanggakan, dan mengeluh.

Pragmatik merupakan cabang ilmu yang mempelajari mengenai makna yang disampaikan oleh penutur dan ditafsirkan oleh mitra tutur. Ilmu ini memerlukan adanya penafsiran mengenai apa yang dimaksudkan oleh penutur di dalam suatu konteks dan bagaimana pengaruh dari perkataan itu sendiri. Leech (dalam Oktavia, 2019:2) mengatakan bahwa pragmatik adalah sebagai studi tentang makna dalam hubungannya dengan situasi-situasi ujar. Pragmatik lebih banyak berhubungan dengan analisis tentang apa yang dimaksud orang dengan tuturan tuturannya, daripada dengan makna yang digunakan dalam tuturan itu sendiri. Dengan demikian pragmatik disebut sebagai studi tentang maksud penutur. Menurut Levinson, (2017:8), pragmatik adalah studi bahasa dengan konteksnya. Berikut merupakan contoh percakapan antara penjual dan pembeli yang terjadi di pasar Nangahale.

Pembeli: ei iang apa ina?(ini ikan apa mama)

Penjual: ikan selar bu, bagus ini masih segar.

Pembeli: berapa ina ikannya satu kumpul?

Penjual: 30 bu satu kumpul.

Pembeli: kasi 25 ya ina?

Penjual: ya sudah ambil saja bu.

Alasan peneliti mengambil judul ini dikarenakan tindak tutur yang terjadi di Pasar Nangahale menarik untuk diteliti, karena tuturan yang diucapkan di dalam proses transaksi dan tawar menawar antara penjual dan pembeli menggunakan bahasa yang kurang efektif. Dalam transaksi tersebut terjadi tuturan antara penjual dan pembeli yang digunakan untuk meyakinkan, menyatakan, dan menyarankan pada proses interaksi saat terjadi proses transaksi.

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bentuk tindak tutur asertif antara suku Bajo Parumaan dan suku Tana Ai dalam interaksi jual beli di pasar Nangahale.

METODE

Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kualitatif. Data dan sumber data dari penelitian ini adalah tindak tutur yang bersumber dari interaksi jual beli antar suku Bajo dan suku Tana Ai yang dilakukan di pasar Nangahale. Untuk teknik pengumpulan data sendiri menggunakan metode observasi, teknik simak libat cakap, rekam dan catat. Dalam penelitian ini data yang dianalisis adalah data yang diperoleh dari data observasi rekam dan catat. Adapun cara analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut a) Reduksi data; b) penyajian data; c) penarikan kesimpulan.

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data primer, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber pertamanya. Sumber data primer dalam penelitian ini adalah interaksi masyarakat suku Bajo Parumaan dan suku Tana Ai. Sumber data sekunder, yaitu data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti sebagai penunjang dari sumber pertama, dapat juga dikatakan data yang tersusun dalam bentuk dokumen. Sumber data sekunder dalam penelitian ini adalah hasil dari penelitian sebelumnya mengenai bentuk tindak tutur asertif suku Bajo Parumaan dan suku Tana Ai dalam interaksi jual beli di pasar Nangahale.

Teknik pengumpulan data menggunakan metode, observasi, rekaman, dan catat. Observasi ini dilakukan di desa Nangahale. Rekaman adalah suatu metode dimana peneliti merekam data menggunakan alat rekam yang telah disediakan. Tujuan dari teknik ini adalah untuk mengawetkan data yang telah dikumpulkan sehingga dapat ditranskrip dengan baik. Teknik catat ini melibatkan pengamatan langsung atau interaksi dengan subjek penelitian, dan data yang dikumpulkan dicatat secara tertulis atau dalam bentuk elektronik.

Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif yaitu upaya yang dilakukan dengan cara mengorganisasikan data, memilah-milahnya menjadi suatu yang dikelola.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian bentuk tindak tutur asertif suku Bajo Parumaan dan suku Tana Ai dalam interaksi jual beli di pasar Nangahale, terdapat beberapa interaksi jual beli yang digunakan penjual dan pembeli di pasar Nangahale menggunakan penelitian Searle (dalam Leech, 1993).

Memberitahukan

Tindak tutur asertif memberitahukan merupakan tindak tutur yang paling sering digunakan dalam interaksi jual-beli di Pasar Nangahale. Tuturan ini biasanya digunakan untuk memberitahukan harga barang, stock barang, kondisi barang, dan semua tuturan yang mengandung pernyataan atau penjelasan baik itu dari penjual

maupun pembeli. Contoh tindak tutur asertif memberitahukan pada interaksi jual beli di Pasar Nangahale.

Tuturan I

- Pembeli : Ada ikan apa saja ibu?
 Penjual : Banyak bu, ada ikan sori, ikan cakalang dan cumi bu.
 Pembeli : Berapa harga ikan ini?
 Penjual : Delapan puluh ribu pasnya bu.
 Pembeli : Ndah larah alene mabelling tu (*mahal sekali klau dia jualan*).
 Penjual : Bagaimana ibu?
 Pembeli : Ikan sorinya saja bugkusin.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga ikan kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan II

- Pembeli : Sayur labu sama togenya berapa mama?
 Penjual : Empat puluh ribu pasnya bu.
 Pembeli : Biarlah sayur kol dan bayam saja, berapa pasnya?
 Penjual : Dua puluh lima saja bu, Itu bahanya bagus.
 Pembeli : Malasso ma engge ne ko (*bagus dimananya*)

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga sayur kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi sayur. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan III

- Pembeli : Tomatnya ada mama?
 Penjual : Iya, ini ada bu.
 Pembeli : Berapa harga tomat sekilo mama?
 Penjual : Tiga puluh lima saja, Bu.
 Pembeli : Tagalai ai kotu ma tellumpulu (*tomat apa yang 30 ribu*)

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga tomat kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi tomat. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan IV

- Pembeli : Sayurnya segar-segar ya?
 Penjual : Iya bu baru petik soalnya.
 Pembeli : Bone diketti kono (*baru di petik*) Berapa harganya?
 Penjual : Wortel sepuluh ribu, kol delapan ribu, cabai tujuh ribu, timun aku kasih empat ribu saja karena sudah sedikit layu, bayam sepuluh ribu saja.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga sayur kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi sayur. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan V

Pembeli : Jual apa saja mama?

Penjual : Kitene masi tilau (*sudah lihat masih nanya*) ada ikan, siput, dan cumi bu.

Pembeli : Berapa harga siput ini, mama?

Penjual : 35 ribu satu kilo bu.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga siput kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi siput. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan VI

Pembeli : Ayam potongnya ada mama?

Penjual : Iya ini ada pak.

Pembeli : Ayam potong satu, Berapa mama?

Penjual : Delapan puluh sekarang pak.

Pembeli : Manok aikotu ma larah (*ayam apaan ni yang mahal*)

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual memberitahukan harga ayam kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ayam. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Menyarankan

Tindak tutur asertif menyarankan sering ditemukan dalam interaksi jual-beli di Pasar Nangahale. Tindak tutur menyarankan biasanya di pakai oleh penjual di Pasar nangahale kepada pembeli, misalnya menyarankan barang dagangan atau harga yang menyesuaikan keinginan pembeli. Contoh tindak tutur asertif memberitahukan pada interaksi jual beli di Pasar nangahale akan dijelaskan dibawah ini.

Tuturan I

Penjual : Cari apa mama?

Pembeli : Cari baju buat anak saya.

Penjual : Berapa tahun anaknya?

Pembeli : 7 tahun.

Penjual : Nah, menurutku ambil ukuran S dan yang warna pink saja, warnanya cerah. Anakmu akan cantik jika memakainya.

Pembeli : Pintarne ngarrayu bagai itu (*pandai sekali merayu orang ini*).

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual menyarankan agar pembeli membeli baju warna pink karena menurutnya akan bagus jika dipakai oleh anaknya. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli

berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi baju anak. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan II

Pembeli : Ini ikan apa ya bu?

Penjual : Ini ikan baronang bu, dagingnya lembut kalo dibakar.

Pembeli : Alene baong te saor nggai katonangku (*dia pikir saya tidak tahu*) saya kurang suka ikan beronang.

Penjual : Kalau begitu, ambil ikan katamba ini saja, dagingnya enak kalau dimasak.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual menyarankan pembeli agar membeli ikan katamba karena enak di masak. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan III

Pembeli : Pagi bapa, kelapanya ada?

Penjual : iya ini ada ibu.

Pembeli : Pore rahek saloka jetu (*jelek sekali kelapa ini*) saya mau kelapa yang itu bapa.

Penjual : Ambil yang ini saja Bu, kelapa yang itu sudah tua yang ini masi muda.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual menyarankan pembeli untuk membeli kelapa yang muda. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi kelapa. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan IV

Pembeli : Ada ayam apa saja ibu?

Penjual : Ini ada ayam kampung sama ayam potong bu?

Pembeli : Alos mano je ma pabelliang (*kecil sekali ayamnya*) saya mau ambil ayam ini 1 pasang.

Penjual : Iya, Ini bagus kalau untuk disembelih, yang betina biarkan saja bertelur dulu.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual menyarankan pembeli untuk membeli ayam yang bagus. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ayam. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan V

Pembeli : Setengah kilo sepuluh ribu saja ya bu?

Penjual : Iya bolehlah. Untuk ibu apa sih yang tidak.

Pembeli : Pore abaong (ngomong apa sih) makasi banyak bu.

Penjual : Pilih alpukatnya yang agak keras dan bagus ya bu.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual menyarankan pembeli untuk memilih alpukat yang bagus. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Membanggakan

Tindak tutur asertif membanggakan sering ditemukan dalam interaksi jual beli di Pasar Nangahale. Tindak tutur membanggakan biasanya di pakai oleh penjual maupun pembeli di Pasar nangahale, misalnya penjual membanggakan kualitas barang yang dia miliki. Contoh tindak tutur asertif membanggakan pada interaksi jual beli di Pasar Nangahale.

Tuturan I

Pembeli : Ikan ini berapa bu?

Penjual : Lima belas satu kumpul bu.

Pembeli : Sedikit sekali ikannya ini.

Penjual : Dakkisek matenu (*sedikit matamu*) ini sudah banyak, di pasar ini ikan saya yang paling bagus.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual membanggakan barang dagangannya kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan II

Penjual : Perkilonya ikannya murah bu cuman 15 ribu saja.

Pembeli : Murah ya ikannya disini.

Penjual : Iya ibu, beli perkilo jika mau banyak. Tidak rugi beli disini, ikanya baru masuk subuh tadi. Jadi, ikannya baru terus.

Pembeli : Alene neppu te kodoh (*caranya sebut harga*) Wah, bagus ikannya ibu. Tambahlah ikan layang sekilo.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual membanggakan ikannya karena masih segar. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan III

Pembeli : Madunya berapa mama?

Penjual : Lima puluh ribu harganya bu.

Pembeli : Gole buani ke ai (*madu apa ini*) aduh, mahal sekali madu ini mama.

Penjual : Memang segitu harganya bu, barang ini bagus, tapi bisa kurang sama ibu.

Konteks : Pada data tuturan di atas penjual membanggakan madu miliknya kepada pembeli. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi madu. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Mengeluh

Tindak tutur asertif mengeluh juga ditemukan dalam interaksi jual beli di Pasar Nangahale. Tuturan mengeluh merupakan ungkapan yang menyatakan susah karena penderitaan, kekecewaan, tidak terima terhadap sesuatu baik itu dilakukan penutur maupun mitra tutur. Contoh tindak tutur asertif mengeluh pada interaksi jual beli di Pasar Nangahale.

Tuturan I

Pembeli : Ada buah apa saja ibu?
 Penjual : Banyak mbak silahkan dipilih.
 Pembeli : Berapa ini?
 Penjual : Lima Puluh pasnya Mbak.
 Pembeli : Apa ini tidak kemahalan?
 Penjual : Ambil yang ini saja bu, buahnya juga bagus.
 Pembeli : Malasso ma aikotu(bagus dimananya sih)Ini buahnya sudah mulai busuk, dua puluh lima saja.

Konteks : Pada data tuturan di atas pembeli mengeluhkan harga yang terlalu mahal. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi buah. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan II

Pembeli : Berapa harga sarung ini, Pak.
 Penjual : Yang panjang seratus enam puluh.
 Pembeli : Na ngakal tetu bagai (*mau nipu ini orang*) Duh, mahal sekali Pak.
 Penjual : Memang segitu harganya.

Konteks : Pada data tuturan di atas pembeli mengeluh karena harga yang diberikan penjual sangat mahal. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi sarung. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Tuturan III

Pembeli : Berapa Ayam kampung ini?
 Penjual : Seratus ribu pak
 Pembeli : Ndah lara tu alene mabelliang (*mahal sekali jualannya*) Mahal sekali, mana kurus lagi.
 Penjual : Ya sudah kasi delapan puluh saja pak.

Konteks : Pada data tuturan di atas pembeli mengeluh karena harga ayam tidak sesuai dengan kualitasnya. Tuturan terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ayam. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, bahasa yang digunakan adalah Indonesia. Bentuk interaksi secara langsung atau lisan.

Menolak

Tindak tutur asertif menolak juga ditemukan dalam interaksi jual beli di Pasar Nangahale. Tuturan menolak adalah bentuk komunikasi yang memungkinkan seseorang untuk mengatakan tidak pada tawaran atau desakan dari pedagang secara sopan. Contoh tindak tutur asertif menolak pada interaksi jual beli di Pasar Nangahale.

Tuturan I

Penjual : Mari mama ada ikan segar ini baru dapat tadi.

Pembeli : Maaf bu tapi saya cuma mau lihat saja.

Penjual : Ntah jangge na nyulek ketu? (*hanya lihat saja ka ni?*) masak cuma lihat saja mama beli jugalah.

Pembeli : Iya terima kasih bu, tapi saya cuma lihat saja dulu.

Konteks : pada data tuturan di atas, penjual menawarkan agar pembeli melihat sekaligus membeli barang dagangannya. Namun, pembeli menolak tawaran penjual dengan sopan. Tuturan tersebut terjadi pada pagi hari di pasar Nangahale, penjual dan pembeli berasal dari Suku Bajo dan Suku Tana Ai. Tujuan dari percakapan tersebut untuk transaksi ikan. Suasana dalam tuturan santai dan ramah, Bahasa yang digunakan adalah Bahasa Indonesia.

Pada data tuturan hasil penelitian, tindak tutur asertif merupakan tuturan yang mengandung pernyataan dan penjelasan yang mengandung kebenaran seperti memberitahukan, menyarankan, membanggakan dan mengeluh.

Tindak tutur asertif memberitahukan yang paling banyak di jumpa di pasar. Pada contoh tuturan diatas, merupakan asertif. Hal tersebut dapat di lihat pada tuturan "banyak bu, ada ikan sori, ikan cakalang dan cumi bu". Percakapan ini terjadi antara pembeli dan penjual ikan di pasar atau lapak dagang. Pembeli menanyakan jenis ikan yang tersedia dan penjual memberikan informasi jenis ikan seperti ikan sori, ikan cakalang, dan cumi. Setelah itu, pembeli menanyakan harga, dan penjual menyampaikan informasi harga secara intermatif delapan puluh ribu rupiah. Dalam interaksi tersebut di mana pembeli bergumam dalam bahasa yang tidak dimengerti penjual, menunjukkan keraguan atau pertimbangan. Akhirnya, pembeli memutuskan untuk membeli ikan sori saja.

Tindak tutur asertif menyarankan juga sering dijumpai di pasar. Pada contoh tuturan diatas, merupakan tuturan asertif. Hal tersebut dapat di lihat pada tuturan "Nah, menurutku ambil yang warna pink saja, warnanya cerah. Anakmu akan cantik jika memakainya". Percakapan tersebut menunjukkan seorang penjual yang sedang merekomendasikan produk kepada pembeli berdasarkan usia anaknya. Setelah mengetahui bahwa anak pembeli berusia 7 tahun, penjual menyarankan untuk memilih produk berwarna pink karena warnanya cerah dan akan membuat anak terlihat cantik. Respons pembeli yang mengatakan "pintarne ngarrayu bagai itu"

menunjukkan bahwa pembeli merasa penjual pandai merayu atau mempengaruhi. Konteks keseluruhan percakapan ini adalah interaksi jual beli di mana penjual menggunakan strategi persuasif untuk meyakinkan pembeli.

Tindak tutur asertif membanggakan juga sering dijumpai di pasar. Pada contoh tuturan diatas, merupakan tuturan asertif. Hal tersebut dapat di lihat pada tuturan “(dakkisek matenu) ini sudah banyak, di pasar ini ikan saya yang paling bagus”. Percakapan ini menggambarkan interaksi jual beli ikan di pasar antara seorang pembeli dan penjual. Pembeli menanyakan harga ikan dan dijawab "lima belas satu kumpul", yang kemungkinan berarti Rp15.000 untuk satu tumpukan ikan. Namun, pembeli merasa jumlah ikan terlalu sedikit. Penjual kemudian membela kualitas dan kuantitas ikannya, mengklaim bahwa ikannya sudah banyak dan merupakan yang terbaik di pasar tersebut.

Tindak tutur asertif mengeluh banyak digunakan dan sering dijumpai di pasar. Pada contoh tuturan diatas, merupakan tuturan asertif. Hal tersebut dapat di lihat pada tuturan “(na ngakal tetu bagai) Duh, mahal sekali Pak”. Tuturan tersebut merupakan tuturan asertif mengeluh. Percakapan tersebut menggambarkan proses tawar-menawar harga sarung antara pembeli dan penjual. Pembeli menanyakan harga sarung, dan penjual menyebutkan harga Rp160.000 (seratus enam puluh). Pembeli merasa harga tersebut terlalu mahal dan mengungkapkan keberatannya, namun penjual bersikukuh bahwa harga tersebut sudah standar.

Tindak tutur asertif menolak juga digunakan di pasar Nangahale. Pada contoh tuturan diatas, merupakan tindak tutur asertif menolak. Hal tersebut dapat dilihat pada kalimat “maaf bu tapi saya cuman mau lihat saja”. Tuturan tersebut merupakan tuturan asertif menolak. Percakapan ini berlangsung di pasar Nangahale. Penjual berusaha keras untuk menarik dan meyakinkan pembeli agar membeli ikannya, sementara pembeli tidak memiliki niat untuk membeli dan berupaya menolak dengan sopan namun tegas.

Komunikasi yang kurang efektif di pasar seringkali menjadi penghambat utama dalam kelancaran transaksi dan terjalinnya hubungan baik antara penjual dan pembeli. Salah satu bentuk yang paling menonjol adalah ketidakjelasan informasi. Penjual terkadang menyampaikan harga atau spesifikasi produk dengan gumaman atau intonasi yang tidak pasti, membuat pembeli harus bertanya berulang kali, yang dapat menimbulkan frustrasi. Demikian pula, penggunaan bahasa yang terlalu teknis atau istilah lokal yang tidak umum bagi pembeli pendatang bisa menghambat pemahaman.

Selain itu, kurangnya kontak mata dan bahasa tubuh yang kaku seringkali diinterpretasikan sebagai ketidakramahan atau ketidakminatan, padahal bisa jadi pedagang sedang sibuk. Di sisi lain, penekanan yang berlebihan atau perilaku "memaksa" dari pedagang untuk membeli, seperti terus-menerus menarik perhatian atau meremehkan pilihan pembeli, justru dapat membuat pembeli merasa tidak nyaman dan memilih untuk pergi.

Selanjutnya, kegagalan untuk mendengarkan kebutuhan atau pertanyaan pembeli dengan seksama juga merupakan bentuk komunikasi tidak efektif. Penjual yang terburu-buru menjawab atau langsung menawarkan produk lain tanpa memahami keinginan pembeli, seringkali berakhir dengan transaksi yang tidak

sesuai harapan atau bahkan kehilangan pelanggan. Semua faktor ini berkontribusi pada pengalaman belanja yang kurang memuaskan dan berpotensi merugikan kedua belah pihak.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pembahasan hasil penelitian di pasar tradisional Nangahale, tindak tutur asertif merupakan fenomena yang sangat dominan dalam interaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Tindak tutur asertif, yang meliputi pernyataan dan penjelasan yang mengandung kebenaran seperti memberitahukan, menyarankan, membanggakan, dan mengeluh, ditemukan secara ekstensif dalam tuturan sehari-hari.

Jenis-jenis Tindak Tutur Asertif

1. Memberitahukan menjadi jenis tindak tutur asertif yang paling sering dijumpai, terlihat dari bagaimana penjual memberikan informasi tentang produk atau harga kepada pembeli.
2. Menyarankan juga umum digunakan oleh penjual untuk merekomendasikan produk atau pilihan tertentu kepada pembeli, sering kali disertai dengan upaya persuasif.
3. Membanggakan ditemukan ketika penjual mengungkapkan keunggulan atau kualitas terbaik dari produk mereka untuk menarik minat pembeli.
4. Mengeluh juga sering muncul, terutama dari sisi pembeli yang mengungkapkan ketidaksetujuan atau keberatan terkait harga atau kondisi produk.
5. Menolak juga digunakan ketika pembeli menolak tawaran dari penjual untuk membeli barang dagangannya.

Kesimpulannya, tindak tutur asertif ini adalah bagian integral dari komunikasi di pasar tradisional, mencerminkan dinamika interaksi jual beli yang beragam dan sering kali melibatkan strategi persuasif dari kedua belah pihak.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemahaman yang memadai tentang tindak tutur asertif terutama dalam mendeskripsikan bentuk dan fungsinya dalam kegiatan berbahasa dalam interaksi jual beli dan kehidupan sehari-hari

DAFTAR PUSTAKA

1. Amalia, A. D. dkk. (2019). Analisis Tindak Tutur Ilokusi dalam Akun Instagram @DAGELAN. *Proceeding of The URECOL*, 3, 133-140
2. Amalia, Zulfa Mazida. (2018). *Strategi Komunikasi dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Ambulu Kabupaten Jember (Kajian Pragmatik)*. Tesis. Jurusan Magister Linguistik Fakultas Budaya Universitas Jember
3. Anggraini, Nofita. "Bentuk Tindak Tutur Lokusi Dan Ilokusi Pedagang Dan Pembeli Di Pasar Sekip Ujung, Palembang." *BIDAR: Jurnal Ilmiah Kebahasaan & Kesastraan* 10.1 (2020): 73-87.

4. Artati¹ , Dian Eka Chandra Wardhana² , Rokhmat Basuk³ (2018). *Tindak Tutur Ilokusi Asertif, Direktif, Ekspresif, Komisif, dan Deklaratif pada Program Gelar Wicara Mata Najwa*
5. Ervina Natasia, Suryadi, Ngudining Rahayu (2023). *Tindak Tutur Asertif Dan Direktif Dalam Proses Jual Beli Di Pasar Unit 1 Desa Marga Sakti Kecamatan Padang Jaya, Bengkulu Utara*
6. Falimu dan Sahraen, Sibay. (2023). *Perilaku Komunikasi Masyarakat Etnis Bajo dalam Berinteraksi Sosial dengan Masyarakat Pendatang*. Jurnal Ilmu Sosial JISOS VOL.2, No.6, Juli 2023, hal 1783-1792
7. Fatima, Siti dkk (2019). *Pola-Pola Komunikasi dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Loak "Blok M" Jember*. Vol 20, NO 1, Januari 2019, Hal 45-57.
8. Lestari, Liyanti Anastasia, Maria Botifar, and Zelvi Iskandar. *Tindak Tutur Jual Beli di Pasar Atas Kabupaten Rejang Lebong (Kajian Pragmatik)*. Diss. IAIN Curup, 2022.
9. Lubis, A. Hamid Hasan. (2015). *Analisis Wacana Pragmatik*. Bandung: Angkasa
10. Masrurin, Ali. "Analisis Tindak Tutur Bahasa Blantik Sapi Di Pasar Sapi Kabupaten Tuban (Pendekatan Pragmatik)." *EDU-KATA* 7.2 (2021): 114-122.
11. Megawati, Putri, and Rosmilan Pulungan. "Tindak Tutur Asertif Pada Interaksi Jual Beli Di Pasar Tradisional Simalungun." (2021).
12. Minarti, Wahyuni Asri, and Asri Wijayanti. "Tindak Tutur Asertif dan Formula Materi Ajar." *Repetisi: Riset Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia* 3.1 (2020): 1-12.
13. Owon, RAS. 2022. *Sosiolinguistik, Suatu Perkenalan Awal*. Bandung: FORSILADI.
14. Purlilaiceua , Nanang Maulanab , Yani Mulyanic (2023). *Analisis Tindak Tutur Asertif Dan Ekspresif Pada Gelar Wicara Indonesia Lawyers Club Dan Implikasinya*
15. Rahardi, Kunjana. (2019). *Pragmatik: Konteks Intralinguistik dan Konteks EkstraLinguistik*. Yogyakarta: Amara Books
16. Rini, Ilsa Oktavia, dkk. (2023). *Tindak Tutur Asertif dalam Interaksi Jual Beli di Pasar Bondowoso dan Pemanfaatannya dalam Pembelajaran Teks Negosiasi di SMA, Lingua Franca: Jurnal Bahasa, Sastra, dan Pengajarannya*, P-ISSN: 2302-5778, E-ISSN: 2580-3255, hal. 55-67
17. Rizkyanfi, M.W, dkk. (2022). *Penggunaan Bahasa Indonesia dalam Interaksi Komunikasi Jual Beli di Pasar Tradisional Gegerkalong, Bandung*. Jurnal Ilmu Komunikasi Volume 12 No.2 September 2022, ISSN 2085-2428, e ISSN 2721-7809, hal. 60-69
18. Safira, A., & Asep Purwo Yudi Utomo. (2020). *Tindak Tutur Direktif Pelatih Drum Corps Sabda Kinnara Drum Corps*. Alinea: Jurnal Bahasa, Sastra, dan Pengajaran, 9(2), 127
19. Saifudin. (2019). *Teori Tindak Tutur dalam Studi Linguistik Pragmatik*. Jurnal Lite, 15: 7.
20. Sari, Fitriana Kartika, and Yatim Nur Cahyono. "Kajian Tindak Tutur Ilokusi pada Interaksi Jual Beli di Pasar Tradisional Pulung." *DIWANGKARA: Jurnal Pendidikan, Bahasa, Sastra dan Budaya Jawa* 2.1 (2022).

21. Sutrisno, Hotma Simanjuntak, Djon Lasmono. 2015. *"Analisis Tindak Tutur Pedagang dan Pembeli di Pasar Pemangkat Kabupaten Sambas"*. Jurnal Untan, Vol. 4, No. 1
22. Tania, N. R. (2019). Prinsip Kesantunan Berbahasa Karyawan dan Tamu di Homeschooling Pringama Palembang (Kajian Pragmatik). Jurnal Pembelajaran Bahasa Dan Sastra Indonesia, 9(2), 1-16
23. Taufik, M dkk (2021). Komunikasi Pedagang Pasar Tradisional (Pekan) di Keude Buloh Blang Ara Kecamatan Kutar Makmur. Jurnal Jurnalisme Edisi 1 Volume 10 April 2021