**PRINSIP KESOPANAN DALAM TINDAK TUTUR**

**TRANSAKSI JUAL BELI DI PASAR MINGGUAN DESA TEBABAN KEC. SURALAGA**

**(KAJIAN PRAGMATIK)**

**Herman Wijaya**

Universitas Hamzanwadi

Email : [wijaya.herman33@yahoo.com](mailto:wijaya.herman33@yahoo.com)

Abstrak

Komunikasi akan berjalan dengan baik dan lancar jika orang-orang yang di dalamnya memiliki pemahaman yang sama dengan apa yang dikomunikasikan pada saat itu. Mendeskripsikan penerapan prinsip kesopanan dalam tindak tutur transaksi jual beli di pasar merupakan tujuan dari penelitian ini, karena banyaknya orng yang tidak saling memahami makna bahasa yang dimiliki, seperti pada penelitian tentang kajian prinsip kesopanan yang terjalin antara penjual dan pembeli dalam tindak tutur taransaksi jual beli di Pasar Mingguan Tebaban. Penelitian mengenai kajian prinsip kesopanan dalam tindak tutur transaksi jual beli di Pasar Mingguan Tebaban ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik pengamatan/observasi, cakap/wawancara, dan sadap/rekam, agar data dari percakapan antara peneliti dengan dengan penjual di Pasar Mingguan Tebaban ini lebih representatif.

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, peneliti menemukan bahwa dalam penerapan prinsip kesopanan lebih banyak dilanggar oleh calon pembeli dalam bertutur di dalam bertransaksi. Pertuturan yang wajar akan terbentuk jika penutur dan lawan tutur sama-sama menyadari bahwa ada kaidah-kaidah yang mengatur tindakannya. Teori prinsip kesopanan dengan berbagai maksim memberikan tuntunan kepada mitra tutur bagaimana bertutur secara sopan.

*Kata kunci: Prinsip Kesopanan, Tindak Tutur*

**PENDAHULUAN**

Berbahasa adalah aktivitas sosial. Seperti halnya aktivitas-aktivitas sosial yang lain, kegiatan berbahasa baru terwujud apabila manusia terlibat di dalamnya. Dalam berbicara, penutur dan mitra tutur sama-sama menyadari bahwa ada kaidah-kaidah yang mengatur tindakannya, penggunaan bahasanya, dan interpretasi-interpretasinya terhadap tindakan dan ucapan lawan tuturnya. Setiap peserta tindak tutur bertanggung jawab terhadap tindakan dan penyimpangan terhadap kaidah kebahasaan dalam interaksi. Dalam kehidupan sehari-hari, manusia tidak pernah bisa lepas dari proses komunikasi, baik verbal maupun nonverbal. Komunikasi dilakukan untuk mempermudah manusia menyelesaikan pekerjaan mereka. Dalam suatu peristiwa, komunikasi akan berlangsung apabila orang-orang yang di dalamnya memiliki kesamaan persepsi atau makna mengenai suatu hal yang dikomunikasikan. “Bahasa sebagai batasan sederhana dapat dikatakan sebagai suatu sistem vokal simbol yang bebas yang dipergunakan oleh anggota masyarakat untuk berkomunikasi atau berhubungan.” (Aslinda dan Syafyahya, 2010: 92). Proses komunikasi tersebut dilakukan baik secara verbal maupun nonverbal. Pada komunikasi verbal, tuturan merupakan hal terpenting saat proses komunikasi terjadi. Hal ini dikarenakan tuturan merupakan tindak praktik sosio-budaya yang tidak hanya memiliki makna literal, tetapi juga makna nonliteral. Salah satu contoh dari proses komunikasi verbal tersebut adalah dalam transaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Sebagaimana kita ketahui bersama bahwa dalam suatu tempat perbelanjaan yang dalam hal ini di pasar Pasar Mingguan Tebaban, terdapat berbagai ragam jenis barang yang dijual oleh setiap orang atau penjual. Seperti, penjual prabotan dapur, pakaian, buah, burung, sneck, kaca mata, dan penjual sayur. Adapun yang paling menonjol percakapannya dalam transaksi jual beli di pasar Pasar Mingguan Tebaban ini adalah percakapan yang terjadi antara penjual dan pembeli sayur. Dalam transaksi jual beli, komunikasi yang baik akan menghasilkan transaksi yang baik pula. Oleh sebab itu, dibutuhkan pemahaman yang sama akan makna tuturan baik dari pihak penjual maupun dari pihak pembeli itu sendiri. Untuk memahami makna literal maupun nonliteral dalam transaksi jual beli, diperlukan penjelasan fungsional, eksplisit, dan kontekstual yang lazimnya tidak terjangkau oleh penjelasan linguistik formal. Salah satu cara untuk memahami makna tuturan tersebut adalah dengan memahami makna dari percakapan atau tuturan itu sendiri.

Kendala situasi dan kondisi mitra tutur pada saat terjadi interaksi antara penjual dengan pembeli juga dapat mempengaruhi perbedaan maksud tersebut. Perlu adanya sebuah kajian implikatur dalam memahami makna tuturan pada transaksi seperti ini, yakni komunikasi antara pedagang dan pembeli untuk mencegah kesalahan-kesalahan maksud dari suatu tuturan. Adapun contoh mengenai prinsip kesopanan yang di lontarkan oleh pembeli kepada penjual “*inaq aji terong pe?,ta mbli arak ahperapat* (ibu berapa harga terongnya?, saya mau beli seperempat)”, mendengar perkataan pembeli yang menggunakan kata “*ta (ita: bukan nama orang)”*, maka dengan prinsip dan kesepakatan berabahasa yang ada penjualpun membalasnya dengan bahasa yang sepadan *“mbe mele pe denda?, pe pilen ka ia, 2500 ahperapat”* (yang mana maunya?, silahkan di pilih 2500 seperempat). Dari percakapan tersebut kita bisa mengetahui bahwa penutur dengan mitra tutur memiliki prinsip kesopanan yang setara sehingga dalam transaksi jual beli tidak terdapat kendala karena memang keduanya sudah melakukan dan mengucapkan apa yang seharusnya diucapkan sebagai penutur (pembeli) dan sebagai mitra tutur (penjual). Dengan menggunakan kata “*pe*” (Anda) dalam bahasa sasak menunjukkan kesopanan standar dalam berinteraksi secara sosial.

**LANDASAN TEORI**

**Tindak Tutur**

Peristiwa tutur dan tindak tutur merupakan dua gejala berbahasa yang terdapat pada suatu proses, yakni proses berkomunikasi. Aslinda dan Syafyahya (2010 : 33) mengatakan “jika peristiwa tutur merupakan gejala sosial yang menyangkut adanya pihak-pihak yang bertutur dalam situasi dan tempat tetentu, tindak tutur cendrung sebagai gejala individu yang bersifat psikologis dan ditentukan oleh kemampuan bahasa penutur dalam menghadapi peristiwa tertentu. Perisiwa tutur lebih lebih menitikberatkan pada makna atau arti tindak ( *event*)nya, sedangkan tindak tutur lebih menitikberatkan pada makna atau arti tindak (*act)* dalam suatu tuturan”. Pandangan Austin dalam Louise (2007 : 08) tentang bahasa telah menimbulkan pengaruh yang besar di bidang filsafat mauapun linguistik. Pandangan-pandangan ini telah mencapai filosifis sebagai bagian dari gerakan bahasa biasa yang pernah popular dalam filsafat. Pada masa-masa selanjutnya, pandangan-panadanagan ini telah diadopsi dan dikembangkan secara aktif oleh para ahli bahasa, banyak diantaranya sedang mengalami kecemasan yang semakin mendalam terhadap linguistik Chomsky.

Berpijak pada semua isu dalam teori umum tentang penggunaan bahasa, teori tindak tutur mungkin merupakan isu yang paling luas menarik minat. Para psikolog, misalnya mengemukakan bahwa pemerolehan konsep-konsep yang melandasi tindak tutur mungkin merupakan prasyarat bagi pemerolehan bahasa pada umumnya; para filosof melihat potensi teori ini untuk diterapkan, antara lain, pada ajaran etika; sementara para linguis melihat pentingnya teori tindk tutur sebagi sesuatu yang dapat diterapkan untuk mengatasi persoalaan-persoalan dalam sintaksis, semantik, dan belajar bahasa kedua (Sumarsono, 177 :2010). Hal tersebut sejalan dengan Yule (2006 : 84) yang menyebutkan bahwa istilah tindak tutur umumnya diterjemahkan secara sempit dengan sekedar diartikan sebagai tekanan ilokusi suatu ukuran. Tekanan ilokusi sebagai ukuran adalah “apa yang diperhitungkan tekanan itu”.

Austin dalam Chaer dan Agustina (2010: 53), secara analitis membedakan tiga pristiwa tindakan yang berlangsung sekaligus, yaitu tindak tutur lokusi (inggris: *iluctionary act*); tindak tutur ilokusi ( inggris: *perloctionary act*); dan tindak tutur perlokusi (inggris: *perloctionary act*). (1) Tindak tutur lokusi adalah tindak tutur yang menyatakan sesuatu dalam arti “berkata” atau tindak tutur dalam bentuk kalimat yang bermakna dan dapat dipahami. Sedangkan Chaer (2010: 27) mengatakan bahwa tindak tutur lokusi adalah tindak tutur untuk menyatakan sesuatu sebagaimana adanya atau *The Act of Saying Something* tindakan untuk mengatakan sesuatu. (2) Tindak tutur ilokusi adalah tindak tutur yang biasanya diidentifikasikan dengan kalimat performatif yang eksplisit. Hal tersebut sejalan dengan apa yang dikatakan Chaer (2010: 28) yang menyatakan bahwa tindak tutur ilokusi selain mengatakan sesuatu juga menyatakan tindakan melakukan sesuatu. Oleh karena itu, tindak tutur ilokusi ini disebut *The Act of Doing Something* (tindakan melakukan sesuatu). Tindak tutur ilokusi ini biasanya berkenaan dengan pemberian izin, mengucapkan terima kasih, menyuruh, menawarkan, dan menjanjikan. (3) Tindak tutur perlokusi adalah tindak tutur yang berkenaan dengan adanya ucapan orag lain sehubungan dengan sikap dan prilaku non-linguistik dari orang lain itu. Sedangkan Chaer (2010: 28) berpendapat bahwa tindak tutur perlokusi adalah tindak tutur yang mempunyai pengaruh atau efek terhadap lawan tutur atau orang yang mendengar tuturan itu. Sehingga tindak tutur perlokusi sering disebut sebagai *The Act of Affecyive Someone* (tindak yang memberi efek pada orang lain).

Searle dalam Chaer (2010: 29-30) membagi tindak tutur menjadi lima kategori, yaitu tindak tutur yaitu (1) *Representatif* (disebut juga *asertif)*, yaitu tindak tutur yang mengikat penuturnya kepada kebenaran atas apa yang dikatakannya. Misalnya mengatakan, melaporkan dan menyebutkan. (2) *Direktif*  yaitu tindak tutur yang dilakukan penuturnya dengan maksud agara lawan tutur melakukan tindakan yang disebutkan di dalam tuturan itu. Misanyanya menyuruh, memohon, menuntut, menyarankan, dan menantang. Hal tersebut sejalan dengan yang dikatakan Finnochiaro dalam (Sumarsono, 2010: 199) bahwa direktif (mengarahkan, memberi pedoman; berusaha memengaruhi orang lain): mengajukan permohonan, menyarankan, meminta tolong, memperingatkan, minta petunjuk. (3) *Ekspresif* yaitu tindak tutur yang dilakukan dengan maksud agar tuturannya diartikan sebagai evaluasi mengenai hal yang disebutkan di dalam tuturan itu. Misalnya memuji, mengucapkan terimakasih, mengkritik dan menyelak. (4) *Komisif*  yaitu tindak tutur yang mengikat penuturnya untuk melaksanakan apa yang disebutkan di dalam tuturannya. Misalnya berjanji, bersumapah, dan mengancam. (5) *Deklarasi* yaitu tindak tutur yang dilakukan si penutur dengan maksud untuk menciptakan hal (status, keadaan, dan sebaginya) yang baru. Misalnya memutuskan, membatalkan, melarang, mengizinkan, dan memberi maaf.

Mengacu kepada teori tindak tutur yang ada dapat disimpulkan bahwa suatu bentuk ujaran dapat mempunyai lebih dari satu fungsi. Sebaliknya, satu fungsi dapat dinyatakan dalam berbagai bentuk ujaran. Prinsip kesopanan memiliki beberapa maksim yaitu maksim kebijaksanaan (*tact maxim*), maksim kemurahan (*generosity maxim)*, maksim penerimaan (*approbation maxim*), maksim kerendahan hati (*modesty maxim*), maksim kecocokan (*agreement maxim*), dan maksim kesimpatian (*sympathy maxim*). Prinsip kesopanan ini berhubungan dengan dua peserta percakapan, yakni diri sendiri dan orang lain. Diri sendiri adalah penutur, dan orang lain adalah lawan tutur (Wijana, 1996: 20). Ada beberapa bentuk ujaran yang digunakan untuk mengekspresikan maksim-maksim di atas. Bentuk ujaran yang dimaksud adalah bentuk ujaran impositif, komisif, ekspresif, dan asertif. Bentuk ujaran komisif adalah bentuk ujaran yang berfungsi untuk menyatakan janji atau penawaran. Ujran impositif adalah ujaran yang digunakan untuk menyatakan perintah atau suruhan. Ujaran ekspresif adalah ujaran yang digunakan untuk menyatakan sikap psikologis pembicara terhadap sesuatu keadaan. Ujaran asertif adalah ujaran yang lazim digunakan untuk menyatakan kebenaran proposisi yang diungkapkan. Prinsip kesopanan mempunyai sejumblah maksim, yaitu:

1. Maksim Kebijaksanaan

Maksim ini diutarakan dalam tuturan impositif dan komisif. Maksim ini menggariskan setiap peserta pertuturan untuk meminimalkan kerugian orang lain atau memaksimalkan keuntungan bagi orang lain. Dalam hal ini Leech (dalam Wijana, 1996: 30) mengatakan bahwa semakin panjang tuturan seseorang semakin besar pula keinginan orang itu untuk bersikap sopan kepada lawan bicaranya. Demikian pula tuturan yang diutarakan secara tidak langsung lazimnya lebih sopan dibandingkan dengan tuturan yang diutarakan secara langsung. Sedangkan Pranowo (2009: 122) mengatakan bahwa maksim kebijaksanaan mengamanatkan agar penutur selalu memberikan keuntungan pada mitra tutur ketika berkomunikasi.

1. Maksim Kemurahan

Maksim kemurahan menuntut setiap peserta pertuturan untuk memaksimalkan rasa hormat kepada orang lain, dan meminimalkan rasa tidak hormat kepada orang lain. Maksim kemurahan diutarakan dalam tuturan ekspresif dan tuturan asertif. Tuturan ekspresif mempunyai fungsi untuk mengekspresikan, mengungkapkan, atau memberitahukan sikap psikologis sang pembicara menuju suatu pernyataan yang diperkirakan, misalnya mengucapkan selamat, mengucapkan trimakasih, memuji, menyatakan belasungkawa, dan sebagainya. Tuturan asertif melibatkan pembicara pada kebenaran proposisi yang di ekpresikan misalnya menyatakan, mengeluh, menyarankan, melaporkan, dan lain sebagainya (Tarigan, 1986 : 47-48) dalam (Nadar, 2009 :30). Dengan mengindahkan maksim ini, penutur harus sopan tidak hanya waktu menyuruh dan menawarkan sesuatu, tetapi dalam mengungkapkan perasaan dan menyatakan pendapatnya.

1. Maksim Penerimaan

Maksim penerimaan diutarakan dengan kalimat komisif dan impositif. Maksim ini mewajibkan setiap peserta tindak tutur untuk memaksimalkan kerugian bagi diri sendiri, dan meminimalkan keuntungan diri sendiri. Maksim penerimaan diutarakan dengan tuturan komisif dan impositif. Maksim ini mewajibkan setiap peserta tindak tutur untuk memaksimalkan kerugian bagi diri sendiri, dan meminimalkan keuntungan bagi diri sendiri. Chaer (2010:62) mengatakan bahwa maksim penerimaan dan maksim kerendahan hati adalah maksim yang berpusat pada diri sendiri.

1. Maksim Kerendahan Hati

Maksim kerendahan hati berpusat pada diri sendiri. Maksim ini menuntut setiap peserta pertuturan untuk memaksimalkan ketidakhormatan pada diri sendiri, dan meminimalkan rasa hormat pada diri sendiri. Pranowo (2009: 111) menyatakan bahwa sifat rendah hati muncul karena adanya kesadarain individu maupun masyarakat bahwa setiap manusia memiliki kekurangan bawaan maupun kekurangan akibat pergaulan seseorang.

1. Maksim Kecocokan

Maksim kecocokan menggariskan setiap penutur dan lawan tutur untuk memaksimalkan kecocokan diantara mereka, dan meminimalkan ketidakcocokan di antara mereka

1. Maksim Kesimpatian

Maksim ini diungkapkan dengan tuturan asertif dan ekspresif. Maksim kesimpatian mengharuskan setiap peserta pertuturan untuk memaksimalkan rasa simpati, dan meminimalkan rasa antipati kepada lawan tuturnya. Jika lawan tutur mendapatkan kesuksesan atau kebahagiaan, penutur wajib memberikan ucapan selamat. Bila lawan tutur mendapat kesusahan, atau musibah penutur layak berduka, atau mengutarakan bela sungkawa sebagai tanda kesimpatian.

Berdasarkan teori-teori yang telah dikemukakan bahwa dalam berkomunikasi prinsip kesopanan dan kesantunan sangat diperhatikan, agar hasilnya nanti mitra tutur merasa disegani, dihormati, dan sebagainya oleh penutur, sehingga mitra tutur merasa nyaman ketika berkomunikasi. Tetapi tidak hanya penutur yang harus memperhatikan beberapa maksim yang telah disebutkan di atas, akan tetapi mitra tutur juga harus memperhatikannya, sehingga dalam berkomunikasi prinsip kesopanan dan prinsip kesantunan itu terjalin antara penutur dengan mitra tutur.

**METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini menggunakan deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data yang dikumpulkan i berbentuk deskripsi percakapan antara peneliti dan pedagang. Bersifat deskriptif, karena data yang dikumpulkan berupa kata-kata, gambar, dan bukan angka-angka. Moleong dalam Muhammad (2002: 19), menjelaskan bahwa metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis, atau lisan dari orang-orang dan prilaku yang dapat diamati. Penulisan deskriptif ini adalah jenis penulisan berdasarkan pembahasannya. Peneliti berusaha untuk memaparkan dan menguraikan deskriptif objektif tetang implikatur percakapan pedagang dan pembeli sayur dan barang yang lainnya di Pasar Mingguan Tebaban. Tempat penelitian yang peneliti pilih adalah Pasar Mingguan Tebaban Kecamatan Suralaga. Karena pasar Pasar Mingguan Tebaban merupakan pasar yang terdekat dari lokasi peneliti, dan peneliti juga mengerti dengan bahasa yang digunakan ditempat itu. Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan di dalam penelitian ini adalah pengamatan/observasi, cakap/wawancara, sadap/rekam. kevaliditasan datanya peneliti menggunakan teknik triangulasi data. Sugiyono (2011: 241) mengemukakan “nilai dari teknik pengumpulan data dengan triangulasi adalah untuk mengetahui data yang diperoleh *convergent* (meluas), tidak konsisten atau kontrakdiksi. ”Triangulasi data digunakan untuk memperkuat data agar datanya menjadi valid dengan cara data yang sudah didapat sebelumnya dipriksa dan dicocokkan kembali dengan melakukan pengamatan ulang kepada informan yang telah ditentukan, untuk mengecek apakah data yang telah diberikan kepada peneliti bersifat sementara atau belangsung pada setiap transaksi jual beli. Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui langkah-langkah yaitu transkripsi data, reduksi data, dan interpretasi data.

**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Komunikasi merupakan hal pokok yang dilakukan manusia setiap harinya. Dalam berkomunikasi selain dibuthkan yang namanya kesepahaman atau kerjasama antara penutur dengan mitra tutur dibutuhkan juga yang namanya kesopanan. Tujuannya adalah agar penutur dan mitra tutur sama-sama merasa nyaman dan merasa dihormati ketika berkomunikasi, dalam hal ini yaitu ketika melakukan transaksi jual beli sayur di pasar. Sebagaimana yang sering kita dengar bahwa bahasa yang digunakan pedagang-pedagang tersebut sangat beragam, hal tersebut dikarenakan mereka tidak datang dari satu desa akan tetapi dari desa yang berlainan yang harus menyesuaikan diri dan bahasa yang mereka miliki dengan bahasa dimana tempatnya berada. Sebagaimana yang telah peneliti ungkapkan diawal bahwa mayoritas penduduk desa Tebaban sangat menjunjung tinggi kesopanan dalam bertutur. Untuk pedagang yang biasanya menggunakan bahasa yang kasar waktu di rumahnya, maka ketika dia datang ke pasar untuk berjualan dia harus meninggalkan bahasa yang kasar dan menjunjung tinggi kesopanan dalam berbahasa agar orang-orang yang berbelanja kepada mereka merasa dihormati, artinya mereka tidak mereasa diremehkan atau dilecehkan dengan bahasa mereka gunakan dengan harapan transaksi lancar antara penjual dan pembeli.

Dalam pengumpulan data, informan yang menjadi objek kajian tidak hanya penjual yang menggunakan bahasa tebaban, tetapi juga meneliti bahasa diluar dialek tebaban (*ngeto-ngete*), mengingat penjual yang datang ke sana berbagai macam daerah, ada dari Sakra, Masbagik, Terara, dan lain sebagainya. Berbeda dengan pembeli, rata-rata pembeli/konsumen yang belanja di pasar mingguan Tebaban hanya berasal di daerah Kecamatan Suralaga yang menggunakan bahasa suralaga atau dialek Sasak *Ngeto-Ngete.*

Barlandaskan pernyataan tersebut, peneliti mencoba mencari informasi kepada beberapa informan untuk mengatahui bagaimana penerapan prinsip kesopanan yang terjalin antara penjual dan pembeli. Untuk itu peneliti melontarkan beberapa pertanyaan untuk memancing pengakuan dari informan-informan tersebut, diantaranya  *“… yak pe merasa tersinggung ke misal na na ngeto pembeli no, lain bae ekspresi wajah na bareng bahasa na kurang sopan?* dari pertanyaan tersebut informan memberikan informasi yaitu responya terhadap bahasa yang digunakan oleh pembeli pada saat menawar ataupun membeli daganggnnya dengan jawabab “... *yak na kumbe-kumbe angenku, wah biasa (perasaan saya tidak apa-apa, sudah biasa).* Mengacu pada komunikasi yang terjadi antara peneliti dengan informan tersebut dapat disimpulkan bahwa informan tersebut tidak mempermasalahkan ucapan-ucapan yang dilontarkan oleh calon pembeli. Malah menggangap hal itu biasa saja karena sudah sering mendengar perkataan yang kurang baik. Penjual selalu memposisikanya dirinya agar selalu merespon pembeli yang kurang sopan bahasanya agar mau membali daganganngya. Dari pernyataan tersebut informan tersebut telah melaksanakan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kebijaksanaan dimana pedagang mengedepankan kebijkasanaan dalam komunikasi serta menghormati pembeli dan memberikan kebebasan kepada calon pembeli untuk berkomunikasi, artinya pedagang tidak membatasi perkataan-perkataan dari calon pembeli dan seharusnya calon pembeli juga mengerti akan apa yang diinginkan oleh pedagang, tidak hanya memikirkan atau mementingkan keinginannya sendiri.

Berdasarkan analisis diatas, peneliti mencoba untuk menggali informasi lebih lanjut kepada informan-informan tersebut. Adapun informan yang peneliti wawancari yakni penjual dari Sakra yang memiliki dialek yang berbeda dengan pembeli. Adapun percakapan yang berlangsung yaitu “...*ngumbe tanggepan de si jeri pedagang lamune arak si nawar barang dagangan de sambilne lampaq? (bagaimana tanggapan ibu sebagai pedagang jika ada calon pembeli yang menawar barang dagangan dengan cara berjalan?)*, dengan rasa penuh rendah diri informan memberikan pengakuan dengan ucapan “...*aroowah,* ***ndek kembe-kembe lamun tiang jak, wah biase pembeli nawar sambil ne lampak****… (yaah, tidak apa-apa kalau di saya sudah biasa pembeli menawarkan sambil jalan-jalan...)*, dari pengakuan informan tersebut jelas terlihat bahwa informan berusaha menerima perlakuan dari calon pembeli walaupun sebenarnya dia merasa tersinggung dengan perbuatan yang dilakukan oleh calon pembeli yakni menawar barang dagangan dengan cara berjalan, seolah-olah calon pembeli tidak mempunyai adat istiadat, akan tetapi informan berusaha untuk menerimanya mengingat dia adalah seorang pedagang yang sangat membutuhkan kehadiran dari seorang pembeli. Pedanggan tidak mau ada konflik dengan konsumen, lebih-lebih tempat mereka jualan adalah tempat dimana desa konsumen itu sendiri, sehingga pedagang selalu menghormati dan mengalah kalau ada konflik dengan konsumen.

Masih pada posisi informan dari Sakra. Selanjutnya peneliti terus mencari informasi kepada informan tersebut dengan pertanyaan “...*endek-ndek de doang side jakne, endek ne kembe-kembe brembe maksud de? (tidak apa-apa saja ibu ini, tidak apa-apa kenapa?)*, informan pun memberikan jawaban yakni ***timak ape ke uni, endekne mele dengan, coba ape jak te uni jok pembeli?****,, ,(emang saya harus bilang apa, orang tidak mau, saya harus bilang apa coba?),* berdasarkan pengakuan informan tersebut bahwa dia mencoba untuk mengalah dari perlakuan pembeli agar tidak menimbulkan rasa dendam pada dirinya pribadi. Mengingat konsumen sangat diharapkan kehadirianya untuk membeli barang daganggannya. Percakapanpun terus berlangsung  *endek ke de merese tersinggung ato ngembe?, karna kan adat ato kebiiasaan te no endekne cere ngeno ntan dengan? (tidakkah ibu merasa tersinngung atau apa? Karna adat dan kebiasaan kita tidak seperti itu cara orang…?)*, informan pun menjawabnya dengan penuh kesabaran “...***endek ke kembe-kembe angkak aku jakne, mun te empoh ne terusne endek mele jak,,terus ape jak te uni?*** *(makanya tidak apa-apa kalau di saya, kalau sudah kita panggil terus dia tidak mau, kita mau bilang apa?)*. Dari pengakuan informan tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa informan tersebut telah melaksanakan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kebijaksanaan, dimana informan tersebut berusaha menerima perlakuan calon pembeli, dalam hal ini pedagang memberikan keuntungan kepada calon pembeli ketika berkomunikasi. Hal seperti ini terjadi karena tidak adanya rasa empati pada diri calon pembeli tersebut. Pembeli hanya sekedar basa-basi saja menanyakan harga barang pedanggang tersebut atau bisa jadi ingin membandingkan harga dengan penjual yang lain.

Mengacu pada beberapa informasi atau penjual yang berasal dari Suralaga yang peneliti dapatkan dalam prinsip kesopanan, peneliti menemukan beberapa pengakuan dari informan, salah satunya yaitu *“… inaq, kumbe ke cara pe mun na arak pembeli rukat ngena “tono jak mudak na, tene jak mahal ia”.* Dari pertanyaan tersebut informan menjawabnya *“ado mun na mudaan tono jak, tono ka pe mbeli, lagu biasa na dengan rukat ngeto karena tono yak na muan mbli yak ampok na kte mbli atau nawar no”* *(kalau lebih mudah disana, ayo beli disana kataku, karna nanti dia tidak dapat di sana makanya dia kembali ke sini..),*dari pengakuan informan tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa informan tersebut tidak terlalu banyak komentar dari perkataan-perkataan yang dilontarkan oleh calon pembeli untuk menghindari ketersinggungan pada dirinya, itu sebebnya penjual menyuruh pembeli untuk kembali membeli barang ditempat yang murah menurut konsumen agar tidak terlalu terjadi banyak komentar dari pembeli, karena menurut penjual kalau terlalu dilayani dalam proses tawar menawar maka akan terjadi konflik, itulah sebabnya penjual tidak terlalu banyak komentar. Untuk memperjelas jawaban dari informan, peneliti kembali melontarkan pertanyaan untuk meyakinkan pendapat dari informan tersebut “.... *laguk yak pe tersinggung ke dengan ngkat-ngkat pembeli marak no-no*?*“ (tidakkah ibu tersinggung sebagai pedagang jika dia seperti itu?),* dengan singkat informan merespon “ *aok kah tono ka langan pe mbeli” (ayo disana dah tempatnya beli kataku).* Berdasarkan percakapan tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa informan tersebut tidak banyak momong ketika melakukan transaksi, dan dari pengakuan tersebut informan telah menjalankan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kemurahan, dimana informan mersepon calon pembeli dengan kata-kata yang singkat, karena mungkin dengan cara tidak sengaja calon pembeli menyinggung perasaan informan dengan perkataan yang diucapkannya tersebut, untuk itulah informan hanya menjawab sekedarnya saja.

Selanjutnya peneliti mencoba bertanya kepada informan/penjual yang berasal dari Masbagik menggunakan bahasa Indonesia *“bagimana caranya ibu menyikapi sikap pembeli ketika melakukan transaksi atau tawar menawar harga barang dagangan lebih rendah atau tudak sesuai dengan harga yang telah ditentukan?”,* dari pertanyaan tersebut informan memberikan jawaban yaitu *“****saya yang turunin harga****”.* Berdasarkan pengakuan yang dilontarkan informan kepada peneliti, dapat disimpulkan bahwa informan tersebut telah melakukan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim penerimaan, dimana informan mencoba untuk meminimalkan keuntungannya sendiri agar barang dagannya bisa cepat terjual dan tidak sampai dibawa pulang. Mengingat penjual sangat banyak sekali dan lakunya barang itu juga sulit karena penjual yang lain juga menjual barang yang sama, sehingga penjual hanya untung sedikit tidak sesuai dengan terget harga barang.

Lebih lanjut peneliti mencari informasi dengan melontarkan beberapa pertanyaan, diantaranya *“bagaimana perasaan ibu sebagai pedagang jika calon pembeli hanya menawar barang dagangan akan tetapi tidak jadi untuk membelinya?”*, berdasarkan pertanyaan tersebut informan menjawabnya *"****tidak apa-apa, itu sudah biasa****”,* dari pengakuan informan tersebut dapat peneliti simpulkan bahwa informan tersebut sudah biasa mendapakan perlakuan seperti itu dari calon pembeli akan tetapi dia tidak mempermasalahkan perlakuan tersebut. Untuk itu, informan tersebut telah menjalanakan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kebijaksanaan, dimana informan tersebut mencoba memberikan keuntungan kepada mitra tutur atau calon pembeli agar calon pembeli tersebut merasa dihargai keberadaannya oleh pedagang, akan tetapi sering sekali calon pembeli tidak menyadari akan hal tersebut.

Berdasarkan pengakuan-pengakuan informan di atas, peneliti terus menggali informasi untuk memenuhi data yang peneliti harapkan, adapun salah satu percakapan yang berlangsung antara peneliti dengan informan yaitu *bagaimana tanggapan ibu sebagai pedagang apabila calon pembeli menawar barang dagangan dengan cara berjalan”*, dengan singkat informan menjawabnya dengan “ *Saya penggil dia agar mendekat dan berbicara dengan baik-baik, tetapi tetap aja pembeli itu jalan tanpa melihat ke belakang lagi”*.

Berdasarkan pengakuan informan tersebut terlihat bahwa dia tidak terlalu mengharapkan pembeli yang seperti itu sehingga informan berlaku agak cuek dan hanya berkata sekedarnya saja. Dari informasi yang diberikan informan tersebut, peneliti melontarkan pertanyaan lanjutan yakni dengan menggunakan bahasa sasak *“...misalnya denger ia denger, arak ke pengalaman pe na tulakin lek penjual? (misalkkan dia dengar, tidak pernah ada pengalaman dia balik lagi kepada ibu?)*, berdasarkan pertanyaan tersebut, informan memberikan jawaban berupa “ *pe kete ka, girang pe nawa-nawar sambil lekak,) (ayo berhenti, kenapa nawar-nawar sambil jalan, kataku)*. Dari jawaban informan tesebut peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa ketika berdagang tidak terlalu memanjakan atau meladeni satu calon pembeli saja tetapi berusaha untuk tidak terlalu memperhatikannya agar calon pembeli merasa bahwa dia juga membutuhkan pedagang, bukan saja hanya pedagang yang membutuhkan pembeli. Berdasarkan informasi-informasi yang diberikan informan, peneliti semakin ingin mengatahui bagaimana cara informan ini menyikapi calon pemebeli ketika pada saat bertransaksi jual beli ternyata pembeli tidak jadi membeli barang tersebut., adapun pertanyaannya yaitu *“... laguk mun na urung dengan belanja, kumbe tanggapan pe?* *tapi nanti tidak jadi dia belanja, bagaimana tanggapannya ibu?”)*, dari pertanyaan tersebut, informan menjawabnya dengan rada-rada pesimis “*yak na kumbe-kumbe, kan jak hak dengan...*” *(tidak apa-apa, biarkan sudah hak orang…)*, dengan rasa rendah diri informan berusaha untuk menerima perlakuan dari calon pembeli mengingat posisinya hanyalah sebagi pedagang. Peneliti pun melontarkan pertanyaan lanjutan untuk semakin memperkuat pendapat dari informan tersebut dengan pertanyaan “ mule ngeto pendait ta mun ta jari pedagang setiap hari ke*? (memang seperti itu yang dihadapi setiap harinya ya?)*. dari pertanyaan tersebut informan pun membarikan jawaban “*aok, mule ia wah mun ta jari pedaggang jak” (ya, memang seperti itu cara kita sebagi pedagang).*

Mengacu pada percakapan yang terjadi antara peneliti dengan informan di atas dapat peneliti simpulakan bahwa, hendaknya sebagai seorang pedagang tidak cepat merasa tersinggung atau marah dengan segala perlakuan yang dilontarkan oleh calon pembeli, karna kalau pedagang cepat marah maka jarang orang yang mau belanja terhadapnya, untuk itu pandai-pandailah mengambil hatinya orang dalam berkomunikasi. Adapun dari percakapan tersebut informan telah menjalankan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim penerimaan, dimana informan mencoba untuk meminimalkan perannya sebagai pedagang, artinya informan tersebut tidak mementingkan egonya akan tetapi lebih memperhatikan calon pembeli, karna dalam kasus ini informan sadar akan perannya yang menjadi pedagang untuk memenuhi kebutuhan hidup diri dan keluarganya.

Penelitian selanjutnya tentang *“tuturan dari pembeli yang seprti apa yang dapat menyinggung perasaan ibu sebagai pedagang?”,* dari pertanyaan tersebut informna menjawabnya *“ngete ngkat na “****tono jak mauq ita 5 buah harga ne 1.500****” aok tono ka pe mbeli (di sana dapat kita 5 haraga 1.500 misalnya,, aok tono ks pe mbeli)”.* Berdasarkan pengakuan informan tersebut jelas terlihat bahwa dia tidak senang jika ada yang mebanding-bandingkan barang dagangannya dengan barangnya orang lain, tapi berkat pengalaman dia selama berdagang, dia mencoba untuk menerima perkataan yang diberikan kepadanya, untuk itu informan tersebut telah menjalankan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kebijaksanaan, dimana informan tersebut berusaha untuk menerima perkataan-perkataan dari calon pembeli yang dapat menyinggung perasaannya sebagai pedagang.

Percakapan selanjutnya dalam penelitian selanjutnya yaitu “*jari na ketimbang da rugi, araan ke pe antik barang pe ulek dakak na masih penok?* *(jadinya dari pada ibu rugi, lebih baik barangnya dibawa pulang biarpun masih banyak?*, informan pun menjawabnya “*araan so, ahparo jak kadang-kadang lamun na sepi lalo pembeli jak jual ku ia yang penting na laku”**(lebih baik seperti itu, atau kadang-kadangkalau sudah terlalu sepi yang penting laku, saya jual).* Berdasarkan jawaban informan tersebut jelas terlihat bahwa dia berusaha untuk meminimalkan keuntungannya sebagai pedagang agar barang dagannya bisa habis terjual. Karena semakin lama barang itu tidak dibeli oleh pembeli maka akan membuat barang tersebut menjadi tidak bagus karena mengingat barang-barang jenis dan model baru bermunjulan dan mengalahkan barang yang sudah lama, sehingga dijual dengan harga yang murah walaupun rugi sedikit. Penelitipun melanjutkan pertanyaan yakni “jual modal wah tuka juluk?” (jual modal dah dulu), dengan rasa rendah diri informan menjawabnya “*ngeto wah juluk, lagu mun ta jual sayur jak harus ne laku, mun yak jak loas ia (bisa dibilang begitu, tapi kalau jual sayur harus dia laku, kalau tidak akan rusak)* dari pengakuan informan tersebut terlihat bahwa dia sangat-sangat membutuhkan pengartian dari calon pembeli agar perkataan-perkataan yang diucapkan oleh informan bisa menjadi bahan pertimbangan ketika melakukan transaksi sebelum menemukan kata sepakat. Tetapi kadang pembeli tidak memahami perkataan ini sehingga pembeli tidak jadi membeli barang daganggan yang dijual, apalagi kalau pedagang jual sayuran, harapan mereka sayuran itu bisa laku semuanya tanpa ada sisa, walaupun dijual murah.

Lebih lanjut peneliti mendapatkan informasi akan prinsip kesopanan yang terjadi antara penjual dan pemebeli sayuran yang ada di Pasar Mingguan Tebaban, adapun salah satu percakapannya yaitu “*ape ngkat dengan (pembeli) mbeng epe tersinggung jari pedagang?” (apa kata yang sering diucapkan orang yang dapat menyinggung perasaan ibu sebagai pedagang?),* informan menjawabnya “*girang na bandingang harga barang ta kenca barang dengan” (sering membanding-bandingkan barang saya dengan barangnya orang),* berdasarkan pengakuan informan tersebut, sangat jelas terlihat bahwa dia tidak suka jika ada orang membanding-bandingkan barang dagangannya dengan barang dagangan orang lain. Hal ini sangat menggangu pikiran dan perasaan penjual. Peneliti terus memancing pengakuan-pengakuan dari informan tersebut, adapun pertanyaannya adalah “*banding-bandingan kumbe maksud pe? (banding-bandingin kayak bagaimana maksudnya ibu?),* dari pertanyaan tersebut informan menjawabnya “*girang na nyebut-nyebut ngena “tono jak beruk mudaan aji na, tene jak ndrak bau ta regak” marak-marak no-no wah.*. *(sering dia nyebut-nyebut, katanya “tadi di sana lebih murah, tapi sekarang di sini tidak bisa ditawar”, sejenis itu sudah.* Jika peneliti perhatikan pengakuan-pengakuan dari informan tersebut, dia sangat-sangat merasa tertekan dengan perkataan dari calon pembeli yang membanding-bandingkan dirinya dengan orang lain, sehingga informan sedikit mengacuhkan perkataan dari calon pembeli tersebut. Berdasarkan pengakuan informan tersebut, peneliti melontarkan pertanyaan lanjutan yakni “*terus kumbe tanggapan pe mun na rukat ngeto no?* *(terus bagaimana tanggapan ibu terhadap orang itu?)*, informanpun menjawab “*apa ka tuka, tdoak doang, aran jak ta meta rizki”.. (yaaa saya mau bilang apa, saya diam saja, namanya aja kita mencari rizki).* berdasarkan jawaban tersebut, sangat terlihat bahwa informan berusaha untuk merendahkan diri sebagai seorang yang sangat membutuhkan kehadiran dari seorang pembeli yang dapat mendatangkan rizki bagi dirinya. Untuk memperkuat pengakuan dari informan tersebut, peneliti melontarkan pertanyaan susulan “*yak pe suru ia mbeli langan lain pin langan paran na mudaan no? (tidak ibu suruh dia beli ditempat yang dia bilang lebih murah itu?)*, dari pertanyaan peneliti tersebut, informan menjawabnya “*yak*, *tdok doang, belagak cuek timak jak sebenarnya sakit angen ta. (tidak, saya diam saja, berlafak cuek walaupun sebenarnya hati saya sakit).* Berdasarkan percakapan yang terjadi tersebut informan berusaha untuk memendam keinginan hatinya yang bisa saja sakit oleh perkataan-perkataan yang dilontarkan calon pembeli agar tidak terjadi ketersinggungan dan kesalah pahaman diantaranya. Pengakuan tersebut juga bisa terucap dari informan tersebut karena memang banyak sekali calon-calon pembeli yang mengacuhkan keberadaannya sebagai pedagang. Untuk itu dapat peneliti simpulkan bahwa informan tersebut melaksanakan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kerendahan hati, dimana informan beusaha menerima perbandingan-perbandingan yang dilontarkan oleh calon pembeli karna informan tersebut menyadari bahwa setiap individu memiliki kekurangan dan kelebihan masing-masing.

Percakapan terahir dalam penggalian informasi mengenai prinsip kerjasama ini yaitu *kumbe perasaan pe mun na arak dengan belanja langgar prinsip kesopanan berbahasa? (bagamana perasaan ibu kalau ada orang yang melanggar prinsip kesopanan berbahasa?)*, informanpun menjawabnya “*pasti ta kecewa” (pastinya saya kecewa),* dari jawaban informan yang mengatakan dirinya kecewa jika ada orang yang melanggar prinsip berbahasa, maka seharusnya walaupun kita berada di pasar hendaknya kita tetap menjaga bahasa yang kita gunakan agar tidak terjadi ketersinggungan antara lawan tutur (pedagang) ataupun mitra tutur (calon pembeli). Berdasarkan pengakuan tersebut, peneliti terus menggali informasi kepada informan tersebut “*kumbe cara pe respon dengan ngeto no? (bagaimana cara ibu menyikapinya kalau yang seperti itu?)*, dengan rasa percaya diri informan menjawab “*tergantung dengan no, kadang-kadang dengan na ngeto no, peringatinku ia agar yak na singgung perasaan pedangng lain na. (tergantung rupa orangnya, terkadang kalau orangnya bagaimanaa gitu, saya peringati agar dia tidak sampai seprti itu, yang dapat menyinggung perasaan pedagang lain).* Bardasarkan jawaban informan tersebut jelas terlihat bahwa rasa kemanusiaan itu tetap terjalin sehingga dalam hal ini informan mencoba untuk saling memperingati jika ada salah-salah kata atau salah ucap agar nantinya tidak terjadi kesalahan berbahasa ketika berkomunikasi dengan orang lain.

Mengacu pada percakapan yang terjadi antara peneliti dengan informan di atas, dapat peneliti simpukan bahwa dalam bermasyarakat hendaknya kita saling memperingati sebagi orang yang peduli terhadap sesama, sebagaimana yang terjadi antara informan tesebut bahwa dia mencoba untuk memperingati calon pembeli bahwa dalam berkomunikasi hendaknya bahasanya diatur atau disesuaikan dengan siapa dan dimana dia berkomunikasi. Untuk itu informan tersebut tengah menjalankan prinsip kesopanan yang mengacu pada maksim kerendahan kemurahan, dimana informan menyadari bahwa kita hidup di lingkungan yang berbeda-beda dan tentunya dengan bahasa dan budaya yang berbeda-beda pula, untuk itu informan berusaha untuk memperingati mitra tutur (calon pembeli) agar nantinya ketika berhadapan dengan orang lain, mitra tutur tesebut bisa menyesuaikan bahasa yang digunakan.

**PENUTUP**

Setelah dilakukan analisis terhadap kajian prinsip kerjasama dan kesopanan yang terjadi antara penjual dan pembeli sayuran di Pasar Mingguan Tebaban peneliti dapat menarik kesimpulan bahwa prinsip kesopanan tidak hanya bisa terjadi pada penjual dan pembeli saja tetapi kesopanan harus tertanam pada diri seseorang. Dalam kehidupan sehari-hari ketika dilakukan pengoperan lambang-lambang atau terjadi komunikasi antara dua belah pihak atau lebih karena implikatur ini merupakan cabang pragmatik yang paling terpenting untuk kita mengetahui makna tersirat dari suatu tuturan. Maksim relevansi dan prinsip kerja sama antara penutur dan mitra tutur sangat dibutuhkan oleh kedua belah pihak, dan juga baik penutur maupun mitra tutur memberikan kontribusi yang relevan dengan permasalahannya tersebut. Oleh sebab itu, baik penutur maupun mitra tutur dituntut untuk selalu menjunjung tinggi prinsip kerja sama dan prinsip kesopanan agar pelaku tutur pada saat itu tetap saling mengerti dan memahami makna di balik tuturan-tuturan itu sendiri ketika berkomunikasi/berinteraksi, baik penutur maupun mitra tutur sering menggunakan kata-kata yang sedikit dan melakukan penyimpangan dalam bertindak tutur, sehingga tidak bisa terlepas dari kedua prinsip yang sudah ada yakni prinsip kerjasama dan prinsip kesopanan. Dari keempat maksim yang ada, yakni maksim kuantitas, maksim kualitas, maksim relevansi, dan maksim pelaksanaan yang tergabung dalam prinsip kerjasama. Kita juga tidak bisa terlepas dengan prinsip-prinsip kesopanan yakni maksim kebijaksanaan, maksim penerimaan, maksim kemurahan, maksim kerendahan hati, maksim kecocokan, dan maksim kesimpatian. Seperti pada penilitian ini yakni tentang prinsip kerjasama dan kesopanan dalam tindak tutur transaksi jual beli di Pasar Mingguan Tebaban Kecamatan Suralaga.

**DAFTAR PUSTAKA**

Aslinda & Syafyahya, Leni. (2010). *Pengantar Sosiolinguistik.* Bandung: Refika Aditama.

Chaer, Abdul & Agustina, Leoni. (2010). *Sosiolinguistik Perkenalan Awal.* Jakarta: Rineka Cipta.

Chaer, abdul. (2010). *Kesantunan Berbahasa*. Jakarta: Rineka Cipta.

Louis, Cummings. (2007). *Pragmatik Sebuah Perspektif Multidisipliner.* Yogyaarta: Pustaka Pelajar.

Muhammad. (2002). *Paradigma Kualitatif Penelitian Bahasa.* Yogyakarta: Liebe Book Press.

Sugiyono. (2011).  *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

Sumarsono. (2010). *Pragmatik.* Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesa.

Pranowo. (2009). *Berbahasa Santun.* Yogyakarta: Pustaka Belajar.

Wijana, I Dewa Putu. (1996). Dasar-Dasar Pragmatik. Yogyakarta: ANDI.

Yule, George. (2006). *Pragmatik*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.