

Tindak Tutur Direktif antara Penujual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai

by Turnitin Arise

BAB I

PENDAHULUAN

Pada bab ini penelitian ini menguraikan landasan konseptual sekaligus urgensi mengapa tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai perlu dikaji secara mendalam. Dalam konteks interaksi jual beli, tuturan tidak hanya berfungsi sebagai sarana penyampaian informasi, tetapi juga menjadi instrumen strategis untuk mempengaruhi, mengarahkan, dan membentuk keputusan pihak lain. Namun, praktik negosiasi yang berlangsung di toko aksesoris gawai kerap memperlihatkan dinamika penggunaan direktif yang tidak selalu eksplisit, melainkan terselubung dalam bentuk ajakan, saran, maupun permintaan yang dipilih secara strategis oleh penjual maupun pembeli. Kondisi ini menuntut analisis kritis untuk memahami bagaimana bahasa bekerja sebagai alat negosiasi sekaligus alat pengaruh, serta bagaimana pilihan tindak tutur tersebut mencerminkan kepentingan dan posisi sosial kedua belah pihak. Dengan demikian, Bab I menjadi pijakan awal untuk menelaah persoalan secara sistematis melalui pemaparan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, manfaat, serta ruang lingkup penelitian.

A. Latar Belakang

Negosiasi merupakan bentuk interaksi sosial antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mencapai kesepakatan bersama Nursolihah & Widiyanti (2020). Pengertian tersebut menunjukkan bahwa negosiasi selalu melibatkan upaya sadar untuk menegosiasikan kepentingan, posisi, dan tujuan masing-masing pihak. Dengan demikian, negosiasi tidak dapat dipandang sebagai proses yang netral; ia sarat dengan pilihan bahasa, taktik persuasif, serta tindakan simbolik yang mencerminkan dinamika kekuasaan antarpartisipan.

Seperti yang dijelaskan oleh Tazkiya *et al.*, (2021), penggunaan bahasa yang tepat dalam proses negosiasi mampu meminimalkan potensi terjadinya kesalahpahaman serta membantu menciptakan suasana yang mendukung terjalannya diskusi yang produktif. Hal ini menjadi sangat efektif karena

negosiasi biasanya melibatkan berbagai pihak dengan latar belakang budaya dan pengalaman yang beragam. Dalam situasi tersebut, penerapan strategi komunikasi yang efektif dalam negosiasi bisnis memegang peranan penting untuk meraih kesepakatan yang menguntungkan semua pihak. Berbagai strategi seperti mendengarkan secara aktif, memakai bahasa yang lugas dan mudah dipahami, serta menunjukkan kemampuan berempati, dapat meningkatkan kemungkinan tercapainya hasil negosiasi yang optimal.

Menurut Subhan & Pranata (2024), bahasa yang digunakan dalam konteks ini berbentuk tuturan yang bersifat langsung dan kontekstual. Artinya, kemampuan berbahasa bukan hanya soal menyampaikan kata-kata, tetapi tentang bagaimana membentuk makna melalui nada, pilihan kata, dan strategi komunikasi. Bahasa, baik dalam bentuk lisan maupun tulisan, memiliki pengaruh yang besar terhadap kehidupan manusia. Namun demikian, menurut Meinawati, *et al.*, (2020) makna yang disampaikan melalui bahasa lisan dapat mengalami distorsi ketika ditafsirkan oleh pendengar, begitu pula bahasa tulisan dapat menimbulkan bias pemahaman apabila pembaca tidak mampu menangkap makna yang tersurat maupun tersirat di dalamnya. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan komunikasi sangat bergantung pada kemampuan penutur merumuskan pesan secara jelas dan kemampuan pendengar atau pembaca menafsirkan pesan secara cermat.

Menurut Albertina *et al.*, (2022) negosiasi memiliki peran penting dalam dinamika kehidupan manusia, karena setiap individu pada dasarnya memiliki dorongan alami untuk mempertahankan kepentingan masing-masing. Kedua pihak yang terlibat pun memiliki tujuan serupa, yakni memastikan bahwa kebutuhan dan kepentingan mereka dapat terpenuhi. Oleh karena itu percakapan dipahami sebagai bentuk interaksi verbal antara dua pihak, yakni penutur dan mitra tutur. Percakapan tidak hanya dipandang sebagai pertukaran informasi semata, tetapi sebagai fungsi relasi yang mencerminkan hubungan sosial antara pihak-pihak yang terlibat.

Tazkiya *et al.*, (2021), menyatakan bahwa dalam dunia perdagangan, setiap penjual tentu berupaya memberikan pelayanan terbaik demi menarik perhatian dan membangun hubungan baik dengan pembeli. Terlebih jika

transaksi dilakukan secara bertatap muka, maka proses negosiasi menjadi lebih penting. Dalam transaksi jual beli, menggunakan tindak tutur yang sopan dan persuasif secara langsung. Strategi komunikasi semacam ini bertujuan untuk menumbuhkan rasa nyaman bagi pembeli. Kenyamanan tersebut merupakan langkah awal dalam membangun kepercayaan dalam bertransaksi.

Salah satu wujud penggunaan bahasa yang tampak dalam kehidupan sehari-hari adalah pada aktivitas negosiasi, yakni suatu proses komunikasi dua arah yang melibatkan tawar-menawar guna mencapai kesepakatan antara dua pihak yang memiliki kepentingan berbeda. Di masyarakat Indonesia, praktik negosiasi sangat lazim ditemui, khususnya dalam interaksi antara penjual dan pembeli, baik di pasar tradisional maupun di toko-toko ritel modern. Bagian penting dari kehidupan sehari-hari, serta menjadi fenomena umum dan nyata di masyarakat Indonesia, terutama dalam konteks jual beli. Aktivitas ini tidak hanya mencerminkan transaksi ekonomi semata, melainkan juga memperlihatkan kecanggihan penggunaan bahasa sebagai alat untuk memengaruhi, membujuk, dan meraih tujuan komunikatif tertentu.

Menurut An Nisa *et al.*, (2021), bahasa sebagai alat komunikasi memegang peranan penting dalam setiap aspek kehidupan manusia. Dalam praktik negosiasi, efektivitas komunikasi tidak hanya menentukan keberhasilan transaksi, tetapi juga memengaruhi terbentuknya relasi sosial antarpelaku interaksi. Oleh karena itu, kajian terhadap aspek-aspek pragmatik dalam komunikasi, khususnya melalui pendekatan tindak tutur, menjadi penting untuk dilakukan.

Dalam kajian pragmatik menurut Searle (1969) konsep tindak tutur merupakan salah satu satuan dasar yang digunakan untuk memahami bagaimana bahasa berfungsi dalam konteks situasional, secara pragmatis seorang penutur dapat melakukan setidaknya tiga macam tindakan melalui ujarannya. Tindakan tersebut meliputi tindak lokusi, yaitu tindakan mengucapkan sesuatu; tindak ilokusi, yakni tindakan yang memuat maksud atau fungsi tertentu; serta tindak perlokusi, yaitu tindakan yang menimbulkan efek atau pengaruh pada lawan tutur. Dengan demikian, setiap ujaran dapat

mencerminkan tiga lapis tindakan sekaligus. Di antara ketiganya, tindak tutur ilokusi menjadi fokus utama karena berhubungan erat dengan maksud atau intensi penutur dalam menghasilkan ujaran. Tindak tutur ilokusi merupakan salah satu aspek penting dalam kajian pragmatik yang merujuk pada tindakan yang dilakukan oleh penutur ketika menyampaikan suatu ujaran, dengan maksud tertentu yang sesuai dengan konteks situasi pembicaraan. Berbeda dengan tindak tutur lainnya yang mungkin menitikberatkan pada efek atau dampak dari ujaran, tindak tutur ilokusi menekankan pada maksud dan fungsi dari ucapan itu sendiri, seperti menyatakan, memerintah, berjanji, atau menyatakan perasaan. Konsep ini pertama kali diperkenalkan oleh J.L. Austin dalam bukunya *"How to Do Things with Words"* (1962), yang menjelaskan bahwa berbicara bukan hanya menyampaikan informasi, tetapi juga melakukan tindakan tertentu melalui bahasa. Pemikiran Austin ini kemudian dikembangkan lebih lanjut oleh John R. Searle (1979), yang memperjelas dan mengklasifikasikan tindak tutur ilokusi ke dalam lima kategori dasar, yakni asertif, direktif, komisif, ekspresif, dan deklaratif.

Pada konteks negosiasi antara penjual dan pembeli, tindak tutur direktif memiliki fungsi strategis dalam mengarahkan dan memengaruhi mitra tutur agar mengambil keputusan tertentu, seperti yang dijelaskan oleh Zahra (2021). Penjual sering kali memanfaatkan bentuk tuturan seperti permintaan, ajakan, saran, hingga perintah untuk membujuk pembeli. Misalnya, tuturan seperti *"Coba lihat yang ini, kualitasnya lebih bagus"* menunjukkan strategi penjual dalam mengarahkan perhatian dan menekankan keunggulan produk. Bentuk-bentuk tuturan semacam ini tidak hanya menampilkan intensi komunikatif penutur, tetapi juga memperlihatkan bagaimana bahasa digunakan secara fungsional untuk mencapai tujuan dalam interaksi transaksional.

Dalam budaya masyarakat Indonesia yang menjunjung tinggi prinsip kesantunan dan keharmonisan, tindak tutur direktif sering kali direalisasikan dalam bentuk tuturan yang halus dan tidak mengancam wajah (*face*) mitra tutur. Hal ini sejalan dengan teori kesantunan yang dikemukakan oleh Brown dan Levinson (1987), yang menyatakan bahwa penutur cenderung

menghindari *face-threatening acts (FTA)* dengan menggunakan strategi kesantunan, seperti penggunaan bentuk-bentuk ekspresi yang sopan dan tidak langsung, misalnya "mohon", "silakan", atau "barangkali". Dengan demikian, realisasi tindak tutur direktif dalam praktik negosiasi tidak hanya mencerminkan strategi pragmatis, tetapi juga menjadi representasi nilai-nilai sosial budaya yang hidup dalam masyarakat Indonesia.

Fenomena penggunaan tindak tutur direktif dalam praktik negosiasi secara nyata dapat diamati dalam interaksi yang terjadi di toko aksesoris gawai, khususnya di toko Indo Perdana. Dalam situasi tersebut, terjadi interaksi langsung, spontan, dan dinamis antara penjual dan pembeli. Penjual tidak hanya menyampaikan informasi tentang produk, tetapi juga berupaya membujuk dan memengaruhi keputusan pembeli dengan mempertimbangkan relasi sosial dan konteks situasional yang melingkupi interaksi. Hal ini menjadikan tindak tutur direktif sebagai objek kajian yang relevan dan signifikan dalam konteks pragmatik.

Meskipun kajian mengenai tindak tutur direktif telah dilakukan dalam berbagai konteks, penelitian yang secara khusus membahas bentuk dan fungsi tindak tutur direktif dalam praktik negosiasi jual beli di toko aksesoris gawai masih tergolong terbatas. Padahal, permasalahan tersebut memiliki ciri khas tersendiri karena berlangsung dalam situasi informal, tatap muka, dan melibatkan kepentingan ekonomi yang memengaruhi bentuk dan strategi berbahasa. Oleh karena itu, celah penelitian ini menjadi latar belakang yang mendasari pentingnya kajian lebih lanjut dalam ranah tersebut.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih Toko Indo Perdana sebagai objek kajian. Toko Indo Perdana tidak hanya menjadi pusat aktivitas ekonomi, tetapi juga merupakan tempat berbagai karakter dan interaksi sosial masyarakat dapat diamati secara langsung. Melalui pengamatan terhadap keterampilan komunikasi para penjual, proses negosiasi, serta strategi yang mereka gunakan dalam berinteraksi dengan pembeli, penelitian ini diharapkan mampu mengungkap dinamika tindak tutur yang terjadi dalam lingkungan pasar. Lebih dari itu, pasar juga merepresentasikan nilai-nilai budaya dan sosial masyarakat, sehingga dapat memberikan perspektif

tambahan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pola komunikasi dalam kegiatan jual beli di tengah keragaman sosial masyarakat.

Dalam kaitannya dengan hal tersebut penelitian yang dilakukan oleh Andriarsih, (2020) *Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Penjual dan Pembeli Online Shop di Media Sosial WhatsApp*, tujuan penelitian ini meneliti jenis-jenis tindak tutur direktif yang digunakan dalam interaksi jual beli daring melalui media sosial WhatsApp. Hasil penelitian menemukan bahwa tindak tutur direktif seperti meminta, memerintah, memesan, menasihati, dan merekomendasikan dominan digunakan dalam komunikasi antara penjual dan pembeli untuk memengaruhi keputusan pembelian. Meskipun penelitian ini telah mengkaji jenis-jenis tindak tutur direktif dalam jual beli daring melalui WhatsApp, masih terdapat celah untuk meneliti aspek lain seperti jenis kelamin. Kelebihan dari pembaruan penelitian ini terletak pada perluasan fokus analisis yang tidak hanya mengkaji jenis tindak tutur direktif, tetapi juga pengaruh jenis kelamin.

Selanjutnya pada penelitian Priwardani, (2023) *Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Jual Beli di Toko Helm Riza*, tujuan dari penelitian tersebut untuk mendeskripsikan jenis dan fungsi tindak tutur direktif dalam interaksi jual beli di toko helm. Hasil ditemukan tiga jenis tindak tutur direktif: pertanyaan, permintaan, dan perintah, dengan fungsi memohon dan menekan. Penelitian ini terbatas pada pihak penjual saja dan jenis tuturan yang terbatas, sehingga belum mengkaji secara menyeluruh tindak tutur pembeli atau strategi negosiasi dua arah yang mencakup dinamika interaksi antara kedua belah pihak. Selain itu, penelitian ini belum membahas jenis kelamin yang dapat mempengaruhi penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi.

Susanto, (2021) *Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional di Kota*, penelitian tersebut bertujuan menganalisis pola dan bentuk tuturan dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di pasar tradisional Kota Kolaka menggunakan pendekatan pragmatik. Hasilnya menunjukkan empat pola tuturan utama: panggilan-jawaban, permintaan informasi-pemberian, tawaran-penolakan, dan tawaran-penerimaan. Bentuk tuturan yang ditemukan meliputi asertif, direktif, dan ekspresif. Penelitian ini

memberi gambaran tentang cara komunikasi negosiasi berlangsung dalam konteks pasar tradisional. Pada penelitian ini fokus pada bentuk tuturan tanpa membahas fungsi dan jenis kelamin yang dapat mempengaruhi tindak tutur direktif dalam negosiasi.

Subhani, (2021) *Negosiasi Pembeli dan Pedagang Di Pasar Tradisional Geudong*, tujuan penelitian tersebut untuk memahami bagaimana proses negosiasi antara penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli di toko pakaian dewasa di Pasar Tradisional Geudong, Kecamatan Samudera, Kabupaten Aceh Utara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa negosiasi antara pedagang dan pembeli dalam menentukan kesepakatan harga ketika tawar-menawar barang dan penjelasan terhadap barang yang diperdagangkan, adanya timbal balik yang terjadi ketika melakukan tawar-menawar antara kedua pihak karena pedagang pakaian pasar tradisional Kecamatan Samudera identik dengan tawar-menawar, serta penjelasan yang diberikan oleh pedagang akan membuat pembeli kembali bertanya ataupun memberi respon terhadap penjelasan pedagang. Penelitian ini lebih menekankan pada proses dan perilaku negosiasi, namun belum mendalam dalam menganalisis bentuk, fungsi, dan jenis kelamin. Maka pada penelitian selanjutnya akan membahas 3 aspek tersebut untuk melengkapi penelitian terdahulu.

Juniarti, (2022) *Pola Komunikasi dalam Melakukan Negosiasi Antara Pedagang Dan Pembeli Di Toko Panglong Ud Selamat Jaya*, tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menganalisis pola komunikasi dalam negosiasi antara pedagang dan pembeli di Toko Panglong UD Selamat Jaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa interaksi tawar-menawar di toko tersebut melibatkan berbagai jenis tindak tutur ilokusi. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya akan membahas bentuk, fungsi, dan jenis kelamin untuk mengetahui penjual dan pembeli dalam memilih dan menyusun strategi negosiasi.

Dengan demikian, penelitian ini akan mengkaji tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai Indo Perdana. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai realisasi tindak tutur direktif dalam praktik

negosiasi, serta memperkuat posisi bahasa sebagai sarana utama dalam interaksi sosial ekonomi masyarakat Indonesia.

142

B. Fokus Penelitian

Penelitian ini difokuskan pada analisis tindak tutur direktif dalam interaksi negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai, dengan pembatasan teori berdasarkan pandangan Hermaji (2021), diarahkan pada analisis terhadap bagaimana tuturan-tuturan direktif digunakan oleh penjual dan pembeli dalam konteks interaksi negosiasi. Dalam pandangan Hermaji, tindak tutur direktif dipahami sebagai bentuk tuturan yang bertujuan untuk mengarahkan mitra tutur agar melakukan tindakan tertentu sebagaimana dikehendaki oleh penutur. Diantaranya yaitu, permintaan, perintah, saran, ajakan, larangan, dan pertanyaan. Fokus ini menggarisbawahi dimensi fungsional dari tuturan dalam praktik komunikasi sehari-hari, khususnya dalam konteks transaksi jual beli yang sarat kepentingan dan strategi. Pada penelitian ini akan mengkaji secara kritis bagaimana bentuk, fungsi, dan jenis kelamin yang dapat mempengaruhi penggunaan tindak tutur direktif muncul dalam proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimanakah bentuk tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai?
2. Bagaimanakah fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai?
3. Bagaimanakah jenis kelamin dapat mempengaruhi penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai?

57

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Mendeskripsikan bentuk tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai.
2. Mendeskripsikan fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai.
3. Mendeskripsikan jenis kelamin dapat mempengaruhi penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai.

E. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoretis

1. Penguatan Kajian Pragmatik

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pragmatik, khususnya dalam kajian tindak tutur direktif dalam konteks komunikasi transaksional. Temuan penelitian dapat memperkaya pemahaman tentang variasi bentuk dan fungsi direktif dalam praktik komunikasi nyata.

2. Pemberian Konteks Sosial pada Teori Bahasa

Dengan menelaah tindak tutur dalam interaksi jual beli, penelitian ini memperluas aplikasi teori tindak tutur Austin dan Searle dalam konteks sosial ekonomi mikro, sekaligus memberikan gambaran konkret mengenai penerapan teori dalam situasi sehari-hari.

3. Pengembangan Wawasan Sociolinguistik

Penelitian ini dapat menjadi referensi dalam studi sociolinguistik karena mengaitkan penggunaan bahasa dengan faktor-faktor sosial seperti relasi kuasa, kesantunan, dan strategi negosiasi dalam interaksi antarindividu.

b. Manfaat Praktis

1. Peningkatan Kemampuan Komunikasi dalam Jual Beli

Penelitian ini dapat membantu penjual dan pembeli memahami pentingnya pilihan kata dan strategi bahasa yang tepat dalam negosiasi,

sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan kenyamanan komunikasi dalam transaksi.

2. Pengembangan Materi Pendidikan Bahasa

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan ajar atau studi kasus dalam pembelajaran bahasa Indonesia, khususnya dalam materi pragmatik, komunikasi fungsional, atau interaksi sosial berbasis konteks.

3. Panduan Strategi Bahasa untuk Pelaku Usaha

Temuan dari penelitian ini dapat dijadikan dasar untuk pelatihan komunikasi bagi pelaku UMKM, khususnya dalam menghadapi konsumen dan meningkatkan kualitas layanan melalui pendekatan berbahasa yang sopan, meyakinkan, dan persuasif.

KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini menjelaskan kerangka teori yang menjadi dasar analisis terhadap tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Kajian teoretis ini tidak hanya berfungsi sebagai rujukan konseptual, tetapi juga sebagai alat analisis kritis untuk memahami bagaimana bahasa bekerja dalam proses tawar-menawar yang sarat kepentingan. Pada tahap ini, teori tindak tutur dikaji secara mendalam untuk menyoroti bagaimana pilihan bahasa dapat digunakan sebagai strategi memengaruhi, menekan, atau mengarahkan lawan tutur. Dengan demikian, Bab II menjadi fondasi penting yang memungkinkan penelitian ini membaca praktik negosiasi tidak sekadar sebagai pertukaran ujaran, tetapi sebagai arena interaksi sosial yang kompleks, di mana struktur bahasa, maksud penutur, dan respons pendengar saling berkelindan membentuk dinamika komunikasi yang terjadi.

A. Kajian Penelitian Terdahulu

Penelitian ini memiliki tujuan untuk membandingkan kenyataan yang ada di lapangan dengan teori yang relevan, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini didasarkan pada penelitian terdahulu sebagai berikut.

1. Andriarsih (2020).

Penelitian yang dilakukan oleh Andriarsih (2020) berjudul *Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Penjual dan Pembeli Online Shop di Media Sosial WhatsApp*, tujuan penelitian ini meneliti jenis-jenis tindak tutur direktif yang digunakan dalam interaksi jual beli daring melalui media sosial WhatsApp. Hasil penelitian tersebut menemukan bahwa tindak tutur direktif seperti meminta, memerintah, memesan, menasihati, dan merekomendasikan dominan digunakan dalam komunikasi antara penjual dan pembeli untuk memengaruhi keputusan pembelian. Meskipun penelitian Andriarsih telah mengkaji jenis-jenis tindak tutur direktif dalam jual beli daring melalui WhatsApp, dari penelitian tersebut belum meneliti tentang jenis kelamin. Kelebihan dari pembaruan penelitian ini terletak pada perluasan fokus analisis

yang tidak hanya mengkaji jenis tindak tutur direktif, tetapi juga pengaruh jenis kelamin. Pembaruan pada penelitian ini memiliki pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana strategi berbahasa digunakan secara berbeda oleh penutur dalam konteks jual beli secara daring.

2. Priwardani (2023).

Penelitian yang dilakukan oleh Priwardani (2023) berjudul *Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Jual Beli di Toko Helm Riza*. tujuan dari penelitian tersebut untuk mendeskripsikan jenis dan fungsi tindak tutur direktif dalam interaksi jual beli di toko helm. Hasil yang ditemukan terdapat tiga jenis tindak tutur direktif yaitu pertanyaan, permintaan, dan perintah, dengan fungsi memohon dan menekan. Penelitian tersebut terbatas pada pihak penjual saja dan jenis tuturan yang terbatas, sehingga belum mengkaji secara menyeluruh tindak tutur pembeli atau strategi negosiasi dua arah yang mencakup dinamika interaksi antara kedua belah pihak. Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Priwardani belum membahas jenis kelamin, maka pada penelitian ini memiliki keterbaruan yaitu jenis kelamin yang dapat mempengaruhi tindak tutur direktif. Pembaruan tersebut memiliki nilai tersendiri karena mengkaji bagaimana perbedaan jenis kelamin memengaruhi pola komunikasi, pemilihan jenis tindak tutur, dan penyusunan strategi dalam interaksi jual beli.

3. Susanto (2021).

Penelitian yang dilakukan oleh Susanto (2021) berjudul *Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional di Kota*. penelitian tersebut bertujuan untuk menganalisis pola dan bentuk tuturan dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di pasar tradisional Kota Kolaka menggunakan pendekatan pragmatik. Hasilnya menunjukkan empat pola tuturan utama yaitu panggilan-jawaban, permintaan informasi-pemberian, tawaran-penolakan, dan tawaran-penerimaan. Bentuk tuturan yang ditemukan meliputi asertif, direktif, dan ekspresif. Penelitian yang dilakukan oleh Susanto memberi gambaran tentang cara komunikasi negosiasi berlangsung dalam konteks pasar tradisional. Pada penelitian tersebut fokus pada bentuk tuturan tanpa membahas fungsi dan jenis kelamin yang dapat mempengaruhi tindak tutur direktif dalam negosiasi. Penelitian ini memiliki keunggulan

dalam menyajikan pembaruan terkait fungsi bahasa dan perbedaan jenis kelamin, yang dapat mengungkap perbedaan gaya bernegosiasi antara laki-laki dan perempuan berdasarkan pilihan bahasa, tingkat kesopanan, serta kecenderungan dalam menggunakan tindak tutur langsung atau tidak langsung.

4. Subhani (2021).

Penelitian yang dilakukan oleh Subhani (2021) berjudul *Negosiasi Pembeli dan Pedagang Di Pasar Tradisional Geudong*, tujuan penelitian tersebut untuk memahami bagaimana proses negosiasi antara penjual dan pembeli dalam transaksi jual beli di toko pakaian dewasa di Pasar Tradisional Geudong, Kecamatan Samudera, Kabupaten Aceh Utara. Hasil penelitian yang dilakukan Subhani menunjukkan bahwa negosiasi antara pedagang dan pembeli dalam menentukan kesepakatan harga ketika tawar-menawar barang dan penjelasan terhadap barang yang diperdagangkan, adanya timbal balik yang terjadi ketika melakukan tawar-menawar antara kedua pihak karena pedagang pakaian pasar tradisional Kecamatan Samudera identik dengan tawar-menawar, serta penjelasan yang diberikan oleh pedagang akan membuat pembeli kembali bertanya ataupun memberi respon terhadap penjelasan pedagang. Penelitian tersebut lebih menekankan pada proses dan perilaku negosiasi, pada penelitian tersebut belum secara mendalam membahas aspek bentuk, fungsi, dan jenis kelamin. Penelitian selanjutnya dilakukan untuk melengkapi kekurangan tersebut dengan fokus pada analisis mendalam terhadap ketiga aspek tersebut, sehingga hasil penelitian lebih komprehensif.

5. Juniarti (2022).

Pada penelitian yang dilakukan oleh Juniarti (2022) yang berjudul *Pola Komunikasi dalam Melakukan Negosiasi Antara Pedagang Dan Pembeli Di Toko Panglong Ud Selamat Jaya*, tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk menganalisis pola komunikasi dalam negosiasi antara pedagang dan pembeli di Toko Panglong UD Selamat Jaya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa interaksi tawar-menawar di toko tersebut melibatkan berbagai jenis tindak tutur ilokusi. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya dilakukan untuk menyempumakan dengan menambah variable fungsi dan jenis kelamin. Dari

penambahan variabel tersebut dapat dilihat bagaimana jenis kelamin menggunakan bentuk tindak tutur dan fungsi dalam melakukan negosiasi.

Untuk memperkuat kajian tersebut, disajikan sejumlah penelitian terdahulu yang memiliki relevansi dengan topik penelitian. Tabel berikut menyajikan ringkasan identitas, fokus penelitian, dan hasil utama dari studi-studi tersebut.

2.1 Tabel Perbandingan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Temuan Utama	Kelemahan/ Celah Penelitian
1.	Andriarsih, L., & Budiasih, K. (2020)	Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Penjual dan Pembeli Online Shop di WhatsApp	Meneliti jenis tindak tutur direktif dalam jual beli daring di WhatsApp	Tindak tutur direktif seperti meminta, memerintah, memesan, menasihati, dan merekomendasikan dominan digunakan untuk memengaruhi keputusan pembelian	Belum meneliti pengaruh jenis kelamin dan perbedaan penggunaan tindak tutur secara langsung
2.	Priawrdani, N., & Assidik, G. K., (2023)	Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Jual Beli di Toko Helm Riza	Mendeskripsikan jenis dan fungsi tindak tutur direktif dalam jual beli di toko helm	Tiga jenis tindak tutur direktif: pertanyaan, permintaan, perintah dengan fungsi memohon dan menekan	Fokus hanya pada penjual dan jenis tuturan terbatas, belum membahas strategi negosiasi dua arah dan pengaruh jenis kelamin
3.	Susanto, R. (2021)	Analisis Tuturan Negosiasi Penjual-Pembeli di Pasar Tradisional Kota Kolaka	Menganalisis pola dan bentuk tuturan dan negosiasi di pasar tradisional	Empat pola tuturan utama: panggilan-jawaban, permintaan-informasi-pemberian, tawaran-penolakan, tawaran-penerimaan; bentuk tuturan asertif, direktif, ekspresif	Fokus pada bentuk tuturan tanpa membahas fungsi dan pengaruh jenis kelamin

No.	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Temuan Utama	Kelemahan/ Celah Penelitian
4.	Subhani, S., Harinawati, ² , & Maulidayanti, M.(2021)	Negosiasi Pembeli dan Pedagang di Pasar Tradisional Geudong	Memahami proses negosiasi penjual dan pembeli di pasar pakaian dewasa	Proses tawar-menawar, timbal balik dalam negosiasi, penjelasan pedagang yang memicu respons pembeli	Belum mendalami bentuk, fungsi tindak tutur, dan pengaruh jenis kelamin
5.	² Juniarti, J., & Pulungan, R. (2022)	Pola Komunikasi dalam Negosiasi antara Pedagang dan Pembeli di Toko Panglong UD Selamat Jaya	² menganalisis pola komunikasi dalam negosiasi antara pedagang dan pembeli	Interaksi tawar-menawar melibatkan berbagai tindak tutur ilokusi	Belum membahas bentuk, fungsi, dan pengaruh jenis kelamin

Berdasarkan tabel 2.1 penelitian terdahulu yang telah disajikan, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar penelitian sebelumnya telah membahas tindak tutur dalam konteks interaksi jual beli, baik secara langsung maupun melalui media daring. Meskipun demikian, penelitian-penelitian tersebut masih menunjukkan keterbatasan, terutama dalam hal pendalaman analisis terhadap bentuk dan fungsi tindak tutur serta pengaruh perbedaan jenis kelamin terhadap strategi komunikasi yang digunakan.

Dalam kegiatan transaksi jual beli, tindak tutur direktif memiliki peranan yang signifikan dalam proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli. Bentuk-bentuk direktif seperti ajakan, permintaan, saran, hingga bentuk tekanan verbal kerap digunakan untuk memengaruhi mitra tutur agar mencapai kesepakatan yang menguntungkan kedua belah pihak. Penggunaan strategi kebahasaan ini mencerminkan tidak hanya kepentingan personal masing-masing pihak, tetapi juga dinamika hubungan sosial, perundingan makna, serta kemampuan beradaptasi secara pragmatis dalam situasi interaktif. Sejumlah penelitian sebelumnya telah menyoroti penggunaan tindak tutur direktif, namun sebagian besar terbatas pada konteks formal

seperti ruang pendidikan, institusi layanan, atau media. Masih sangat terbatas penelitian yang secara spesifik dan mendalam mengkaji bentuk tutur ini dalam interaksi jual beli informal, seperti yang terjadi di toko aksesoris gawai.

Interaksi yang berlangsung di toko aksesoris gawai memiliki karakteristik unik. Proses komunikasi terjadi secara langsung, spontan, dan kerap kali disertai negosiasi yang intens dalam durasi yang relatif singkat. Kedua belah pihak penjual dan pembeli memiliki motivasi praktis yang kuat untuk mencapai tujuan tertentu, sehingga strategi bahasa yang dipilih bersifat beragam, fleksibel, bahkan sering kali menyimpang dari kaidah kebahasaan formal. Fenomena ini penting untuk diteliti lebih lanjut karena mencerminkan praktik berbahasa yang otentik dalam kehidupan sehari-hari serta memberikan pemahaman pragmatik yang lebih luas dan kontekstual.

B. Definisi Operasional Konsep

Penelitian ini bertumpu pada dua konsep utama, yakni tindak tutur direktif dan negosiasi, yang keduanya memiliki peran krusial dalam dinamika komunikasi, khususnya dalam interaksi interpersonal.

11

a. Tindak Tutur

Tindak tutur merupakan salah satu unsur penting dalam kajian pragmatik karena berfokus pada penggunaan bahasa dalam konteks komunikasi nyata. Kajian mengenai tindak tutur menitikberatkan pada analisis makna yang terkandung dalam setiap ujaran yang disampaikan oleh penutur, baik dalam bentuk lisan maupun tulisan. Gita dan Pratiwi (2023) menegaskan bahwa tindak tutur menjadi bagian integral dalam pragmatik, karena berkaitan langsung dengan bagaimana penutur menyampaikan maksud tertentu yang hanya dapat dipahami secara tepat apabila konteks penggunaannya juga diperhitungkan.

Waskito *et al.*, (2024) memandang tindak tutur sebagai suatu bentuk tindakan komunikatif yang lahir dari interaksi antara penutur dan mitra tutur dalam konteks tertentu. Dalam proses ini, penutur menyampaikan tuturan yang tidak hanya memiliki muatan linguistik, tetapi juga dimaksudkan untuk

dipahami dan ditanggapi oleh pendengar. Artinya, tindak tutur tidak sekadar berhenti pada ujaran yang dihasilkan, melainkan mencakup keseluruhan dinamika komunikasi termasuk bagaimana pesan dimaknai dan bagaimana pendengar memberikan respon terhadapnya.

Dalam ranah pragmatik, tindak tutur dipahami bukan sekadar sebagai susunan kata atau kalimat, melainkan sebagai bentuk tindakan sosial yang mengandung maksud dan tujuan komunikatif tertentu. Zafiera *et al.*, (2024) menekankan bahwa setiap ujaran yang dihasilkan penutur merupakan bagian dari upaya untuk memengaruhi, membangun relasi, atau merespons situasi tertentu dalam konteks sosial. Oleh karena itu, tindak tutur harus dilihat sebagai perwujudan bahasa yang fungsional, di mana makna tidak hanya terkandung dalam struktur linguistik, tetapi juga dalam niat dan efek yang ingin dicapai oleh penutur terhadap lawan tutur.

Menurut Al Farizi *et al.*, (2023) dalam proses komunikasi, peran penutur dan pendengar bersifat dinamis dan dapat saling berganti, tergantung pada alur interaksi yang terjadi. Seseorang yang semula berperan sebagai pendengar, ketika telah menerima dan memahami informasi, cenderung akan merespons melalui tindak tutur. Tanggapan ini kemudian mengubah posisinya menjadi penutur. Sebaliknya, individu yang pada awalnya menyampaikan informasi berperan sebagai penutur, namun ketika ia mendengarkan respons dari lawan bicara, posisinya bisa berubah menjadi pendengar. Hal ini menunjukkan bahwa tindak tutur merupakan aktivitas interaktif yang mengandaikan adanya saling tukar peran antara partisipan komunikasi. Perubahan peran ini menjadi bukti bahwa komunikasi tidak bersifat statis, melainkan berlangsung secara timbal balik dan terus berkembang sesuai konteks dan tujuan tuturan.

Menurut Munir *et al.*, (2021) menjelaskan bahwa tindak tutur direktif memiliki fungsi komunikatif yang kuat dalam mempengaruhi tindakan mitra tutur melalui bentuk perintah, permintaan, larangan, maupun nasihat. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa tindak tutur direktif tidak hanya berfungsi menyampaikan maksud penutur, tetapi juga membangun kontrol sosial dan pengaruh pragmatis dalam interaksi komunikasi.

Menurut Hermaji (2021:43) konsep tindak tutur tidak dapat dipahami secara sempit hanya sebagai tindakan mengucapkan kata-kata. Lebih dari itu, tindak tutur harus dipahami sebagai bagian integral dari interaksi sosial yang melibatkan konteks, tujuan komunikasi, serta hubungan antarpartisipan. Dalam pandangan ini, setiap ujaran yang disampaikan oleh penutur memiliki maksud tertentu dan bertujuan untuk menimbulkan dampak atau respon dari lawan tutur. Menurut Hermaji (2021) tindak tutur dibagi menjadi tiga macam utama, yaitu tindak tutur lokusi, tindak tutur ilokusi, dan tindak tutur perlokusi.

1. Tindak Tutur Lokusi

Tindak tutur lokusi merujuk pada tindakan dasar dalam berbahasa, yakni tindakan mengucapkan suatu ujaran yang memiliki makna tertentu secara literal. Hermaji (2021:44) menjelaskan bahwa tindak tutur lokusi melibatkan penyampaian informasi, pernyataan, atau pemberitahuan melalui kata-kata yang diucapkan. Dalam konteks ini, penekanan utama terletak pada aspek linguistik dari ujaran, yakni struktur kalimat dan makna harfiahnya. Meskipun tindak tutur lokusi belum mencerminkan maksud tersembunyi atau tujuan komunikatif secara penuh, ia tetap menjadi fondasi penting dalam proses komunikasi, karena tanpa tindak lokusi, bentuk-bentuk tindak tutur lainnya seperti ilokusi dan perlokusi tidak dapat diwujudkan secara utuh.

2. Tindak Tutur Ilokusi

Tindak tutur ilokusi mengacu pada maksud atau intensi yang ingin dicapai oleh penutur melalui suatu ujaran. Hermaji (2021:50–53) menegaskan bahwa pada tataran ini, bahasa tidak hanya berfungsi sebagai alat penyampai informasi, tetapi juga sebagai sarana untuk melakukan tindakan tertentu, seperti memberikan perintah, menyampaikan permintaan, mengajukan ajakan, atau membuat janji. Dengan kata lain, tindak tutur ilokusi menandai dimensi fungsional dari ujaran, di mana penutur secara sadar berupaya memengaruhi atau mengarahkan tindakan lawan tuturnya. Tindakan ilokusi ini menjadi inti dari komunikasi pragmatik karena menunjukkan hubungan langsung antara bentuk ujaran dan tujuan komunikatif yang ingin dicapai.

3. Tindak Tutur Perlokusi

Tindak tutur perlokusi merujuk pada dampak atau efek yang dihasilkan oleh suatu ujaran terhadap pendengar atau lawan tutur. Menurut Hermaji (2021:46), tindak ini bertujuan untuk memengaruhi perasaan, sikap, atau perilaku penerima pesan, seperti menimbulkan rasa takut, kegembiraan, atau dorongan untuk melakukan suatu tindakan. Dengan demikian, perlokusi tidak hanya menekankan pada isi ujaran itu sendiri, melainkan pada respon atau reaksi yang muncul sebagai konsekuensi dari komunikasi tersebut. Aspek ini menegaskan bahwa komunikasi bersifat interaktif dan bertujuan, di mana keberhasilan suatu ujaran diukur dari sejauh mana efek yang diinginkan dapat tercapai pada pendengar.

Berdasarkan jenis tindak tutur di atas, penelitian ini memfokuskan pada analisis tindak tutur ilokusi. Menurut Hermaji (2021:50-53), tindak tutur ilokusi terbagi menjadi lima jenis utama berdasarkan klasifikasi Searle, yaitu: Tindak tutur direktif, tindak tutur asertif, tindak tutur komisif, tindak tutur ekpresif, dan tindak tutur deklaratif.

5 b. Tindak Tutur Direktif

Menurut (Hermaji, 2021:51) tindak tutur direktif merupakan bentuk ujaran yang bertujuan mempengaruhi mitra tutur agar melakukan suatu tindakan tertentu. Ujaran jenis ini mencakup berbagai ekspresi seperti perintah, permintaan, ajakan, hingga saran. Melalui tindak tutur ini, penutur tidak sekadar menyampaikan maksud, tetapi juga memperlihatkan sikap atau kehendaknya terhadap tindakan yang diharapkan dari lawan bicara. Dengan kata lain, tindak tutur direktif merepresentasikan hubungan interaktif yang mengandung dorongan dari penutur kepada mitra tutur dalam bentuk tindakan komunikatif yang bersifat mengarahkan.

Tindak tutur direktif, menurut penjelasan Hermaji (2021), merupakan jenis tuturan yang dimaksudkan untuk mengarahkan mitra tutur agar melakukan suatu tindakan yang dikehendaki oleh penutur. Jenis tuturan ini mengandung fungsi ilokusi yang kuat karena mengharapkan adanya tanggapan berupa tindakan nyata dari lawan bicara, baik secara tersurat maupun tersirat. Bentuk-bentuknya meliputi perintah, permohonan, ajakan, larangan, serta

saran. Dalam praktik komunikasi sosial, khususnya dalam transaksi jual beli, penggunaan tindak tutur direktif tidak hanya dilihat dari aspek kebahasaannya, tetapi juga merefleksikan aspek sosial dan psikologis seperti relasi kuasa, posisi dalam percakapan, serta tujuan pragmatis dari interaksi tersebut. Berikut contoh kalimat dari bentuk-bentuk dari tindak tutur direktif.

1. Tindak Tutur Direktif (Perintah)

Menurut Hermaji (2021:46), tindak tutur direktif perintah (requirements) adalah tindak tutur yang digunakan untuk memerintah, mendikte, dan mengatur.

Contoh 1

Tuturan : “Tolong ambilkan yang warna hitam ya, saya mau lihat dulu.”
 Konteks tuturan : Tuturan tersebut merupakan perintah yang disampaikan dalam bentuk sopan, menunjukkan maksud pembeli untuk mengarahkan tindakan penjual²³

Pada contoh 1 termasuk tindak tutur direktif (perintah) karena penutur secara langsung mengarah pada mitra tutur untuk Melakukan tindakan tertentu, yaitu mengambilkan barang. Meskipun menggunakan penanda kesantunan seperti “tolong” dan “ya”, tuturan ini tetap memiliki daya ilokusi berupa perintah karena mengandung kehendak penutur agar tindakan tersebut segera dilakukan oleh penjual. Dengan demikian, kesantunan tidak menghilangkan sifat direktif, melainkan hanya memperhalus cara penyampaiannya.

Contoh 2

Tuturan : “Ambil saja yang merk ini kak, untuk garansinya untuk merk ini 2 tahun.”
 Konteks tuturan : Tuturan tersebut penjual memberikan instruksi secara eksplisit kepada pembeli untuk memilih produk tertentu yang dinilai lebih tahan lama dan disertai masa garansi yang lebih panjang. Tuturan ini mencerminkan adanya arahan tindakan yang diharapkan dari pembeli dalam konteks interaksi jual beli.

¹³ Pada contoh 2 termasuk tindak tutur direktif perintah karena penutur (penjual) secara eksplisit menginstruksikan pembeli untuk memilih produk tertentu. Penggunaan bentuk imperatif “ambil saja” menunjukkan adanya tuntutan tindakan yang diharapkan dilakukan oleh pembeli. Penambahan alasan berupa masa garansi berfungsi sebagai penguat perintah agar pembeli mengikuti arahan tersebut. Oleh karena itu, tuturan ini mencerminkan fungsi direktif yang bertujuan memengaruhi tindakan mitra tutur dalam situasi transaksi jual beli.

2. Tindak Tutur Direktif (Permintaan)

¹⁵ Menurut Hermaji (2021:51), tindak tutur direktif permintaan (requestives) adalah tindak tutur yang digunakan untuk meminta, memohon, menekan, dan mengajak.

Contoh 1

Tuturan	: "Saya <i>masukkan</i> kantong ya, kak".
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut muncul dalam situasi transaksi jual beli, ketika penjual hendak memasukkan barang yang telah dipilih atau dibeli oleh pembeli ke dalam kantong.

¹³ Pada contoh 1 termasuk tindak tutur direktif permintaan karena penutur (penjual) secara tidak langsung meminta persetujuan dari mitra tutur (pembeli) sebelum melakukan suatu tindakan, yaitu memasukkan barang ke dalam kantong. Meskipun secara struktur berupa kalimat deklaratif, tuturan ini memiliki daya ilokusi direktif karena bertujuan memengaruhi respons pembeli, yakni memberikan izin atau persetujuan. Penggunaan partikel “ya” dan sapaan “kak” berfungsi sebagai penanda kesantunan yang memperhalus permintaan, sehingga tidak terdengar memerintah.

Contoh 2

Tuturan	: "Mbak, bisa <i>tolong</i> hitungkan totalnya dulu."
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut terjadi dalam konteks transaksi jual beli ketika pembeli meminta penjual untuk menghitung total harga barang yang akan dibeli. Ujaran ini disampaikan dalam bentuk permintaan yang sopan, ditandai dengan penggunaan kata “bisa” dan “tolong”, serta sapaan “mbak” sebagai penanda kesantunan.

89

Pada contoh 2 termasuk tindak tutur direktif permintaan karena penutur (pembeli) bermaksud meminta mitra tutur (penjual) melakukan suatu tindakan, yaitu menghitung total harga barang. Meskipun disampaikan dalam bentuk kalimat tanya, tuturan ini memiliki daya ilokusi direktif karena tidak sekadar meminta informasi, melainkan mengharapkan tindakan nyata dari penjual.

3. Tindak Tutur Direktif (Ajakan)

33

Menurut Hermaji (2021:50-51), tindak tutur direktif ajakan adalah tuturan yang mengandung maksud penutur untuk mengajak lawan tutur melakukan sesuatu bersama-sama atau melakukan tindakan yang dinyatakan oleh penutur. Dalam transaksi jual beli, tindak tutur ajakan biasanya berupa ajakan penjual kepada pembeli untuk membeli atau mencoba produk yang ditawarkan.

Contoh 1

Tuturan	: “Kalau Kakak berminat, yuk sekalian ambil dua, sekarang lagi ada promo beli satu gratis satu.”
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut muncul dalam konteks transaksi jual beli, ketika penjual berusaha meningkatkan jumlah pembelian dengan memanfaatkan informasi promosi yang sedang berlangsung.

Pada contoh 1 termasuk tindak tutur direktif ajakan karena tuturan tersebut penjual tidak hanya menawarkan produk, tetapi juga mengajak pembeli untuk membeli dalam jumlah lebih dari satu dengan menonjolkan keuntungan tertentu, yaitu promo beli satu gratis satu. Tuturan ini termasuk tindak tutur direktif karena penjual berusaha mempengaruhi keputusan pembeli dengan cara membujuk secara halus melalui ajakan. Meski tidak bersifat memaksa, penjual tetap mengarahkan tindakan yang diharapkan, yaitu melakukan pembelian dengan memanfaatkan penawaran yang sedang berlangsung. Bentuk ajakan seperti ini sering digunakan dalam praktik pemasaran untuk mendorong minat beli pelanggan tanpa menciptakan tekanan langsung.

Contoh 2

Tuturan	: "Silakan, Kak, coba lihat-lihat dulu barang lainnya, siapa tahu ada yang cocok."
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut terjadi dalam konteks interaksi jual beli di toko, ketika penjual memberikan keleluasaan kepada pembeli untuk mengeksplorasi produk lain yang tersedia.

Pada contoh 1 termasuk tindak tutur direktif ajakan karena penjual bermaksud mendorong atau mengajak pembeli melakukan suatu tindakan, yaitu melihat barang lain. Tuturan "*silakan*" dan "*coba*" menunjukkan ajakan yang sopan agar pembeli melakukan kegiatan tertentu sesuai tujuan penjual.

4. Tindak Tutur Direktif (Saran)

Menurut Hermaji (202: 46-51), ⁴⁰ tindak tutur direktif saran adalah tuturan yang berfungsi memberikan anjuran atau petunjuk kepada mitra tutur agar melakukan sesuatu yang dianggap baik atau tepat oleh penutur. Dalam konteks transaksi jual beli, penjual menggunakan tindak tutur saran untuk membimbing pembeli agar memilih barang tertentu atau membeli dalam jumlah tertentu demi keuntungan atau kepuasan pembeli.

Contoh 1

Tuturan	: "Kalau boleh saya sarankan, Mbak bisa pilih yang casing ini saja, soalnya bahannya lebih kuat dan sudah banyak pelanggan yang cocok."
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut terjadi dalam konteks interaksi jual beli di toko aksesoris gawai, ketika penjual memberikan rekomendasi produk kepada pembeli. Ujaran ini disampaikan sebagai saran yang bertujuan memengaruhi pilihan pembeli tanpa unsur pemaksaan.

¹³ Pada contoh 1 merupakan tindak tutur direktif jenis saran, karena penjual memberikan usulan atau anjuran kepada pembeli mengenai produk yang sebaiknya dipilih. Meskipun tidak memaksa, saran ini bertujuan memengaruhi tindakan pembeli agar mempertimbangkan produk tertentu.

Contoh 2

Tuturan	: “Kalau ingin layar ponselnya lebih aman, saya sarankan pakai tempered glass yang kualitas premiumnya, Kak.”
Konteks tuturan	: Tuturan tersebut terjadi dalam konteks transaksi jual beli di toko aksesoris gawai, ketika penjual memberikan saran atau rekomendasi produk kepada pembeli. Ujaran ini disampaikan secara persuasif dengan tujuan membantu pembeli melindungi layar ponselnya secara lebih optimal.

Pada contoh 2 termasuk tindak tutur direktif saran karena penjual memberikan rekomendasi agar pembeli melakukan suatu tindakan tertentu demi manfaat pembeli. Tuturan tersebut tidak memaksa, tetapi memberi arahan atau anjuran melalui ungkapan “*saya sarankan*”, yang merupakan penanda khas tindak tutur saran.

Penggunaan ¹ tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli dinilai tepat karena memungkinkan terjadinya interaksi yang saling memengaruhi antarpartisipan. Melalui jenis tindak tutur ini, penjual dapat mengarahkan pembeli untuk menerima penawarannya, sementara pembeli dapat menyampaikan keinginan untuk memperoleh harga yang lebih sesuai. Dengan demikian, tindak tutur direktif memfasilitasi proses tawar-menawar yang dinamis, yang pada akhirnya mengarah pada tercapainya kesepakatan bersama yang menguntungkan kedua pihak.

c. Negosiasi

Menurut Isfianadewi (2023) ¹⁰² negosiasi dipandang sebagai bagian penting dari interaksi manusia dalam berbagai aspek kehidupan, baik dalam konteks pribadi maupun profesional. Negosiasi juga dipahami sebagai suatu proses dinamis yang melibatkan aspek-aspek seperti kemampuan beradaptasi dalam komunikasi, pentingnya bahasa tubuh atau komunikasi non-verbal, serta pengelolaan emosi dalam percakapan yang bisa saja tegang atau sarat konflik. Negosiasi tidak hanya dilihat sebagai keterampilan teknis, tetapi juga mencerminkan tingkat kecerdasan emosional dan sensitivitas sosial dari para pelakunya.

Menurut Auliad *et al.*, (2024) ²⁶ **negosiasi adalah suatu proses** dalam menyelesaikan masalah **antara dua pihak atau lebih**, di mana masalah tersebut muncul karena adanya perbedaan sudut pandang, yang kemudian disatukan dalam satu kesepakatan yang sama. Definisi ini menunjukkan bahwa negosiasi melibatkan unsur penting berupa komunikasi dua arah yang konstruktif, bertujuan tidak hanya untuk mencapai solusi praktis, tetapi juga untuk menjaga hubungan baik antar ⁹⁸ **pihak yang terlibat. Dalam** praktiknya, **keberhasilan sebuah negosiasi sangat dipengaruhi oleh kemampuan** para pihak untuk mendengarkan secara aktif, mengelola emosi, dan menyampaikan argumen secara persuasif. Oleh karena itu, negosiasi sering kali dipandang sebagai seni sekaligus strategi, yang menuntut keterampilan interpersonal dan kecerdasan emosional yang tinggi. Terutama dalam konteks organisasi atau lembaga pendidikan, negosiasi menjadi sarana yang penting untuk menyelesaikan konflik, menyatukan kepentingan, dan menciptakan keputusan yang berorientasi pada kesepakatan bersama.

Seperti yang diungkapkan oleh Nursolihah (2020), tidak terdapat aturan yang baku dalam mendefinisikan negosiasi. Artinya, makna dari negosiasi dapat mengalami pergeseran tergantung pada situasi, konteks, serta perspektif masing-masing individu atau pihak yang terlibat di dalamnya. Setiap pihak dapat memahami negosiasi berdasarkan latar belakang, kebutuhan, serta tujuan yang ingin dicapai. Oleh karena itu, negosiasi tidak selalu harus dipahami secara teknis sebagai proses formal perundingan, melainkan bisa juga dimaknai sebagai bentuk interaksi yang bersifat dinamis dan adaptif, di mana kesepakatan dan pemahaman menjadi tujuan akhirnya. Pandangan ini menekankan pentingnya fleksibilitas dalam memahami proses negosiasi, sekaligus membuka ruang bagi pendekatan yang lebih kontekstual dan situasional dalam praktiknya.

Tujuan utama dari proses negosiasi pada dasarnya adalah untuk mencapai sebuah keputusan atau kesepakatan yang adil dan saling menguntungkan. Seperti yang dikemukakan oleh Melinda (2024), negosiasi bertujuan untuk memuaskan harapan serta keinginan dari kedua

belah pihak yang terlibat dalam perundingan. Dalam konteks ini, keberhasilan suatu negosiasi tidak semata-mata diukur dari tercapainya kesepakatan, melainkan dari sejauh mana kesepakatan tersebut mampu mengakomodasi kepentingan semua pihak secara proporsional dan berimbang. Proses negosiasi yang baik ditandai oleh adanya saling pengertian, komunikasi yang terbuka, serta komitmen untuk mencari solusi yang terbaik. Oleh karena itu, negosiasi tidak hanya dipahami sebagai sarana menyelesaikan perbedaan pendapat, tetapi juga sebagai upaya strategis untuk membangun hubungan yang harmonis dan berkelanjutan antara pihak-pihak yang berkepentingan.

Negosiasi dalam transaksi jual beli tidak dapat dilepaskan dari penggunaan tindak tutur direktif sebagai salah satu strategi komunikasi utama. Dalam proses negosiasi, baik penjual maupun pembeli saling berinteraksi untuk memengaruhi tindakan satu sama lain agar tercapai kesepakatan yang saling menguntungkan. Tindak tutur direktif berperan penting karena ⁵¹ melalui tuturan ini penutur berusaha mengarahkan mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan tertentu, seperti memilih barang, mempertimbangkan harga, menghitung total pembayaran, atau menyetujui suatu penawaran. Dalam transaksi jual beli, tindak tutur direktif ⁵ tidak selalu muncul dalam bentuk perintah langsung, melainkan sering disampaikan secara halus melalui permintaan, saran, ajakan, maupun rekomendasi.

Dengan demikian, tindak tutur direktif menjadi sarana strategis dalam negosiasi jual beli karena memungkinkan terjadinya pengaruh tindakan secara komunikatif dan konstruktif. Keberhasilan negosiasi ⁷ tidak hanya bergantung pada apa yang disampaikan, tetapi juga pada bagaimana tuturan direktif tersebut diungkapkan secara tepat, sopan, dan kontekstual, sehingga mampu membangun kesepahaman dan mencapai kesepakatan bersama.

d. Kesantunan

Kesantunan merupakan salah satu prinsip dasar dalam linguistik yang memiliki peran penting dalam membangun komunikasi yang efektif dan harmonis (Diana & Manaf 2022). Dalam setiap interaksi, sikap santun tidak hanya mencerminkan penghargaan terhadap lawan bicara, tetapi juga menjadi kunci untuk menciptakan suasana yang nyaman dan saling menghargai. Ketika seseorang mampu menjaga tutur kata, intonasi, serta memperhatikan perasaan dan sudut pandang lawan bicara, maka proses komunikasi akan berjalan lebih lancar dan terhindar dari kesalahpahaman. Oleh karena itu, penerapan prinsip kesantunan dalam berbahasa sangatlah penting, baik dalam konteks formal maupun informal, karena dapat mempererat hubungan antarindividu dan meningkatkan efektivitas penyampaian pesan.

Selain kesantunan, menurut Nugroho (2021) terdapat berbagai faktor lain yang turut memengaruhi pemilihan bahasa dalam suatu interaksi. Faktor-faktor tersebut mencakup waktu terjadinya komunikasi, status atau situasi pembicaraan, perbedaan usia antarpemuter, latar belakang sosial, serta konteks tempat di mana komunikasi berlangsung. Misalnya, bahasa yang digunakan dalam situasi formal tentu berbeda dengan yang digunakan dalam suasana santai atau informal. Demikian pula, saat berbicara dengan orang yang lebih tua atau memiliki status sosial yang lebih tinggi, pemuter cenderung menggunakan bahasa yang lebih sopan dan terstruktur. Selain itu, lokasi atau tempat terjadinya komunikasi juga memengaruhi pilihan kata dan gaya bahasa yang digunakan.

Kesantunan berbahasa merupakan aspek penting yang tidak bisa diabaikan. Kesantunan tersebut tidak berdiri sendiri, melainkan selalu terjadi dalam konteks hubungan dua arah antara pemuter dan mitra tutur. Hubungan ini dapat terjadi dalam berbagai situasi sosial, seperti antara anak dan orang tua, tuan rumah dan tamu, laki-laki dan perempuan, guru dan murid, ataupun antar teman sebaya. Dalam setiap interaksi tersebut, tingkat kesantunan yang ditampilkan oleh masing-masing pihak umumnya ditentukan oleh beberapa faktor penting, antara lain usia, tingkat

pendidikan, serta kedudukan atau status sosial dalam masyarakat (Azmi & Agustina 2022)

³⁰ Kesantunan berbahasa merupakan aspek penting dalam komunikasi interpersonal karena berkaitan dengan kenyamanan dan efektivitas interaksi sosial. Penelitian Puspita *et al.*, (2023) menunjukkan bahwa penggunaan prinsip kesantunan dalam komunikasi media sosial berfungsi menjaga hubungan sosial dan mengurangi potensi konflik antar pengguna Bahasa. Penelitian tersebut menegaskan bahwa pemilihan diksi, gaya Bahasa, serta strategi penyampaian tuturan sangat menentukan keberhasilan.

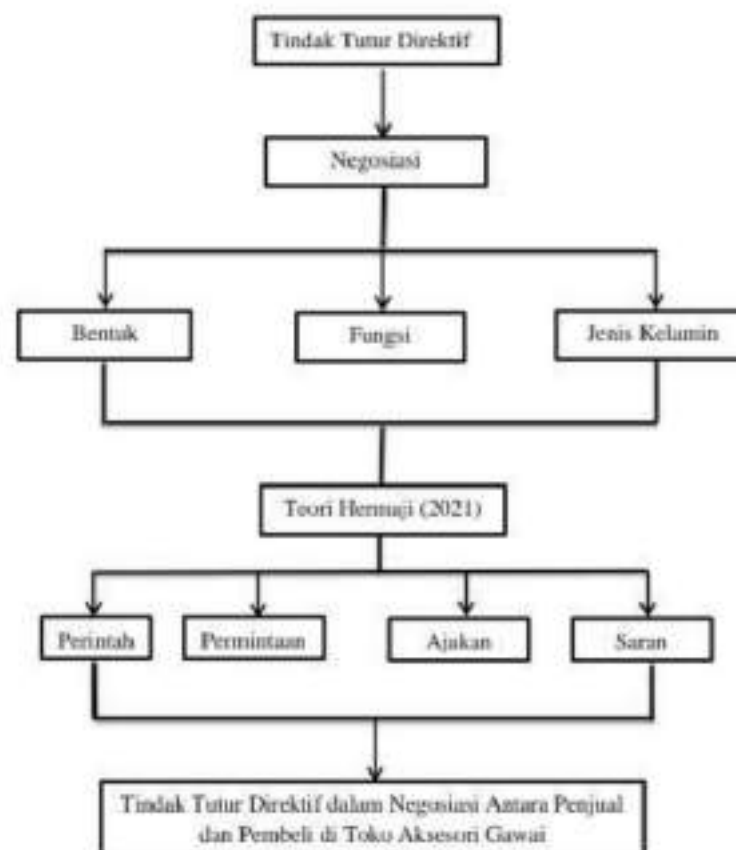
²⁸ Mengamati tindak tutur direktif dalam konteks negosiasi transaksi menjadi penting karena dapat memperlihatkan bagaimana bahasa dimanfaatkan secara strategis untuk mencapai tujuan komunikasi yang bersifat praktis, sekaligus menggambarkan dinamika sosial yang tercermin dalam interaksi. Negosiasi yang terjadi di toko aksesoris gawai, meskipun tampak sederhana, sebenarnya mengandung struktur pragmatik yang cukup kompleks, termasuk dalam pilihan leksikal, pola intonasi, dan tingkat kesantunan yang digunakan. Oleh sebab itu, penetapan batas konseptual dan operasional terhadap tindak tutur direktif serta negosiasi menjadi hal yang krusial untuk menjaga konsistensi serta ketepatan dalam menganalisis data penelitian.

e. Pengaruh Jenis Kelamin dalam Komunikasi

Kajian sosiopragmatik terbaru menunjukkan bahwa faktor jenis kelamin mempengaruhi strategi komunikasi dan pemilihan bentuk tuturan. Menurut Lailiyah *et al.*, (2023) mengenai perspektif gender dalam komunikasi menunjukkan bahwa Perempuan cenderung menggunakan strategi tutur yang lebih santun dan tidak langsung, sedangkan laki-laki lebih dominan menggunakan tuturan langsung dan tegas dalam menyampaikan maksud komunikasi. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa gender memiliki pengaruh terhadap bentuk ⁷² dan fungsi tindak tutur dalam interaksi sosial.

C. Alur Berpikir

Alur berpikir dalam penelitian ini dibuat dengan menerapkan pendekatan kualitatif dalam kerangka paradigma pragmatik, yang menempatkan bahasa tidak hanya sebagai alat komunikasi semata, melainkan juga sebagai sarana utama untuk memahami dan mengonstruksi realitas sosial. Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui bentuk, fungsi, dan jenis kelamin yang dapat mempengaruhi interaksi verbal antara penjual dan pembeli, khususnya dalam konteks transaksi jual beli di toko aksesoris gawai. Untuk memberikan gambaran yang lebih sistematis mengenai arah dan tahapan penelitian ini, berikut disajikan bagan alur berpikir penelitian:



Bagan 2.1 Alur Berpikir Penelitian Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi Antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesoris Gawai

Bagan alur berpikir ini dirancang untuk menjelaskan tahapan logis dalam menelusuri dan menganalisis ² tindak tutur direktif yang muncul dalam konteks negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Penelitian ini berfokus pada pengidentifikasian, klasifikasi, dan pemaknaan dari berbagai bentuk tuturan direktif yang muncul selama proses negosiasi. Secara rinci, berikut adalah penjelasan tiap tahap dalam bagan tersebut.

a. Tindak Tutur Direktif sebagai Titik Awal

Penelitian diawali dengan konsep dasar tindak tutur direktif sebagai fokus utama. ²⁴ Tindak tutur direktif merupakan salah satu jenis tindak tutur menurut teori pragmatik yang berfungsi untuk mempengaruhi lawan bicara agar melakukan suatu tindakan, seperti memerintah, meminta, menyarankan, atau mengajak. Dalam konteks jual beli, terutama negosiasi, bentuk-bentuk direktif menjadi penting karena mencerminkan relasi kekuasaan, strategi komunikasi, serta kepentingan dari masing-masing pihak.

b. Negosiasi sebagai Ranah Konteks

¹⁵⁹ Tindak tutur direktif dalam penelitian ini secara khusus dibatasi pada situasi negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Pemilihan konteks negosiasi didasarkan pada karakteristiknya yang khas sebagai bentuk interaksi sosial yang bersifat dialogis dan argumentatif. Dalam negosiasi, terjadi pertukaran ujaran yang tidak hanya bersifat informatif, tetapi juga persuasif, karena kedua pihak ²⁶ memiliki kepentingan yang berbeda namun saling bergantung untuk mencapai kesepakatan bersama.

Negosiasi merupakan situasi komunikasi yang menuntut strategi linguistik tertentu, di mana penutur menggunakan berbagai bentuk tindak tutur direktif seperti memohon, menyarankan, memerintah, atau bahkan menantang, dengan tujuan memengaruhi mitra tutur agar bertindak sesuai dengan harapannya. Penjual, misalnya, cenderung menggunakan tindak tutur yang bersifat membujuk untuk mempertahankan harga atau menawarkan kelebihan produk, sedangkan pembeli seringkali menggunakan strategi

tawar-menawar untuk memperoleh keuntungan maksimal, baik dari segi harga maupun kualitas produk.

Situasi ini menjadi sangat menarik untuk diteliti karena memungkinkan munculnya variasi bentuk dan strategi tindak tutur direktif yang beragam, tergantung pada relasi sosial, tujuan komunikatif, serta konteks situasional percakapan. Oleh karena itu, negosiasi dalam toko aksesoris gawai memberikan konteks empiris yang kaya untuk mengeksplorasi bagaimana tindak tutur direktif direalisasikan dalam praktik komunikasi sehari-hari, sekaligus membuka peluang untuk mengkaji aspek pragmatik seperti kesantunan, daya ilokusi, dan strategi

c. Aspek Analisis: Bentuk, Fungsi, dan Jenis Kelamin

Dari konteks negosiasi tersebut, penelitian ini kemudian mengarahkan perhatian pada tiga aspek utama:

1. Bentuk: Mengidentifikasi bagaimana bentuk kebahasaan tindak tutur direktif diwujudkan (misalnya, imperatif langsung, kalimat tanya, pernyataan dengan modalitas, dan sebagainya.)
2. Fungsi: Menganalisis fungsi sosial maupun strategis dari tuturan tersebut dalam proses negosiasi (apakah untuk mendesak, membujuk, menawar, dan lain-lain).
3. Jenis Kelamin: Aspek ini ditelaah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan dalam cara penjual dan pembeli laki-laki dan perempuan menggunakan tindak tutur direktif dalam negosiasi.

d. Teori Hermaji (2021) sebagai Landasan Klasifikasi

Penelitian menggunakan teori Hermaji (2021) untuk mengklasifikasikan tindak tutur direktif menjadi empat jenis:

1. Perintah (*command*): Tuturan yang secara eksplisit meminta pihak lain melakukan sesuatu.

2. Permintaan (*request*): Tuturan yang menyampaikan keinginan agar pihak lain melakukan tindakan, tetapi dalam bentuk yang lebih halus daripada perintah.
3. Ajakan (*invitation*): Tuturan yang bertujuan mendorong pihak lain agar ikut dalam suatu tindakan atau kesepakatan.
4. Saran (*suggestion*): Tuturan yang menyampaikan opini atau masukan sebagai bentuk pertimbangan untuk tindakan tertentu.

Klasifikasi ini menjadi pedoman dalam mengkaji setiap tuturan yang muncul, apakah termasuk dalam keempat kategori tersebut.

e. Simpulan: Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi

Dari keseluruhan tahapan analisis di atas, penelitian kemudian diarahkan untuk merumuskan bagaimana bentuk, fungsi, dan penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Analisis ini memungkinkan peneliti menarik simpulan mengenai strategi komunikasi yang digunakan, kecenderungan berdasarkan jenis kelamin, serta dinamika sosial dalam interaksi jual beli di konteks tersebut.

Alur berpikir ini menggambarkan proses deduktif yang sistematis: dimulai dari teori umum tentang tindak tutur, diterapkan dalam konteks khusus yaitu negosiasi jual beli, dianalisis berdasarkan tiga dimensi utama, dan dikuatkan dengan teori yang relevan. Dengan demikian, penelitian tidak hanya mendeskripsikan fenomena kebahasaan secara tekstual, tetapi juga menelaahnya dalam konteks sosial-interaksional yang bermakna.

METODE PENELITIAN

Pada bab ini membahas metode penelitian yang digunakan untuk ¹ tindak tutur direktif dalam proses negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Bab ini menjelaskan langkah-langkah penelitian yang ditempuh peneliti, mulai dari penentuan jenis dan pendekatan penelitian, pemilihan sumber data, teknik pengumpulan data, hingga ⁸¹ metode analisis data. Uraian metodologis ini ¹²⁹ disusun untuk memastikan bahwa proses penelitian berjalan secara sistematis dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Melalui metode yang tepat, penelitian ini diharapkan mampu menggambarkan secara jelas bagaimana tindak tutur direktif digunakan dalam praktik tawar-menawar, serta bagaimana pilihan bahasa penutur berperan dalam membangun, mengarahkan, dan memengaruhi jalannya interaksi negosiasi.

86

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan pragmatik, menurut Hermaji (2021), teori pragmatik merupakan kajian yang meneliti bagaimana konteks berperan dalam membentuk makna sebuah tuturan dalam komunikasi. Fokus utama pragmatik terletak pada hubungan antara penutur dan mitra tutur, termasuk dalam konteks sosial dan tujuan komunikasi yang menyertainya. Oleh karena itu, pemahaman terhadap makna tuturan tidak hanya didasarkan pada struktur sintaksisnya semata, melainkan juga pada fungsi dan maksud yang terkandung di dalamnya sesuai dengan situasi komunikasi yang terjadi. ¹³⁸

¹ Pendekatan pragmatik sangat tepat digunakan dalam penelitian mengenai tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Hal ini disebabkan oleh sifat tindak tutur direktif yang sangat kontekstual, bergantung pada hubungan sosial antar pembicara serta tujuan yang ingin dicapai dalam proses interaksi. Dalam negosiasi, setiap tuturan membawa maksud

tertentu, seperti memberikan perintah, mengajak, atau meminta sesuatu, dan semuanya sangat dipengaruhi oleh situasi percakapan.

Melalui pendekatan pragmatik, peneliti dapat mengamati secara mendalam fungsi-fungsi tuturan yang muncul dalam negosiasi tersebut. Selain itu, pendekatan ini juga memungkinkan pengungkapan makna yang tersembunyi atau tidak tersampaikan secara langsung dalam komunikasi. Misalnya, sebuah kalimat yang secara bentuk tampak seperti pertanyaan bisa saja berfungsi sebagai permintaan atau instruksi tergantung konteks dan relasi antar pembicara. Dengan memahami bagaimana tindak tutur direktif digunakan secara efektif dan sopan dalam negosiasi, baik penjual maupun pembeli dapat meningkatkan kualitas komunikasi mereka, sehingga proses tawar-menawar berjalan lebih lancar dan tujuan transaksi lebih mudah dicapai.

2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menurut Sugiyono (2023) ada 2 jenis penelitian yaitu, kualitatif dan kuantitatif. Penelitian kuantitatif menurut Sugiyono (2023) berfokus pada data berbentuk angka atau data yang dapat dikonversi menjadi angka melalui teknik skoring. Tujuan utamanya adalah untuk menguji hipotesis dengan bantuan metode statistik, sehingga hasilnya dapat digeneralisasi ke populasi yang lebih luas. Penelitian kuantitatif cenderung menitikberatkan pada pengukuran dan analisis numerik. Sedangkan penelitian kualitatif, sebagaimana dijelaskan oleh Sugiyono (2023), merupakan jenis penelitian yang dilakukan dalam kondisi alamiah dengan peneliti berperan sebagai instrumen kunci. Jenis penelitian ini bersifat deskriptif dan lebih menekankan pada makna serta proses daripada penggunaan angka atau statistik. Data yang digunakan biasanya berupa kata-kata, gambar, atau narasi yang dianalisis secara mendalam untuk memahami suatu fenomena secara menyeluruh dalam konteks tertentu.

Jenis penelitian kualitatif dianggap paling sesuai dalam penelitian tentang tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai, jenis penelitian kualitatif dianggap paling sesuai. Hal ini karena fokus utama dari penelitian ini adalah untuk memahami bentuk, fungsi, dan jenis kelamin yang mempengaruhi tindak tutur direktif dalam interaksi sosial yang

terjadi selama proses negosiasi. Tuturan tersebut tidak dapat diukur secara kuantitatif, melainkan dianalisis secara mendalam melalui percakapan ¹³⁶ dan makna yang terkandung di dalamnya.

Penelitian ini menuntut adanya pengamatan langsung terhadap komunikasi antara penjual dan pembeli, serta interpretasi terhadap maksud yang tersirat dalam ujaran mereka. Oleh karena itu, data yang dikumpulkan berupa percakapan ¹⁰⁸ dan interaksi verbal yang memerlukan analisis deskriptif dan interpretatif. Tujuan utama dari penelitian ini bukanlah untuk menguji hipotesis atau menghasilkan data yang dapat digeneralisasi secara statistik, melainkan untuk memperoleh pemahaman yang mendalam dan holistik mengenai strategi komunikasi yang digunakan dalam praktik negosiasi. Dengan pendekatan kualitatif, peneliti dapat menangkap dinamika dan kompleksitas tindak tutur direktif secara lebih kaya, serta memahami bagaimana konteks sosial dan relasi antar pembicara memengaruhi penggunaan bahasa dalam proses tawar-menawar.

78

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Toko Aksesoris Gawai Indoperdana yang berlokasi di pusat perdagangan elektronik di Jl. WR Supratman No. 14 POCANAN Kota Kediri, Jawa Timur. Toko tersebut ¹¹² dikenal sebagai salah satu tempat yang ramai dikunjungi oleh pelanggan dari berbagai usia dan latar belakang, mulai dari pelajar hingga pengguna profesional, sesuai dengan data pemilik toko, di toko tersebut bisa mencapai 100 orang lebih pengunjung dalam sehari data tersebut diperoleh dari pemilik toko. Tingginya intensitas interaksi jual beli yang terjadi setiap hari di toko ini menjadikannya sebagai lokasi yang strategis untuk mengamati berbagai bentuk tuturan, terutama ¹ tindak tutur direktif dalam proses tawar-menawar antara penjual dan pembeli.

Pemilihan toko ini sebagai lokasi penelitian berkaitan dengan pola komunikasi yang berlangsung di dalamnya. Penjual sering memanfaatkan berbagai bentuk bahasa persuasif seperti memberi arahan, menyarankan, meminta, atau mengajak agar pembeli mengambil keputusan tertentu. Proses komunikasi yang terjadi secara langsung dan tanpa skrip memungkinkan peneliti

memperoleh data yang alami tentang penggunaan tindak tutur direktif dalam praktik jual beli aksesoris gawai. Ditambah lagi, keberagaman konsumen yang datang memberikan variasi konteks yang memperkaya hasil penelitian.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan selama empat bulan, terhitung sejak bulan September 2025 hingga Mei 2026. Tahapan awal pelaksanaan penelitian dirangkum secara rinci dalam tabel berikut:

Tabel 3.1 Kegiatan dan Waktu Penelitian

No	Nama Kegiatan	Tahun 2025				Tahun 2026				
		Sept	Okt	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei
1	Penyusunan Judul	√								
2	Pengajuan Judul		√							
3	Penyusunan Skripsi			√						
4	Pengajuan Skripsi			√						
5	104 si Skripsi				√					
6	Pengumpulan Data & Analisis Data					√				
7	Penyusunan Skripsi Bab IV & V						√	√		
8	Penyusunan Jurnal Hasil Penelitian								√	
9	Ujian Lisan									√

C. Data dan Sumber Data

Data yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan tuturan-tuturan langsung yang muncul dalam interaksi negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Tuturan-tuturan tersebut berupa percakapan atau dialog yang memuat tindak tutur direktif, seperti perintah, permintaan, larangan, saran, maupun pertanyaan yang diutarakan oleh kedua pihak selama proses tawar-menawar berlangsung. data penelitian mencakup rekaman percakapan negosiasi antara penjual dan pembeli yang kemudian ditranskripsikan ke dalam bentuk tulisan. Transkrip tersebut menjadi sumber utama untuk mengidentifikasi tuturan-tuturan yang mengandung tindak tutur direktif, seperti menyuruh, memerintah, menyarankan, menanyakan, atau melarang. Selain itu, peneliti juga mencatat konteks dan situasi saat negosiasi berlangsung guna memahami lebih dalam makna dan tujuan tuturan yang digunakan.

Sumber data dalam penelitian ini diperoleh secara langsung melalui interaksi antara penjual dan pembeli di lokasi penelitian, yaitu di toko aksesoris

gawai. Sumber data tersebut dapat berupa rekaman percakapan, catatan hasil observasi, maupun transkrip negosiasi yang terjadi secara nyata di lapangan.

Menurut Sugiyono (2023), sumber data sangat penting karena data ini dikumpulkan langsung dari subjek atau objek yang diteliti, sehingga lebih menjamin keaslian dan keterkaitan data dengan fenomena yang sedang dikaji. Dalam penelitian mengenai tindak tutur direktif, sumber data berupa tuturan langsung dari penjual dan pembeli menjadi sangat relevan, mengingat fokus penelitian ini adalah pada penggunaan bahasa dalam konteks komunikasi negosiasi yang terjadi secara alami.

D. Prosedur Pengumpulan Data

Dalam proses pengumpulan data, terdapat berbagai teknik yang dapat digunakan untuk memperoleh informasi. Berikut ini merupakan bagan alur yang menggambarkan tahapan-tahapan dalam prosedur pengumpulan data tersebut.



Bagan Alir 3.2 Prosedur pengumpulan data.

Tahap awal penelitian diawali dengan observasi, pada tahap ini, peneliti mengamati secara langsung proses negosiasi yang berlangsung antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Observasi dilakukan untuk memahami

situasi tutur secara menyeluruh, termasuk konteks interaksi, suasana komunikasi, serta cara masing-masing pihak menyampaikan maksud tuturnya. Melalui pengamatan ini, peneliti memperoleh gambaran awal mengenai bentuk-bentuk tindak tutur direktif yang muncul dalam proses negosiasi.

Tahap selanjutnya adalah merekam proses negosiasi. Perekaman dilakukan dengan menggunakan alat bantu berupa perekam audio atau video agar percakapan yang terjadi dapat terdokumentasi secara utuh. Langkah ini bertujuan untuk menjaga keakuratan data, sehingga setiap tuturan, respons, dan intonasi yang muncul dalam proses negosiasi dapat direkam dengan baik dan tidak bergantung pada ingatan peneliti semata.

Setelah data rekaman terkumpul, peneliti melanjutkan ke tahap transkripsi percakapan. Pada tahap ini, seluruh percakapan yang terekam dituliskan kembali dalam bentuk teks secara cermat dan teliti. Proses transkripsi ini penting untuk mengubah data lisan menjadi data tertulis agar memudahkan peneliti dalam melakukan penelaahan dan analisis bahasa secara lebih mendalam.

Tahap berikutnya adalah klasifikasi data, data percakapan yang telah ditranskripsikan kemudian dikelompokkan berdasarkan jenis-jenis tindak tutur direktif. Pengelompokan ini dilakukan dengan merujuk pada teori pragmatik yang relevan, khususnya konsep tindak tutur direktif. Melalui tahap ini, peneliti dapat mengidentifikasi fungsi dan maksud dari setiap tuturan yang digunakan dalam proses negosiasi.

Tahap akhir dalam prosedur pengumpulan data adalah tabulasi data. Pada tahap ini, data yang telah diklasifikasikan disusun ke dalam bentuk tabel agar tersaji secara rapi dan sistematis. Tabulasi data memudahkan peneliti dalam melihat pola kemunculan data serta menjadi dasar untuk tahap analisis dan pembahasan selanjutnya.

Dengan demikian, bagan alir tersebut menggambarkan bahwa proses pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan secara bertahap, terstruktur, dan saling berkesinambungan guna memperoleh data yang relevan dengan tujuan penelitian.

66

Dalam penelitian kualitatif deskriptif, instrumen utama penelitian adalah peneliti itu sendiri (*human instrument*). Hal ini sejalan dengan pandangan Sugiyono (2023) yang menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif, peneliti berperan sebagai instrumen kunci yang berfungsi menetapkan fokus penelitian, memilih sumber data, mengumpulkan data, menilai kualitas data, menganalisis data, menafsirkan data, serta membuat simpulan atas temuan yang diperoleh. Dengan demikian, keberhasilan proses penelitian sangat bergantung pada kemampuan dan kepekaan peneliti dalam memahami, mengamati, serta menginterpretasikan fenomena yang diteliti secara mendalam dan kontekstual.

82

Dalam penelitian ini, peneliti berperan aktif dalam seluruh tahapan penelitian, mulai dari mengumpulkan data melalui observasi langsung di lapangan, mengamati proses negosiasi yang berlangsung antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai, merekam percakapan yang terjadi secara alami, mentranskripsikan hasil rekaman ke dalam bentuk teks tertulis, mengklasifikasikan tuturan-tuturan yang mengandung tindak tutur direktif berdasarkan kategori yang telah ditetapkan, hingga menganalisis data secara interpretatif sesuai dengan teori pragmatik yang digunakan. Peran peneliti sebagai instrumen utama ini menuntut adanya kepekaan linguistik, kecermatan dalam pengamatan, serta pemahaman mendalam terhadap konteks situasional yang melingkupi setiap interaksi yang terjadi.

11

Selain peneliti sebagai instrumen utama, penelitian ini juga didukung oleh sejumlah instrumen pendukung yang berfungsi membantu proses pengumpulan dan pencatatan data secara lebih sistematis dan akurat. Instrumen pendukung tersebut meliputi alat perekam suara dan/atau video, yang digunakan untuk mendokumentasikan percakapan negosiasi secara utuh dan autentik sehingga tidak ada bagian tuturan yang terlewat lembar klasifikasi data, yang digunakan sebagai panduan dalam mengelompokkan tuturan-tuturan direktif berdasarkan kategori perintah, permintaan, ajakan, dan saran sesuai teori Hermaji (2021) serta dokumentasi penelitian, berupa catatan lapangan dan transkrip percakapan yang menjadi dasar analisis data. Penggunaan instrumen pendukung ini bertujuan untuk memperkuat validitas data dan memudahkan peneliti dalam melaksanakan proses analisis secara terstruktur.

Penjabaran instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini disajikan secara sistematis dalam tabel berikut, yang memuat fokus penelitian, indikator, teknik pengumpulan data, dan instrumen yang digunakan.

Tabel 3.1 Instrumen Penelitian Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi

No.	Fokus Penelitian	Indikator	Teknik Pengumpulan Data	Instrumen yang Digunakan
1.	Bentuk tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli	a. Tuturan yang mengandung unsur perintah b. Tuturan yang mengandung unsur permintaan c. Tuturan yang mengandung unsur ajakan d. Tuturan yang mengandung unsur saran	Observasi, rekam, transkrip	a. Peneliti sebagai instrumen utama b. Alat perekam suara/video c. Lembar klasifikasi data
2.	Fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli	a. Fungsi memerintah, mendikte, mengatur b. Fungsi meminta, memohon, menekan c. Fungsi mendorong, menyampaikan, mengajak d. Fungsi merekomendasikan, menganjurkan, menasihati	Observasi, rekam, transkrip, klasifikasi	a. Peneliti sebagai instrumen utama b. Alat perekam suara/video c. Lembar klasifikasi data d. Dokumentasi penelitian
3.	Pengaruh jenis kelamin terhadap penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi	a. Perbedaan penggunaan tindak tutur direktif oleh penutur laki-laki b. Perbedaan penggunaan tindak tutur direktif oleh penutur perempuan c. Kecenderungan pemilihan bentuk direktif	Observasi, rekam, transkrip, pencatatan identitas penutur	a. Peneliti sebagai instrumen utama b. Alat perekam suara/video c. Lembar klasifikasi data d. Dokumentasi penelitian

No.	Fokus Penelitian	Indikator	Teknik Pengumpulan Data	Instrumen yang Digunakan
		berdasarkan jenis kelamin		

Berdasarkan tabel instrumen penelitian di atas, dapat dipahami bahwa keseluruhan proses pengumpulan data bertumpu pada peran aktif peneliti sebagai *human instrument* yang didukung oleh perangkat teknis dan lembar kerja yang terstruktur. Penggunaan instrumen yang komprehensif ini diharapkan mampu menghasilkan data yang valid, reliabel, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, sesuai dengan tuntutan penelitian kualitatif deskriptif dalam bidang pragmatik bahasa.

Tabel 3.2 Tabulasi Data Jenis Tindak Tutur Direktif

No.	Tindak Tutur Direktif	Kategori	Jumlah Data
1.	Bentuk	a. Perintah	
		b. Permintaan	
		c. Ajakan	
		d. Saran	
2.	Fungsi	a. Fungsi Perintah	
		b. Fungsi Permintaan	
		c. Fungsi Ajakan	
		d. Fungsi Saran	
3.	Jenis Kelamin	a. Laki Laki	
		b. Perempuan	

E. Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2023), teknik analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif, dengan tahapan utama sebagai berikut.

a. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui kegiatan observasi dan dokumentasi yang dilaksanakan secara menyeluruh dan terstruktur. Peneliti mencatat secara detail segala sesuatu yang diamati dan didengar di lokasi penelitian guna memperoleh informasi yang beragam, mendalam, dan mencerminkan realitas di lapangan.

b. Reduksi Data ¹⁴⁵

Setelah data berhasil dikumpulkan, langkah selanjutnya adalah merangkum, memilah, dan memusatkan perhatian pada informasi-informasi yang relevan dengan fokus penelitian. Tahap ini mencakup proses penyederhanaan, pengorganisasian, serta pengkategorian data agar memudahkan dalam proses analisis dan penyajian hasil penelitian secara sistematis.

c. Penyajian Data ³²

Data yang telah melalui proses reduksi kemudian disajikan dalam bentuk narasi, tabel, bagan, atau alur guna mempermudah pemahaman serta mendukung proses analisis lebih lanjut.

d. Penarikan Kesimpulan ⁵⁰

Kesimpulan dalam penelitian ini diperoleh dari hasil analisis terhadap data yang telah disusun dan disajikan sebelumnya dalam berbagai bentuk, seperti narasi, tabel, maupun bagan. Proses penarikan kesimpulan dilakukan secara sistematis dengan mempertimbangkan keterkaitan antara temuan di lapangan dan teori yang mendasarinya. Namun demikian, kesimpulan yang dihasilkan bersifat sementara atau tentatif, artinya masih dapat berubah atau disempurnakan seiring ditemukannya bukti-bukti tambahan yang lebih kuat dan relevan.

F. Uji Keabsahan Data

Menurut Sugiyono (2023), ⁴⁷ uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif bertujuan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan benar-benar valid, dapat dipercaya, dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Seperti yang disampaikan oleh Sugiyono (2023), terdapat tiga jenis triangulasi data yang umum digunakan dalam penelitian untuk menguji kredibilitas temuan. ⁶⁴ Pertama, triangulasi sumber data, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan dari berbagai sumber tetapi dengan metode yang sama, dengan tujuan untuk membandingkan dan mengecek kesesuaian informasi dari sumber-sumber yang berbeda. Kedua, triangulasi teknik pengumpulan data, yakni penggunaan beberapa metode yang berbeda

seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap satu sumber data yang sama guna menguji keabsahan data yang diperoleh. Ketiga, triangulasi waktu, yaitu pengumpulan data yang dilakukan dalam waktu atau situasi yang berbeda, sehingga dapat diketahui konsistensi data dari waktu ke waktu dan meningkatkan keandalan informasi yang diperoleh. Dalam penelitian ini menggunakan triangulasi teknik dalam pengumpulan data merupakan upaya untuk menguji keabsahan dan meningkatkan kredibilitas data dengan cara menggunakan beberapa teknik yang berbeda, namun tetap diarahkan pada sumber data yang sama. Dalam praktiknya, peneliti dapat menggabungkan metode seperti observasi dan dokumentasi, yang dilakukan secara bersamaan atau secara bergiliran. Tujuan dari triangulasi teknik ini adalah untuk memastikan bahwa data yang diperoleh benar-benar konsisten, sehingga dapat memperkuat validitas temuan penelitian. Tujuannya adalah untuk memastikan konsistensi, keakuratan, dan kebenaran data yang diperoleh. Dengan menerapkan triangulasi, peneliti dapat menghindari bias atau kekeliruan interpretasi karena informasi yang dikumpulkan telah melalui proses verifikasi dari berbagai sudut pandang. Selain itu, triangulasi juga memperkuat validitas hasil penelitian karena data yang digunakan telah terkonfirmasi dari lebih dari satu cara atau sumber.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini menyajikan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai. Data yang diperoleh dianalisis dan diklasifikasikan ke dalam jenis-jenis tindak tutur direktif, seperti permintaan, saran, ajakan, dan perintah. Selanjutnya, temuan tersebut dibahas dengan pendekatan pragmatik untuk mengungkap fungsi dan peran tuturan dalam proses tawar-menawar. Melalui pembahasan ini, ditunjukkan bagaimana penggunaan bahasa memengaruhi jalannya interaksi dan keberhasilan negosiasi.

A. Deskripsi Data

Penelitian yang telah dilakukan di Toko Aksesoris Gawai berhasil memperoleh sebanyak 127 data tuturan yang berasal dari interaksi negosiasi antara penjual dan pembeli. Jumlah data tersebut menunjukkan bahwa proses tawar-menawar dalam transaksi jual beli merupakan peristiwa komunikasi yang kaya akan penggunaan tindak tutur, khususnya tindak tutur direktif sebagai sarana untuk memengaruhi tindakan, keputusan, maupun respons mitra tutur. Berdasarkan hasil analisis, ditemukan bahwa tuturan yang muncul tidak hanya berupa bentuk direktif secara langsung, tetapi juga direalisasikan melalui strategi tidak langsung yang mencerminkan upaya penutur untuk mencapai tujuan komunikatif sekaligus menjaga kesantunan berbahasa.

Keberagaman data yang diperoleh memberikan gambaran bahwa negosiasi jual beli tidak sekadar berfungsi sebagai aktivitas ekonomi, melainkan juga sebagai proses interaksi sosial yang melibatkan berbagai strategi kebahasaan. Oleh karena itu, 127 data yang terkumpul dalam penelitian ini dinilai memadai untuk mengungkap bentuk, fungsi, dan kecenderungan penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli secara lebih komprehensif, sehingga hasil penelitian dapat memberikan kontribusi yang relevan bagi

pengembangan kajian pragmatik, khususnya dalam bidang tindak tutur direktif pada ranah perdagangan.

55

Tabel 4.1 Tabulasi Data Hasil Penelitian Bentuk Tindak Tutur Direktif

No.	Bentuk Tindak Tutur Direktif	Jumlah Tuturan
1.	Perintah	15
2.	Permintaan	15
3.	Ajakan	15
4.	Saran	15
	Jumlah	60

Tabel 4.2 Tabulasi Data Hasil Penelitian Bentuk Tindak Tutur Direktif

No.	⁵ Fungsi Tindak Tutur Direktif	Jumlah Tuturan
1.	Meminta	11
2.	Memohon	3
3.	Mengajak	3
4.	Menyarankan	3
5.	Memerintah	5
6.	Menekan	2
	Jumlah	27

Tabel 4.3 Tabulasi Data Hasil Penelitian Bentuk Tindak Tutur Direktif

No.	Jenis Kelamin Penutur	Jumlah Tutaran
100 1.	Laki-laki	20
2.	Perempuan	20
	Jumlah	40

B. Hasil Temuan Penelitian

a. Bentuk Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesoris Gawai.

Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan terhadap 15 transaksi negosiasi di Toko Indo Perdana, ditemukan empat bentuk tindak tutur direktif yang digunakan oleh penjual maupun pembeli dalam proses negosiasi. Keempat bentuk tersebut meliputi perintah, permintaan, ajakan, dan saran. Setiap bentuk tindak tutur direktif memiliki ciri kebahasaan, indikator, dan fungsi komunikatif yang berbeda-beda sesuai dengan konteks situasional yang melingkupinya. Berikut ini dipaparkan analisis data secara rinci untuk masing-masing bentuk tindak tutur direktif tersebut.

a). Bentuk Perintah (*Requirements*)

Tindak tutur direktif perintah merupakan salah satu bentuk tuturan yang paling eksplisit dalam menyampaikan kehendak penutur kepada mitra tutur. Menurut Hermaji (2021:46), tindak tutur direktif perintah adalah tuturan yang digunakan untuk memerintah, mendikte, dan mengatur tindakan mitra tutur. Dalam konteks negosiasi di toko aksesoris gawai, bentuk perintah muncul dari kedua belah pihak, baik dari penjual maupun pembeli, dengan intensi yang beragam sesuai posisi masing-masing dalam transaksi. Berikut ini dipaparkan data-data yang termasuk dalam kategori tindak tutur direktif perintah.

Data 001

"**Tolong ambikan** *screenguard* Samsung A54 dong."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh seorang pembeli perempuan kepada penjual laki-laki di awal transaksi 1. Pembeli langsung menyebutkan produk yang diinginkan kepada penjual. Suasana toko sedang tidak terlalu ramai sehingga penjual dapat langsung merespons permintaan tersebut.

Pada data 001 termasuk tindak tutur direktif perintah. Hal ini ditandai oleh penggunaan kata "*tolong ambikan*" yang secara langsung menghendaki penjual untuk melakukan tindakan fisik, yaitu mengambil produk *screenguard* Samsung A54. Tuturan ini bersifat perintah karena pembeli secara eksplisit menginginkan penjual segera mengambil barang yang dimaksud. Kata "*dong*" di bagian akhir tuturan berfungsi sebagai kata penegas untuk memperkuat kehendak penutur agar mitra tutur segera bertindak. Lalu kata "*tolong*" merupakan salah satu realisasi tindak tutur perintah yang umum digunakan dalam bahasa Indonesia untuk memperhalus perintah tanpa menghilangkan kekuatan direktifnya.

Data 002

"HP-nya **boleh saya lihat** dulu."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1. Setelah negosiasi harga selesai dan pembeli setuju memasang *screenguard*, penjual memerlukan ponsel pembeli untuk proses pemasangan. Tuturan disampaikan dengan nada santai dan sopan.

Pada data 002 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disamarkan dalam bentuk permohonan izin. Penggunaan kata "*boleh saya*" secara gramatikal tampak seperti pertanyaan yang meminta persetujuan, namun dalam konteks situasional ini fungsinya adalah memerintah atau meminta pembeli menyerahkan ponselnya. Penjual yang akan melakukan pemasangan *screenguard* memerlukan ponsel tersebut untuk memulai

pekerjaannya, sehingga tuturan ini bersifat direktif yang memerintahkan pembeli agar memberikan ponsel. Indikator kebahasaan berupa kata "*boleh saya lihat*" menunjukkan tindakan yang ditujukan kepada mitra tutur agar menyerahkan ponsel.

Data 003

"Tolong dibersihkan sekalian ya kak, silikonnya."

"Baik kak, saya bersihkan dulu."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual laki-laki dalam transaksi 1. Setelah menyerahkan ponsel untuk dipasangkan screenguard, pembeli meminta agar layar ponselnya sekaligus dibersihkan. Tuturan disampaikan secara langsung dengan nada yang akrab.

22

Pada data 003 termasuk tindak tutur direktif perintah. Hal ini ditunjukkan oleh penggunaan konstruksi imperatif "*tolong dibersihkan*" yang menghendaki penjual melakukan tindakan tambahan, yaitu membersihkan layar ponsel sebelum *screenguard* dipasang. Kata "*tolong*" berfungsi sebagai penanda kesantunan yang memperhalus perintah, sedangkan kata "*sekalian*" mengindikasikan bahwa pembersihan dilakukan sekaligus dalam satu waktu bersamaan dengan pemasangan screenguard. Meskipun tuturan ini terdengar santai dan ramah, intensi direktifnya tetap bersifat perintah karena pembeli menghendaki penjual mengambil tindakan nyata.

Data 004

"Ini kak, silikonnya"

"Boleh saya coba pasang dulu ke HP?"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual perempuan dalam transaksi 2. Pembeli yang tertarik dengan casing iPhone 15 yang ditawarkan ingin memastikan kecocokan produk sebelum membelinya. Tuturan disampaikan dengan sikap bertanya namun sesungguhnya bersifat direktif.

Pada data 004 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan dalam bentuk pertanyaan izin *"boleh saya coba pasang"* secara permukaan merupakan pertanyaan permohonan izin kepada penjual, namun dalam konteks negosiasi ini fungsi ilokusinya adalah memerintah atau meminta penjual mengizinkan pembeli mencoba produk tersebut. Penutur menggunakan strategi tidak langsung dengan membungkus perintah dalam bentuk pertanyaan yang sopan guna menjaga kesantunan interaksi. Konstruksi interogatif *"boleh"* merupakan strategi linguistik yang umum digunakan untuk menyampaikan perintah secara halus dalam budaya berbahasa Indonesia.

Data 005

"Sini saya bantu pasangkan biar sekalian dicek cocok atau nggaknya."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 2. Ketika pembeli meminta mencoba memasang casing ke HP-nya, penjual menawarkan bantuan pemasangan sekaligus pengecekan kecocokan produk. Tuturan disampaikan dengan ramah dan proaktif.

Pada data 005 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan melalui tawaran bantuan. Kata *"sini"* dalam tuturan ini berfungsi sebagai perintah kepada pembeli agar mendekat atau menyerahkan ponselnya kepada penjual. Secara implisit memerintahkan pembeli untuk menyerahkan ponsel agar penjual dapat membantu pemasangan. Meskipun disampaikan dalam nada menawarkan bantuan, intensi direktif perintah tetap hadir karena penjual menghendaki pembeli melakukan tindakan tertentu, yaitu menyerahkan atau mendekatkan ponsel. Konjungsi *"biar"* menunjukkan tujuan dari tindakan yang diperintahkan.

Data 006

"Boleh saya lihat HP-nya dulu? Biar saya cek ukuran layarnya dan stok hydrogell yang cocok."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli perempuan dalam transaksi 7. Pembeli datang untuk mengganti hydrogell HP iPhone 13 yang sudah mulai mengelupas. Penjual memerlukan ponsel pembeli untuk mengecek ukuran layar sebelum mencari produk yang sesuai.

Data 006 termasuk ¹³ **tindak tutur direktif perintah yang disampaikan secara tidak langsung** melalui bentuk pertanyaan izin. Tuturan "*boleh saya lihat*" digunakan penjual untuk meminta pembeli menyerahkan ponselnya agar dapat diperiksa. Meskipun berbentuk pertanyaan, ²³ **tuturan ini tetap mengarahkan tindakan mitra tutur sehingga termasuk tindak tutur direktif perintah.**

Data 007

"Nanti kabel barunya **jangan lupa** disimpan box atau notanya ya, biar kalau ada apa-apa lebih gampang klaim lagi."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual kepada pembeli dalam transaksi 8 setelah pembeli berhasil klaim garansi dan menerima kabel pengganti. Penjual memberikan instruksi penting kepada pembeli sebelum transaksi berakhir agar pembeli dapat melakukan klaim garansi di masa mendatang jika diperlukan.

Data 007 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan dalam bentuk nasihat setelah transaksi. Tuturan "*jangan lupa disimpan*" secara langsung mengarahkan pembeli untuk menyimpan kotak dan nota pembelian sebagai bukti garansi, sedangkan klausa "*biar kalau ada apa-apa lebih gampang klaim lagi*" berfungsi memberikan alasan yang memperkuat tujuan tuturan tersebut.

Data 008

"**Boleh saya coba dulu, Mas?**"

"Boleh kak, silakan dicoba dulu hesdphone nya"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 9. Pembeli yang sedang

mempertimbangkan membeli headphone Bluetooth meminta izin kepada penjual untuk mencoba langsung produk tersebut sebelum membeli. Tuturan disampaikan dengan nada bertanya namun berintensitas direktif.

Pada data 008 termasuk tindak tutur direktif perintah yang direalisasikan melalui bentuk pertanyaan izin. Tuturan "*boleh saya coba dulu*" digunakan pembeli sebagai cara yang lebih santun untuk menyampaikan keinginannya mencoba headphone sebelum melakukan pembelian. Meskipun berbentuk pertanyaan, tuturan ini mengandung maksud agar penjual memberikan izin serta memfasilitasi kegiatan mencoba produk. Penggunaan kata "*dulu*" menunjukkan bahwa aktivitas mencoba dipandang sebagai langkah awal yang perlu dilakukan sebelum menentukan keputusan pembelian. Selain itu, sapaan "*Mas*" berfungsi menjaga kesantunan dan menciptakan hubungan yang akrab antara pembeli dan penjual.

Data 009

"Mau sekalian saya tesin unit barunya dulu?"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 9 setelah pembeli memutuskan untuk membeli headphone. Penjual menawarkan untuk menguji unit baru sebelum diserahkan kepada pembeli guna memastikan produk dalam kondisi normal.

Data 009 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan melalui bentuk tawaran layanan kepada pembeli. Tuturan "*mau sekalian saya tes dulu*" tidak hanya berfungsi sebagai pertanyaan, tetapi juga mengandung maksud untuk mengarahkan pembeli agar menyetujui proses pengujian produk sebelum diserahkan. Penggunaan kata "*sekalian*" menunjukkan bahwa kegiatan pengujian merupakan bagian dari prosedur pelayanan yang biasa dilakukan, sedangkan kata "*dulu*" menandakan bahwa proses tersebut perlu dilakukan sebelum tahap berikutnya. Meskipun disampaikan secara santun dalam bentuk tawaran, tuturan ini tetap bertujuan memengaruhi tindakan pembeli agar menerima pengujian produk.

Data 010

"Saya ambil yang 64 gb aja kak."

"**Mau sekalian** dicek dulu di laptop biar yakin?"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki (seorang bapak paruh baya) dalam transaksi 10. Setelah pembeli setuju membeli flashdisk SanDisk 64GB, penjual menawarkan pengecekan di laptop untuk memastikan produk berfungsi dengan baik.

74

Data 010 termasuk **tindak tutur direktif** perintah **yang disampaikan secara** halus melalui bentuk tawaran layanan. Tuturan "*mau sekalian dicek, biar yakin*" menunjukkan upaya penjual untuk mengarahkan pembeli agar menyetujui pengecekan produk sebelum transaksi selesai. Kata "*dicek*" mengisyaratkan bahwa proses pemeriksaan akan dilakukan oleh penjual, sedangkan ujaran "*biar yakin*" digunakan untuk menjelaskan manfaat dari tindakan tersebut bagi pembeli. Meskipun disampaikan dalam bentuk tawaran yang ramah, tuturan ini tetap bertujuan memengaruhi pembeli agar mengizinkan produk diperiksa terlebih dahulu. Tindakan tersebut juga mencerminkan bentuk pelayanan penjual untuk memastikan kondisi produk sesuai dan mengurangi kemungkinan munculnya keluhan setelah pembelian.

Data 011

"Nih mas. **Tolong hati-hati ya**, soalnya baru ganti hydrogell juga."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 11. Pembeli menyerahkan ponsel Samsung Galaxy S22 Ultra-nya agar dibantu memasang casing. Sambil menyerahkan, pembeli menyampaikan instruksi penting kepada penjual.

151

Data 011 termasuk **tindak tutur direktif** perintah karena tuturan **tersebut** bertujuan mengarahkan tindakan penjual. Kata "*nih*" digunakan pembeli saat menyerahkan ponsel, yang secara tidak langsung mengisyaratkan agar penjual menerima dan menangani barang tersebut.

Selain itu, ungkapan *"tolong hati-hati"* menunjukkan permintaan yang mengandung unsur perintah agar penjual lebih berhati-hati ketika memegang atau memeriksa ponsel. Alasan yang disampaikan melalui klausa *"soalnya baru ganti hydrogell juga"* semakin memperjelas maksud tuturan tersebut, yaitu agar kondisi pelindung layar yang baru dipasang tetap terjaga. Meskipun disampaikan dengan bahasa yang sopan, tuturan ini tetap memiliki tujuan untuk memengaruhi dan mengatur tindakan mitra tutur.

Data 012

"Sekalian **boleh dicek dulu** nyala normal atau nggak?"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 12. Setelah memutuskan membeli powerbank 20.000 mAh, pembeli meminta agar produk dicek terlebih dahulu sebelum dibawa pulang untuk memastikan kondisi normalnya.

13

Data 012 termasuk **tindak tutur direktif perintah yang** disampaikan **secara tidak langsung** melalui bentuk pertanyaan permohonan. Tuturan *"boleh dicek dulu"* digunakan pembeli untuk meminta penjual memeriksa kondisi produk sebelum transaksi selesai. Penggunaan kata *"sekalian"* menunjukkan bahwa pengecekan diharapkan dilakukan bersamaan dengan proses pembelian, sedangkan frasa *"nyala normal atau nggak"* menjelaskan bagian yang ingin dipastikan oleh pembeli. Walaupun dikemas dalam bentuk pertanyaan yang santun, tuturan ini pada dasarnya bertujuan mengarahkan penjual untuk segera melakukan pemeriksaan produk. Dalam konteks jual beli, permintaan semacam ini merupakan hal yang wajar karena pembeli ingin memastikan barang yang dibeli berfungsi dengan baik.

Data 013

"Saya boleh lihat mouse nya dulu kak?"

"Boleh banget kak, silakan."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 13. Ketika pembeli meminta izin untuk mencoba mouse wireless secara langsung di laptopnya, penjual memberikan respons yang mengizinkan sekaligus memerintahkan pembeli untuk melanjutkan tindakan mencoba.

Data 013 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan dalam bentuk pemberian izin. Tutaran *"boleh banget, silakan"* menunjukkan bahwa penjual tidak hanya memberikan persetujuan kepada pembeli, tetapi juga mendorong pembeli untuk segera mencoba mouse yang dimaksud. Penggunaan kata *"silakan"* memiliki fungsi direktif karena mengarahkan mitra tutur untuk melakukan suatu tindakan, sedangkan ungkapan *"boleh banget"* memperkuat kesan ramah dan terbuka dari penjual. Dalam konteks interaksi jual beli, tuturan tersebut bertujuan mengarahkan pembeli agar melanjutkan proses mencoba produk sebelum mengambil keputusan pembelian.

Data 014

"Saya ambil yang premium aja kak, biar nggak ganti-ganti."

"Mau sekalian dicek dulu kabel HDMI nya atau langsung dibungkus?"

TTD/B/PER/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 4. Setelah pembeli memutuskan membeli kabel HDMI premium, penjual menawarkan dua opsi tindakan lanjutan kepada pembeli sebelum produk diserahkan.

Pada data 014 termasuk tindak tutur direktif perintah yang disampaikan melalui bentuk pertanyaan pilihan. Tutaran *"mau dicek kabel HDMI atau langsung dibungkus"* memberikan dua alternatif tindakan kepada pembeli, yaitu melakukan pengecekan produk terlebih dahulu atau langsung melanjutkan ke proses pengemasan. Meskipun dikemas dalam bentuk pilihan yang memberi kebebasan kepada pembeli untuk menentukan keputusan, tuturan ini tetap bertujuan mengarahkan mitra tutur agar memilih salah satu tindakan yang telah disediakan oleh penjual. Strategi ini menunjukkan cara penjual menyampaikan perintah secara

lebih santun dan tidak memaksa, sekaligus memastikan proses transaksi dapat segera dilanjutkan.

Data 015

"Siap kak, HP-nya **boleh** saya lihat dulu."

TTD/B/PER/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1. Setelah negosiasi harga selesai dan disepakati, penjual memulai proses pemasangan *screenguard* dengan meminta pembeli menyerahkan ponselnya. Tuturan disampaikan dengan nada profesional dan sigap.

Data 015 termasuk ¹³ **tindak tutur direktif perintah yang disampaikan secara tidak langsung** melalui bentuk permohonan yang santun. Tuturan "*HP-nya boleh saya lihat dulu*" menunjukkan upaya penjual untuk meminta pembeli menyerahkan ponselnya sebagai langkah awal sebelum proses pemasangan dilakukan. Meskipun dikemas dalam bentuk pertanyaan, tuturan tersebut tetap mengandung maksud untuk mengarahkan tindakan pembeli. Penggunaan ungkapan "*boleh saya lihat*" membuat tuturan terdengar lebih sopan dan tidak memaksa, sedangkan kata "*dulu*" menandakan bahwa pemeriksaan ponsel perlu dilakukan sebelum tahap berikutnya. Selain itu, penggunaan kata "*siap*" di awal tuturan mencerminkan sikap ramah dan kesiapan penjual dalam memberikan pelayanan.

b. Bentuk Permintaan (*Requestives*)

⁵ Tindak tutur direktif permintaan merupakan bentuk tuturan yang digunakan penutur untuk memohon atau meminta kepada mitra tutur agar melakukan sesuatu sesuai dengan kehendak penutur. Berbeda dengan perintah yang cenderung bersifat otoritatif, permintaan memiliki nuansa yang lebih lunak dan menghargai otonomi mitra tutur. Menurut Hermaji (2021:47), ²⁵ **tindak tutur direktif permintaan adalah tuturan yang digunakan**

untuk memohon, mengemis, mengundang, menekan, dan berdoa kepada mitra tutur. Dalam konteks negosiasi toko aksesoris gawai, permintaan muncul dalam berbagai bentuk, mulai dari permintaan harga terbaik, permintaan informasi produk, hingga permintaan konfirmasi garansi.

Data 016

"Bisa kurang nggak, mas? Jadi Rp40.000 aja."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual laki-laki dalam transaksi 1. Setelah mengetahui harga screenguard premium adalah Rp45.000, pembeli mencoba melakukan negosiasi harga agar mendapatkan harga yang lebih murah.

Pada data 016 termasuk tindak tutur direktif permintaan. Hal ini menunjukkan adanya permohonan kepada penjual untuk menurunkan harga sesuai dengan nominal yang diinginkan pembeli. Bentuk pertanyaan *"bisa kurang nggak?"* digunakan sebagai strategi yang lebih santun dalam menyampaikan permintaan, sehingga tidak terkesan memaksa. Sementara itu, ungkapan *"jadi Rp40.000 aja"* berfungsi memperjelas harga yang diajukan oleh pembeli sebagai hasil negosiasi. Penggunaan kata *"aja"* juga memberikan kesan bahwa permintaan tersebut masih dalam batas yang wajar. Dalam konteks transaksi jual beli, negosiasi harga merupakan hal yang umum dilakukan dan mencerminkan upaya pembeli untuk memperoleh harga yang lebih sesuai dengan keinginannya.

Data 017

"Bisa kurang nggak, mas? Saya kenal ownernya sini loh."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual perempuan dalam transaksi 2. Setelah mencoba casing iPhone 15 dan merasa cocok dengan produknya, pembeli mencoba mengajukan negosiasi harga dengan menggunakan pendekatan emosional melalui frasa *"harga teman"*.

Pada data 017 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang disertai strategi pendekatan emosional-relasional. Tuturan "*bisa kurang nggak*" merupakan konstruksi direktif permintaan yang lazim digunakan dalam negosiasi harga, merupakan strategi retorik yang mengimplisitkan kedekatan atau keakraban antara penjual dan pembeli guna melunakkan resistensi penjual. Penggunaan tuturan "*Saya kenal ownernya loh*" dalam budaya transaksi Indonesia merupakan strategi sosiolinguistik yang memanfaatkan relasi interpersonal untuk mendapatkan harga yang lebih rendah. Penutur tidak secara langsung menetapkan nominal harga yang diminta, melainkan menyerahkan keputusan kepada penjual dengan asumsi bahwa "harga teman" berarti lebih murah dari harga normal.

Data 018

"**Boleh coba** dengar kualitas suaranya dulu nggak?"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual perempuan dalam transaksi 3. Setelah mendengarkan penjelasan panjang tentang TWS, pembeli ingin memastikan kualitas suara produk sebelum memutuskan untuk membeli. Tuturan disampaikan dengan nada penasaran dan antusias.

Pada data 018 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang disampaikan dalam bentuk pertanyaan izin. Kata "*boleh coba*" merupakan pola kebahasaan yang umum digunakan untuk menyampaikan permintaan secara halus tanpa terkesan memaksa. Kata "*dulu*" mengindikasikan bahwa mencoba adalah langkah awal yang diinginkan sebelum mengambil keputusan lebih lanjut. Permintaan ini bersifat wajar dalam konteks jual beli karena pembeli berhak mendapatkan kesempatan mencoba produk sebelum membeli. Penutur menggunakan strategi pertanyaan ya/tidak untuk memberikan ruang kepada mitra tutur untuk menyetujui atau menolak.

Data 019

"Aduh mbak, saya kan langganan beli di toko sini. Masa nggak dikasih harga diskon. Rp70.000 aja ya."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual perempuan dalam transaksi 5. Pembeli yang merupakan pelanggan tetap toko merasa berhak mendapatkan harga khusus dan meminta harga jauh di bawah harga yang ditawarkan penjual. Tuturan disampaikan dengan intonasi memohon sambil mengingatkan statusnya sebagai pelanggan setia.

Pada data 019 termasuk tindak tutur direktif permintaan dengan strategi penekanan relasional. Kata seru "*aduh*" di awal tuturan merupakan penanda ekspresi ketidaksetujuan atau kejutan yang berfungsi memperkuat argumen pembeli. Tuturan "*saya kan langganan beli di toko sini*" merupakan strategi yang mengingatkan penjual tentang hubungan jangka panjang antara keduanya sebagai dasar untuk mendapatkan *privilege* harga khusus.

Data 020

"Ya masa iya mbak. Saya beli bukan satu kali, kemarin casing sama tempered glass juga beli di sini."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual perempuan dalam transaksi 5. Setelah penjual menolak harga Rp70.000, pembeli mencoba memperkuat posisinya dalam negosiasi dengan mengingatkan riwayat pembelian sebelumnya sebagai argumen untuk mendapatkan harga yang lebih rendah.

77

Pada data 020 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang menggunakan strategi argumentasi berbasis loyalitas konsumen. Ekspresi "*ya masa iya mbak*" merupakan penanda ketidakpuasan atau protes yang halus terhadap penolakan penjual. Tuturan "*saya beli bukan satu kali loh*" merupakan klaim yang menegaskan bahwa pembeli adalah pelanggan yang sudah berulang kali bertransaksi. Kata "*loh*" berfungsi sebagai penanda penegas yang mengharapkan mitra tutur memahami dan mengakui klaim tersebut.

Data 021

"Kalau saya ambil sekarang, **bisa kurang** nggak mbak?"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual perempuan dalam transaksi 6. Setelah mendengarkan penjelasan tentang adaptor iPhone seharga Rp120.000, pembeli mencoba melakukan negosiasi harga dengan menggunakan strategi ketegasan waktu pembelian sebagai daya tawar.

Pada data 021 termasuk tindak tutur direktif permintaan dengan strategi urgensi pembelian. Tutaran "*kalau saya ambil sekarang*" merupakan penawaran kepentingan pembeli mengisyaratkan kesiapan bertransaksi segera jika penjual bersedia memberikan potongan harga. Tutaran "*bisa kurang nggak*" merupakan inti permintaan yang disampaikan dengan konstruksi interogatif berpola direktif. Strategi ini umum digunakan dalam negosiasi untuk menciptakan situasi kedua belah pihak merasa diuntungkan.

Data 022

"**Bisa kurang nggak** mbak? Jadi Rp30.000 aja."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual perempuan dalam transaksi 7. Setelah mengetahui harga hydrogell premium adalah Rp35.000, pembeli mengajukan negosiasi harga agar produk tersebut dapat diperoleh dengan harga Rp30.000.

Pada data 022 termasuk tindak tutur direktif permintaan. Konstruksi "*bisa kurang nggak*" merupakan pertanyaan direktif yang lazim digunakan dalam negosiasi harga di toko-toko ritel Indonesia. Nominal harga yang diminta, yaitu "*Rp30.000 aja*", disampaikan setelah pertanyaan untuk memperjelas target penurunan harga yang diharapkan. Kata "*aja*" berfungsi sebagai pelemah yang membuat permintaan terkesan lebih ringan dan tidak memberatkan. Permintaan harga ini merupakan salah satu strategi negosiasi paling umum dalam interaksi jual beli tatap muka di Indonesia.

Data 023

"Nggak kena biaya tambahan kan, Kak?"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli kepada penjual dalam transaksi 8 saat proses klaim garansi kabel JETE. Setelah penjual menyatakan kabel dapat diganti karena masih dalam masa garansi, pembeli meminta konfirmasi bahwa tidak ada biaya tambahan yang dikenakan.

⁹ Pada data 023 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang bersifat konfirmatif. Kata "nggak kan" merupakan pola tuturan yang mengharapkan konfirmasi positif dari mitra tutur. Kata "kan" di akhir tuturan berfungsi sebagai penanda yang mengindikasikan bahwa penutur sudah memiliki asumsi jawaban tertentu dan meminta mitra tutur untuk mengonfirmasinya. Permintaan konfirmasi ini bukan sekadar pertanyaan informatif, melainkan merupakan tindak direktif yang meminta penjual untuk secara eksplisit menyatakan bahwa klaim garansi tidak mengenakan biaya tambahan. Tuturan ini mencerminkan kewaspadaan konsumen dalam memahami hak-hak mereka dalam proses klaim garansi.

Data 024

"Kalau buat meeting online, mic-nya oke nggak?"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 9. Pembeli yang sedang mempertimbangkan membeli headphone Bluetooth untuk kebutuhan kerja dan meeting online meminta informasi spesifik tentang kualitas mikrofon produk tersebut.

Pada data 024 termasuk tindak tutur direktif permintaan informasi. Konstruksi pertanyaan "kalau buat meeting oke nggak" merupakan pola permintaan informasi yang spesifik dan kontekstual. Penutur tidak hanya meminta informasi umum tentang produk, tetapi mengarahkan pada skenario penggunaan konkret (*meeting online*) dan aspek teknis tertentu

(kualitas mikrofon). Kata "*oke*" berfungsi sebagai penanda penilaian positif yang diantisipasi penutur.

Data 025

"Kalau bapak **jadi ambil** saya bantu jadi Rp85.000."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki (seorang bapak paruh baya) dalam transaksi 10. Setelah pembeli menanyakan kemungkinan penurunan harga flashdisk SanDisk 64GB, penjual menawarkan harga khusus dengan syarat bahwa pembeli jadi membeli produk tersebut saat itu juga.

Pada data 025 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang dikemas dalam bentuk penawaran kondisional. Penjual sesungguhnya meminta atau menghendaki pembeli untuk mengambil keputusan membeli sekarang "*jadi ambil*" sebagai syarat untuk mendapatkan harga yang lebih murah. Tuturan ini bersifat direktif karena mengarahkan tindakan pembeli menuju keputusan yang menguntungkan bagi penjual.

Data 026

"**Aduh, boleh kurang nggak mas?** Saya dari tadi udah muter-muter cari."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 11. Setelah mengetahui harga casing Samsung Galaxy S22 Ultra adalah Rp80.000, pembeli mengajukan negosiasi harga sambil menambahkan informasi bahwa ia sudah berputar-putar mencari.

Pada data 026 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang disertai strategi simpati. Kata seru "*aduh*" di awal tuturan merupakan penanda ekspresi emosional yang berfungsi menarik simpati mitra tutur. Tuturan "*boleh kurang nggak mas*" merupakan permintaan penurunan harga yang disampaikan dengan sopan menggunakan konstruksi pertanyaan izin. Strategi ini memanfaatkan dimensi emosional dalam negosiasi untuk melunakkan posisi penjual.

Data 027

"Berapa kalau satu set gini, mbak?"

"Lebih murah satu set 95.000"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual perempuan dalam transaksi 5. Setelah penjual menjelaskan bahwa terdapat paket adaptor dan kabel, pembeli meminta informasi tentang harga paket keseluruhan sebelum mengambil keputusan.

Pada data 027 termasuk tindak tutur direktif permintaan informasi harga. Pertanyaan "*berapa satu set*" merupakan pola permintaan harga yang paling langsung dan lugas dalam konteks jual beli. Permintaan ini bersifat informatif namun tetap direktif karena menghendaki penjual untuk memberikan respons berupa informasi harga. Dalam konteks negosiasi, pertanyaan harga merupakan tahap kritis yang sering kali menjadi titik awal tawar-menawar.

Data 028

"Ini kak powerbank 20.000 mAh nya."

"Boleh saya lihat dulu barangnya kak?"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 12. Setelah mendengarkan penjelasan tentang powerbank 20.000 mAh, pembeli meminta izin untuk memegang langsung produk tersebut guna merasakan bobotnya sebelum mengambil keputusan.

Pada data 028 termasuk tindak tutur direktif permintaan izin fisik. Tutaran "*boleh saya lihat dulu*" merupakan pola permintaan izin yang santun dan umum digunakan dalam interaksi jual beli. Kata "*dulu*" mengindikasikan bahwa memegang adalah tahap evaluasi yang dilakukan sebelum keputusan final diambil. Permintaan ini mencerminkan hak konsumen untuk mengevaluasi produk secara fisik sebelum transaksi dilakukan. Penjual yang merespons positif terhadap permintaan ini menunjukkan sikap terbuka dan mendukung proses pengambilan keputusan pembeli.

Data 029

"Di sini *ready* kabel data UGREEN kak."

"**Bisa lihat** konektornya nggak mas? Takutnya kalua salah"

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli laki-laki kepada penjual laki-laki dalam transaksi 14. Pembeli yang sedang mempertimbangkan membeli kabel data UGREEN meminta penjual menunjukkan bagian konektor secara detail untuk memastikan kualitas materialnya.

9 Pada data 029 termasuk tindak tutur direktif permintaan yang bersifat evaluatif. Kata "*bisa lihat*" merupakan pola permintaan yang meminta kemampuan atau kesediaan mitra tutur untuk melakukan sesuatu. Tuturan "*lihat konektornya*" menunjukkan objek spesifik yang ingin diperiksa pembeli, yaitu bagian konektor kabel sebagai indikator kualitas build. Permintaan ini mencerminkan sikap kritis dan teliti pembeli dalam mengevaluasi produk sebelum membeli, yang merupakan hak konsumen yang wajar.

Data 030

"**Tapi ada garansi ya?**"

"Semua produk JETE bergaransi kak."

TTD/B/PMT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh pembeli perempuan kepada penjual laki-laki dalam transaksi 15. Setelah negosiasi harga kabel data JETE tidak berhasil mendapatkan harga yang diinginkan dan pembeli akhirnya setuju dengan harga yang ditetapkan penjual, pembeli mengajukan permintaan terakhir berupa konfirmasi garansi produk.

Pada data 030 termasuk tindak tutur direktif permintaan konfirmasi garansi. Konstruksi tuturan ini sangat ringkas dan langsung, hanya terdiri dari satu kata "*garansi*" ditambah penegasan "*ya*". Struktur minimal ini menunjukkan bahwa pembeli meminta konfirmasi tegas dari penjual tentang ketersediaan garansi sebagai syarat atau kondisi pembelian. Kata "*tapi*" di awal tuturan menunjukkan kontras atau kondisi yang diajukan pembeli meski harga tidak berhasil diturunkan. Tuturan ini mencerminkan

kepedulian konsumen terhadap jaminan purna jual, dan permintaan semacam ini sekaligus merupakan cara pembeli memastikan haknya sebagai konsumen terpenuhi.

c. Bentuk Ajakan (*Invitations*)

Tindak tutur direktif ajakan merupakan bentuk tuturan yang digunakan penutur untuk mengajak mitra tutur melakukan suatu tindakan bersama-sama atau untuk kebaikan bersama. Menurut Hermaji (2021:49), tindak tutur direktif ajakan adalah tuturan yang digunakan untuk mengajak, membujuk, mendorong, dan merayu mitra tutur agar mau melakukan sesuatu yang diinginkan penutur. Dalam konteks negosiasi toko aksesoris gawai, ajakan sering muncul dalam situasi di mana penjual mengajak pembeli untuk melihat produk, mencoba produk, atau mempertimbangkan pilihan yang lebih baik. Berikut ini dipaparkan data-data yang termasuk dalam kategori tindak tutur direktif ajakan.

Data 031

"Ini kak *case* nya, ada beberapa model silakan dilihat"

"Oke kak, kalau begitu saya kasih lihat yang ini ya."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 2. Setelah mendengarkan preferensi pembeli yang menginginkan casing simpel namun tetap protektif untuk iPhone 15, penjual mengajak pembeli untuk melihat pilihan produk yang sesuai dengan kriteria tersebut.

Pada data 031 termasuk tindak tutur direktif ajakan. Tuturan "*saya kasih lihat yang ini ya*" merupakan ajakan yang bersifat aktif-inisiatif dari penjual untuk menunjukkan produk kepada pembeli. Kata "*oke*" di awal tuturan merupakan penanda penerimaan dan kesepakatan atas preferensi yang disampaikan pembeli, yang kemudian dilanjutkan dengan tindak lanjut berupa ajakan melihat produk. Kata "*yang ini*" menunjukkan produk spesifik yang ingin diperlihatkan penjual. Ajakan ini merupakan strategi

penjualan yang mengarahkan perhatian pembeli pada produk tertentu sesuai kebutuhan yang telah diidentifikasi.

Data 032

"Boleh banget, kak. Sini saya bantu pairing ke HP kakak dulu biar bisa coba langsung dan lebih yakin sebelum beli."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli perempuan dalam transaksi 3. Ketika pembeli meminta izin untuk mencoba mendengarkan kualitas suara TWS sebelum membeli, penjual dengan antusias menyambut dan mengajak pembeli untuk langsung mencoba produk tersebut.

Pada data 032 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang disampaikan dengan antusias dan proaktif. Kata *"boleh banget"* merupakan penanda persetujuan yang antusias, yang kemudian dilanjutkan dengan ajakan aktif melalui kata *"sini saya bantu"* memiliki makna ajakan kepada pembeli untuk mendekat agar penjual dapat membantu proses *pairing*. Tujuan ajakan diperjelas melalui tuturan tersebut merupakan strategi ajakan ini efektif karena memberikan pengalaman langsung kepada pembeli, yang dalam psikologi konsumen dikenal dapat meningkatkan intensi pembelian.

Data 033

"Untuk screenguard ada yang biasa dan premium kak."

"Sekalian pasangin ya? Saya ambil yang premium."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1. Setelah pembeli memutuskan memilih *screenguard* premium full clear, penjual mengajak pembeli untuk sekaligus memasang produk di toko sebagai layanan tambahan.

Pada data 033 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang disampaikan secara singkat dan efisien. Kata *"sekalian ya"* merupakan ajakan yang menawarkan layanan tambahan kepada pembeli. Kata

"*sekalian*" mengimplikasikan bahwa pemasangan dapat dilakukan bersamaan dengan transaksi tanpa perlu langkah terpisah, sehingga memudahkan pembeli. Lalu kata "*ya*" di akhir tuturan berfungsi sebagai penanda persetujuan yang mengharapkan konfirmasi afirmatif dari pembeli. Ajakan ini merupakan strategi layanan nilai tambah dari penjual yang bertujuan meningkatkan kepuasan pembeli sekaligus membuka peluang terjadinya transaksi lebih lanjut.

Data 034

"**Silakan** lihat-lihat dulu ya. Lagi cari aksesoris apa nih, kak? *Case, charger*, atau ada kebutuhan yang lain?"

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki pada awal transaksi 2. Ketika pembeli memasuki toko, penjual menyambut dan mengajak pembeli untuk melihat-lihat produk sambil menanyakan kebutuhan spesifik yang ingin dicari.

Pada data 034 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang merupakan ajakan menjelajahi produk yang ada di toko. Kata "*silakan*" merupakan penanda ajakan formal yang mempersilakan pembeli melakukan tindakan. Sedangkan "*lihat-lihat dulu*" merupakan ajakan yang bersifat santai dan tidak menekan, memberikan kebebasan kepada pembeli untuk mengeksplorasi produk tanpa tekanan. Pertanyaan lanjutan "*lagi cari aksesoris apa nih, kak?*" merupakan ajakan diskusi yang memancing pembeli untuk mengungkapkan kebutuhannya. Strategi ini merupakan pendekatan penjualan yang efektif karena membangun rapport terlebih dahulu sebelum masuk ke proses penawaran produk.

Data 035

"**Mau sekalian** saya bersihin HP-nya juga sebelum dipasang, biar hasilnya lebih rapi dan nggak ada debu."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 7. Setelah pembeli memutuskan mengganti hydrogell dengan yang premium, penjual mengajak pembeli

untuk menggunakan layanan tambahan berupa pembersihan layar sebelum pemasangan.

Pada data 035 termasuk tindak tutur direktif ajakan layanan nilai tambah. Tutaran "*mau sekalian saya bersihkan*" karena penutur bermaksud memengaruhi lawan tutur agar bersedia mengikuti atau menyetujui suatu tindakan yang diusulkan. Dalam konteks negosiasi atau pelayanan di toko aksesoris gawai, penjual tidak hanya menyampaikan informasi mengenai pembersihan HP, tetapi juga mengajak pelanggan untuk menerima layanan tersebut sebelum proses pemasangan.

Data 036

"Nih saya nyalain dulu *Bluetooth* nya. Kakak bisa coba pakai HP sendiri juga."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 9. Ketika pembeli meminta izin mencoba headphone *Bluetooth*, penjual mengajak pembeli untuk langsung mencoba produk dengan cara yang interaktif dan personal.

Pada data 036 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang bersifat demonstratif dan partisipatif. Kalimat pertama "*nih saya nyalain dulu Bluetooth-nya*" karena penutur berupaya mengarahkan lawan tutur untuk melakukan suatu tindakan, yaitu mencoba perangkat menggunakan HP miliknya sendiri. Meskipun tidak menggunakan kata-kata ajakan yang eksplisit seperti *ayo* atau *mari*, tuturan tersebut tetap mengandung maksud mengajak pelanggan untuk terlibat langsung dalam proses pengecekan atau penggunaan produk.

Data 037

"Mouse nya ada yang merk ROBOT sama JETE kak, boleh dilihat dulu"
"Coba yang ini deh."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 13. Setelah mendengarkan kebutuhan pembeli yang menginginkan mouse wireless dengan ukuran yang pas

untuk tangan besar, penjual mengajak pembeli untuk mencoba produk yang direkomendasikan.

Pada data 037 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang disampaikan secara singkat, langsung, dan akrab. Tuturan "*coba yang ini deh*" merupakan ajakan imperatif lunak yang mendorong mitra tutur untuk segera melakukan tindakan mencoba. Kata "*coba*" merupakan penanda ajakan yang tidak memaksa namun tetap mengarahkan. Kata "*deh*" di akhir tuturan berfungsi sebagai penanda keakraban yang membuat ajakan terasa lebih ringan dan tidak menimbulkan tekanan psikologis. Tuturan singkat ini efektif dalam konteks pelayanan toko karena langsung mengarah pada tindakan tanpa penjelasan panjang.

Data 038

"Saya boleh coba dulu kak?"

"Boleh banget kak, sini saya bantu sambungkan."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 13. Ketika pembeli meminta izin untuk mencoba mouse di laptop, penjual dengan antusias mengajak pembeli untuk mendekat agar dapat membantu proses penyambungan mouse dengan laptop.

Pada data 038 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang proaktif dan melayani. Kata "*boleh banget*" merupakan pemberian izin yang antusias, sedangkan tuturan "*sini saya bantu*" merupakan ajakan langsung kepada pembeli untuk mendekat dan menunjukkan inisiatif penjual untuk memfasilitasi pengalaman mencoba produk secara optimal. Ajakan ini merupakan wujud pelayanan prima yang menciptakan pengalaman belanja yang positif bagi pembeli.

Data 039

"Kak, saya mau coba dong *case* nya boleh nggak?"

"Boleh banget, kak. Sini saya bantu pasangkan biar sekalian dicek cocok atau nggaknya."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 2. Setelah pembeli meminta izin mencoba memasang casing ke ponselnya, penjual mengajak pembeli untuk membiarkan penjual yang memasangkan sekaligus mengecek kecocokan produk.

Pada data 039 ¹⁹ dapat dikategorikan sebagai tindak tutur direktif bentuk **ajakan karena** penjual berupaya mengarahkan pelanggan untuk melakukan suatu tindakan, yaitu mendekat dan mencoba memasang case pada ponselnya. Maksud direktif tersebut tampak pada penggunaan kata "*sini*" yang berfungsi sebagai penanda ajakan agar pelanggan mengikuti tindakan yang diusulkan oleh penjual.

Selain itu, penjual tidak hanya memberikan izin untuk mencoba produk, tetapi juga mengajak pelanggan berpartisipasi dalam proses pemasangan dan pengecekan kecocokan *case*. Alasan yang diberikan melalui tuturan "*biar sekalian dicek cocok atau nggaknya*" berfungsi memperkuat ajakan dengan menunjukkan manfaat yang akan diperoleh pelanggan, yaitu memastikan bahwa case tersebut sesuai dengan tipe dan ukuran ponsel yang dimiliki.

Data 040

"Kalau penggunaan di rumah atau meja kerja biasanya 1,5 meter sudah cukup kak, tapi kalau *TV* nya agak jauh dari laptop atau perangkat lain, biasanya *customer* **ambil yang 3 meter aja kak.**"

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 4. Setelah pembeli meminta pengecekan kabel HDMI sebelum dibawa pulang, penjual mengajak pembeli untuk menyerahkan kabel agar dapat segera diuji bersama.

Pada data 040 termasuk tindak tutur direktif ajakan Meskipun secara bentuk tuturan ini tampak sebagai pemberian informasi, secara pragmatis penjual memiliki maksud untuk memengaruhi keputusan pelanggan. Penjual menjelaskan dua alternatif ukuran kabel beserta

kondisi penggunaannya, kemudian menyebutkan bahwa “biasanya customer ambil yang 3 meter”. Tuturan tersebut berfungsi sebagai strategi persuasif yang mengajak pelanggan untuk mempertimbangkan pilihan 3 meter apabila jarak perangkat yang digunakan cukup jauh.

Ajakan dalam tuturan ini disampaikan secara tidak langsung dan halus. Penjual tidak secara eksplisit mengatakan “ambil yang 3 meter saja, Kak”, tetapi memberikan gambaran situasi penggunaan serta pengalaman pelanggan lain sebagai bahan pertimbangan. Dengan cara tersebut, penjual berusaha mengarahkan pelanggan pada tindakan tertentu, yaitu memilih ukuran kabel yang dianggap lebih sesuai dengan kebutuhannya. Oleh karena itu, tuturan tersebut termasuk tindak tutur direktif bentuk ajakan, karena mengandung maksud mengajak pelanggan mempertimbangkan dan menentukan pilihan produk berdasarkan informasi yang diberikan oleh penjual.

Data 041

“Oh siap Kak. Untuk Sansung S22 Ultra kebetulan stok case nya masih lumayan lengkap. Kakaknya lebih suka model yang seperti apa? Yang simple, elegan, anti crack, soft case, hard case, atau yang ada ring holder juga ada.”

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 11. Setelah transaksi pembelian casing Samsung Galaxy S22 Ultra disepakati, penjual mengajak pembeli untuk memanfaatkan.

Pada data 041 dapat dikategorikan sebagai tindak tutur direktif bentuk ajakan karena penjual berupaya mengarahkan pelanggan untuk terlibat dalam proses pemilihan produk dengan mengemukakan berbagai pilihan case yang tersedia.

Meskipun disampaikan dalam bentuk pertanyaan, tuturan “Kakaknya lebih suka model yang seperti apa?” mengandung maksud untuk mengajak pelanggan menentukan preferensi dan mempertimbangkan produk yang ditawarkan. Penjual tidak sekadar

meminta informasi, tetapi juga membuka kesempatan bagi pelanggan untuk mengeksplorasi berbagai alternatif yang tersedia. Hal ini diperkuat dengan penyebutan beberapa jenis case, seperti *simple*, *elegan*, *anti crack*, *soft case*, *hard case*, dan *ring holder*, yang berfungsi sebagai bentuk penawaran sekaligus ajakan untuk memilih salah satu produk sesuai kebutuhan.

Data 042

"**Mari bu, silakan.** Lagi cari apa ya, bu? Siapa tahu saya bisa bantu."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan (seorang ibu) pada awal transaksi 5. Ketika pembeli memasuki area toko, penjual menyambut dengan ajakan untuk masuk dan langsung menawarkan bantuan dalam menemukan produk yang dibutuhkan.

23

Pada data 042 termasuk tindak tutur direktif bentuk ajakan karena penutur (penjual) bermaksud mengajak pelanggan untuk memasuki area pelayanan dan berinteraksi mengenai kebutuhan produk yang dicari.

Bentuk ajakan tampak secara eksplisit pada penggunaan kata "*mari*" dan "*silakan*". Kedua kata tersebut merupakan penanda linguistik yang lazim digunakan untuk mengundang atau mempersilakan lawan tutur melakukan suatu tindakan. Dalam konteks ini, penjual mengajak pelanggan untuk mendekat, melihat-lihat produk, atau menyampaikan kebutuhannya sehingga proses pelayanan dapat berlangsung.

Data 043

"Oh iya kak, boleh coba dulu powerbank nya?"

"Boleh kak, malah memang kita cek dulu sebelum dibawa."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 12. Ketika pembeli meminta agar powerbank yang akan dibelinya dicek terlebih dahulu, penjual merespons

secara antusias dan mengajak pembeli untuk bersama-sama melakukan pengecekan.

Pada data 043 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang bersifat proaktif dan prosedural. Kata "*boleh*" merupakan penanda persetujuan, sedangkan tuturan "*malah memang kita cek dulu*" mengandung ajakan partisipatif yang menggunakan kata ganti "*kita*" untuk menunjukkan keterlibatan bersama.

Data 044

"**Mau sekalian saya cek produknya dulu?**"

"Oke kak, saya cek sekalian ya. Sekalian dicoba pakai adaptor sini juga bisa kak."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 14. Setelah pembeli memutuskan membeli kabel data UGREEN, penjual mengajak pembeli untuk menyetujui prosedur pengecekan produk sebelum transaksi selesai.

Pada data 044 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang bersifat layanan prosedural. Tuturan "*mau sekalian saya cek dulu*" merupakan pola ajakan yang menggabungkan pertanyaan persetujuan dengan tawaran layanan. Kata "*sekalian*" menunjukkan efisiensi waktu karena pengecekan dilakukan sekaligus dalam satu momentum. Kata "*dulu*" menunjukkan bahwa pengecekan merupakan prioritas yang dilakukan sebelum transaksi dianggap selesai. Ajakan pengecekan produk ini mencerminkan standar kualitas pelayanan toko yang memastikan setiap produk dalam kondisi baik sebelum diserahkan kepada pembeli. Menurut Hermaji (2021:49), tindak tutur direktif ajakan adalah tuturan yang digunakan untuk mengajak, membujuk, mendorong, dan merayu mitra tutur agar mau melakukan sesuatu yang diinginkan penutur. Oleh karena itu, data ini dikategorikan sebagai tindak tutur direktif ajakan layanan prosedural.

Data 045

"Nanti sekalian pasangkan juga ya kak hydrogel nya."

"Siap kak, pasangkan dulu ya."

TTD/B/AJK/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 7. Setelah pembeli setuju dengan harga hydrogell premium dan proses transaksi selesai, penjual mengajak pembeli untuk menunggu sementara penjual memulai proses pemasangan hydrogell.

⁹ Pada data 045 termasuk tindak tutur direktif ajakan yang bersifat prosedur penutup transaksi. Kata "siap" merupakan penanda kesiapan dan respons afirmatif yang menunjukkan penjual siap untuk memulai pemasangan. Tuturan "pasangkan dulu ya" merupakan ajakan kepada pembeli untuk menunggu proses pemasangan yang akan segera dilakukan. Meskipun singkat, tuturan ini secara efektif menandai perpindahan dari fase negosiasi ke fase layanan pemasangan.

d. Bentuk Saran (*Suggestions*)

⁵¹ Tindak tutur direktif saran merupakan bentuk tuturan yang digunakan penutur untuk memberikan masukan, rekomendasi, atau usulan kepada mitra tutur berdasarkan pengetahuan atau pengalaman penutur. Menurut Hermaji (2021:50), ⁵⁶ tindak tutur direktif saran adalah tuturan yang digunakan untuk menasihati, merekomendasikan, mendorong, dan mengingatkan mitra tutur. Dalam konteks negosiasi toko aksesoris gawai, saran sering muncul dari penjual yang memberikan rekomendasi produk berdasarkan kebutuhan pembeli, atau dari pembeli yang menyatakan preferensi yang mengandung unsur saran.

Data 046

"Kalau yang biasa bahannya standar, cukup buat anti gores sehari-hari. Kalau yang premium lebih tebal, touch-nya tetap sensitif, terus lebih tahan benturan juga."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1. Ketika pembeli bertanya tentang perbedaan antara screenguard biasa dan premium, penjual memberikan penjelasan komparatif yang secara implisit mengarahkan pembeli ke pilihan premium.

19

Pada data 046 dapat dikategorikan sebagai tindak tutur direktif bentuk *ajakan karena* penjual *secara* tidak langsung mengajak pelanggan untuk mempertimbangkan pilihan produk yang ditawarkan, khususnya varian premium. Tuturan tersebut berbentuk pernyataan yang menjelaskan perbedaan antara produk biasa dan premium. Namun, dari sisi pragmatik, penjual tidak hanya memberikan informasi, melainkan juga berusaha memengaruhi pertimbangan pelanggan dalam menentukan pilihan. Hal ini terlihat dari penjelasan mengenai keunggulan produk premium, seperti *"lebih tebal, layar tetap sensitif saat disentuh, dan lebih tahan benturan."* Penyampaian kelebihan tersebut merupakan strategi persuasif yang bertujuan mendorong pelanggan agar tertarik pada produk yang dianggap memiliki kualitas lebih baik.

Data 047

"Kalau kakak sering di luar atau suka jaga privasi, enak privacy. Tapi kalau suka warna layar tetap jernih maksimal, **full clear lebih cocok.**"

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1. Setelah menjelaskan pilihan screenguard premium full clear dan privacy, penjual memberikan saran berdasarkan kondisi penggunaan pembeli agar dapat memilih produk yang paling sesuai.

19

Pada data 047 dapat dikategorikan sebagai tindak tutur direktif bentuk *ajakan karena* penjual berupaya mengarahkan pelanggan untuk mempertimbangkan dan memilih jenis pelindung layar yang sesuai dengan kebutuhan serta preferensinya.

Secara gramatikal, tuturan tersebut berbentuk pernyataan yang menjelaskan karakteristik dua jenis produk, yaitu *"privacy dan full clear"*. Namun, secara pragmatik, penjual tidak hanya menyampaikan informasi,

melainkan juga mengajak pelanggan untuk menyesuaikan pilihannya dengan kondisi penggunaan yang dimiliki. Penjual mengaitkan produk *privacy* dengan kebutuhan menjaga kerahasiaan layar saat berada di tempat umum, sedangkan produk *full clear* dikaitkan dengan kebutuhan mempertahankan kejernihan tampilan layar.

Ajakan dalam tuturan ini disampaikan secara tidak langsung melalui pemberian alternatif dan penjelasan manfaat masing-masing produk. Dengan menghubungkan fitur produk dengan kebutuhan pelanggan, penjual mendorong pelanggan untuk mengevaluasi kebutuhannya dan menentukan pilihan yang paling sesuai. Strategi tersebut menunjukkan adanya upaya memengaruhi tindakan pelanggan tanpa menggunakan bentuk perintah atau paksaan.

Data 048

"Kalau cari yang cepat, **saya sarankan** yang *fast charging*. Ibu pakai HP merek apa ya? Biar saya carikan yang cocok."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli perempuan (seorang ibu) dalam transaksi 5. Setelah mendengarkan keluhan pembeli tentang charger yang lambat, penjual langsung memberikan rekomendasi produk dan meminta informasi tambahan agar dapat memberikan saran yang lebih spesifik.

22

Pada data 048 termasuk tindak tutur direktif saran eksplisit. Hal ini ditandai oleh penggunaan kata "**saya sarankan**" yang merupakan indikator kebahasaan saran yang paling tegas dan langsung. Tuturan "**saya sarankan** pakai yang *fast charge*" menunjukkan bahwa penutur secara aktif merekomendasikan suatu produk berdasarkan kebutuhan yang diungkapkan pembeli.

Data 049

"Iya Kak, tapi kalau untuk pemakaian jangka panjang **biasanya yang premium lebih worth it** karena lebih kuat dan kualitas transfernya lebih stabil."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 4. Ketika pembeli meminta rekomendasi panjang kabel HDMI yang paling pas, penjual memberikan saran berdasarkan pengalaman pelanggan umum dan pola penggunaan yang berbeda.

19

Pada data 049 dapat dikategorikan sebagai tindak tutur direktif bentuk *ajakan karena* penjual berupaya memengaruhi pelanggan agar mempertimbangkan atau memilih produk premium melalui penjelasan mengenai keunggulan yang dimilikinya. Secara bentuk, tuturan tersebut merupakan kalimat pernyataan yang memberikan informasi mengenai kualitas produk. Namun, secara pragmatik, penjual tidak hanya menyampaikan fakta, melainkan juga mengarahkan pelanggan pada pilihan tertentu. Hal ini terlihat dari penggunaan tuturan "*biasanya yang premium lebih worth it*" yang menunjukkan rekomendasi tidak langsung terhadap produk premium.

Data 050

"**Ada sih bu yang lebih murah**, tapi *speed*-nya beda dan kualitasnya juga standar. Kalau yang ini memang lebih cepat dan lebih awet."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli perempuan dalam transaksi 5. Setelah pembeli mengeluhkan harga set charger fast charging yang dinilai mahal, penjual memberikan saran komparatif yang membantu pembeli memahami antara harga dan kualitas.

Pada data 050 termasuk tindak tutur direktif saran yang menggunakan strategi argumentasi. Penjual mengakui keberadaan alternatif yang lebih murah "*ada sih bu yang lebih murah*" namun segera menjelaskan konsekuensinya "*tapi speed-nya beda dan kualitasnya juga standar*". mendorong, dan mengingatkan mitra tutur. Saran dalam tuturan ini bersifat tidak langsung. Penjual tidak secara eksplisit mengatakan agar pelanggan membeli produk yang lebih mahal, tetapi melalui perbandingan

kualitas tersebut penjual berupaya memengaruhi pertimbangan pelanggan sehingga lebih tertarik pada produk yang direkomendasikan. Strategi ini digunakan untuk mengarahkan keputusan pelanggan dengan memberikan alasan rasional mengenai manfaat produk.

Data 051

"Untuk iPhone 15 **sudah support fast charging** ya. Jadi saya sarankan pakai adaptor yang Type-C dengan *power* yang stabil, biar ngecas lebih cepat dan tetap aman buat baterai."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 6. Setelah mengetahui jenis HP pembeli iPhone 15, penjual memberikan rekomendasi teknis tentang jenis adaptor yang paling sesuai untuk memaksimalkan fitur fast charging iPhone 15.

Pada data 051 termasuk tindak tutur direktif saran eksplisit berbasis keahlian teknis. Tuturan "*saya sarankan*" merupakan indikator kebahasaan saran yang paling eksplisit dan langsung. Saran diberikan dengan dasar pengetahuan teknis tentang kompatibilitas pengisian daya iPhone 15 "*sudah support fast charging*" tuturan ujuan tuturan bukan mengajak pelanggan melakukan suatu aktivitas bersama-sama, melainkan memberikan pertimbangan agar pelanggan memilih adaptor yang dianggap paling sesuai.

Data 052

"**Kalau** kakak sering di luar atau suka jaga privasi, enak privacy. Tapi kalau suka warna layar tetap jernih maksimal, full clear lebih cocok."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 1 sebagai kelanjutan dari penjelasan produk screenguard. Penjual memberikan saran personal berdasarkan preferensi penggunaan pembeli agar dapat memilih tipe screenguard yang paling sesuai.

Pada data 052 termasuk tindak tutur direktif saran Meskipun tidak menggunakan penanda eksplisit seperti *saya sarankan* atau *sebaiknya*,

tuturan tersebut mengandung makna anjuran yang tampak pada penggunaan ungkapan "*enak privacy*" dan Kedua ungkapan tersebut menunjukkan penilaian penjual terhadap produk yang dianggap sesuai untuk kondisi tertentu. Dengan kata lain, penjual memberikan pertimbangan kepada pelanggan mengenai pilihan yang paling tepat berdasarkan situasi yang dijelaskan.

Data 053

"Kalau mau pemakaian jangka panjang biasanya yang premium lebih worth it karena lebih kuat dan kualitas transfemnya lebih stabil."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 4. Setelah pembeli menyatakan bahwa selisih harga antara kabel HDMI standar dan premium cukup besar, penjual memberikan saran berdasarkan perspektif jangka panjang untuk membantu pembeli mengambil keputusan.

Pada data 053 termasuk tindak tutur direktif saran jangka panjang. Konstruksi kondisional "**Kalau mau pemakaian jangka panjang**" merupakan pola saran yang menempatkan pertimbangan jangka panjang sebagai basis evaluasi. Istilah "*worth it*" yang merupakan ekspresi bahasa Inggris yang sudah diserap ke dalam bahasa gaul Indonesia berfungsi sebagai penilaian nilai yang menyeluruh. Penanda "**biasanya**" menunjukkan bahwa saran didasarkan pada pengalaman umum banyak konsumen. Menurut Hermaji (2021:50), tindak tutur direktif saran adalah tuturan yang digunakan untuk menasihati, merekomendasikan, mendorong, dan mengingatkan mitra tutur. Oleh karena itu, data ini dikategorikan sebagai tindak tutur direktif saran perspektif jangka panjang.

Data 054

"Kalau begitu saya saranin minimal 10.000 mAh atau 20.000 mAh kak, biar nggak bolak-balik ngecas powerbank."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 12. Setelah mengetahui pola penggunaan pembeli yang aktif dan mobile serta kadang mengisi daya perangkat lain, penjual memberikan rekomendasi kapasitas minimum powerbank yang dibutuhkan.

Pada data 054 termasuk tindak tutur direktif saran eksplisit dengan penanda keahlian. Ujaran "*saya saranin*" merupakan penanda saran eksplisit dalam ragam informal yang menunjukkan bahwa rekomendasi diberikan secara aktif oleh penjual. Spesifikasi teknis berupa angka kapasitas "*minimal 10.000 mAh atau 20.000 mAh*" menunjukkan saran yang terukur dan konkret. Kata "*minimal*" menetapkan batas bawah rekomendasi yang memberikan fleksibilitas kepada pembeli untuk memilih di atas angka tersebut.

Data 055

"Kalau dokumen kerja, file PDF, Word, Excel, sama presentasi, biasanya 32GB atau 64GB sudah cukup, pak. Tapi kalau sering simpan video atau file ukuran besar, 64GB lebih lega."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki (seorang bapak) dalam transaksi 10. Setelah pembeli mengungkapkan kebutuhan penyimpanannya, penjual memberikan rekomendasi kapasitas flashdisk yang sesuai berdasarkan jenis file yang akan disimpan.

Pada data 055 termasuk tindak tutur direktif saran yang berbasis analisis kebutuhan. Penjual melakukan analisis kebutuhan penyimpanan berdasarkan jenis file yang disebutkan pembeli, kemudian memberikan rekomendasi kapasitas yang sesuai. Struktur komparatif kondisional "*kalau dokumen kerja, file PDF, Word, Exce kapasitas yang cukup*" memberikan panduan yang sistematis dan mudah dipahami. Kata "*biasanya*" menunjukkan basis pengalaman empiris dalam memberikan saran.

Data 056

"Enaknya yang mana ya kak? Bingung mau yang clear atau doff"

"Kalau saya lebih suka yang doff karena lebih nyaman di gengaman dan nggak licin."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual perempuan kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 2. Setelah pembeli menyatakan ketertarikan pada casing doff, penjual mengonfirmasi pilihan pembeli sambil memberikan saran yang mendukung keputusan terseut berdasarkan pertimbangan ergonomis.

Pada data 056 termasuk tindak tutur direktif saran konfirmatif. Ujaran *"yang doff karena lebih nyaman di gengaman dan nggak licin"* merupakan pola saran yang berfungsi mengonfirmasi dan memperkuat keputusan pembeli sekaligus memberikan justifikasi tambahan. Informasi tentang kelebihan produk doff merupakan argumen teknis-ergonomis yang mendukung saran tersebut. Penjual dalam tuturan ini berperan sebagai validator yang memberikan kepercayaan kepada pembeli bahwa pilihannya sudah tepat. Strategi saran konfirmatif ini efektif untuk memantapkan keputusan pembeli yang masih mempertimbangkan opsi.

Data 057

"Kalau kakak mau ngecas iPhone dan bantu ngecas device lain, **cocok kak kalau ambil yang 20.000 mAh**. Yang ini support fast charging, ada port USB biasa sama Type-C, jadi lebih fleksibel."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 12. Setelah mengetahui bahwa pembeli menggunakan iPhone dan juga perlu mengisi daya perangkat lain, penjual memberikan rekomendasi produk powerbank yang spesifik dengan alasan teknis yang lengkap.

Pada data 057 termasuk tindak tutur direktif karena penjual memberikan rekomendasi mengenai kapasitas power bank yang sebaiknya

dipilih berdasarkan kebutuhan pelanggan. Bentuk saran terlihat pada tuturan "*cocok, Kak, kalau ambil yang 20.000 mAh*". Meskipun tidak menggunakan kata *sarankan* atau *sebaiknya*, penjual menyampaikan penilaiannya bahwa produk tersebut merupakan pilihan yang sesuai untuk kebutuhan yang telah disebutkan, yaitu mengisi daya iPhone sekaligus perangkat lain. Kata "*cocok*" menunjukkan adanya rekomendasi atau anjuran terhadap produk tertentu.

Data 058

"**Kalau mau kerja harian, memang enak wireless sih.** Soalnya lebih praktis karena meja jadi lebih rapi."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki dalam transaksi 13. Setelah mendengarkan kebutuhan pembeli yang menginginkan mouse untuk bekerja dengan laptop dan sudah menyatakan ketertarikan pada mouse wireless, penjual memberikan saran yang mengonfirmasi dan mendukung pilihan tersebut.

Pada data 058 termasuk tindak tutur direktif saran konfirmatif berbasis konteks penggunaan. Tuturan "*Kalau mau kerja harian, memang enak wireless sih*" merupakan pola saran yang menghubungkan rekomendasi dengan konteks penggunaan spesifik. Argumen yang relevan dan dapat dirasakan manfaatnya secara langsung oleh pembeli. Saran ini berfungsi untuk memantapkan keputusan pembeli yang sudah condong ke produk wireless, mendorong, dan mengingatkan mitra tutur. Dengan demikian, data ini dikategorikan sebagai tindak tutur direktif saran konfirmatif kontekstual.

Data 059

"**Kalau HP kakak support fast charging, saya saranin yang ini.** Sudah support charging cepat, transfer data juga stabil, dan kabelnya lebih tebal jadi nggak gampang putus."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli perempuan dalam transaksi 15. Setelah mengetahui pembeli

memiliki iPhone 14 Pro Max dan sudah menyebutkan merek yang diinginkan (JETE), penjual memberikan rekomendasi varian kabel yang paling sesuai berdasarkan fitur teknis HP pembeli.

Pada data 059 termasuk tindak tutur direktif saran eksplisit kondisional. Kata *"saya saranin"* merupakan penanda eksplisit saran yang menunjukkan bahwa penjual secara aktif merekomendasikan produk tertentu. Kondisi teknis *"kalau HP kakak support fast charging"* menempatkan saran dalam konteks kompatibilitas yang relevan.

Data 060

"Kalau untuk penyimpanan data penting memang lebih enak ambil yang kualitas bagus."

TTD/B/SRN/2026

Konteks Tutaran: Tutaran ini diujarkan oleh penjual laki-laki kepada pembeli laki-laki (seorang bapak) dalam transaksi 10. Setelah pembeli bercerita tentang pengalamannya membeli flashdisk murah yang cepat rusak, penjual memberikan saran umum tentang pentingnya memilih produk berkualitas untuk penyimpanan data penting.

Pada data 060 termasuk tindak tutur direktif saran umum berbasis pengalaman. Tutaran *"yang kualitas bagus"* merupakan pola saran yang bersifat general. Kata *"memang lebih enak"* merupakan penanda afirmasi yang memperkuat rekomendasi berdasarkan pertimbangan yang lazim diterima. Saran ini berfungsi sekaligus sebagai dukungan moral terhadap keputusan pembeli yang sudah mengarah ke produk SanDisk.

1 **b. Fungsi Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesoris Gawai.**

Pada subbab ini dipaparkan hasil analisis mengenai **1** fungsi tindak tutur direktif yang terdapat dalam wacana negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesoris gawai berdasarkan teori fungsi direktif Hermaji (2021). Analisis data di bawah ini telah dikelompokkan dan diurutkan secara sistematis berdasarkan masing-masing indikator fungsi direktif **18** yang ditemukan, meliputi: fungsi meminta, fungsi memohon, fungsi mengajak, fungsi menyarankan, fungsi memerintah, dan fungsi menekan.

a) **Fungsi Meminta**

Fungsi meminta dominan digunakan oleh partisipan tutur untuk menggali informasi spesifik mengenai komoditas gawai, pola konsumsi, kepastian fasilitas purna jual, hingga nominal harga ekonomi suatu produk.

Data 061

"Ada, Kak. Kebetulan ada beberapa pilihan. Kakaknya **lebih sering pakai buat apa?** Sekadar ngetik biasa atau dipakai intens setiap hari?"

TTD/F/MT/2026

10 Konteks Tuturan: Tuturan ini disampaikan oleh penjual laki-laki kepada pembeli yang sedang mencari *keyboard wireless* untuk bekerja dan mengerjakan tugas kuliah dalam Transaksi 16. Penjual merespons dengan menanyakan intensitas pemakaian gawai tersebut.

Data 061 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta. Indikator kebahasaan yang mendasari pengelompokan ini adalah penggunaan konstruksi interogatif pilihan *alternative question* yang ditandai dengan frasa "**lebih sering pakai buat apa?**". Secara pragmatis, tujuan penutur adalah meminta informasi spesifik mengenai pola konsumsi dan kebutuhan riil mitra tutur. Dalam konteks negosiasi jual beli, fungsi meminta informasi ini menjadi strategi awal penjual untuk memetakan daya beli dan preferensi pembeli, sehingga penjual dapat merumuskan penawaran produk yang paling akurat pada tahapan transaksi berikutnya.

Data 062

"Hampir tiap hari sih. Saya kerja pakai laptop, terus malam biasanya lanjut ngerjain tugas juga. **Jadi cari yang nyaman dipakai lama.**"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Tuturan ini disampaikan oleh pembeli sebagai jawaban atas pertanyaan penjual mengenai intensitas penggunaan *keyboard* yang dibutuhkannya dalam Transaksi 16.

117 Data 062 merupakan tindak tutur direktif yang fungsi meminta. Secara formal, tuturan ini berbentuk deklaratif, namun secara pragmatis

berfungsi sebagai permintaan tersirat *indirect request* yang ditandai dengan penggunaan konjungsi kausalitas "jadi" dan frasa "cari yang nyaman dipakai lama". Indikator kebahasaan ini menegaskan bahwa pembeli meminta penjual untuk memilah dan menunjukkan varian produk yang memiliki ergonomi tinggi. Hubungan konteks transaksi terlihat dari cara pembeli mengarahkan kewajiban penyediaan barang kepada penjual agar menyajikan opsi aksesoris yang sesuai dengan kriteria kenyamanan durasi panjang tersebut.

Data 063

"Ini pakainya bluetooth **atau** pakai USB?"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli mengajukan pertanyaan mengenai sistem konektivitas perangkat *keyboard* saat sedang mencobanya dalam Transaksi 16.

Data 063 ⁶⁹ tersebut merupakan tindak tutur direktif yang dikelompokkan ke dalam fungsi meminta. Indikator kebahasaan dari direktif ini adalah pola kalimat tanya alternatif menggunakan konjungsi "atau". Tujuan pragmatis dari tuturan ini adalah meminta kepastian informasi mengenai spesifikasi teknis operasional komoditas. Dalam konteks jual beli aksesoris gawai, fungsi meminta penjelasan interrogatif ini digunakan pembeli sebagai bentuk kalkulasi nilai guna produk terhadap perangkat laptop pribadi yang dimilikinya sebelum menyetujui transaksi.

Data 064

"Oh, praktis juga. Baterainya tahan **berapa lama?**"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli memberikan testimoni singkat lalu melanjutkan penyelidikan mengenai daya tahan suplai energi perangkat *keyboard* dalam Transaksi 16.

Data 064 diidentifikasi sebagai tindak tutur direktif yang memuat fungsi meminta. Indikator kebahasaannya adalah kalimat tanya parsial

yang menggunakan kata tanya untuk kuantitas waktu, yaitu "*berapa lama*". Maksud pragmatis dari pembeli adalah meminta kalkulasi daya tahan baterai produk. Hubungan tuturan dengan konteks negosiasi menunjukkan usaha pembeli untuk menakar biaya perawatan periferai *maintenance cost* gawai tersebut, yang menjadi salah satu variabel pertimbangan penting bagi konsumen sebelum membeli aksesoris nirkabel.

Data 065

"**Kalau** garansi ada?"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli menanyakan proteksi purna jual dari toko sebelum menanyakan nominal harga akhir perangkat dalam Transaksi 16.

Data 065 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta. Penanda kebahasaan yang muncul adalah kalimat tanya yang diakhiri intonasi naik dan penggunaan pemarkah kondisional "*kalau*". Tujuan pragmatis dari tuturan pembeli ini adalah meminta jaminan keamanan hukum berupa garansi produk dari pihak gerai. Dalam transaksi jual beli gawai, fungsi meminta kepastian garansi merupakan langkah preventif pembeli guna memitigasi risiko kerusakan internal produk pra-pembelian.

Data 066

"Oke. Harganya **berapa**, Mas?"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli telah merasa puas dengan seluruh spesifikasi produk dan kini melangkah pada inti negosiasi nilai ekonomi dalam Transaksi 16.

60

Data 066 merupakan tindak tutur direktif yang berfungsi sebagai fungsi meminta. Indikator kebahasaan substansialnya adalah penggunaan kata tanya berbasis nilai nominal, yaitu "*berapa*" yang ditujukan langsung pada identitas harga barang. Tujuan pragmatis pembeli adalah meminta data harga final dari penjual. Fungsi meminta harga ini adalah stimulus mutlak dalam struktur negosiasi dagang informal yang akan menentukan

apakah proses transaksi berlanjut pada kesepakatan pembungkusan barang atau keputusan tawar-menawar.

Data 067

"Baik. Saya bayar pakai QRIS ya."

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli merespons informasi total biaya dari penjual senilai Rp193.000 dengan mengajukan opsi kanal pembayaran digital dalam Transaksi 16.

Data 067 dikelompokkan sebagai tindak tutur direktif fungsi meminta karena Indikator kebahasaannya adalah penggunaan partikel penanya konfirmasi "*ya*" di akhir kalimat pembayaran. Tujuan pragmatis penutur adalah meminta persetujuan serta penyediaan fasilitas *QR code* dari penjual untuk menyelesaikan kewajiban finansial. Dalam transaksi retail gawai modern, fungsi meminta otorisasi metode pembayaran non-tunai ini umum digunakan untuk menghemat waktu dan meningkatkan efisiensi penyelesaian transaksi.

Data 068

"Ada, Kak. iPhone 16 Pro Max ya? Mau lihat yang model seperti apa?"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Penjual mengonfirmasi keberadaan stok pelindung ponsel lalu balik menggali preferensi gaya yang dicari oleh konsumen dalam Transaksi 17.

Data 068 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta. Indikator kebahasaannya dibentuk dari kalimat tanya terbuka yang memanfaatkan kata tanya acuan rupa, yaitu "*seperti apa*". Tujuan pragmatis penjual adalah meminta penjabaran selera artistik dan visual dari pembeli demi mempersempit opsi penawaran produk. Dalam ekosistem niaga aksesoris, fungsi meminta rincian ini bertujuan agar penjual tidak membuang waktu dengan menyajikan tipe barang yang tidak selaras dengan kemauan pembeli.

Data 069

"Aku **cari** yang motif-motif gitu sih, Mbak. Yang lucu, kayak motif bunga, karakter, atau yang estetik gitu."

TTD/F/MT/2026

Konteks Tutaran: Pembeli perempuan memberikan rincian desain pelindung ponsel kesukaannya kepada pramuniaga toko dalam Transaksi 17.

Data 069 merupakan tindak tutur direktif yang diklasifikasikan ke dalam fungsi meminta. Secara gramatikal ujaran ini berupa kalimat berita, tetapi secara kontekstual memuat fungsi permintaan tindakan *request for action* yang dipicu kata "**cari**" serta deretan parameter visual "*motif bunga*", "*lucu*", "*estetik*". Maksud pragmatis pembeli adalah meminta penjual mencari dan mengambilkan barang dengan spesifikasi visual feminin tersebut dari gudang. Fungsi meminta ini mengarahkan aktivitas fisik penjual untuk melayani preferensi pasar spesifik.

Data 070

"Mas, mau pasang pelindung layar buat iPhone 17. **Tapi aku bingung, mending pakai hydrogel atau tempered glass ya?**"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tutaran: Pembeli laki-laki mendatangi meja pelayanan toko gawai untuk mengonsultasikan dilema pemilihan jenis lapisan pelindung layar ponsel terbarunya dalam Transaksi 18.

Data 070 diidentifikasi sebagai tindak tutur direktif fungsi meminta. Indikator kebahasaan yang mendasarinya adalah representasi verbal dari status kebingungan kognitif "*tapi aku bingung*" yang disusul oleh kalimat tanya komparatif bermaterikan pilihan bahan aksesoris "*mending pakai hydrogel atau tempered glass ya?*". Maksud pragmatis penutur adalah meminta rekomendasi berbasis pengetahuan keahlian dari penjual. Dalam struktur negosiasi, fungsi meminta saran ahli ini menempatkan pembeli sebagai pencari solusi, membuka ruang bagi penjual untuk melakukan penetrasi persuasi produk.

Data 071

"**Tapi** nanti layarnya jadi kurang responsif **nggak**?"

TTD/F/MT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli menyuarakan keraguan taktil mengenai sensitivitas sentuhan layar pasca-pemasangan *tempered glass* dalam Transaksi 18.

Data 071 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta. Indikator lingualnya dibentuk dari kalimat tanya konfirmasi negatif-interogatif menggunakan kata hubung sanggahan "*tapi*" di awal kalimat dan partikel tanya "*nggak*" di ujung ujaran. Tujuan pragmatis dari pembeli adalah meminta klarifikasi teknis sekaligus jaminan performa layar setelah ganti aksesoris. Fungsi meminta kepastian ini digunakan pembeli untuk mengeliminasi keraguan personal sebelum menjatuhkan kesepakatan akhir pembelian barang.

b) Fungsi Memohon

Fungsi memohon ditandai dengan penggunaan leksem kesantunan tingkat tinggi guna memohon kebebasan tindakan, baik memohon izin memegang barang maupun memohon kesabaran waktu luang.

Data 072

"**Boleh** saya lihat?"

TTD/F/MH/2026

Konteks Tuturan: Diucapkan oleh pembeli yang tertarik dengan penjelasan penjual mengenai spesifikasi fisik *keyboard wireless* Robot dalam Transaksi 16.

Data 072 diklasifikasikan sebagai tindak tutur direktif fungsi memohon. Indikator kebahasaan dari fungsi ini direpresentasikan oleh konstruksi modalitas izin "*boleh saya...*" yang memuat tingkat kesantunan tinggi. Tujuan pragmatis dari tuturan ini adalah memohon kerelaan penjual untuk memindahkan kendali fisik barang kepada pembeli agar dapat

diperiksa. Dalam konteks negosiasi gawai, fungsi memohon izin melihat barang ini sangat krusial bagi pembeli untuk melakukan verifikasi kualitas visual dan material secara langsung sebelum melangkah ke tahap tawar-menawar harga.

Data 073

"**Sebentar** ya, Kak, saya cek dulu."

TTD/F/MH/2026

Konteks Tuturan: Pramuniaga toko meminta waktu luang sejenak kepada pembeli untuk melangkah ke area penyimpanan barang guna mencarikan pesanan dalam Transaksi 17.

69

Data 073 merupakan tindak tutur direktif yang menjalankan fungsi memohon. Penanda lingual dari fungsi memohon tersurat ini adalah pemakaian leksikon penunda waktu "*sebentar*" yang disertai partikel pelembut tutur "*ya*". Tujuan pragmatis penjual adalah memohon kelonggaran kesabaran dari pembeli agar tidak meninggalkan tempat selama proses penelusuran stok berlangsung. Konteks transaksi memperlihatkan fungsi ini sebagai peranti pemeliharaan kenyamanan konsumen agar bersedia menunggu fase pencarian produk selesai.

Data 074

"Kalau boleh tahu, Kak, biasanya HP-nya dipakai seperti apa? Sering jatuh atau lebih dijaga banget?"

TTD/F/MH/2026

Konteks Tuturan: Penjual menanda pemberian jawaban langsung dan memilih menginterogasi kebiasaan pemakaian mekanis ponsel oleh pelanggan dalam Transaksi 18.

Data 074 termasuk tindak tutur direktif yang dikelompokkan ke dalam fungsi memohon. Indikator kebahasaan yang membedakannya dari fungsi meminta biasa adalah pengaplikasian frasa pra-syarat kesantunan yang sangat rigid, yaitu "kalau boleh tahu". Tujuan pragmatis penjual adalah memohon izin akses informasi mengenai privasi pola perilaku harian mitra tutur terhadap gawainya. Fungsi memohon data latar belakang

ini krusial dalam taktik negosiasi konsultatif agar anjuran komoditas yang diberikan di akhir sesi memiliki akurasi rasionalitas yang sukar ditolak oleh konsumen.

c) Fungsi Mengajak

Fungsi mengajak direalisasikan melalui penawaran item pelengkap *cross-selling* serta pembujukan pelanggan untuk merasakan pengalaman interaksi langsung dengan produk.

Data 075

"Boleh. **Silakan dicoba saja**. Ini sudah saya pasangkan receiver-nya."

TTD/F/MJK/2026

Konteks Tuturan: Penjual memberikan gawai yang diminta pembeli seraya memfasilitasi perangkat pendukungnya agar bisa langsung dioperasikan dalam Transaksi 16.

72

Data 075 termasuk ke dalam tindak tutur direktif fungsi **mengajak**.

Indikator kebahasaan **yang** dominan adalah penggunaan leksikon pemarah kesantunan "*silakan*" yang dikombinasikan dengan partikel penegas "*saja*" "*silakan dicoba saja*". Tujuan pragmatis penjual adalah membujuk pembeli agar berinteraksi langsung dengan produk. Dalam negosiasi, fungsi mengajak ini ditempatkan secara strategis oleh penjual untuk memunculkan efek impresi positif pada pembeli, yang diharapkan dapat mempercepat terjadinya kesepakatan transaksi.

Data 076

"Siap, Kak. **Mau sekalian** tambah baterainya? Biar nanti tinggal langsung dipakai."

TTD/F/MJK/2026

Konteks Tuturan: Penjual menanggapi keputusan beli konsumen dengan menawarkan item komplementer berupa baterai tambahan dalam Transaksi 16.

Data 076 diklasifikasikan sebagai tindak tutur direktif yang memuat fungsi mengajak. Indikator kebahasaannya ditandai oleh leksem modalitas keinginan "*mau*" yang dipadukan dengan pemarkah inklusif "*sekalian*". Tujuan pragmatis penutur adalah mengajak sekaligus membujuk mitra tutur untuk menambah volume belanjaan dengan memaparkan efek kemudahan operasional. Dalam bisnis aksesori, fungsi mengajak ini merupakan teknik *cross-selling* untuk memaksimalkan profitabilitas penjualan dalam satu siklus negosiasi.

Data 077

"Makasih ya, Mas. **Penjelasannya jadi gampang dipahami.**"

TTD/F/MJK/2026

Konteks Tuturan: Pembeli mengekspresikan kepuasan dan apresiasi verbal atas kualitas edukasi produk yang diberikan pramuniaga gerai di akhir Transaksi 18.

Data 077 merupakan ¹⁵⁶ **tindak tutur direktif fungsi** mengajak. **Tuturan** ini **adalah** ungkapan terima kasih ekspresif, namun secara pragmatik bertindak sebagai ajakan tersirat *indirect invitation* yang ditandai dengan pengakuan kepuasan kognitif "penjelasannya jadi gampang dipahami". Maksud pragmatis pembeli adalah mengajak penjual untuk mempertahankan kualitas komunikasi persuasif edukatif semacam itu kepada pelanggan lain. Dalam relasi niaga aksesori gawai, fungsi mengajak mempertahankan pola komunikasi harmonis ini berguna untuk mengukuhkan kepuasan pelanggan yang potensial menumbuhkan transaksi berulang di masa mendatang.

d) Fungsi Menyarankan

Fungsi menyarankan diaktualisasikan dengan memberikan opini berbasis keunggulan teknis serta pertimbangan fungsional guna memandu keputusan beli konsumen.

Data 078

"Kalau begitu saya **sarankan** yang ini, Kak. *Keyboard wireless* merek Robot. Tombolnya cukup empuk, *layout-nya full size* jadi ada *numpad*-nya juga. Banyak yang ambil buat kebutuhan kerja."

TTD/F/SRN/2026

Konteks Tuturan: Tuturan diujarkan oleh penjual saat merekomendasikan sebuah perangkat *keyboard wireless* merek Robot kepada pembeli setelah mengetahui spesifikasi kebutuhan harian mitra tutur dalam Transaksi 16.

Data 078 merupakan tindak tutur direktif fungsi menyarankan. Indikator kebahasaan yang menjadi dasar penentuan fungsi ini adalah pemakaian pemarkah leksikal performatif "*saya sarankan*". Penutur menggunakan fungsi menyarankan dengan tujuan pragmatis memberikan opini teknis mengenai keunggulan produk "*tombolnya cukup empuk*", "*layout-nya full size*" guna meyakinkan mitra tutur. Dalam dinamika transaksi, fungsi ini bertindak sebagai pemandu keputusan beli, di mana penjual mengarahkan pembeli pada unit spesifik tanpa memberikan kesan memaksa, melainkan bertumpu pada argumentasi utilitas produk.

Data 079

"**Kalau menurut saya**, untuk iPhone 17 yang harganya juga lumayan, dan Kakaknya billing kadang ceroboh, saya **lebih menyarankan** *tempered glass*. Jadi ada perlindungan lebih kalau terjadi benturan."

TTD/F/SRN/2026

Konteks Tuturan: Penjual menjatuhkan pilihan rekomendasi produk pada jenis pelindung kaca keras setelah menimbang profil kecerobohan pemakaian dari pembeli dalam Transaksi 18.

Data 079 merupakan tindak tutur direktif fungsi menyarankan. Indikator kebahasaan yang menjadi basis penentuan fungsi ini sangat eksplisit, yaitu frasa bimbingan pendapat "*kalau menurut saya*" dan verba performatif "*saya lebih menyarankan*". Tujuan pragmatis penutur adalah menyarankan proteksi fisik terbaik dengan membangun asosiasi nilai ekonomi gawai dan faktor risiko kecerobohan pembeli. Fungsi menyarankan ini mengeksplorasi aspek logika rasionalitas konsumen

demi memengaruhi preferensi belinya agar bergeser pada opsi produk yang dinilai lebih aman.

Data 080

"Boleh. Soalnya ini iPhone baru juga, jadi **agak parno** kalau layarnya kenapa-kenapa."

TTD/F/SRN/2026

Konteks Tuturan: Pembeli mengizinkan prosedur kerja penjual sembari menceritakan alasan psikologis kecemasannya terhadap kondisi gawai barunya dalam Transaksi 18.

Data 080 termasuk tindak tutur direktif yang digolongkan ke dalam fungsi menyarankan. Indikator lingual yang mendasarinya adalah ungkapan leksikal dari aspek kecemasan emosional konsumen, yaitu frasa "*agak parno*" yang dikaitkan dengan status baru kepemilikan gawai. Tujuan pragmatis pembeli adalah menyarankan secara tidak langsung kepada penjual agar bertindak ekstra hati-hati selama memperlakukan ponsel pintar premium tersebut. Konteks transaksi menunjukkan fungsi ini sebagai rem pengingat agar penjual menjaga kualitas pelayanan mekanisnya.

c) Fungsi Memerintah

Fungsi memerintah mencakup instruksi penutup transaksi verbal, perintah pemilihan kualitas pengerjaan gawai, eksekusi fisik, serta pengolahan mutasi kas.

Data 081

"Baik. **Saya ambil yang ini saja**, Mas. Soalnya dari tadi sudah dicoba dan memang nyaman dipakai."

TTD/F/MMT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli menyatakan persetujuan final untuk membeli unit keyboard setelah penjual menyebutkan harga Rp185.000 dalam Transaksi 16.

Data 081 merupakan tindak tutur direktif yang merealisasikan fungsi memerintah. Meskipun dibalut kalimat deklaratif, indikator kebahasaan tuturan ini mengandung daya pengarah tindakan yang kuat melalui frasa *"saya ambil yang ini saja"* disertai konjungsi kausalitas penjelasan *"soalnya"*. Tujuan pragmatis pembeli adalah memerintah penjual untuk menghentikan proses penawaran dan segera memproses transaksi unit tersebut ke tahap pengemasan. Dalam konteks jual beli, fungsi memerintah tersirat ini menandai tercapainya titik kesepakatan dalam negosiasi.

Data 082

"Boleh. Pakai baterai yang bagus saja."

TTD/F/MMT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli menyetujui tawaran produk pelengkap dari penjual dan memberikan kriteria kualitas baterai yang diinginkan dalam Transaksi 16.

Data 082 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah. Indikator kebahasaan yang mendasarinya adalah pemakaian kata persetujuan modalitas *"boleh"* yang segera disusul kalimat perintah langsung bermodalkan ajektiva kualitas, yaitu *"pakai baterai yang bagus saja"*. Tujuan pragmatis pembeli adalah memerintah penjual untuk memilihkan komoditas pendukung dengan mutu terbaik dari inventaris toko. Fungsi memerintah ini menegaskan hak superioritas pembeli sebagai penentu spesifikasi barang yang akan dibayarnya.

Data 083

"Boleh. Silakan scan kode QR yang ini."

TTD/F/MMT/2026

Konteks Tuturan: Penjual memberikan lembar atau layar piranti pemindai pembayaran elektronik kepada konsumen dalam Transaksi 16.

Data 083 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah. Indikator kebaksaannya terlihat jelas melalui pemakaian partikel imperatif kesantunan "*silakan*" yang menempel pada verba instruksi aktif "*scan*". Tujuan pragmatis penjual adalah memerintah pembeli untuk melakukan pemindaian optik guna mentransfer dana interbank. Fungsi memerintah yang halus ini berfungsi mengarahkan fase finalisasi transaksi dagang menuju tahap pelunasan.

Data 084

"Sudah, Mas. **Coba** dicek."

TTD/F/MMT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli telah merampungkan proses otentikasi transfer pada aplikasi perbankan ponselnya dan meminta penjual memeriksa mutasi dana dalam Transaksi 16.

Data 084 termasuk tindak tutur direktif fungsi memerintah. Indikator lingual yang menjadi basis pengelompokan fungsi ini adalah penggunaan verba imperatif "*coba*" yang digabungkan dengan kata kerja pasif tindakan "*dicek*". Tujuan pragmatis tuturan tersebut adalah memerintah mitra tutur untuk meneliti saldo masuk pada sistem pos penjualan gerai. Fungsi memerintah ini bertindak sebagai alat validasi legalitas bahwa negosiasi ekonomi telah sah dan mengikat kedua belah pihak secara finansial.

Data 085

"Kalau gitu aku ikut saran Mas aja deh. **Pasang tempered glass yang bagus** sekalian."

TTD/F/MMT/2026

Konteks Tuturan: Pembeli terpersuasi oleh penjelasan teknis penjual dan menyerahkan keputusan eksekusi pemasangan lapisan kaca pelindung dalam Transaksi 18.

Data 085 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah. Indikator kebahasaannya ditandai dengan penggunaan kalimat instruktif direktif tindakan pasif bermakna imperatif "*pasang tempered glass...*" yang didahului frasa kepatuhan kompromistis "*aku ikut saran Mas aja*". Tujuan pragmatis dari pembeli adalah memerintah penjual untuk mengeksekusi pekerjaan pemasangan pelindung layar dengan varian mutu terbaik. Dalam konteks negosiasi dagang gawai, fungsi memerintah pemasangan ini merupakan penanda mutlak berakhirnya konflik keraguan kognitif pembeli dan bertransformasi menjadi aksi beli riil.

f) Fungsi Menekan

Fungsi menekan diimplementasikan untuk mengendalikan kestabilan emosional pelanggan serta mengatur ritme interaksi fisik ruang pelayanan toko.

Data 086

"Siap, Kak. **Nanti saya bersihkan** layarnya dulu, baru dipasang biar nggak ada debu yang masuk."

TTD/F/MNK/2026

Konteks Tuturan: Penjual menanggapi perintah pembeli dan menginformasikan urutan kerja higienitas layar ponsel sebelum pelindung kaca ditempelkan dalam Transaksi 18.

Data 086 tergolong sebagai tindak tutur direktif yang memuat fungsi menekan. Penentuan fungsi menekan di sini bersifat implisit-taktis melalui konstruksi kalimat eksplanatif sekuensial kronologis "*nanti saya bersihkan*" yang didukung argumen konsekuensi higienitas "*biar nggak ada debu*". Tujuan pragmatis dari penjual adalah menekan secara tidak langsung agar pembeli tetap bersabar mempertahankan posisi diamnya di tempat dan membiarkan ponsel berada dalam kendali kerja penjual selama durasi pembersihan berlangsung. Fungsi ini mengendalikan ritme interaksi fisik di meja pelayanan toko.

Data 087

"Wajar, Kak. **Tenang aja**, pemasangannya pelan-pelan. Nanti setelah selesai saya cek lagi hasilnya."

TTD/F/MNK/2026

Konteks Tuturan: Penjual menenangkan kecemasan pembeli dengan menjanjikan kehati-hatian kerja serta kendali mutu purnapasang dalam Transaksi 18.

Data 087 diidentifikasi sebagai tindak tutur direktif yang membawa fungsi menekan. Indikator lingual utamanya adalah penggunaan frasa penenang bermuatan imperatif penstabil emosi, yaitu *"tenang aja"*. Tujuan pragmatis penjual adalah menekan ketegangan psikologis dan rasa panik mitra tutur agar berganti menjadi rasa percaya terhadap kredibilitas pengerjaan toko.

c. Jenis Kelamin yang Mempengaruhi Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai.

a) Tindak Tutur Direktif Penutur Laki-Laki

Data 088

"Mas, **tolong ambikan** screenguard Samsung A54 dong."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Tuturan disampaikan oleh pembeli laki-laki kepada penjual saat memasuki toko dan langsung menyatakan kebutuhannya dalam Transaksi 1.

Data 088 merupakan tindak tutur direktif yang diujarkan oleh penutur laki-laki. Penutur laki-laki menggunakan konstruksi imperatif langsung yang ditandai dengan leksem performatif "tolong" diikuti verba aksi *"ambikan"*. Indikator kebahasaan ini mencerminkan kecenderungan penutur laki-laki yang lebih to the point dalam menyampaikan kebutuhan tanpa basa-basi panjang. Dalam perspektif gender, tuturan laki-laki cenderung berorientasi pada tujuan transaksional dan efisiensi informasi, sehingga permintaan disampaikan secara singkat namun jelas tanpa banyak mempertimbangkan aspek afektif mitra tutur.

Data 089

"Beda premium sama biasa **apa ya**, mas?"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Tuturan oleh pembeli laki-laki saat merespons tawaran penjual mengenai pilihan screenguard dalam Transaksi 1.

Data 089 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Konstruksi kalimat tanya informatif "*apa ya*" menunjukkan pola komunikasi laki-laki yang fokus pada data dan spesifikasi teknis produk sebelum mengambil keputusan. Menurut kajian sosiolinguistik gender, laki-laki cenderung mendahulukan logika rasional dan informasi faktual dalam proses negosiasi, sehingga pertanyaan yang diajukan selalu diarahkan untuk memperoleh data pembandingan yang konkret guna menunjang keputusan ekonomis yang optimal.

Data 090

"**Bisa kurang nggak**, mas? Jadi Rp40.000 aja."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Tuturan disampaikan pembeli laki-laki ketika mengajukan penawaran harga lebih rendah dari harga yang disebutkan penjual dalam Transaksi 1.

Data 090 merupakan tindak tutur direktif fungsi menekan yang diujarkan penutur laki-laki. Penutur laki-laki menggunakan kalimat tanya langsung "*bisa kurang nggak*" diikuti nominal harga spesifik tanpa elaborasi alasan yang panjang. Karakteristik ini mencerminkan gaya negosiasi laki-laki yang cenderung direct bargaining, yakni langsung menetapkan tawaran harga dengan angka pasti tanpa menggunakan strategi emosional. Pola ini berbeda dengan gaya perempuan yang biasanya menambahkan justifikasi afektif atau membangun relasi terlebih dahulu sebelum menekan harga.

Data 091

"**Nih**, mas. Tolong dibersihkan sekalian ya."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menyerahkan ponselnya kepada penjual dan sekaligus memberikan instruksi tambahan dalam Transaksi 1.

Data 091 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur laki-laki. Penggunaan deiktik "*nih*" saat menyerahkan barang disertai konstruksi imperatif "*tolong dibersihkan*" menunjukkan gaya perintah laki-laki yang lugas dan multiinstruksional. Laki-laki cenderung menggabungkan dua tindakan sekaligus dalam satu tuturan, yakni menyerahkan barang dan memerintah tindakan tambahan, mencerminkan orientasi efisiensi komunikasi yang khas pada penutur laki-laki dalam konteks transaksional.

Data 092

"Saya mau cari case buat iPhone 15. Kalau ada, saya maunya warna hitam **soalnya** lebih simpel dan cocok dipakai sehari-hari."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menyampaikan kebutuhannya secara langsung kepada penjual di awal interaksi dalam Transaksi 2.

Data 092 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan ini memperlihatkan pola khas komunikasi laki-laki yang menyertakan spesifikasi produk secara mandiri tanpa perlu didorong oleh pertanyaan penjual. Penutur laki-laki langsung menyebut jenis produk, merek, ukuran, dan preferensi warna sekaligus, menunjukkan karakter komunikasi yang goal-oriented dan informatif. Penggunaan konjungsi kausal "**soalnya**" menunjukkan bahwa laki-laki juga memberikan justifikasi logis atas preferensinya, bukan sekedar menyatakan keinginan.

Data 093

"Saya lebih suka yang jernih sih. **Ambil full clear aja.**"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki mengambil keputusan cepat setelah mendapat penjelasan penjual mengenai dua tipe screenguard dalam Transaksi 1.

Data 093 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur laki-laki. Pengambilan keputusan yang cepat dan pasti melalui frasa "*ambil full clear aja*" mencerminkan kecenderungan laki-laki untuk membuat keputusan yang tegas dan tidak berlarut-larut setelah mendapatkan informasi yang dianggap cukup. Partikel penegas "*aja*" memperkuat karakter decisiveness penutur laki-laki dalam transaksi, di mana keputusan beli tidak dipengaruhi oleh pertimbangan afektif yang berlebih.

Data 094

"Saya mau cari charger yang **ngecasnya cepet** dong. Charger anak saya di rumah rusak."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki (bapak) menyatakan kebutuhan charger kepada penjual dengan langsung menyebut spesifikasi yang diinginkan dalam Transaksi 5.

Data 094 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Pola tuturan ini mencerminkan gaya komunikasi laki-laki yang langsung menyebutkan spesifikasi fungsional produk yang dibutuhkan, yaitu "*ngecasnya cepet*", tanpa melalui pengenalan diri atau basa-basi yang panjang. Konteks alasan "*charger anak saya rusak*" berfungsi sebagai informasi latar belakang yang diberikan secara efisien untuk membantu penjual memahami konteks kebutuhan, sesuai karakter komunikasi laki-laki yang bersifat problem-solving.

Data 095

"**Kalau** buat nonton film yang kualitasnya HD atau 4K aman ya?"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menanyakan kompatibilitas teknis kabel HDMI yang akan dibelinya dalam Transaksi 4.

Data 095 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan ini secara tipikal memperlihatkan orientasi laki-laki pada spesifikasi teknis yang terukur, yakni resolusi HD dan 4K sebagai parameter evaluasi produk. Laki-laki dalam negosiasi cenderung menggunakan istilah teknis yang spesifik untuk memastikan kualitas produk sesuai standar yang mereka miliki, mencerminkan kecenderungan untuk membuat keputusan berdasarkan kompetensi teknis, bukan sekadar kepercayaan pada rekomendasi penjual.

Data 096

“Oke deh, saya ambil yang premium aja sekalian **biar nggak ganti-ganti.**”

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki memutuskan untuk membeli kabel HDMI premium setelah pertimbangan fungsional jangka panjang dalam Transaksi 4.

Data 096 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur laki-laki. Keputusan membeli produk premium dengan alasan “*biar nggak ganti-ganti*” memperlihatkan logika utilitarian laki-laki yang mempertimbangkan cost-efficiency jangka panjang. Frasa tersebut menunjukkan bahwa pertimbangan laki-laki dalam negosiasi tidak hanya berdasarkan harga, tetapi juga kalkulasi fungsional manfaat produk dalam jangka panjang, yang merupakan karakteristik khas pengambilan keputusan berbasis rasionalitas pada penutur laki-laki.

Data 097

“Mouse untuk laptop, buat kerja, bikin laporan, browsing, kadang edit-edit ringan juga. **Bukan buat gaming.**”

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki memberikan penjelasan lengkap tentang kebutuhan pemakaian mouse kepada penjual dalam Transaksi 13.

Data 097 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan ini menampilkan pola komunikasi laki-laki yang

cenderung memberikan spesifikasi kebutuhan secara terstruktur dan enumeratif, yakni menyebutkan berbagai jenis aktivitas pemakaian secara berurutan. Pengecualian eksplisit "*bukan buat gaming*" menunjukkan bahwa penutur laki-laki memiliki pengetahuan teknis tentang perbedaan kategori produk dan berusaha memandu penjual agar tidak salah memilihkan produk.

Data 098

"Hmm... kalau yang 3 meter lebih cocok sih, soalnya **posisi TV di rumah lumayan jauh.**"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menyatakan preferensi ukuran kabel HDMI berdasarkan pertimbangan teknis kondisi rumahnya dalam Transaksi 4.

Data 098 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Proses pertimbangan yang ditampilkan melalui interjeksi "hmm" diikuti pernyataan preferensi dengan alasan teknis "*posisi TV di rumah lumayan jauh*" menunjukkan karakteristik pengambilan keputusan laki-laki yang berbasis analisis situasional. Penutur laki-laki terlebih dahulu melakukan kalkulasi kebutuhan ruang sebelum menetapkan pilihan, mencerminkan orientasi problem-solving yang sistematis.

Data 099

"Saya pakai iPhone, tapi sekarang port-nya udah Type-C. Kadang juga dipakai buat ngecas tablet sama powerbank."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki memberikan informasi teknis tentang perangkat yang dimilikinya untuk membantu penjual mencari kabel yang sesuai dalam Transaksi 14.

Data 099 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Pembeli laki-laki secara proaktif memberikan data teknis perangkat yang dimiliki, termasuk jenis port dan multi-device usage, tanpa perlu ditanya lebih lanjut oleh penjual. Pola ini mencerminkan gaya komunikasi laki-laki yang bersifat informatif dan berorientasi efisiensi, di

mana seluruh informasi relevan dipaketkan dalam satu tuturan agar negosiasi dapat berjalan lebih cepat dan tepat sasaran.

Data 100

"Saya nggak terlalu suka kalau ribet install macam-macam."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menyatakan preferensi kepraktisan saat menanyakan kemudahan penggunaan mouse wireless dalam Transaksi 13.

Data 100 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan ini berfungsi sebagai direktif implisit yang mengarahkan penjual untuk hanya menunjukkan produk dengan fitur plug-and-play. Kecenderungan laki-laki untuk menghindari kompleksitas teknis yang tidak perlu tercermin dari pernyataan preferensi ini, yang sekaligus berfungsi sebagai pembatas kriteria seleksi produk agar penjual tidak menawarkan produk yang tidak sesuai kebutuhan.

Data 101

"Boleh saya coba di laptop sebentar nggak?"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki meminta izin untuk mencoba mouse wireless langsung pada perangkat laptopnya sebelum membeli dalam Transaksi 13.

Data 101 merupakan tindak tutur direktif fungsi memohon yang diujarkan penutur laki-laki. Meskipun menggunakan modalitas izin "*boleh*", tuturan ini tetap menunjukkan karakteristik laki-laki yang selalu ingin melakukan verifikasi teknis secara empiris sebelum mengambil keputusan beli. Uji coba langsung pada laptop pribadi merupakan strategi laki-laki untuk memvalidasi klaim penjual secara mandiri, mencerminkan kecenderungan tidak bergantung sepenuhnya pada pernyataan orang lain tanpa bukti nyata.

Data 102

“Bisa lihat konektornya nggak mas?”

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki meminta penjual menunjukkan detail fisik ujung konektor kabel UGREEN yang hendak dibelinya dalam Transaksi 14.

Data 102 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Permintaan untuk melihat detail konektor secara fisik menunjukkan kecenderungan laki-laki untuk melakukan inspeksi teknis material produk sebelum transaksi. Laki-laki cenderung lebih detail dalam memeriksa kualitas fisik produk, khususnya pada bagian yang paling rentan kerusakan, sebagai bentuk kalkulasi risiko produk sebelum menginvestasikan uang.

Data 103

“Saya ini kadang file dari kantor lumayan banyak. Belum lagi anak saya suka nitip file kuliah juga.”

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki (bapak) menjelaskan konteks kebutuhan kapasitas flashdisk kepada penjual dalam Transaksi 10.

Data 103 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan ini memperlihatkan cara penutur laki-laki dalam menyampaikan direktif melalui narasi kebutuhan yang bersifat fungsional dan kontekstual. Dengan menyebut dua konteks penggunaan sekaligus, yakni file kantor dan file anak kuliah, penutur secara implisit mengarahkan penjual untuk merekomendasikan kapasitas yang lebih besar. Strategi ini mencerminkan pendekatan laki-laki yang berbasis logika kebutuhan nyata.

Data 104

“Kalau dipakai lama kira-kira nyaman nggak ya, mbak? Soalnya telinga saya lumayan sensitif kalau earbud-nya terlalu keras.”

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menanyakan aspek ergonomi dan kenyamanan TWS kepada penjual perempuan dalam Transaksi 3.

Data 104 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Meskipun pertanyaan ini menyentuh aspek kenyamanan fisik yang bersifat personal, penutur laki-laki tetap mengemas informasi tersebut dalam konstruksi interogatif yang berfokus pada konfirmasi teknis, yaitu *"kira-kira nyaman nggak"*. Pengungkapan kondisi sensitif telinga disampaikan sebagai data faktual untuk membantu penjual memberikan rekomendasi yang tepat, bukan sebagai ekspresi kekhawatiran emosional yang mendalam.

Data 105

"Baguslah. Saya ini agak trauma, pernah beli yang murah, baru dua bulan sudah nggak kebaca."

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki mengungkapkan pengalaman negatif terdahulu sebagai alasan pemilihan produk berkualitas dalam Transaksi 10.

Data 105 merupakan tindak tutur direktif fungsi menekan yang diujarkan penutur laki-laki. Penggunaan kata **"trauma"** dalam konteks kegagalan produk sebelumnya berfungsi sebagai strategi menekan implisit agar penjual tidak merekomendasikan produk murah berkualitas rendah. Penutur laki-laki menggunakan pengalaman empiris masa lalu sebagai argumen rasional untuk menekankan pentingnya kualitas produk, sebuah pola yang mencerminkan orientasi laki-laki pada bukti faktual dalam mengevaluasi risiko pembelian.

Data 106

"Saya rasa 1 meter cukup sih. **Lebih enak dibawa juga.**"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki menetapkan preferensi panjang kabel setelah mempertimbangkan aspek portabilitas dalam Transaksi 14.

Data 106 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur laki-laki. Pernyataan preferensi yang disertai justifikasi praktis "*lebih enak dibawa*" menunjukkan kemandirian pengambilan keputusan laki-laki yang tidak membutuhkan konfirmasi berlebih dari penjual. Penutur laki-laki membuat keputusan berdasarkan kalkulasi kebutuhan portabilitas secara mandiri, mencerminkan otonomi pengambilan keputusan yang lebih tinggi dibandingkan pola komunikasi perempuan yang cenderung lebih banyak berkonsultasi.

Data 107

"Permisi, Mas. Mau cari keyboard wireless buat dipakai kerja sama ngetik tugas. **Ada rekomendasi?**"

TTD/JK/L/2026

Konteks Tuturan: Pembeli laki-laki membuka percakapan dengan menyebutkan kebutuhan spesifik dan langsung meminta rekomendasi penjual dalam Transaksi 16.

Data 107 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur laki-laki. Tuturan pembuka ini memperlihatkan secara khas gaya komunikasi laki-laki dalam negosiasi: menyebutkan konteks penggunaan produk secara jelas dan langsung mengajukan permintaan rekomendasi dalam satu tarikan napas. Pertanyaan penutup "*ada rekomendasi?*" menunjukkan bahwa laki-laki lebih suka mendelegasikan proses seleksi awal kepada penjual berdasarkan spesifikasi yang telah mereka tetapkan, daripada menelusuri semua pilihan sendiri dari awal.

b). Tindak Tutur Direktif Penutur Perempuan

Data 108

"Iya mas, saya lagi cari case buat iPhone 15. Kalau ada, saya maunya warna hitam soalnya lebih simpel dan **cocok dipakai sehari-hari.**"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tutaran: Pembeli perempuan menyampaikan kebutuhan case iPhone kepada penjual dengan menyertakan preferensi estetis dan alasan pemakaian sehari-hari dalam Transaksi 2.

Data 108 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Berbeda dengan pola komunikasi laki-laki, penutur perempuan ini menyertakan pertimbangan estetika dan konteks pemakaian harian sebagai justifikasi pilihan warna. Frasa "*cocok dipakai sehari-hari*" menunjukkan orientasi perempuan pada aspek harmoni dan relevansi sosial produk, bukan sekadar fungsi teknis. Penutur perempuan cenderung menghubungkan produk dengan gaya hidup dan identitas dirinya sebagai bagian dari proses negosiasi.

Data 109

"Hmm... kalau buat dipakai harian kayaknya lebih enak yang doff ya."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tutaran: Pembeli perempuan menyatakan pertimbangannya dalam memilih finishing case iPhone antara doff dan glossy dalam Transaksi 2.

Data 109 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Penggunaan interjeksi reflektif "hmm" dan kata hedging "kayaknya" sebelum pernyataan preferensi mencerminkan kecenderungan perempuan untuk menampilkan ketidakpastian linguistik sebagai strategi kesantunan.

Data 110

"**Oh bagus juga ya.** Bolch saya coba pasang dulu ke HP?"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tutaran: Pembeli perempuan meminta izin mencoba case yang disukai sebelum memutuskan untuk membeli dalam Transaksi 2.

Data 110 merupakan tindak tutur direktif fungsi memohon yang diujarkan penutur perempuan. Apresiasi verbal "*oh bagus juga ya*" yang mendahului permintaan izin menunjukkan pola khas perempuan dalam menjaga wajah penjual sebelum mengajukan tuntutan. Perempuan cenderung

menggunakan strategi kesantunan positif berupa pujian atau ekspresi apresiasi sebelum melakukan permintaan, sebagai upaya menjaga hubungan harmonis dengan mitra tutur. Hal ini sejalan dengan teori Brown dan Levinson (1987) tentang positive face strategies.

Data 111

“Bisa kurang nggak, mas? Siapa tahu jadi **harga teman**.”

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan mengajukan permintaan diskon kepada penjual dengan menggunakan bingkai relasi pertemanan dalam Transaksi 2.

Data 111 merupakan tindak tutur direktif fungsi menekan yang diujarkan penutur perempuan. Strategi yang digunakan perempuan dalam menekan harga berbeda secara signifikan dari pola laki-laki. Penutur perempuan menggunakan metafora relasional “*harga teman*” untuk menciptakan konteks afektif yang mempersulit penolakan penjual tanpa terkesan tidak kooperatif. Pendekatan ini memanfaatkan dimensi sosial hubungan untuk memengaruhi keputusan penjual, mencerminkan kecenderungan perempuan menggunakan strategi negosiasi berbasis relasi.

Data 112

“Iya mbak, **kebetulan saya lagi cari TWS** yang kualitasnya bagus. Soalnya TWS lama saya suaranya mulai kecil sebelah, baterainya juga cepat habis, jadi sekalian mau ganti yang lebih bagus dan awet.”

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menjelaskan kebutuhan TWS secara panjang lebar kepada penjual perempuan, termasuk narasi masalah produk lama dalam Transaksi 3.

Data 112 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Tuturan ini menampilkan pola komunikasi elaboratif khas perempuan yang menyertakan narasi masalah produk lama secara mendetail sebelum sampai pada permintaan produk baru.

Data 113

“Kalau dipakai lama kira-kira nyaman nggak ya, mbak? Soalnya **telinga saya lumayan sensitif** kalau earbud-nya terlalu keras.”

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menanyakan kenyamanan pemakaian TWS jangka panjang sambil mengungkapkan kondisi fisik sensitif telinganya kepada penjual dalam Transaksi 3.

Data 113 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Pengungkapan kondisi personal *"telinga saya lumayan sensitif"* yang disertai klarifikasi penyebab mencerminkan kecenderungan perempuan untuk berbagi informasi personal yang relevan dengan transaksi sebagai strategi membangun kepercayaan. Perempuan lebih bersedia mengungkapkan kerentanan atau kondisi khusus dirinya kepada penjual dibandingkan laki-laki, yang biasanya hanya mengajukan pertanyaan teknis tanpa elaborasi personal.

Data 114

“Warnanya tersedia apa aja, mbak?”

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menanyakan pilihan warna TWS yang tersedia sebelum memutuskan pilihan dalam Transaksi 3.

Data 114 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Pertanyaan mengenai pilihan warna sebagai salah satu pertimbangan utama mencerminkan orientasi perempuan pada dimensi estetika produk. Dalam negosiasi, perempuan tidak hanya mengevaluasi aspek fungsional produk, tetapi juga mempertimbangkan aspek visual dan identitas yang ditampilkan produk tersebut. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa perempuan mempertimbangkan lebih banyak faktor non-teknis dalam pengambilan keputusan pembelian.

Data 115

“**Kayaknya** saya tertarik yang hitam deh. **Tapi boleh** coba dengar kualitas suaranya dulu nggak?”

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menyatakan ketertarikan pada warna tertentu tetapi masih ingin memverifikasi kualitas suara sebelum memutuskan dalam Transaksi 3.

Data 115 merupakan tindak tutur direktif fungsi memohon yang diujarkan penutur perempuan. Pola tuturan ini menampilkan dua karakteristik khas penutur perempuan sekaligus. Pertama, penggunaan kata "*kayaknya*" sebelum menyatakan pilihan warna menunjukkan tentativeness sebagai strategi wajah. Kedua, permintaan uji coba yang diawali "*tapi boleh*" memperlihatkan kesantunan tingkat tinggi dalam mengajukan permintaan tambahan. Perempuan cenderung meminta konfirmasi sensoris langsung terhadap produk sebelum membuat keputusan final.

Data 116

"Iya mbak, saya lagi cari kabel HDMI. **Kebetulan** kabel yang di rumah rusak, jadi mau cari yang baru sekalian yang kualitasnya bagus."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menjelaskan latar belakang kebutuhannya membeli kabel HDMI dengan konteks kerusakan produk lama dalam Transaksi 4,

Data 116 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Penggunaan kata "*kebetulan*" sebagai penanda konteks menunjukkan gaya narasi perempuan yang lebih suka memberikan latar belakang situasional sebelum menyampaikan kebutuhan. Kata "*sekalian*" juga menunjukkan kemampuan perempuan untuk mengintegrasikan beberapa tujuan dalam satu transaksi secara alamiah. Pola narasi elaboratif ini berfungsi untuk membangun pemahaman bersama yang lebih baik antara penjual dan pembeli.

Data 117

"**Kalau menurut mbak**, yang paling pas biasanya ukuran berapa ya?"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan meminta saran penjual perempuan mengenai ukuran kabel HDMI yang paling sesuai dengan menghargai pendapat penjual dalam Transaksi 4.

Data 117 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Penggunaan frasa *"kalau menurut mbak"* sebelum pertanyaan utama menunjukkan pola perempuan yang menghargai perspektif orang lain dan secara terbuka meminta pendapat sebelum mengambil keputusan. Berbeda dari laki-laki yang sering menggunakan referensi teknis eksternal, perempuan lebih suka memanfaatkan pengetahuan lokal penjual sebagai acuan, mencerminkan orientasi relasional dan kepercayaan interpersonal yang lebih tinggi.

Data 118

"Dicek dulu **boleh**, mbak. **Biar lebih yakin.**"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan meminta pengecekan produk kabel HDMI sebelum transaksi selesai dalam Transaksi 4.

Data 118 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur perempuan. Permintaan pengecekan disampaikan dengan konstruksi yang sangat santun melalui modalitas izin *"boleh"* diikuti alasan *"biar lebih yakin"*. Perempuan cenderung menambahkan elaborasi alasan bahkan pada perintah sederhana untuk menjaga kesopanan dan mengurangi efek face-threatening. Pola ini mencerminkan strategi kesantunan perempuan yang berupaya menyeimbangkan kebutuhan pribadi dengan menjaga kenyamanan interaksi.

Data 119

"Mbak, saya mau cari charger yang ngecasnya cepet **dong**. **Charger anak saya di rumah rusak.**"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan (ibu) membuka percakapan dengan kebutuhan charger fast charging dan langsung memberikan konteks kebutuhan dalam Transaksi 5.

Data 119 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Tuturan ini memperlihatkan penggunaan partikel "*dong*" yang khas dalam gaya komunikasi perempuan sebagai pemarkah softening yang memperhalus tuntutan dan menciptakan nada akrab. Konteks "*charger anak saya*" menunjukkan orientasi perempuan pada kepentingan keluarga yang sering muncul dalam alasan pembelian. Penutur perempuan juga lebih sering menyertakan konteks relasional dalam transaksi komersial.

Data 120

"Oh gitu ya... aman kan mbak? Soalnya **saya takut** kalau ngecas cepat nanti baterainya cepat rusak."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan (ibu) mengungkapkan kekhawatiran keamanan produk charger fast charging kepada penjual dalam Transaksi 5.

Data 120 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Pengungkapan kekhawatiran secara eksplisit "*saya takut*" merupakan karakteristik khas komunikasi perempuan yang lebih terbuka dalam mengekspresikan kekhawatiran atau kecemasan kepada mitra tutur. Perempuan tidak segan mengungkapkan kerentanan emosional dalam transaksi komersial sebagai cara untuk mendapatkan jaminan keamanan yang lebih komprehensif dari penjual. Ekspresi afektif ini juga berfungsi membangun koneksi personal dengan penjual.

Data 121

"Aduh mbak, **saya kan langganan** beli di toko sini. Masa nggak dikasih harga bagus, Rp70.000 aja ya."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan (ibu) mengajukan penawaran harga dengan menggunakan argumen loyalitas pelanggan dalam Transaksi 5.

Data 121 merupakan tindak tutur direktif fungsi menekan yang diujarkan penutur perempuan. Interjeksi afektif "*aduh*" yang mendahului argumen loyalitas "*saya kan langganannya*" merupakan strategi perempuan dalam menekan harga melalui bingkai relasional. Berbeda dari laki-laki yang langsung menyodorkan angka, perempuan terlebih dahulu membangun dasar relasional untuk membenarkan permintaan harga khusus. Referensi pada riwayat pembelian sebelumnya berfungsi sebagai bukti sosial yang digunakan untuk memengaruhi penjual secara emosional.

Data 122

"Iya mas, saya lagi cari adaptor iPhone yang bagus. Soalnya adaptor lama saya **kayaknya** mulai bermasalah, kadang ngecas kadang nggak, terus kepala chargernya juga suka panas."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan mendeskripsikan masalah adaptor lama secara lengkap sebagai latar belakang kebutuhan produk baru dalam Transaksi 6.

Data 122 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Tuturan ini menampilkan pola elaborasi masalah yang khas pada penutur perempuan, yakni menceritakan gejala kerusakan produk lama secara mendetail dengan kata "*kayaknya*" untuk menunjukkan ketidakpastian yang bersifat introspektif. Perempuan cenderung berbagi pengalaman masalah mereka sebelum menyatakan kebutuhan, sebagai cara membangun hubungan kepercayaan dengan penjual dan memastikan penjual memahami konteks kebutuhannya secara holistik.

Data 123

"Kalau adaptor yang bagus biasanya **yang seperti apa ya**, mbak? Soalnya saya takut beli yang asal murah tapi cepat rusak."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menanyakan kriteria kualitas adaptor yang baik kepada penjual dengan menyertakan kekhawatiran pembelian produk berkualitas rendah dalam Transaksi 6.

Data 123 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Pertanyaan terbuka "*yang seperti apa ya*" menunjukkan kecenderungan perempuan untuk menerima edukasi produk secara menyeluruh sebelum memilih. Frasa kekhawatiran "*saya takut beli yang asal murah*" merupakan ekspresi afektif yang berfungsi sebagai direktif tidak langsung agar penjual merekomendasikan produk berkualitas tinggi. Pola meminta edukasi sebelum memilih ini menunjukkan orientasi perempuan pada kualitas hubungan dan kepercayaan dalam transaksi.

Data 124

"**Kebetulan kabel masih ada sih.** Saya fokus adaptor aja."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menolak penawaran produk tambahan dari penjual dengan sopan dan menetapkan fokus kebutuhannya dalam Transaksi 6.

Data 124 merupakan tindak tutur direktif fungsi memerintah yang diujarkan penutur perempuan. Penolakan terhadap penawaran *cross-selling* disampaikan dengan cara yang sangat santun melalui frasa informasional "*kebetulan kabel masih ada*" yang berfungsi sebagai justifikasi alami atas penolakan, sehingga tidak terkesan kasar. Perempuan cenderung menambahkan alasan atau konteks pada setiap penolakan untuk menghindari kesan ketidakcocokan relasional dengan penjual, mencerminkan strategi kesantunan negatif yang berorientasi pada harmoni.

Data 125

"Mbak, mau ganti hydrogell **dong**. Yang di HP saya ini udah mulai ngelupas di pinggir, terus banyak baret juga, jadi agak ganggu kalau dipakai."

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan membuka percakapan dengan mendeskripsikan kondisi hydrogel lama secara detail kepada penjual perempuan dalam Transaksi 7.

Data 125 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Partikel "*dong*" dalam kalimat pembuka memberikan nada akrab yang khas pada komunikasi perempuan. Deskripsi kondisi fisik produk lama yang cukup rinci, meliputi gelupas di pinggir, baret, dan dampak penggunaan, menampilkan kecenderungan perempuan untuk memberikan narasi situasional yang lengkap. Informasi ini berfungsi ganda, yakni sebagai justifikasi kebutuhan sekaligus panduan bagi penjual untuk merekomendasikan produk yang tepat.

Data 126

"Kalau buat dipakai lama **mending yang premium ya?**"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan meminta konfirmasi dari penjual mengenai pilihan hydrogel premium untuk penggunaan jangka panjang dalam Transaksi 7.

Data 126 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Konstruksi kalimat tanya konfirmatif "*mending yang premium ya*" menunjukkan pola perempuan yang mencari validasi dari penjual sebelum memutuskan untuk memilih produk yang lebih mahal. Penggunaan tag question "*ya*" di akhir kalimat merupakan penanda linguistik perempuan yang berfungsi meminta afirmasi sosial atas pertimbangan yang sudah hampir diputuskan. Strategi ini berbeda dari laki-laki yang biasanya langsung menyatakan keputusan tanpa mencari konfirmasi.

Data 127

"Kalau pasanganya lama nggak, mbak? Soalnya **saya habis ini masih ada urusan.**"

TTD/JK/P/2026

Konteks Tuturan: Pembeli perempuan menanyakan durasi waktu pemasangan hydrogel dengan menyertakan alasan keperluan yang harus dihadiri setelah transaksi dalam Transaksi 7.

Data 127 merupakan tindak tutur direktif fungsi meminta yang diujarkan penutur perempuan. Pertanyaan mengenai waktu pengerjaan diikuti penjelasan alasan personal "*saya habis ini masih ada urusan*" menunjukkan kecenderungan perempuan untuk berbagi informasi konteks kehidupan pribadi dalam interaksi komersial. Penutur perempuan tidak hanya menanyakan informasi yang diperlukan, tetapi juga menjelaskan alasan di balik pertanyaan tersebut. Transparansi konteks personal ini merupakan bagian dari strategi membangun relasi dan kepercayaan yang khas pada pola komunikasi perempuan.

B. Pembahasan

Pada bagian pembahasan ini, hasil temuan penelitian diinterpretasikan secara mendalam dengan mengaitkan data empiris yang diperoleh dari interaksi negosiasi di Toko Indo Perdana dengan teori-teori pragmatik yang relevan, khususnya teori tindak tutur direktif Hermaji (2021), teori kesantunan Brown dan Levinson (1987), serta perspektif sosiopragmatik mengenai pengaruh jenis kelamin dalam komunikasi. Pembahasan disusun sesuai dengan ketiga rumusan masalah penelitian.

a. Pembahasan Bentuk Tindak Tutur Direktif

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keempat bentuk tindak tutur direktif, yakni perintah, permintaan, ajakan, dan saran, ditemukan secara nyata dalam interaksi negosiasi antara penjual dan pembeli di Toko Indo Perdana. Temuan ini sejalan dengan klasifikasi Hermaji (2021:51) yang menegaskan bahwa tindak tutur direktif mencakup berbagai ekspresi seperti perintah, permintaan, ajakan, hingga saran yang semuanya bertujuan memengaruhi mitra tutur agar melakukan tindakan tertentu.

Bentuk perintah (*requirements*) ditemukan sebanyak 15 data. Dari analisis data tersebut, ditemukan bahwa perintah dalam konteks negosiasi toko aksesoris gawai tidak selalu disampaikan secara eksplisit dalam

bentuk kalimat imperatif langsung. Sebagian besar perintah disampaikan melalui konstruksi pertanyaan izin seperti "boleh saya lihat", "boleh saya coba", dan "mau sekalian dicek dulu". Temuan ini juga sejalan Priwardani dan Assidik (2023) dalam penelitian di Toko Helm Riza menemukan tiga jenis tindak tutur direktif berupa pertanyaan, permintaan, dan perintah, dengan fungsi dominan memohon dan menekan, bukan perintah yang bernada. Kesamaan pola ini menegaskan bahwa kesantunan dalam menyampaikan perintah memang menjadi ciri umum komunikasi jual beli tatap muka di Indonesia. Hanya saja, penelitian tersebut dibatasi pada tuturan pihak penjual saja sehingga belum mampu menggambarkan bagaimana perintah juga lahir dari pihak pembeli. Pada penelitian ini menunjukkan arah sebaliknya diucapkan oleh pembeli kepada penjual. Kehadiran perintah dari dua arah inilah yang menjadi titik pembeda mendasar, karena memperlihatkan bahwa relasi kuasa dalam transaksi informal tidak hanya berada di tangan penjual.

Bentuk permintaan (*requestives*) ditemukan sebanyak 15 data dan merupakan bentuk yang paling dinamis dalam proses negosiasi, khususnya pada tahap tawar-menawar harga. Berbagai strategi linguistik digunakan penutur dalam menyampaikan permintaan penurunan harga, mulai dari strategi kondisional "kalau bisa kurang", strategi emosional "aduh mbak, masa segitu", strategi loyalitas pelanggan "saya kan langganan beli di sini", hingga strategi bingkai relasi sosial "harga teman". Keragaman strategi ini mengindikasikan tingginya kecakapan pragmatik penutur dalam memilih bentuk direktif yang paling efektif untuk mencapai tujuan transaksionalnya.

Hal ini sejalan dengan temuan Andriarsih dan Budiasih (2020) dalam kajiannya terhadap interaksi jual beli daring di *WhatsApp* juga menyimpulkan bahwa tindak tutur direktif berupa meminta merupakan jenis yang dominan digunakan penjual maupun pembeli untuk memengaruhi keputusan pembelian, sejalan dengan temuan dalam penelitian ini. Perbedaannya terletak pada ranah data yang dikaji. Wacana yang dikumpulkan berasal dari teks tertulis *WhatsApp* yang minim

intonasi dan jeda berpikir, sedangkan data permintaan dalam penelitian ini direkam langsung dari percakapan tatap muka yang justru menampilkan kekayaan strategi tuturan, seperti strategi kondisional. Ragam strategi tawar-menawar lisan semacam ini sulit terekam dalam wacana tertulis, sehingga penelitian ini memberikan gambaran yang lebih hidup dan kontekstual mengenai bagaimana permintaan benar-benar dinegosiasikan secara spontan di lapangan.

Bentuk ajakan ditemukan sebanyak 15 data. Ajakan dalam penelitian ini didominasi oleh penjual sebagai pihak yang secara proaktif memandu pengalaman belanja pembeli. Penjual menggunakan tuturan ajakan seperti "silakan dicoba", "yuk sekalian ambil dua", dan "lihat-lihat dulu barang lainnya" untuk mendorong keterlibatan pembeli dengan produk yang ditawarkan. Hal ini mencerminkan fungsi ajakan sebagai jembatan strategis antara penawaran produk dan keputusan pembelian. Pola inisiatif penjual semacam ini sejalan dengan temuan Juniarti dan Pulungan (2022) yang menyebutkan bahwa interaksi tawar-menawar di toko bangunan tersebut melibatkan berbagai jenis tindak tutur ilokusi yang aktif disampaikan oleh pedagang kepada pembeli.

Akan tetapi, penelitian tersebut berhenti pada penyebutan keberadaan tindak tutur ilokusi tersebut secara umum, tanpa merinci konstruksi kebahasaan yang menyusunnya. Penelitian ini melangkah lebih jauh dengan mengurai pola-pola konstruksi ajakan secara konkret, misalnya konstruksi "sini + saya bantu". Dengan memerinci kebahasaan semacam ini, penelitian ini tidak hanya menunjukkan bahwa ajakan itu ada, melainkan juga menunjukkan secara eksplisit bagaimana bentuk ajakan tersebut dirancang untuk memperpendek jarak antara penawaran produk dan keputusan pembelian.

Bentuk saran (*advisories*) ditemukan sebanyak 15 data dan merupakan bentuk tindak tutur direktif yang paling informatif dan substantif. Saran didominasi oleh penjual yang memberikan rekomendasi produk berdasarkan kebutuhan pembeli. Ditemukan tiga format saran dalam data ini, yaitu saran eksplisit dengan penanda leksikal "saya

sarankan", saran kondisional berstruktur "kalau + kondisi + rekomendasi", dan saran implisit melalui informasi komparatif. Keberagaman format ini menunjukkan bahwa penjual memiliki fleksibilitas tinggi dalam menyesuaikan strategi komunikasinya dengan karakteristik dan kebutuhan pembeli. ⁵ Temuan ini selaras dengan hasil penelitian Susanto (2021) yang menemukan adanya pola tawaran-penerimaan dalam negosiasi serta keberadaan bentuk tuturan asertif, direktif, dan ekspresif ⁴⁸ dalam interaksi jual beli.

Namun, penelitian tersebut berhenti pada identifikasi keberadaan bentuk tuturan secara umum tanpa menelaah lebih jauh format penyampaian saran tersebut. Penelitian ini justru menemukan adanya gradasi format saran yang berjenjang, mulai dari saran eksplisit dengan penanda performatif "saya sarankan/saranin" saran kondisional berstruktur "kalau + kondisi + rekomendasi", hingga saran implisit melalui perbandingan kualitas produk. Kemampuan memetakan saran semacam inilah yang menjadi nilai tambah penelitian ini, karena menunjukkan bahwa kesantunan dalam memberi saran bukan konsep tunggal, melainkan rangkaian pilihan strategi yang disesuaikan penjual dengan situasi dan karakter pembeli yang dihadapinya.

Secara keseluruhan, pembahasan terhadap keempat bentuk tindak tutur direktif tersebut menegaskan keistimewaan penelitian ini, yakni kemampuannya menyajikan keempat bentuk direktif secara berimbang sekaligus menunjukkan arah datangnya tuturan dari kedua pihak negosiasi. Hal demikian belum pernah dilakukan secara menyeluruh oleh penelitian-penelitian terdahulu yang umumnya hanya menyoroti sebagian bentuk atau hanya menyoroti tuturan dari salah satu pihak penutur.

b. Pembahasan Fungsi Tindak Tutur Direktif

¹⁶ Berdasarkan hasil analisis terhadap 28 data fungsi tindak tutur direktif yang terdiri atas fungsi meminta (11 data), fungsi memohon (3 data), fungsi mengajak (4 data), fungsi menyarankan (3 data), fungsi memerintah (5 data), dan fungsi menekan (2 data), ditemukan sejumlah

pola signifikan yang mencerminkan kompleksitas pragmatik dalam negosiasi jual beli aksesoris gawai.

Fungsi meminta merupakan fungsi yang paling dominan dengan 11 data. Dominasi serupa juga ditemukan oleh Priwardani dan Assidik (2023) yang menyebutkan fungsi memohon dan menekan sebagai fungsi yang sangat menonjol dalam interaksi jual beli di Toko Helm Riza. Bedanya, fungsi tersebut dalam penelitian Priwardani dan Assidik (2023) hanya dilihat sebagai upaya sepihak penjual untuk mencapai target penjualan, mengingat data yang dikumpulkan terbatas pada tuturan penjual saja. Penelitian ini justru menunjukkan bahwa fungsi meminta muncul secara intens dari kedua belah pihak, baik penjual yang menggali kebutuhan pembeli, maupun pembeli yang meminta kepastian teknis dan harga. Pemerataan arah fungsi meminta dari kedua pihak inilah yang membuktikan bahwa negosiasi di toko aksesoris gawai bersifat dialogis-konsultatif, bukan komunikasi searah dari penjual sebagai pihak yang dominan kepada pembeli yang pasif.

Fungsi memohon ditemukan dalam 3 data, ditandai oleh penggunaan modalitas izin "boleh saya" dan pra-syarat kesantunan "kalau boleh tahu". Fungsi ini mencerminkan tingginya sensitivitas penutur terhadap batas-batas privasi dan hak mitra tutur. Temuan ini sejalan dengan kajian Subhani *et al.*, (2021) di Pasar Tradisional Geudong yang menyebutkan adanya unsur timbal balik dalam tawar-menawar antara pedagang dan pembeli.

Pada penelitian tersebut lebih menyoroti proses dan perilaku negosiasi secara umum, tanpa menelusuri unit-unit kebahasaan yang membentuk strategi kesantunan tersebut. Penelitian ini menelaah secara rinci penanda lingual fungsi memohon, sehingga dapat ditemukan bahwa fungsi memohon tidak sekadar membuka akses fisik terhadap barang, tetapi juga membuka akses informasi yang bersifat pribadi, yang menelisik kebiasaan pemakaian ponsel pembeli demi keperluan rekomendasi produk selanjutnya. Pengaitan fungsi memohon dengan strategi konsultatif penjual semacam ini belum diungkap secara eksplisit dalam kajian penelitian

sebelumnya, sehingga menjadi tambahan baru bagi pemahaman fungsi memohon dalam ranah negosiasi jual beli.

Fungsi mengajak dengan 4 data menunjukkan strategi penjual dalam membangun partisipasi aktif pembeli. Penggunaan kata "silakan", "mau sekalian", dan konstruksi ajakan lainnya mencerminkan pendekatan *soft-selling* yang mendorong pembeli untuk berinteraksi langsung dengan produk. Strategi ini terbukti efektif karena menciptakan pengalaman belanja yang positif tanpa menimbulkan tekanan. Selain itu, ditemukan pula fungsi mengajak yang bersifat *cross-selling*, di mana penjual mengajak pembeli menambah volume pembelian dengan produk komplementer. Temuan ini memperlihatkan kemiripan dengan temuan Juniarti dan Pulungan (2022) tentang keterlibatan berbagai jenis ⁴⁶ *tindak tutur ilokusi* dalam *tawar-menawar di Toko Panglong UD Selamat Jaya*. Hanya saja, penelitian tersebut tidak merinci fungsi pragmatis dari tindak tutur ilokusi yang ditemukannya.

Penelitian ini berhasil mengidentifikasi bahwa fungsi mengajak dalam toko aksesoris gawai justru berfungsi ganda, yakni sebagai strategi *cross-selling* sekaligus sebagai strategi membangun impresi positif melalui pengalaman langsung terhadap produk. Pemetaan fungsi ganda inilah yang menjadi sumbangan baru, karena memperlihatkan bahwa ajakan bukan sekadar pendorong keputusan beli, melainkan juga instrumen peningkatan nilai transaksi yang belum terungkap dalam penelitian sebelumnya.

Fungsi menyarankan yang terdapat dalam 3 data mencerminkan peran penjual sebagai konsultan produk yang kompeten. Saran yang diberikan tidak bersifat memaksa, melainkan memuat argumentasi teknis dan utilitas produk yang memandu pembeli menuju keputusan yang tepat. ⁵ Temuan ini memperkuat pandangan Munir *et al.*, (2021) bahwa *tindak tutur direktif* memiliki fungsi komunikatif yang kuat dalam membangun kontrol sosial dan pengaruh pragmatis terhadap mitra tutur. Namun, pada kajian penelitian sebelumnya berfokus pada iklan layanan masyarakat, sebuah ranah komunikasi satu arah dan bersifat masif, yang sangat berbeda karakternya dengan negosiasi tatap muka yang dikaji penelitian

ini. Pada konteks toko aksesoris gawai, fungsi menyarankan justru dibangun melalui dialog personal dan adaptif, dengan penjual menyesuaikan saran berdasarkan profil risiko dan kebutuhan spesifik pembeli, sebagaimana tampak pada keterkaitan antara kecerobohan pembeli dan rekomendasi. Perbedaan ranah inilah yang membuat temuan penelitian ini terasa lebih personal dan kontekstual dibandingkan fungsi menyarankan yang bersifat generik dalam iklan layanan masyarakat.

Fungsi memerintah ditemukan dalam 5 data. Menariknya, fungsi memerintah dalam data ini tidak selalu bersumber dari pihak yang memiliki posisi lebih tinggi dalam transaksi, menampilkan keseimbangan arah perintah yang relevan dengan temuan Andriarsih dan Budiasih (2020) tentang tindak tutur memerintah dalam interaksi jual beli daring. Hanya saja, dalam penelitian tersebut cenderung berasal dari penjual untuk mengarahkan proses pemesanan pembeli. Penelitian ini justru menunjukkan bahwa fungsi memerintah lebih banyak diinisiasi oleh pembeli untuk menentukan kriteria produk dan mengonfirmasi penyelesaian transaksi. Pergeseran sumber inisiatif perintah dari penjual menjadi pembeli inilah yang menjadi temuan istimewa, karena menunjukkan bahwa dalam interaksi tatap muka, kuasa atas keputusan akhir benar-benar berada di tangan pembeli, berbeda dari suasana transaksional daring yang dikaji dalam penelitian sebelumnya relatif lebih terstruktur oleh prosedur baku yang ditetapkan penjual.

Fungsi menekan muncul dalam 2 data dan menunjukkan strategi pengendalian psikologis yang digunakan oleh penjual. Fungsi menekan diimplementasikan secara implisit dan taktis, bukan melalui tekanan verbal yang agresif, melainkan melalui konstruksi eksplanatif yang secara tidak langsung mengarahkan perilaku mitra tutur. Penjual menggunakan fungsi ini untuk menenangkan kecemasan pembeli "tenang aja, pemasangannya pelan-pelan" sekaligus mempertahankan kendali atas ritme pelayanan. Penggunaan fungsi menekan yang minimal namun tepat sasaran ini mencerminkan kecerdasan pragmatik penjual dalam mengelola dinamika emosional interaksi.

Berkaitan erat dengan strategi penjual dalam mengelola kecemasan emosional pembeli. Pola ini relevan dengan pandangan Tazkiya *et al.*, (2021) bahwa strategi komunikasi semacam ini bertujuan menumbuhkan rasa nyaman bagi pembeli sebagai langkah membangun kepercayaan dalam bertransaksi. Berbeda dari kajian penelitian sebelumnya yang melihat kenyamanan sebagai tujuan umum komunikasi penjual, penelitian ini secara spesifik mengungkap bahwa fungsi menekan justru bekerja dengan menahan kecemasan pembeli melalui narasi prosedural yang implisit, bukan melalui ungkapan menenangkan yang eksplisit dan generik. Keterbaruan inilah yang menambah kedalaman analisis fungsi menekan, khususnya dalam konteks pelayanan jasa pemasangan aksesoris gawai yang menuntut kepercayaan penuh dari pembeli terhadap kehati-hatian kerja penjual.

Secara keseluruhan, keenam fungsi tindak tutur direktif tersebut menegaskan bahwa keistimewaan penelitian ini terletak pada kemampuannya memerinci fungsi-fungsi yang dalam penelitian terdahulu hanya disinggung secara umum atau hanya ditinjau dari satu arah penutur, menjadi peta fungsi yang lebih lengkap, dua arah, dan kontekstual terhadap karakteristik produk dan jasa di toko aksesoris gawai.

c. Pembahasan Pengaruh Jenis Kelamin terhadap Penggunaan Tindak Tutur Direktif

Hasil analisis terhadap 37 data tindak tutur direktif berdasarkan jenis kelamin (18 data penutur laki-laki dan 19 data penutur perempuan) menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam hal strategi kebahasaan, gaya komunikasi, dan orientasi negosiasi antara penutur laki-laki dan penutur perempuan.

Penutur laki-laki dalam penelitian ini cenderung menggunakan gaya komunikasi yang bersifat transaksional, langsung, dan berorientasi pada tujuan. Hal ini tampak dari penggunaan imperatif langsung "tolong ambilkan", "saya ambil yang ini saja", pertanyaan teknis yang spesifik "bluetooth atau pakai USB?", "bisa lihat konektornya?", dan pola

pengambilan keputusan yang mandiri tanpa banyak membutuhkan validasi dari penjual. Kecenderungan langsung dan berorientasi tugas semacam ini sejalan dengan temuan Lailiyah *et al.*, (2023) yang menyatakan bahwa laki-laki lebih dominan menggunakan tuturan langsung dan tegas dalam menyampaikan maksud komunikasi.

Namun, pada penelitian sebelumnya sebatas merumuskan generalisasi tersebut pada tataran teoretis tanpa mengaitkannya dengan ranah komunikasi transaksional yang konkret. Pada penelitian ini memberikan bukti empiris yang spesifik di ranah negosiasi jual beli, sekaligus menambahkan dimensi baru berupa kecenderungan laki-laki untuk mendelegasikan proses seleksi produk kepada penjual setelah menetapkan kriteria yang jelas, sehingga menjadi temuan tambahan yang memperkaya pemahaman tentang gaya komunikasi laki-laki dalam negosiasi.

Sebaliknya, penutur perempuan menampilkan gaya komunikasi yang lebih elaboratif, relasional, dan berorientasi pada hubungan sosial. Penutur perempuan cenderung memberikan narasi latar belakang yang panjang sebelum menyampaikan kebutuhan "TWS lama saya suaranya mulai kecil sebelah, baterainya juga cepat habis, jadi sekalian mau ganti yang lebih bagus", mengungkapkan kondisi personal secara terbuka "telinga saya lumayan sensitif", "saya takut kalau ngecas cepat nanti baterainya cepat rusak", dan menggunakan strategi afektif dalam negosiasi harga "aduh mbak, saya kan langganan beli di sini", "harga teman".

Temuan ini memperkuat dan sekaligus mempertajam pernyataan Lailiyah *et al.*, (2023) bahwa perempuan cenderung menggunakan strategi tutur yang lebih santun dan tidak langsung. Jika kajian sebelumnya berhenti pada generalisasi gaya tutur santun semata, penelitian ini menunjukkan secara terperinci bagaimana kesantunan tersebut dioperasionalkan secara linguistik, yakni melalui interjeksi afektif seperti "aduh", partikel pelembut seperti "dong" dan "ya", kata hedging seperti "kayaknya", serta metafora relasional seperti "harga teman", yang

seluruhnya berfungsi melunakkan daya ilokusi direktif tanpa mengurangi efektivitas tuturan dalam memengaruhi mitra tutur.

Perbedaan pola komunikasi laki-laki dan perempuan tersebut menjadi kontribusi ¹⁸original penelitian ini terhadap sosiopragmatik gender di Indonesia, sebab ¹⁸penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam kajian ini, belum satu pun yang menyentuh variabel jenis kelamin sebagai unit analisis dalam tindak tutur direktif pada negosiasi jual beli tatap muka. Kelimanya cenderung berhenti pada pemetaan bentuk atau fungsi tuturan secara umum tanpa mempertimbangkan identitas gender penutur sebagai variabel yang turut membentuk pilihan strategi berbahasa.

Dengan demikian, keistimewaan paling mendasar dari penelitian ini terletak pada penggabungan tiga dimensi analisis, yaitu bentuk, fungsi, dan jenis kelamin, ke dalam satu kerangka kajian yang terintegrasi pada ¹⁸ranah negosiasi jual beli aksesori gawai. ¹⁸Penelitian-penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini masing-masing hanya menyentuh satu atau dua dimensi tersebut secara terpisah dan parsial, sehingga belum mampu menggambarkan secara utuh bagaimana bentuk, fungsi, dan identitas gender penutur saling berkelindan dalam membentuk dinamika tindak tutur direktif pada konteks transaksi yang bersifat informal, spontan, dan sarat kepentingan ekonomi. Kelengkapan objek kajian dan kedalaman analisis pragmatik semacam inilah yang menjadikan ⁴⁸penelitian ini sebagai pembaruan yang berarti ⁴⁸bagi pengembangan kajian ⁴⁸tindak tutur direktif dalam ranah perdagangan informal di Indonesia.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dipaparkan mengenai tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di Toko Aksesoris Gawai Indo Perdana, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut.

Berkaitan dengan bentuk tindak tutur direktif, penelitian ini menemukan empat bentuk tindak tutur direktif yang digunakan dalam interaksi negosiasi, yaitu perintah (*requirements*), permintaan (*requestives*), ajakan, dan saran. Keempat bentuk tersebut masing-masing ditemukan sebanyak 15 data dengan total 60 data untuk kategori bentuk. Bentuk perintah cenderung disampaikan secara tidak langsung melalui konstruksi pertanyaan izin, tawaran bantuan, atau tawaran layanan sebagai upaya menjaga kesantunan. Bentuk permintaan merupakan bentuk yang paling dinamis, khususnya dalam konteks negosiasi harga yang menampilkan beragam strategi linguistik kreatif. Bentuk ajakan didominasi oleh penjual sebagai inisiator komunikasi yang proaktif dalam memandu pembeli. Bentuk saran merupakan bentuk paling informatif yang mencerminkan peran penjual sebagai konsultan produk yang kompeten.

Fungsi tindak tutur direktif, penelitian ini mengidentifikasi enam fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi, yaitu fungsi meminta (11 data), fungsi memohon (3 data), fungsi mengajak (4 data), fungsi menyarankan (3 data), fungsi memerintah (5 data), dan fungsi menekan (2 data). Fungsi meminta merupakan fungsi yang dominan karena menjadi mekanisme utama pertukaran informasi dalam negosiasi yang bersifat dialogis. Keenam fungsi tersebut bekerja secara sinergis dan saling melengkapi dalam membangun struktur negosiasi yang efektif dan berkesan. Temuan ini menegaskan bahwa negosiasi jual beli di toko aksesoris gawai bukan sekadar aktivitas ekonomi transaksional, melainkan merupakan proses interaksi sosial yang kompleks dengan dimensi pragmatik yang kaya.

Pengaruh jenis kelamin terhadap penggunaan tindak tutur direktif, penelitian ini menemukan perbedaan yang signifikan antara pola komunikasi penutur laki-laki dan perempuan. Penutur laki-laki (18 data) cenderung menggunakan gaya komunikasi yang transaksional, langsung, efisien, dan berorientasi pada tujuan, dengan preferensi pada argumen logis, data teknis, dan pengambilan keputusan yang mandiri. Sebaliknya, penutur perempuan (19 data) menampilkan gaya komunikasi yang lebih elaboratif, relasional, dan afektif,

dengan kecenderungan memberikan narasi latar belakang yang panjang, mengungkapkan kondisi personal secara terbuka, menggunakan penanda kesantunan yang lebih kaya, serta mencari validasi dari penjual sebelum mengambil keputusan. Perbedaan ini mengkonfirmasi bahwa jenis kelamin merupakan variabel sosiopragmatik yang signifikan dalam membentuk strategi berbahasa dalam negosiasi.

B. ⁵² **Saran**

Berdasarkan kesimpulan yang telah dirumuskan, peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut.

a. ⁷³ **Bagi Pelaku Usaha**

Penjual di toko aksesoris gawai disarankan untuk lebih memerhatikan dan memahami pola komunikasi pembeli berdasarkan jenis kelamin agar dapat menyesuaikan strategi berbahasa secara lebih efektif. Menghadapi pembeli laki-laki, penjual sebaiknya menyajikan informasi teknis secara padat, jelas, dan *to the point*. Sementara itu, menghadapi pembeli perempuan, penjual disarankan untuk merespons narasi elaboratif pembeli dengan penuh perhatian dan memberikan validasi yang cukup sebelum memberikan rekomendasi produk. Pemahaman tentang tindak tutur direktif juga dapat membantu penjual menggunakan strategi bahasa yang lebih sopan, persuasif, dan kontekstual dalam melayani pembeli.

b. ⁷³ **Bagi Peneliti Selanjutnya**

Peneliti selanjutnya yang tertarik pada ⁹⁶ kajian tindak tutur direktif dalam konteks negosiasi disarankan untuk memperluas cakupan penelitian dengan mempertimbangkan variabel-variabel lain yang belum dikaji dalam penelitian ini, seperti faktor ⁹⁹ usia, latar belakang budaya, tingkat pendidikan, dan status sosial ekonomi penutur. Selain itu, penelitian lanjutan dapat mengembangkan kajian ini dengan menganalisis tindak tutur direktif dalam konteks negosiasi digital, misalnya melalui aplikasi *e-commerce* atau media sosial, untuk membandingkan pola komunikasi dalam interaksi tatap muka dan komunikasi virtual. Metode penelitian juga dapat diperluas dengan menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengukur frekuensi dan distribusi tindak tutur direktif secara lebih terstruktur.

c. Bagi Pendidik dan Akademisi

Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan ajar atau studi kasus dalam pembelajaran pragmatik, khususnya dalam materi tindak tutur dan analisis wacana. Temuan mengenai keberagaman bentuk dan fungsi tindak tutur direktif dalam konteks nyata dapat memperkaya pemahaman mahasiswa tentang penerapan teori pragmatik dalam kehidupan sehari-hari. Tidak hanya terkait dengan pragmatik namun akademisi perluas dengan kajian sosiopragmatik berbasis gender dalam konteks interaksi komersial, mengingat masih terbatasnya literatur yang membahas topik ini secara mendalam di lingkungan akademik Indonesia.

d. Bagi Pembeli

Pemahaman tentang tindak tutur direktif dalam negosiasi dapat membantu pembeli untuk lebih menyadari strategi bahasa yang digunakan oleh penjual dalam proses tawar-menawar. Dengan demikian, pembeli dapat lebih cerdas dalam merespons setiap tuturan penjual dan menggunakan strategi bahasa yang tepat untuk menyampaikan kebutuhan, memohon pertimbangan harga, atau menolak penawaran yang tidak sesuai dengan tetap menjaga kesantunan dan keharmonisan interaksi.

C. Implikasi

Penelitian mengenai tindak tutur direktif dalam transaksi jual beli di Toko Aksesori Gawai memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian pragmatik, khususnya yang berkaitan dengan penggunaan bahasa dalam situasi komunikasi sehari-hari. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjual dan pembeli memanfaatkan berbagai bentuk tindak tutur direktif untuk mencapai tujuan tertentu selama proses transaksi berlangsung, seperti meminta informasi, menawarkan barang, memberikan saran, mengarahkan pilihan, hingga melakukan negosiasi harga. Temuan tersebut memperlihatkan bahwa penggunaan tindak tutur direktif sangat dipengaruhi oleh konteks tuturan, hubungan antara penutur dan mitra tutur, serta tujuan komunikasi yang ingin dicapai. Selain memberikan kontribusi secara teoretis, penelitian ini juga memiliki implikasi praktis dalam bidang pelayanan dan komunikasi bisnis.

Tindak Tutur Direktif antara Penujual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

3%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1 multilingual.kemdikbud.go.id

Internet Source

2 ojs.badanbahasa.kemdikbud.go.id

Internet Source

3 e-journal.hamzanwadi.ac.id

Internet Source

4 ojs.unimal.ac.id

Internet Source

5 pbsi-upr.id

Internet Source

6 eprints.ums.ac.id

Internet Source

7 www.coursehero.com

Internet Source

8 repository.unissula.ac.id

Internet Source

9 Nida Nurohmah, Jatmika Nurhadi. "Tindak Tutur Direktif dalam Terapi Anak Autis", Jurn Onoma: Pendidikan, Bahasa, dan Sastra, 2024

Publication

10 repository.usd.ac.id

Internet Source

11 Submitted to LL Dikti IX Turnitin Consortium

Student Paper

12 Sintya Noer Azizah, Fany Fadilah, Nur Khofifah Fauzi, Mirnawati, Salsabilla Azzahra Naz Achmad, Khinanty Resaskia. "Penggunaan Bahasa Indonesia Formal dalam Negosiasi Bisnis", Jurnal Bahasa Daerah Indonesia, 2025

Publication

13 eprints.undip.ac.id

Internet Source

14 etheses.uin-malang.ac.id

Internet Source

15 repository.unbari.ac.id
Internet Source

16 Hana Pertiwi, Glory Kiswatara, Indra Perdana. "Direktif dan Ekspresif dalam Animasi "Jumbo" terhadap Dinamika Komunikasi Tokoh", *Lingua Franca*, 2026
Publication

17 academic-accelerator.com
Internet Source

18 lib.unnes.ac.id
Internet Source

19 Aziz Fauzi, Marrieta Moddies Swara, Widya Gusvita, Aswandinata Aswandinata, Surya Abdillah. "Memahami Poster Lingkungan sebagai Bentuk Edukasi melalui Pendekatan Tindak Tutura dan Mode Komunikasi", *Paedagogie*, 2026
Publication

20 core.ac.uk
Internet Source

21 repository.unhas.ac.id
Internet Source

22 repository.umb.ac.id
Internet Source

23 Miftahul Jannah, Hosniyeh Hosniyeh. "Tindak Tutur Ilokusi dalam Film Pendek Episode Warga Baru Kampung Pojok di Kanal YouTube Dika BJ", *Lingua Franca*, 2026
Publication

24 Gia Kemala. "Analisis tindak tutur direktif dalam konten TikTok Dedi Mulyadi terhadap anak dan remaja", *Jurnal Genre (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya)*, 2026
Publication

25 journal.unm.ac.id
Internet Source

26 artikelpendidikan.id
Internet Source

27 prin.or.id
Internet Source

28 Gia Juli Etri, Syahrul Ramadhan, Tressyalina Tressyalina, Afnita Afnita, Nensy Megawati Simanjuntak. "Tindak Tutur Direktif dalam Ceramah Ustadz Abdul Somad: "Menciptaka Generasi Emas" di Aplikasi Youtube", *Dinamika*, 2025
Publication

-
- 29 Submitted to Universitas Sanata Dharma
Student Paper
-
- 30 [bajangjournal.com](#)
Internet Source
-
- 31 [123dok.com](#)
Internet Source
-
- 32 Submitted to UIN KH. Achmad Siddiq Jember
Student Paper
-
- 33 Submitted to Universitas Islam Malang
Student Paper
-
- 34 [eprints.uny.ac.id](#)
Internet Source
-
- 35 Susi Susanti Simangunsong, Andiopenta Purba, Priyanto Priyanto. "Implikatur Percakapan Sindiran Pada Komunitas Batak Toba Parsahutaon Dos Roha Lintas Timur Perumahan Aurduri: Kajian Pragmatik", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2026
Publication
-
- 36 [digilib.uin-suka.ac.id](#)
Internet Source
-
- 37 [id.scribd.com](#)
Internet Source
-
- 38 [repository.ubt.ac.id](#)
Internet Source
-
- 39 [sim.ihdn.ac.id](#)
Internet Source
-
- 40 Submitted to Fakultas Ilmu Budaya
Student Paper
-
- 41 Latifa Zahra, Ena Noveria, Tressyalina Tressyalina, Herlin Triana. "Tindak Tutur Direktif Strategi Bertutur Guru dalam Pembelajaran Teks Biografi Siswa Kelas X SMAN 1 Kamar Magek", Paedagogie, 2026
Publication
-
- 42 Tarisa Zaura, Tressyalina Tressyalina, Ena Noveria, Herlin Triana. "Tindak Tutur Direktif dan Strategi Bertutur Guru Bahasa Indonesia dalam Pembelajaran Teks Artikel Populer Siswa Kelas VIII", Paedagogie, 2026
Publication
-
- 43 [ojs.unm.ac.id](#)
Internet Source

44 repository.upi.edu

Internet Source

45 jurnal.stkippgriponorogo.ac.id

Internet Source

46 jurnal.uisu.ac.id

Internet Source

47 Submitted to IAIN Purwokerto

Student Paper

48 Lisma Meilia Wijayanti. "Kajian Pragmatik terhadap Tindak Tutur Lokusi, Ilokusi, dan Perlokusi pada Interaksi Pedagang dan Pembeli di Pasar Pagi Songgolangit Ponorogo", *Lingua Franca*, 2025

Publication

49 eprints.iain-surakarta.ac.id

Internet Source

50 eprints.uns.ac.id

Internet Source

51 jptam.org

Internet Source

52 repositori.usu.ac.id

Internet Source

53 repository.uir.ac.id

Internet Source

54 scholar.unand.ac.id

Internet Source

55 www.neliti.com

Internet Source

56 Adnia Safira. "Tindak Tutur Direktif Pelatih Drum Corps Sabda Kinnara Drum Corps", *Alinea: Jurnal Bahasa, Sastra, dan Pengajaran*, 2020

Publication

57 Submitted to Anderson High School

Student Paper

58 Eka Nur Insani, Atiqa Sabardila. "TINDAK TUTUR PERLOKUSI GURU DALAM PEMBELAJARAN BAHASA INDONESIA KELAS XI SMK NEGERI 1 SAWIT BOYOLALI", *Jurnal Penelitian Humaniora*, 2016

Publication

ejournal.unesa.ac.id

59

Internet Source

60

publikasi.dinus.ac.id

Internet Source

61

repository.um-surabaya.ac.id

Internet Source

62

Submitted to Konsorsium PTS Batch 5

Student Paper

63

docplayer.info

Internet Source

64

text-id.123dok.com

Internet Source

65

Indra Cipta Wijaya, Yamin .. "I TINDAK TUTUR ILOKUSI PADA INTRAKSI JUAL BELI PEDAGANG DI PASAR CIPUTAT", Silampari Bisa: Jurnal Penelitian Pendidikan Bahasa Indonesia, Daerah, dan Asing, 2023

Publication

66

Submitted to Forum Komunikasi Perpustakaan Perguruan Tinggi Kristen Indonesia (FKPPTKI)

Student Paper

67

journal.student.uny.ac.id

Internet Source

68

Fauriyah Wahidah Puji Munawwaroh, Markamah. "Strategi Bahasa Warganet: Bentuk dan Fungsi Tindak Tutur di Kolom Komentar Meme dan Rage Comic Indonesia", Jurnal Keilmuan dan Keislaman, 2025

Publication

69

Joty Islamiati, Oding Supriadi, Sinta Rosalina. "Analisis Tindak Tutur Direktif dalam Film Nanti Kita Cerita Tentang Hari Ini (NKCTHI) dan Pemanfaatannya Sebagai Bahan Ajar Te Persuasi", EDUKATIF : JURNAL ILMU PENDIDIKAN, 2021

Publication

70

Mutia Febriyana, Sukma Adelina Ray. "ANALYSIS OF LOCUTIONARY, ILLOCUTIONARY, A PERLOCUTIONARY SPEECH ACTS IN GREENFIELDS ADVERTISEMENT: THE ANSWER TO THE SEARCH FOR THE BEST MILK FOR FAMILIES", LUMBUNG AKSARA, 2026

Publication

71

Submitted to Universitas Tidar

Student Paper

72

repository.iainbengkulu.ac.id

Internet Source

73

www.scribd.com

Internet Source

74

Desy Alkatiri, Albertus Purwaka, Patrisia Cuedeyeni. "Tindak Tutur Direktif Dalam Novel Ayah Karya Andrea Hirata", Tunas: Jurnal Pendidikan Guru Sekolah Dasar, 2021

Publication

75

Firman Saleh, Abdul Rauf Muri, Ita Rosvita, Fitrawahyudi Fitrawahyudi. "Implementasi Tindak Tutur Direktif Memerintah dalam Bahasa Bugis Pada Keluarga Penutur Bugis Di Kota Makassar", Jurnal Idiomatik: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 2024

Publication

76

Ria Candra Dewi, Ismi Koesumaningrum. "THE IMPLEMENTATION OF SPEECH ACTS IN OCCUPATIONAL SAFETY AND HEALTH COURSE AT POLITEKNIK BAJA TEGAL", Jurnal Skri 2024

Publication

77

Tiara Eka Maharani, Tria Yunita, Zakyah Eka Rahman, Ananta Arabella Andhika Putri, Atikah Amatullah, Miftah Nugroho. "Tindak tutur meminta pada film pendek "Ruang Tunggu"", Jurnal Genre (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya), 2025

Publication

78

ecampus.bungabangsacirebon.ac.id

Internet Source

79

eprints3.upgris.ac.id

Internet Source

80

repository.uinjkt.ac.id

Internet Source

81

www.proskripsi.com

Internet Source

82

Nurul Fajri, Ahmadin Ahmadin, M. Ridwan Said Ahmad. "Resiliensi Calabai di Kecamatan Segeri Kabupaten Pangkep", Jurnal Onoma: Pendidikan, Bahasa, dan Sastra, 2026

Publication

83

Nurwahida, Ince Nasrullah, Ita Suryaningsih. "Implikatur Percakapan pada Film Ipar Adalah Maut: Kajian Pragmatik", Jurnal Idiomatik Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 2025

Publication

84

Tayo Taufik Nurkirom, Indra Safari, Aam Ali Rahman. "Kontribusi Kekuatan Otot Kaki dan Teknik Dasar Shooting Terhadap Akurasi Shooting Sepak Bola", Gelanggang Olahraga: Jurnal Pendidikan Jasmani dan Olahraga (JPJO), 2026

Publication

85

[Submitted to Universitas Airlangga-1](#)

Student Paper

-
- 86 digilib.iain-palangkaraya.ac.id
Internet Source
-
- 87 jurnal.unimor.ac.id
Internet Source
-
- 88 repository.uma.ac.id
Internet Source
-
- 89 Feronika Simarmata, Akhyaruddin Akhyaruddin, Arum Gati Ningsih, Andiopenta Andiopenta. "Kesantunan Berbahasa Masyarakat Batak Toba di Desa Pardomuan Naul Pangururan Kabupaten Samosir", RIGGS: Journal of Artificial Intelligence and Digital Business, 2026
Publication
-
- 90 Riswandi Rahman, Sariana Sariana, Jelita Jelita, Mukrimaturrezqi Mukrimaturrezqi, Nur Rahmi, Syaphira Syaphira, Nihla Afdaliah. "Revitalisasi Perpustakaan untuk Meningkatkan Budaya Literasi Siswa di MAS BPPI Pamboang", Room of Civil Society Development, 2021
Publication
-
- 91 Submitted to Sriwijaya University
Student Paper
-
- 92 Submitted to Universitas Diponegoro
Student Paper
-
- 93 Submitted to Universitas Prima Indonesia
Student Paper
-
- 94 afidburhanuddin.wordpress.com
Internet Source
-
- 95 Ayu Wandira, Akhyaruddin, Arum Gati Ningsih, Andiopenta Purba. "PENGUNAAN BENTUK-BENTUK KESANTUNAN PRAGMATIK DALAM BAHASA MELAYU DI SENGETI KABUPATEN MUARO JAMBI", Jurnal Tunas Pendidikan, 2025
Publication
-
- 96 altinriset.com
Internet Source
-
- 97 journal.ipm2kpe.or.id
Internet Source
-
- 98 jurnal.stiedarulfalahmojokerto.ac.id
Internet Source
-
- 99 repositori.unsil.ac.id
Internet Source
-
- 100 repository.radenintan.ac.id
Internet Source

101

st293545.sitekno.com

Internet Source

102

takterlihat.com

Internet Source

103

Charlina, Ghina'a Jayanthi Putri, Ria Angelina, Ilham Ramadhan et al. "Tindak Tutur Iloki dalam Dialek Sungai Geringging, Pariaman, Sumatera Barat.", Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 2025

Publication

104

[Submitted to Universitas Bhayangkara Jakarta Raya](#)

Student Paper

105

diahbudiarti.wordpress.com

Internet Source

106

distribusi.unram.ac.id

Internet Source

107

ejournal.ibntegal.ac.id

Internet Source

108

ejurnalqarnain.stisnq.ac.id

Internet Source

109

eprints.upj.ac.id

Internet Source

110

etheses.iainponorogo.ac.id

Internet Source

111

id.123dok.com

Internet Source

112

jalanpiyungan.blogspot.com

Internet Source

113

journal.iaincurup.ac.id

Internet Source

114

mutiara.al-makkipublisher.com

Internet Source

115

pdfs.semanticscholar.org

Internet Source

116

repository.umsu.ac.id

Internet Source

-
- 117** "Tindak Tutur Ilokusi Teks Deklarasi Kemerdekaan Palestina", *Jurnal of Middle East and Islamic Studies*, 2022
Publication
-
- 118** Akhmad Sauqi Ahya, Lailatul Qomariyah, Heru Subakti. "Tindak tutur direktif dalam pembelajaran daring", *Linguista: Jurnal Ilmiah Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya*, 2024
Publication
-
- 119** Aprilia Ariesti Miona, Tressyalina Tressyalina. "Tindak Tutur Direktif Guru dalam Proses Pembelajaran di SMA Negeri 1 Lubuk Sikaping", *Metafora: Jurnal Pembelajaran Bahasa Dan Sastra*, 2024
Publication
-
- 120** Eka Aprilya Handayani, Asti Sugiarti Sonodiharjo, Usman Laonta. "Fleksibilitas Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Praktik di Laboratorium Jurusan Teknologi Kemaritiman Politeknik Pertanian Negeri Pangkep", *Prosiding Seminar Nasional Politeknik Pertanian Negeri Pangkajene Kepulauan*, 2024
Publication
-
- 121** Heri Fasha Pratama, Kingkin Puput Kinanti, Susandi Susandi. "Strategi meminta oleh mahasiswa multikultural di IKIP Budi Utomo", *Jurnal Genre (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya)*, 2024
Publication
-
- 122** Rini Aman Nasution, Muhardi Muhardi, Rusman Frendika. "PERSPEKTIF KARYAWAN TELKOMGROUP TERHADAP INTERNALISASI CORE VALUES "AKHLAK" PADA BUDAYA ORGANISASI DI PT TELKOM INDONESIA (PERSERO) TBK.", *JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)*, 2023
Publication
-
- 123** Selpi Saputri, Annisa Kiara Rigi, Mela Diana, Echa Avira et al. "Peran Workshop Digital Marketing dalam Pemberdayaan Kaum Perempuan Untuk Meningkatkan Ekonomi Keluarga di Desa Paya Angus", *Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan*, 2024
Publication
-
- 124** Shofia Rosyida, Muhammad Yunus Anis. "ILLOCUTIONARY SPEECH ACTS IN FRIDAY SERMONS AT MASJID AL-HARAM", *Muaddib: Journal of Arabic Language and Literature*, 2025
Publication
-
- 125** Sholichatul Bisriyah. "Directive Speech Acts and Wisdom Values in Q.S. Al Mu'min (A Pragmatics Study)", *Islah: Journal of Islamic Literature and History*, 2022
Publication
-
- 126** Sindi Dwi Amara, Fatmawati. "Jenis Tindak Tutur dalam Ceramah Ustad Abdul Somad "Prinsip Agama" di Youtube", *Jurnal Onoma: Pendidikan, Bahasa, dan Sastra*, 2023
Publication
-

127 Siti Fara Dibah, Wini Tarmini. "Daya Pragmatik Tindak Tutur Ekspresif dalam Film Budi Pekerti Karya Wregas Bhanuteja", *EduInovasi: Journal of Basic Educational Studies*, 202
Publication

128 Titiek Budi Lestari, Benedictus Sudiyana, Veronika Unun Pratiwi. "Tindak Tutur Respons Audiens Terhadap Wacana Iklan Anti-Bullying di Youtube: Implikasinya dalam Pembelajaran Bahasa di Sekolah Dasar", *ESTETIK : Jurnal Bahasa Indonesia*, 2026
Publication

129 Submitted to Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Student Paper

130 bagawanabiyasa.wordpress.com
Internet Source

131 digilib.uns.ac.id
Internet Source

132 ejurnal.stie-trianandra.ac.id
Internet Source

133 erwin2h.wordpress.com
Internet Source

134 etheses.iainkediri.ac.id
Internet Source

135 file.upi.edu
Internet Source

136 forumarkeologi.kemdikbud.go.id
Internet Source

137 ipsk.lipi.go.id
Internet Source

138 journal.staiypiqbaubau.ac.id
Internet Source

139 journal.unair.ac.id
Internet Source

140 journalpedia.com
Internet Source

141 repository.dps.stp-bandung.ac.id
Internet Source

142 repository.iainkudus.ac.id
Internet Source

143 repository.unair.ac.id
Internet Source

144 tatakata.com
Internet Source

145 vdocuments.site
Internet Source

146 www.banjirembun.com
Internet Source

147 www.slideshare.net
Internet Source

148 yehekil.blogspot.com
Internet Source

149 Dwi Syah Putri, Ngudining Rahayu, Bambang Djunaidi. "MAKNA DARI LIRIK DI DALAM REJUNG KHAS PADANG GUCI (KAJIAN PRAGMATIK)", Jurnal Ilmiah KORPUS, 2022
Publication

150 Ida Komalasari, Akhmad Ramadhani. "Tindak Tutur Guru dan Murid di SMA Negeri 1 Kabupaten Tabalong", STILISTIKA: Jurnal Bahasa, Sastra, dan Pengajarannya, 2017
Publication

151 Rachel Setiawati Rachel, Alber Alber. "Analisis tindak tutur direktif dalam film Sayap-Sayap karya Rudi Soedjarwo", Jurnal Genre (Bahasa, Sastra, dan Pembelajarannya), 202
Publication

152 Riya Ika Prahesti, Oktarina Puspita Wardani. "ANALISIS TINDAK TUTUR ILOKUSI DALAM FILM THE ARCHITECTURE OF LOVE KARYA IKA NATASSA", Jurnal Kata : Bahasa, Sastra, d
Pembelajarannya, 2025
Publication

153 ourlz.blogspot.com
Internet Source

154 Anita Risma Pratiwi. "CARA PENJUAL DAN PEMBELI BERTINDAK TUTUR DIREKTIF DALAM PERCAKAPAN DI FORUM JUAL BELI SITUS PASAR ONLINE KASKUS", ETNOLINGUAL, 2019
Publication

155 Ardis Septi E.R, Nurhayati Nurhayati. "Tindak Tutur Direktif: Realisasi Tindak Tutur Menyuruh dalam Bahasa Jawa pada Keluarga Penutur Jawa", Jurnal Kajian Bahasa, Sast
dan Pengajaran (KIBASP), 2020
Publication

156 Hardianti Alsip, Carolina Sasabone, Chrissanty Hiariej, Chrissanty Hiariej. "TINDAK TUTUR DIREKTIF ANAK USIA 4 – 5 TAHUN DI DUSUN OLAS RT 01 DESA LOKKI KABUPATEN SERANG BAGIAN BARAT (SBB)", ARBITRER: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, 2023
Publication

157 Levinda Hesty Suryawardhani. "TINDAK TUTUR TERIMA KASIH: PERBANDINGAN METABAHASA MAKNA DALAM KORPUS WEB INDONESIA DAN MALAYSIA", ETNOLINGUA/ 2018
Publication

158 Sri Gita Maksu, Ulfa Zakaria, Nuramila. "Tindak Tutur Direktif dalam Interaksi Belajar Mengajar Pelajaran Bahasa Indonesia Kelas VIII SMP Negeri Momalia Tahun Pelajaran 2024", Jurnal Pengabdian Masyarakat dan Riset Pendidikan, 2025
Publication

159 jurnal.untad.ac.id
Internet Source

Exclude quotes

Off

Exclude matches

Off

Exclude bibliography

On



SURAT KETERANGAN BEBAS SIMILARITY

Ketua UPT Perpustakaan, Publikasi dan Inovasi Universitas Nusantara PGRI Kediri menerangkan bahwa mahasiswa dengan identitas berikut:

Nama Mahasiswa : Erika Liana Putri
NPM : 2214040022
Program Studi : S1-Pendidikan Bahasa Dan Sastra Indonesia

Judul Karya Ilmiah:

“Tindak Tutur Direktif antara Penujual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai”

Dinyatakan sudah memenuhi syarat batas maksimal 30% *similarity* sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada setiap subbab naskah Laporan **Tugas Akhir/Skripsi/Tesis** yang disusun.

Demikian Surat Keterangan ini kami berikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.



Kediri, 29 Juni 2026
Ka UPT PPI,



Dr. Abdul Aziz Hunaifi, M.A



BERITA ACARA
KEMAJUAN PEMBIMBINGAN
PENULISAN KARYA TULIS ILMIAH

1. NAMA MAHASISWA : Erika Liana Putri.
NPM : 2214040022
Fak/Jur/Prodi : FEIP / SI / PBSI
Alamat Rumah : Dsn. Pilangbango Ds. Tarokan kec. Tarokan Kab. Kediri
Alamat email : erikalianaPutri03@gmail.com
No. Telp./HP : 0878 8528 0849

2. DOSEN PEMBIMBING I : Dr. Nur Lailiyah, M.Pd.
Alamat Rumah : Perum Graha Mukti nomor E-24 RT046 RW 014 Tawarun
Alamat email : lailiya86@unp.kediri.ac.id
No. Telp. / HP : 0858 56666699

3. DOSEN PEMBIMBING II : Marista Dwi Rahmayanti, M.Pd.
Alamat Rumah : Perum Besi no.10 Jln. Ki Mangun Sarkoro, Tungagung
Alamat email : marista@unp.kediri.ac.id
No. Telp. / HP : 0813 39666999

4. JUDUL KTI : Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara
Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai

Catatan :

1. Periode Bimbingan (Sesuai SK Rektor) : Semester Gasal - Genap 2025 / 2026
2. Jadwal Bimbingan : _____

	Hari	Pukul	Tempat / Ruang
Pembimbing I	Senin	10:00 WIB	Ruang Kaprodi
Pembimbing II	Senin	09:00 WIB	Ruang Dosen
	Selasa	09:00 WIB	Ruang Dosen

3. Kemajuan Bimbingan

Pembimbing I

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1.	3-11-2025	Judul	Disetujui Judul	
2.	3-11-2025	BAB I	Revisi latar Belakang	
3.	10-11-2025	BAB I	Disetujui	
4.	1-12-2025	BAB II	Revisi Penelitian Terdahulu	
5.	16-12-2025	BAB II	Revisi Penulisan	
6.	23-12-2025	BAB II	Revisi Teori	
7.	6-1-2026	BAB II	Disetujui	
8.	13-1-2026	BAB III	Revisi Indikator & Tabulasi data	
9.	20-1-2026	BAB III	Disetujui	
10.	24-1-2026	BAB IV	Klasifikasi data & Analisis	
11.	4-2-2026	BAB IV	Revisi Penulisan & Pembahasan	
12.	8-2-2026	BAB IV	Disetujui BAB IV	
13.	13-2-2026	BAB V	Revisi BAB V	
14.	25-2-2026	BAB V	Disetujui	
15.	8-3-2026	DAPUS & Lampiran	Disetujui	
16.	17-3-2026	Artikel	Disetujui	
17.	22-3-2026	Keseluruhan	Disetujui	

Pembimbing II

NO.	TANGGAL	MATERI	MASALAH	TT. DOSEN
1.	4-11-2025	Judul	Disetujui Judul	
2.	4-11-2025	BAB I	Revisi latar belakang	
3.	6-11-2025	BAB I	Disetujui	
4.	10-12-2025	BAB II	Revisi BAB II	
5.	17-12-2025	BAB II	Revisi Penelitian terdahulu	
6.	24-12-2025	BAB II	Disetujui	
7.	27-1-2026	BAB III	Revisi Sumber data	
8.	18-2-2026	BAB III	Revisi Indikator	
9.	20-2-2026	BAB III	Disetujui	
10.	25-2-2026	BAB IV	Revisi data	
11.	28-2-2026	BAB IV	Disetujui	
12.	3-3-2026	BAB V	Revisi	
13.	8-3-2026	BAB V	Disetujui	
14.	9-3-2026	Artikel	Revisi Artikel	
15.	16-3-2026	Artikel	Revisi Artikel	
16.	22-3-2026	Artikel	Disetujui	
17.	29-3-2026	Keseluruhan	Disetujui	

Kediri, 29 Juni 2026.

Mahasiswa Ybs,

ERIKHA LIANA PUTRI
NPM 2214040022



Dr. PERMAYANI, Mpd.
NPM 2214038605



Universitas Nusantara PGRI Kediri

Status Terakreditasi Baik Sekali

SK BAN-PT No.671/SK/BAN-PT/Akred/PT/VII/2021 Tanggal 21 Juli 2021

Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM)

Kampus I Jl. K.H. Achmad Dahlan 76 Kediri 64112 Telp.(0354)771576,771503 Kediri

Website: <https://lp2m.unpkediri.ac.id> email:lemlit@unpkediri.ac.id

BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI

Pada hari ini Kamis tanggal 09 Juli 2026 bertempat di Ruang UJIAN J16 Universitas Nusantara PGRI Kediri, telah dilaksanakan Ujian Skripsi Mahasiswa Universitas Nusantara PGRI Kediri :



Nama : Erika Liana Putri
NPM : 2214040022
Prodi : S1-Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
Semester/Tahun Akademik : Genap, 25/26
Judul : Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi Antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesoris Gawai
Dengan Hasil : Revisi Naskah
Nilai : 88 (A)

Ketua Penguji

✓ Valid

(Dr. NUR LAILIYAH, S.Pd, M.Pd)

Penguji 1

✓ Valid

(Dr. ANDRI PITOYO, S.Pd, M.Pd)

Penguji 2

✓ Valid

(MARISTA DWI RAHMAYANTIS,
S.Pd, M.Pd)

NB:

- Input Nilai dilakukan oleh Ketua Penguji, Penguji 1, dan Penguji ke-n melalui siakad
- Nilai Final berasal dari gabungan seluruh dosen penguji
- Daftar Dosen yang telah mengisi nilai: Andri Pitoyo, Marista Dwi Rahmayantis, Nur Lailiyah
- Pastikan semua penguji telah melakukan input nilai



Universitas Nusantara PGRI Kediri

Status Terakreditasi Baik Sekali

SK BAN-PT No.671/SK/BAN-PT/Akred/PT/VII/2021 Tanggal 21 Juli 2021

Lembaga Penelitian Dan Pengabdian Pada Masyarakat (LPPM)

Kampus I Jl. K.H. Achmad Dahlan 76 Kediri 64112 Telp.(0354)771576,771503 Kediri

Website: <https://lp2m.unpkediri.ac.id> email: lemlit@unpkediri.ac.id

LEMBAR REVISI UJIAN SKRIPSI



Nama : Erika Liana Putri
NPM : 2214040022
Prodi : S1-Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia
Semester/Tahun Akademik : Genap, 25/26
Hari/Tanggal Ujian : Kamis / 09 Juli 2026
Judul : Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi Antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai
Dengan Hasil : Proses Penilaian

Catatan Revisi:

Ketua Penguji

(Dr. NUR LAILIYAH, S.Pd, M.Pd)

Penguji 1

(Dr. ANDRI PITOMO, S.Pd, M.Pd)

Penguji 2

(MARISTA DWI RAHMAYANTIS, S.Pd, M.Pd)

nb:

- Tanda Tangan revisi (Ketua Penguji, Penguji 1, dan Penguji ke-n) dilakukan secara manual
- Nilai berasal dari gabungan dari seluruh dosen penguji
- Daftar Dosen yang telah mengisi nilai:

~~Ketua~~ Penguji 1: Cermati komentar saat ujian (Menambahkan teori dan analisis pada rumusan masalah ke 3.

Penguji 2 : kembangkan referensi tindak tutur direktif (tambahkan referensi pendukung)

Ketua penguji : kembangkan bagian pembahasan.