

**TINDAK TUTUR DIREKTIF DALAM NEGOSIASI ANTARA PENJUAL
DAN PEMBELI DI TOKO AKSESORI GAWAI**

SKRIPSI

Diajukan untuk Penulisan Skripsi guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan (S.Pd.) pada Prodi Pendidikan Bahasa
dan Sastra Indonesia FKIP UN PGRI Kediri



OLEH :

ERIKA LIANA PUTRI

NPM: 22.1.40.40.022

FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN (FKIP)
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

2026

HALAMAN PERSETUJUAN

Skripsi oleh:

ERIKA LIANA PUTRI

NPM: 2214040022

Judul:

**TINDAK TUTUR DIREKTIF DALAM NEGOSIASI ANTARA PENJUAL
DAN PEMBELI DI TOKO AKSESORI GAWAI**

Telah disetujui untuk diajukan Kepada Panitia Ujian/Sidang Skripsi Prodi PBSI
FKIP UN PGRI Kediri

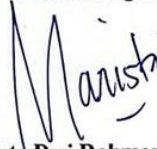
Tanggal: 29 Juni 2026

Pembimbing I



Dr. Nur Lailivah, M.Pd.
NIDN. 0731038605

Pembimbing II



Marista Dwi Rahmayantis, M.Pd.
NIDN. 0711038903

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi oleh:

ERIKA LIANA PUTRI

NPM: 2214040022

Judul:

**TINDAK TUTUR DIREKTIF DALAM NEGOSIASI ANTARA PENJUAL
DAN PEMBELI DI TOKO AKSESORI GAWAI**

Telah disetujui untuk diajukan Kepada Panitia Ujian/Sidang Skripsi

Prodi PBSI FKIP UN PGRI Kediri

Pada tanggal: 20 Juli 2026

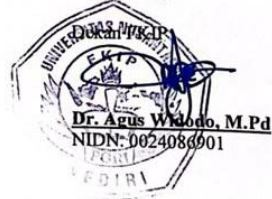
Dan Dinyatakan telah Memenuhi Persyaratan

Panitia Penguji:

1. Ketua : Dr. Nur Lailiyah, M.Pd.
2. Penguji I : Dr. Andri Pitoyo, M.Pd.
3. Penguji II : Marista Dwi Rahmayantis, M.Pd.



Mengetahui,



Dr. Agus Widodo, M.Pd
NIDN: 0024086001

MOTO DAN PERSEMBAHAN

Moto:

“Setiap langkah kecil tetaplah kemajuan, selama tidak berhenti melangkah”

(Fiersa Besari)

Persembahan:

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah Swt., saya persembahkan karya tulis ini kepada

1. Ibu Endang Wahyu Ningsih dan Bapak Supratikno, sebagai wujud rasa hormat, cinta, dan terima kasih atas segala kasih sayang, doa, pengorbanan, serta dukungan yang tidak pernah putus dalam setiap langkah perjalanan saya. Terima kasih telah menjadi sumber kekuatan, motivasi, dan tempat saya kembali di setiap keadaan hingga saya dapat menyelesaikan pendidikan ini. Semoga Allah Swt. senantiasa membalas segala kebaikan, pengorbanan, dan doa yang telah diberikan dengan limpahan rahmat, kesehatan, serta keberkahan.
2. Skripsi ini saya persembahkan kepada teman-teman yang telah memberikan dukungan, motivasi, serta kebersamaan selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih atas segala bantuan dan semangat yang diberikan. Semoga persahabatan ini terus terjalin dan kita semua senantiasa diberikan kesuksesan dalam setiap langkah ke depan.
3. Diri saya sendiri, terima kasih karena telah memilih untuk tetap bertahan, bangkit, dan terus melangkah meskipun diiringi rasa lelah, takut, dan keraguan. Terima kasih telah menyelesaikan setiap proses dengan penuh kesabaran dan ketekunan hingga akhirnya mampu mencapai titik ini. Semoga pencapaian ini menjadi pengingat bahwa setiap perjuangan yang dilakukan dengan sungguh-sungguh akan selalu membawa pelajaran dan hasil yang berharga, sekaligus menjadi langkah awal untuk meraih impian yang lebih besar di masa depan.

HALAMAN PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya,

Nama : Erika Liana Putri
Jenis Kelamin : Perempuan
Tempat/tgl. Lahir : Kediri/01 Januari 2003
NPM : 22.1.40.40.022
Fak/Jur./Prodi : FKIP/SI PBSI

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa dalam Skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya tidak terdapat karya tulis atau pendapat yang pernah diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara sengaja dan tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Kediri, 28 Juni 2026

Yang Menyatakan



ERIKA LIANA PUTRI
NPM: 22.1.40.40.022

PRAKATA

Puji Syukur Kami panjatkan kehadiran Allah Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya atas perkenan-Nya tugas penyusunan skripsi ini dapat diselesaikan. Penyusunan skripsi ini merupakan bagian dari rencana penelitian guna penyusunan skripsi sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Pendidikan pada Jurusan Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia.

Pada kesempatan ini diucapkan terima kasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada:

1. Dr. Zainal Afandi, M. Pd. selaku Rektor Universitas Nusantara PGRI Kediri yang selalu memberikan dorongan motivasi kepada mahasiswa.
2. Dr. Agus Widodo, M.Pd. selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Nusantara PGRI Kediri.
3. Dr. Nur Lailiyah, M.Pd. selaku Ketua Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Nusantara PGRI Kediri sekaligus Dosen Pembimbing yang telah membimbing memberi arahan, masukan, dan motivasi.
4. Marista Dwi Rahmayantis M.Pd. selaku dosen pembimbing dua yang telah membimbing, memberikan arahan, masukan, dan motivasi kepada penulis.
5. Ucapan terima kasih yang tak terhingga juga dipersembahkan kepada kedua orang tua penulis, Bapak dan Ibu tercinta. Terima kasih atas segala doa, kasih sayang, pengorbanan, serta cinta tulus yang tidak pernah putus mengiringi setiap langkah penulis.
6. Untuk keluarga besar, saudara, dan sepupu tercinta, terima kasih atas segala dukungan, semangat, perhatian, dan kasih sayang yang senantiasa diberikan kepada penulis.
7. Untuk sahabat-sahabat tercinta, Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis. Terima kasih atas segala dukungan, doa, semangat, serta sebagai tempat berbagi cerita, keluh kesah, tawa, dan berbagai pengalaman berharga.

8. Untuk teman-teman kelas A Program Studi Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia, terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan pengalaman berharga selama masa perkuliahan
9. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu menyelesaikan proposal ini.
10. Terakhir, ucapan terbaik untuk diri sendiri. Terima kasih telah bertahan hingga sejauh ini, melewati berbagai proses yang tidak selalu mudah, menghadapi keraguan, kegagalan, dan kelelahan tanpa memilih untuk menyerah. Terima kasih karena telah belajar menjadi pribadi yang lebih kuat, lebih dewasa, dan mampu bangkit setiap kali keadaan tidak berjalan sesuai harapan. Perjalanan ini bukanlah garis akhir tempat segala mimpi berhenti berlabuh, melainkan gerbang baru untuk menata langkah dan mewujudkan harapan yang utuh.

Disadari bahwa skripsi ini masih banyak kekurangan, maka diharapkan tegur sapa, kritik, dan saran-saran, dari berbagai pihak sangat diharapkan.

Kediri, 6 Juni 2026



Erika Liana Putri
NPM : 2214040022

ABSTRAK

Erika Liana Putri: Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai

Kata Kunci: tindak tutur direktif, negosiasi, jual beli, aksesori gawai, jenis kelamin, pragmatik

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh pentingnya penggunaan bahasa dalam praktik negosiasi jual beli, khususnya pada interaksi yang terjadi secara langsung di toko aksesori gawai. Dalam konteks tersebut, tindak tutur direktif memiliki peran strategis sebagai alat untuk mengarahkan, membujuk, dan memengaruhi keputusan mitra tutur. Namun, penelitian yang secara khusus mengkaji bentuk dan fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi di toko aksesori gawai, serta pengaruh jenis kelamin terhadap penggunaannya, masih sangat terbatas.

Rumusan masalah dalam penelitian ini meliputi: (1) bagaimana bentuk tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli di toko aksesori gawai; (2) bagaimana fungsi tindak tutur direktif dalam negosiasi tersebut; dan (3) bagaimana jenis kelamin dapat memengaruhi penggunaan tindak tutur direktif dalam negosiasi antara penjual dan pembeli.

Penelitian ini menggunakan pendekatan pragmatik dengan jenis penelitian kualitatif deskriptif. Data berupa tuturan lisan dalam interaksi negosiasi antara penjual dan pembeli dikumpulkan melalui teknik observasi, rekam, dan catat di Toko Indo Perdana. Analisis data dilakukan menggunakan teori tindak tutur direktif Hermaji (2021) yang mencakup bentuk permintaan, perintah, saran, ajakan, larangan, dan pertanyaan, serta mengacu pada teori kesantunan Brown dan Levinson (1987).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa tindak tutur direktif dalam negosiasi di toko aksesori gawai muncul dalam berbagai bentuk, yakni permintaan, saran, ajakan, perintah, larangan, dan pertanyaan. Fungsi yang dominan adalah membujuk dan mengarahkan mitra tutur untuk mencapai kesepakatan transaksi. Selain itu, ditemukan perbedaan pola penggunaan tindak tutur direktif berdasarkan jenis kelamin, di mana penutur perempuan cenderung menggunakan bentuk tuturan yang lebih halus dan tidak langsung, sedangkan penutur laki-laki cenderung lebih langsung dalam menyampaikan direktif. Temuan ini menunjukkan bahwa pilihan bahasa dalam negosiasi tidak hanya dipengaruhi oleh tujuan transaksional, tetapi juga oleh faktor sosial seperti jenis kelamin dan prinsip kesantunan yang berlaku dalam budaya masyarakat Indonesia.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
PRAKATA	v
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR LAMPIRAN	xi
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	8
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	9
a. Manfaat Teoretis	9
b. Manfaat Praktis	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
A. Kajian Penelitian Terdahulu	11
B. Definisi Operasional Konsep	16
c. Negosiasi	25
C. Alur Berpikir	30
BAB III METODE PENELITIAN	34
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44

A. Deskripsi Data	44
B. Hasil Temuan Penelitian.....	46
a. Bentuk Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai.....	46
b. Fungsi Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai.....	82
c. Jenis Kelamin yang Mempengaruhi Tindak Tutur Direktif dalam Negosiasi antara Penjual dan Pembeli di Toko Aksesori Gawai.	96
C. Pembahasan	115
a. Pembahasan Bentuk Tindak Tutur Direktif.....	115
b. Pembahasan Fungsi Tindak Tutur Direktif.....	119
c. Pembahasan Pengaruh Jenis Kelamin terhadap Penggunaan Tindak Tutur Direktif.....	125
BAB V KESIMPULAN, SARAN, IMPLIKASI	131
A. Kesimpulan.....	131
B. Saran.....	132
a. Bagi Pelaku Usaha.....	132
b. Bagi Peneliti Selanjutnya	132
c. Bagi Pendidik dan Akademisi	133
d. Bagi Pembeli	133
C. Implikasi.....	133
DAFTAR PUSTAKA	135
LAMPIRAN-LAMPIRAN.....	138

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu.....	14
Tabel 3.1 Kegiatan dan Waktu Penelitian.....	34
Tabel 3.2 Instrumen Penelitian Tindak Tutur Direktif dalam Negoisasi.....	38
Tabel 3.3 Tabulasi Data Jenis Tindak Tutur Direktif.....	39
Tabel 4.1 Tabulasi Data Penelitian Bentuk Tindak Tutur Direktif.....	45
Tabel 4.2 Tabulasi Data Hasil Penelitian Fungsi Tindak Tutur Direktif.....	45
Tabel 4.3 Tabulasi Data Hasil Penelitian Jenis Kelamin Tindak Tutur Direktif..	46

DAFTAR LAMPIRAN

A. Tabulasi Data Bentuk Tindak Tutur Direktif (Rumusan Masalah 1).....	134
B. Tabulasi Data Bentuk Tindak Tutur Direktif (Rumusan Masalah 2).....	147
C. Tabulasi Data Bentuk Tindak Tutur Direktif (Rumusan Masalah 3).....	154
D. Transkrip.....	167
E. Dokumentasi Penelitian.....	193
F. Kartu Bimbingan.....	196

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.

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.

B. 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?

C. 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.

D. 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.

DAFTAR PUSTAKA

- Agasta, C. B. W. V., Lailiyah, N., & Sujarwoko, S. (2022). Analisis tindak tutur direktif dalam dialog film Mariposa. *Seinkesjar (Seminar Nasional Kesehatan, Sains dan Pembelajaran)*, 2(1), 178–185. <https://doi.org/10.29407/seinkesjar.v2i1.3015>
- Ajmadewi, N. P. K., Arnawa, N., & Liswahyuningsih, N. L. G. (2021). Tindak tutur direktif guru dalam pembelajaran bahasa Indonesia secara virtual di SMK Pariwisata Harapan Denpasar. *Stilistika: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Seni*, 10(1), 130–151. <https://doi.org/10.5281/zenodo.5732965>
- Al Farizi, A., Suherman, M., & Maulana, M. (2023). *Komunikasi verbal dalam perspektif pragmatik*. Literasi Nusantara.
- An Nisa, S., Rahmawati, Y., & Wibowo, B. (2021). *Bahasa dan interaksi sosial: Perspektif sosiolinguistik*. Pena Ilmu Press.
- Andriarsih, L., & Budiasih, K. (2020). Tindak tutur direktif dalam interaksi penjual dan pembeli online shop di media sosial WhatsApp. *La-Tahzan: Jurnal Pendidikan Islam*, 12(2), 251–263. doi [10.62490/latahzan.v12i2.327](https://doi.org/10.62490/latahzan.v12i2.327)
- Astara, B., Trisfayani, & Rahayu, R. (2024). Analisis tindak tutur direktif dalam film (Generasi Micin vs Kevin). *Pragmatik: Jurnal Rumpun Ilmu Bahasa dan Pendidikan*, 2(4), 9–22. <https://doi.org/10.61132/pragmatik.v2i4.964>
- Aulia, S., Fitriana, M., & Ramadhani, L. (2024). *Negosiasi dalam dunia pendidikan dan bisnis*. Literasi Cendekia.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Fakhriyah, F. N. (2020). Analisis tindak tutur dalam novel Perempuan Berkalung Sorban karya Abidah El Khalieqy. *Arbitrer: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 2, 273–282. <https://doi.org/10.30598/arbitrervol2no2hlm273-282>
- Hermaji, A. (2021). *Pragmatik: Teori dan penerapannya dalam interaksi verbal*. Deepublish.
- Insani, D. M. (2023). Pelanggaran prinsip kesantunan berbahasa dalam video siaran langsung Bunda Corla: Kajian pragmatik Brown dan Levinson. *Pediaqu: Jurnal Pendidikan Sosial dan Humaniora*, 2(3), 11629–11640. <https://publisherqu.com/index.php/pediaqu/article/view/384>

- Itaristanti. (2012). Bahasa dan kelas sosial: Studi kasus variasi bahasa sopir dan kondektur. *Eduksos*, 1(1), 127.
- Juniarti, J., & Pulungan, R. (2022). Pola komunikasi dalam melakukan negosiasi antara pedagang dan pembeli di Toko Panglong UD Selamat Jaya. *Bahastra: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 7(1), 56–59. <https://doi.org/10.30743/bahastra.v7i1.5507>
- Khoerunnisa, N., Rizqina, A. A., & Rohmadi, M. (2023). Bentuk tindak tutur direktif dalam dialog novel *Lingkar Tanah Lingkar Air* karya Ahmad Tohari: Analisis teori Searle. *Pustaka*, 3(3), 207–217. <https://doi.org/10.56910/pustaka.v3i3.607>
- Khotimah, K., & Ula, D. M. (2023). Strategi komunikasi yang efektif dalam negosiasi. *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial*, 1(11), 40–50. <https://www.journal.putragaluh.ac.id/index.php/khitabah/article/view/160>
- Lailiyah, N., Djatmika, D., Santosa, R., & Sumarlam. (2023). *Realizing complaining speech acts of Covid-19 survivors with a gender and education perspective*. *International Journal of Society, Culture & Language*, 11(1), 171–188.
- Larasati, A., Yusra, D., Wibowo, I. S., & Purba, A. (2022). Tindak tutur direktif pada interaksi guru dan siswa dalam pembelajaran bahasa Indonesia kelas VII MTs. *JPBSI: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 12, 267–275.
- Mailani, O., Nuraeni, I., Syakila, S. A., & Lazuardi, J. (2022). Bahasa sebagai alat komunikasi dalam kehidupan manusia. *Kampret Journal*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.35335/kampret.v1i1.8>
- Marizal, Y., Syahrul, R., & Tressyalina, T. (2021). Tindak tutur direktif guru dalam pembelajaran bahasa Indonesia di SMA Negeri 2 Gunung Talang. *Diglosia: Jurnal Kajian Bahasa, Sastra, dan Pengajarannya*, 4(4), 441–452. <https://doi.org/10.30872/diglosia.v4i4.264>
- Melinda, T., & Harmonis, H. (2024). Strategi negosiasi yang efektif dalam lingkungan e-commerce untuk meningkatkan kesepakatan bisnis di era digital. *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial*, 3(2), 133–144. <https://journal.appisi.or.id/index.php/konsensus/article/view/284>
- Mudrik, N., & Fawwaz, Z. E. I. (2024). Komunikasi lintas budaya: Konsep, tantangan, dan strategi pengembangannya. *Jurnal Selasar KPI: Referensi Media Komunikasi dan Dakwah*, 4(2), 168–181. <https://doi.org/10.33507/selasar.v4i2.2569>
- Munir, M. M., Sasongko, S. D., & Rahmayantis, M. D. (2021). Tindak ilokusi direktif pada iklan layanan masyarakat pandemi Covid-19 di Kota Kediri tahun 2020. *Prosiding SEMDIKJAR (Seminar Nasional Pendidikan dan*

- Pembelajaran*), 4, 46–54.
<https://proceeding.unpkediri.ac.id/index.php/semidikjar/article/view/1401>
- Musawwir, M. (2023). Tindak tutur direktif dalam seminar proposal penelitian mahasiswa Universitas Merangin. *J-CEKI: Jurnal Cendekia Ilmiah*, 3(1), 322–330. <https://doi.org/10.56799/jceki.v3i1.2613>
- Natasia, E., Suryadi, & Rahayu, N. (2023). Tindak tutur asertif dan direktif dalam proses jual beli di Pasar Unit 1 Desa Marga Sakti Kecamatan Padang Jaya, Bengkulu Utara. *Jurnal Ilmiah Korpus*, 7(2), 269–283. <https://doi.org/10.33369/jik.v7i2.27402>
- Noermanzah. (2019). Bahasa sebagai alat komunikasi, citra pikiran, dan kepribadian. *Seminar Nasional Bulan Bahasa (Semiba)*, 306–319.
- Nursolihah, N. (2020). Analisis karakteristik khusus teks negosiasi. *LITERASI: Jurnal Ilmiah Pendidikan Bahasa, Sastra Indonesia dan Daerah*, 10(1), 24–33.
- Nurzabera, Malik, A., Lolita, A., Wahyusari, A., Elfitra, L., & Andheska, H. (2024). Analisis tindak tutur direktif penjual dalam percakapan transaksi jual beli. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Bahasa Indonesia*, 13(1), 1–11.
- Prasetyo, G. S., & Arviani, H. (2022). Strategi komunikasi pemasaran Darmaheswara Wedding Organizer melalui Instagram dalam analisis SOSTAC di masa pandemi COVID-19. *NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 9(4), 1177–1183. <https://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/nusantara/article/view/4637>
- Priwardani, N., & Assidik, G. K. (2023). Tindak tutur direktif dalam interaksi jual beli di Toko Helm Riza. *SeBaSa: Jurnal Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 6(1), 160–169. <https://doi.org/10.29408/sbs.v6i1.6513>
- Putri, R., & Santoso, H. (2021). Pragmatik dan kesantunan berbahasa dalam komunikasi sehari-hari. *Jurnal Humaniora*, 19(2), 134–148.
- Rahmadhani, F. F., & Utomo, A. P. Y. (2020). Analisis tindak tutur ekspresif dalam novel Hujan Bulan Juni karya Sapardi Djoko Damono. *Bahtera Indonesia: Jurnal Penelitian Pendidikan Bahasa dan Sastra Indonesia*, 5(2).
- Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts*. Cambridge University Press.
- Subhani, S., Harinawati, H., Ali, M., & Maulidayanti, M. (2021). Negosiasi pembeli dan pedagang di pasar tradisional Geudong (Studi pada penjual pakaian dewasa di Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara periode bulan Januari–Mei 2021). *Jurnal Jurnalisme*, 10(1), 91–103. <https://doi.org/10.29103/jj.v10i1.4884>

- Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kualitatif, kuantitatif, dan R&D* (Edisi revisi). Alfabeta.
- Susanto, R. (2021). *Analisis tuturan negosiasi penjual-pembeli di pasar tradisional di Kota Kolaka: Analisis pragmatik* [Tesis, Universitas Hasanuddin]. <http://repository.unhas.ac.id/id/eprint/4790/>
- Yuli, Y., & Nawawi, N. (2023). Bentuk tindak tutur direktif guru bahasa Indonesia dalam proses pembelajaran di SMP Negeri 1 Karang Bahagia. *Management of Education: Jurnal Manajemen Pendidikan Islam*, 9(2), 177–186. <https://doi.org/10.18592/moe.v9i2.9954>