e-ISSN: 2655-1780
p-ISSN: 2654-8534

ANALISIS TINDAK TUTUR DALAM TRANSAKSI JUAL BELI *ONLINE* DAN *OFFLINE*

Fatimah Aurofah
Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia
fatimaharoufah@upi. edu

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan tindak tutur penjual dan pembeli yang terdapat dalam komunikasi yang bersifat langsung dan tidak langsung yaitu pada transaksi jual beli *online* dan *offline*. Metode yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dengan objek penelitian penjual dan pembeli secara *offline* di pasar minggu Lanud Sulaiman, Kab. Bandung dan secara *online* percakapan jual beli melalui aplikasi *WhatsApp* dari *onlineshop* instagram @sansstyle_. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik rekam, simak dan catat. Sedangkan transaksi secara *online* diambil dari tangkapan layar percakapan *WhatsApp* antara penjual dan pembeli. Data dianalisis dan dikategorikan berdasarkan teori *Speech Acts* dari John Searle. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pada keduanya terdapat jenis tindak tutur (1) Jenis tindak tutur lokusi yaitu deklaratif, interogatif, imperatif. (2) Jenis tindak tutur ilokusi yaitu assertif, direktif, ekspresif, dan komisif. Pada keduanya tidak terdapat bentuk ilokusi deklarasi karena pada kedua tindak tutur ini tidak ada bentuk tuturan yang menghubungkan isi tuturannya dengan kenyataan. (3) Jenis tindak tutur perlokusi. Terdapat persamaan dan perbedaan pada tindak tutur dalam transaksi *online* dan *offline*. Perbedaannya, terdapat tindak tutur tidak langsung tidak literal pada transaksi jual beli *offline*, sedangkan *online* tindak tutur langsung literal dan Persamaannya yaitu, keduanya mencapai keberhasilan dalam berkomunikasi.

Kata Kunci: Tindak Tutur; Transaksi *Online; Offline*.

PENDAHULUAN

Bahasa merupakan alat interaksi sosial atau alat komunikasi antar manusia yang paling penting. Dengan menggunakan bahasa, manusia dapat menyampaikan informasi dan pesan yang akan disampaikan dalam komunikasi yang dapat berupa gagasan,pikiran dan maksud. Komunikasi dapat berlangsung apabila terdapat bahasa di dalamnya, ditinjau dari aspek linguistik, komunikasi merupakan bentuk penggunaan bahasa yang tidak bisa dipisahkan dengan realisasinya, yaitu tindak tutur. Oleh karena itu, telaah struktur bahasa dimulai dengan tindak tutur. Peristiwa tutur banyak dilihat pada makna/arti tindakan dalam tuturannya.

Salah satu bentuk komunikasi yang dapat kita temui sehari-hari adalahdalam interaksi jual beli, percakapan antara penjual dan pembeli mengandung maksud dan tujuan sehingga akan memunculkan peristiwa tutur dan tindak tutur. Dalam peristiwa tutur akan selalu melibatkan penutur, mitra tutur dan ujaran atau tuturan. Pada setiap tuturan terdapat jenis tindakan yang berkaitan dengan tuturan tersebut.

Penelitian sebelumnya telah dilakukan oleh Danuarta (2013) yang membuat analisis tindak tutur pada penjual dan pembeli di pasar Cepogo, Boyolali. Hasil dari penelitian ini me-

nunjukan bahwa terdapat: (1) Bentuk tindak tutur tidak langsung tidak literal di antaranya meliputi: sindiran, rayuan dan penawaran. (2) Maksud tindak tutur tidak langsung tidak literal di antaranya meliputi: bermaksud menolak, mengungkap kebohongan dan merayu. Selain itu penelitian oleh Akbar (2018) yang meneliti tindak tutur pada wawancara Putra Nababan dengan presiden Portugal. Hasil dari penelitian tersebut menunjukan bahwa di dalam penelitian ini tidak terdapat bentuk tindak tutur lokusi. Penelitian ini menunjukan tindak tutur ilokusi lebih dominan.

Dalam penelitian ini, peneliti memilih pasar sebagai objek penelitian. Pasar adalah salah satu tempat dimana para penjual dan pembeli dipertemukan. Sarana yang digunakan dalam melakukan transaksi yaitu bahasa. Selan itu, peneliti memilih objek transaksi jual beli dalam ruang virtual yaitu penjualan dari instagram dan percakapan dari aplikasi perpesanan *WhatsApp*. Sebagai pebandingan tindak tutur yang terjadi dalam bentuk komunikasi yang bersifat langsung dan tidak langsung.

Berdasarkan uraian sebelumnya, Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah (1) Bentuk tindak tutur apa saja yangterdapat pada transaksi jual beli secara *online* dan *offline* dengan pendekatan pragmatik. (2) Apakah perbandingan signifikan pada kedua bentuk tindak tutur. Dari rumusan masalah tersebut maka tujuan dari penelitian ini yaitu mendeskripsikan dan menjelaskan (1) Bentuk tindak tutur apa saja yang terdapat dalam transaksi jual beli secara *online* dan *offline* dengan pendekatan pragmatik. (2) Perbandingan signifikan pada kedua bentuk tindak tutur.

Teori yang di gunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini adalah meliputi teori mengenai pragmatik khususnya tindak tutur. Menurut Saeed (1997) Teori tindak tutur dikembangkan oleh filsuf Oxford J. L Austin 1955. Austin telah mengklasifikasikan tiga macam tindak tutur yaitu: 1. Tindak tutur lokusioner (*Locutionary acts)* 2. Tindak tutur Ilokusioner (*Illocutionary acts),* 3. Tindak tutur perlokusioner (*Perlocutionary acts).*

Tindak tutur lokusi adalah kata,frasa dan kalimat yang maknanya sesuai dengan tuturan itu sendiri yang ditampilkan dalam tuturan (*what is said*). Yule (1996: 48) mengatakan bahwa tindakan locutionary adalah tindakan dasar ujaran, tindakan mengatakan sesuatu.

Tindak tutur Ilokusi adalah tindak tutur yang merujuk pada sebuah tindakan atau melakukan sesuatu dengan maksud dan fungsi tertentu. Menurut Austin (dalam Levinson, 1983: 236) juga mengatakan bahwa tindakan ilokusi adalah membuat pernyataan, tawaran, janji, dll. Searle menggolongkan tindak tutur ilokusi ke dalam lima macam bentuk tuturan yang masing-masing memiliki fungsi komunikatif. Asertif, Direktif, Ekspresif , Komisif, Deklarasi.

Tindak tutur perlokusi adalah tindak yang memberikan pengaruh kepada mitra tutur. Berbeda dengan tindak tutur lokusi dan ilokusi makna perlokusi lebih dirujuk pada hasil atau efek yang ditimbulkan oleh sebuah tuturan. Menurut Saifullah (2018: 11) tindak tutur perlokusi adalah tindakan sebagai dampak dari tuturan ilokusi penutur terhadap petutur, sebagai respons terhadap tuturan. Artinya bahwa tindak perlokusi adalah ujaran yang dapat memberikan dampak kepada mitra tutur. Bentuk tindak tutur dapat dibedakan menjadi 8 yaitu: Tindak tutur langsung,Tindak tutur tidak langsung, Tindak tutur literal, Tindak tutur tidak literal, Tindak tutur langsung literal, Tindak tutur langsung tidak literal, Tindak tutur tidak langsung literal, Tindak tutur tidak langsung tidak literal.

e-ISSN: 2655-1780
p-ISSN: 2654-8534

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Data dianalisis dan dijelaskan dengan kalimat bukan dengan perhitungan ataupun angka-angka. Zuriah (2005) berpendapat bahwa penelitian deskriptif adalah penelitian yang berusaha memberikan gambaran sistematis dan cermat mengenai fakta aktual dan sifat pada populasi tertentu. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang bersifat pemaparan yang mempunyai tujuan untuk memberikan gambaran tentang fenomena yang terjadi di masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan data yang telah diperoleh. Sumber data pada penelitian ini diperoleh dari percakapan antara penjual dan pembeli di pasar minggu Lanud Sulaiman dan juga tangkapan layar daripercakapan antara penjual dan pembeli melalui aplikasi perpesanan *WhatsApp*.

Teknik pengumpulan data dengan merekam, menyimak dan mencatat percakapan dari penjual dan pembeli di pasar minggu Lanud Sulaiman, sedangkan secara*online* yaitu mencatat dialog percakapan antara penjual dan pembeli dari tangkapan layar dari percakapan melalui aplikasi perpesanan *WhatsApp*.

Adapun langkah-langkah dalam menganalisisnya terdiri dari beberapa langkah, yaitu: (1) peneliti mentranskrip percakapan penjual dan pembeli (2) mengkategorisasikan semua kalimat-kalimat tersebut kedalam bentuktindak tutur yaitu lokusi,ilokusi dan perlokusi (3) menganalisis semua kategori dari semua kalimat tersebut dan membandingkan kedua bentuk tindak tutur. (4) menyimpulkan hasil analisis tersebut sesuai dengan pertanyaan penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Transaksi Jual Beli Secara *Online*

Bentuk percakapan pertama merupakan percakapan yang terjadi dalam transaksi jual beli dalam ruang virtual atau secara *online*. Transaksi jual beli ini terjadi karena ketertarikan pembeli terhadap barang tersebut yang ia lihat melalui instagram @sansstyle_ dan membelinya melalui aplikasi perpesanan yaitu aplikasi *WhatsApp*. Konteks dalam komunikasi ini adalah jual beli jaket. Sesuai dengan konteksnya, maka setiap kata dan kalimat mengandung maksud atau tujuan yang disampaikan.

1. Lokusi

Pada percakapan ini, peneliti mengidentifikasi bentuk tindak tutur lokusi yaitu tindak tutur yang sesuai dengan maknanya, tidak ada maksud dalam tuturan. Terdapat tiga bentuk tindak tutur lokusi yaitu:

- **Bentuk pernyataan: deklaratif**
  Pembeli: Ada foto detail lain kang? selain yang di IG.
  Penjual: Tidak ada kak, memang butuh foto detail bagian apa?
  Kalimat 'Tidak ada kak' dalam tuturan diatas merupakan tuturan penjual yang menyatakan bahwa penjual tidak memiliki foto detail barang yang dijualnya selain foto yang ia muat di Instagram.
- **Bentuk pertanyaan: interogatif**
  Pembeli: Ada foto detail lain kang? selain yang di IG.
  Penjual: Tidak ada kak, memang butuh foto detail bagian apa?

Kalimat 'Ada foto lain kang? selain yang di IG. Merupakan tuturan untuk menanyakan apakah penjual memiliki foto lebih detail tentang jeket dibandingkan foto dari IG. Dengan demikian maka penjual memberikan jawaban yang sesuai dengan pernyataan.

- **Bentuk perintah: Imperatif**
  Pembeli: Fix, maap ada minus ga?
  Penjual: Baiklah jika sudah tf tolong konfirm dengan tujuan alamat ya.
  Tidak ada kok kak.
  Kalimat 'jika sudah tf tolong konfirm dengan tujuan alamat ya' adalah tuturan lokusi yang menyatakan perintah kepada pembeli untuk mengkonfirmasi setelah pembeli melakukan transfer sejumlah uang kepada penjual dan menyertakan tujuan alamatnya.

2. Ilokusi

Terdapat beberapa jenis tindak tutur ilokusi, yaitu tindak tutur yang terdapat maksud di dalam tuturannya dan seperti pada teori yang dikemukakan oleh John Searle tindak tutur ilokusi sesuai dengan fungsinya yaitu:

- **Assertif**
  Pembeli: Tag kang, tapi kalo tidak ada lg yasudah tidak apa-apa. Saya minat.
  Penjual: Oh iya boleh sekali kak.
  Kalimat 'saya minat' yang diujarkan oleh pembeli merupakan tindak ilokusi assertif dalam bentuk menyatakan (*stating*) bermaksud bahwa pembeli tertarik dan ingin membeli barang tersebut.
- **Direktif**
  Penjual: Tokped dan lapaknya belum ada kak hehe. Ini rek BNI 069xxx a/n Adisaca.
  Pembeli: Total berapa kang ke Jakarta pake yes kang saya di jkt. Maaf kang BNI saya boleh trf nnt pagi kang jam 9/10an. Kalo BNI saya harus tf pake kartu atm.
  Pada kalimat 'maaf kang BNI saya boleh trf nnt pagi kang jam 9/10an' adalah kalimat permohonan (*requesting*). Pembeli memohon agar diberi tenggang waktu untuk melakukan transfer terhadap penjual yaitu pada pukul 9/10 dan pembeli memberikan alasan bahwa ia tidak bisa mentransfer secara langsung, melainkan ia harus melalui mesin atm karena ia menggunakan kartu atm.
  Penjual: Iya kak habis sebelum/sesudah ngampus nanti saya kirim. Makasih banyak, ditunggu resinya ☺
  Pembeli: okey i i saya pake yes ya mas
  Kalimat 'ditunggu resinya' adalah kaimat yang berupa perintah (*commanding*) maksud penjual adalah agar pembeli bersabar dan menunggu penjual untuk mengirimkan resinya.
- **Ekspresif**
  Pembeli: pagi kang, maaf ganggu. Ini masih ada?
  Penjual: oh iya pagi, masih kok kak.

e-ISSN: 2655-1780
p-ISSN: 2654-8534

Kalimat 'pagi kang' adalah merupakan tindak tutur ilokusi ekspresif bentuknya adalah sapaan. Sehingga penjual membalas kalimat sapaan tersebut untuk menunjukan keramahannya terhadap pembeli.

Pembeli: oke kang ditunggu, terimakasih responsnya.

Penjual: sip sama-sama ya.

Kalimat 'terima kasih responsnya' adalah kalimat yang menyatakan berterimakasih kepada penjual karena telah memberikan respon yang baik, dan ucapan tersebut (*thanking*). Selain pembeli, penjual pun mengungkapkan terimakasihnya karena telah membeli pada ucapan:

Penjual: Iya kak habis sebelum/sesudah ngampus nanti saya kirim. Makasih banyak, ditunggu resinya ☺

Pembeli: okey i i saya pake yes ya mas

Kalimat 'makasih banyak' adalah ungkapan terimakasih (*thanking*) penjual karena telah membeli barang dagangnya.

- **Komisif**

  Pembeli: Nanti mas sekalian sama alamat saya biar afdol.

  Penjual: Iya kak, habis sebelum/sesudah ngampus nanti saya kirim.

  Pada kalimat 'Iya kak, habis sebelum/sesudah ngampus nanti saya kirim' adalah ungkapan berjanji (*promising*) dalam konteks diatas penjual bermaksud untuk berjanji kepada pembeli bahwa barang yang pembeli inginkan akan segera dikirim setelah atau sebelum penjual kuliah.

3. Perlokusi

Di dalam percakapan ini terdapat tindak tutur perlokusi, yaitu tindak tutur yang dapat memberikan pengaruh pada mitra tutur. Dalam hal ini, tindak perlokusi ada pada penjual yang mempengaruhi pembeli dengan kalimat :

Pembeli: nanti pagi mas sekalian sama alamat saya. Biar afdol. oke. Moon maap lagi nih, no tipu2 kan? maap bgd.

Penjual: Baiklah. Tidak ada kok. Amanah sekali *recommended* hehe

Pada kalimat 'Tidak ada kok. Amanah sekali *recommended* hehe' maksud penjual adalah meyakinkan pembeli bahwa tokonya tidak ada tipu menipu, dengan mengujarkan *recommended* sekali yang artinya penjual sangat merekomendasikan pembeli untuk beli barang di *onlineshop*nya. Ujaran tersbut memberikan efek kepada pembeli, yaitu pembeli percaya kepada penjual sehingga pembeli tidak bertanya lagi dan melanjutkan transaksi jual beli tersebut.

Transaksi Jual Beli Secara *Offline*

Percakapan yang kedua merupakan percakapan yang terjadi dalam transaksi jual beli secara *offline* atau langsung. Penjual dan pembeli menggunakan bahasa sunda khususnya dalam tawar-menawar. Transaksi jual beli ini terjadi karena ketertarikan pembeli terhadap barang tersebut. Konteks dalam komunikasi ini adalah jual beli sepatu. Interaksi terebut terjadi pada suatu tempat. Di dalam konteks tersebut mengandung makna dan maksud untuk disampaikan.

1. Lokusi

Pada percakapan ini, peneliti mengidentifikasi bentuk tindak tutur lokusi yaitu tindak tutur yang sesuai dengan maknanya, tidak ada maksud dalam tuturan. Terdapat tiga bentuk tindak tutur lokusi yaitu:

- **Bentuk pernyataan (deklaratif):**
  Penjual: 'seratus limapuluh dua'
  Kalimat tersebut adalah kalimat pernyataan untuk memberikan informasi tentang harga barangnya.
- **Bentuk pertanyaan (introgatif):**
  Pembeli: 'Berapaan sih?'
  Kalimat tersebut adalah bentuk Tanya pembeli untuk menanyakan harga sepatu yang ia inginkan kepada seorang penjual.
- **Bentuk perintah (imperatif):**
  Penjual: Soklah. Mau nyobain dulu, sini atuh bu haji. (silahkanlah. Mau nyobain dulu. Sini dong bu haji)
  Kalimat 'sini atuh bu haji' atau 'sini dong bu haji' adalah kalimat perintah penjual kepada pembeli dengan maksud agar pembeli mencoba sepatunya disini atau ditempat yang telah ditentukan penjual.

2. Ilokusi

Terdapat beberapa jenis tindak tutur ilokusi, yaitu tindak tutur yang terdapat maksud di dalam tuturannya dan seperti pada teori yang dikemukakan oleh John Searle tindak tutur ilokusi sesuai dengan fungsinya yaitu:

- **Assertif (*Assertives*)**
  Pembeli: Muhun tos mirah sakitu mah. Benteun sareng nu ieu mah. Cobain geura sok, kerasa nyaman bedanya. Tah ieu nu biru dongker. Ada hitam, pink. (ya sudah murah segitu. Berbeda dengan yang ini. Ayo silahkan coba, terasa nyaman bedanya. Nah yang ini yang biru dongker. Ada hitam,pink).
  Kalimat 'cobain geura sok, kerasa nyaman bedanya. ' Atau ayo silahkan coba, terasa nyaman bedanya. Adalah kalimat menyarankan (*suggesting*). Maksud dari penutur atau penjual adalah menyarankan pembeli untuk mencoba kedua sepatu yang berbeda harga agar pembeli dapat merasakan perbedaan.
- **Direktif (*Directives)*:**
  Pembeli: Ah hoyong (ingin) yang ini 75. Nya (ya)?
  Penjual: Ini mah belom, ini mah yang bagusnya ibu.
  Kalimat 'Ah hoyong (ingin) yang ini tujuh lima. Nya (ya)?' adalah kalimat memohon (*requesting*) maksud dari penutur disini adalah memohon agar harganya tujuh lim saja, kata 'ya' disini adalah bentuk permohonan. Namun permohonan tersebut ditolak oleh penjual.
  Penjual: seratus lima puluh dua. Kalo yang ini mah ditawarin ibu, benteun ini premium gak licin. Kalo yang ini yang biasanya bu haji. Ini seratus lima puluh dua pasang. Kalo yang ini mah seratus dua lima pasnya dikasih seratus sepuluh. Kalo yang pake tali seratus tiga lima. Ada warna hitam, banyak warnanya, kuning tuh

e-ISSN: 2655-1780
p-ISSN: 2654-8534

kuning lagi mainstream kan lagi favorite. Ini juga bagus nih bu haji. Abunya abu muda, ini mah abu kolot.

Kalimat 'kuning tuh kuning lagi mainstream kan lagi favorite. Ini juga bagus nih bu haji. Abunya abu muda' adalah kalimat penutur merekomendasi (*recommending*). Maksud dari penutur atau penjual adalah merekomendasikan warna yang bagus untuk pembeli.

- **Ekspresif (*Expressives*)**

  Penjual: Sok murah-murah beli aja beli aja. Mangga (silahkan) bu haji beli aja.

  Kalimat 'mangga (silahkan) bu haji beli aja. Adalah merupakan tindak tutur ilokusi ekspresif bentuknya adalah sapaan.

  Pembeli: Sip mang, hatur nuhun. (sip mang, terimakasih)

  Penjual: Hatur nuhun oge bu haji. Sing awet. (terima kasih juga bu haji. Semoga awet).

  Kalimat 'sip mang hatur nuhun (sip mang, terimakasih)' adalah kalimat yang menyatakan berterima kasih kepada penjual, dan ucapan tersebut (*thanking*). Selain pembeli, penjual pun mengungkapkan terimakasihnya karena telah membeli barang dagangannya.

- **Komisif (*comissives*)**

  Penjual: Oh belum dapat, yang ini palingan bu. Yang ini mah dapet. Nah yang ini mah seratus lima puluh dapet dua

  Kalimat tersebut adalah kalimat yang berbentuk penawaran (*offering*) maksud dari penutur adalah menawarkan barang lain yang seharga dengan harga yang ditawar oleh pembeli.

3. Perlokusi

Di dalam percakapan ini terdapat tindak tutur perlokusi, yaitu tindak tutur yang dapat memberikan pengaruh pada mitra tutur. Dalam hal ini, tindak perlokusi ada 2 yaitu pada penjual yang mempengaruhi pembeli dan pembeli mempengaruhi penjual dengan kalimat:

Penjual: Ini seratus sepuluh. Ga bisa dibawah seratus bu. Barangnya awet dijamin garansi dua bulan setengah hari.

Pembeli: Lempengin ajalah seratus.

Penjual: Sepuluh ribu lagi lah ya? Nomer berapa pakenya?

Pembeli: Seratus? Nomer tiga sembialn

Penjual: Soklah. Mau nyobain dulu, sini atuh bu haji.

(silakanlah. Mau nyobain dulu. Sini dong bu haji)

Kalimat 'Ini seratus sepuluh. Ga bisa dibawah seratus bu. Barangnya awet dijamin garansi dua bulan setengah hari. ' Yang di ujarkan penutur memberikan efek kepada pembeli untuk tidak menawar dengan harga dibawah seratus ribu. Dan pada kalimat 'Seratus?' pembeli menanyakan kembali untuk meyakinkan penjual sehingga mem-berikan efek penjual menerima tawaran harga tersebut.

Berdasarkan dialog pada transaksi jual beli secara *online* dan *offline*, terdapat perbedaan yang sangat signifikan yaitu bentuk tindak tutur transaksi jual beli *offline*yaitu bentuk tindak tutur tidak langsung tidak literal, tindak tutur yang diutarakan dengan modus kalimat dan makna yang tidak sesuai dengan maksud yang diutarakan. hal ini dibuktikan dengan adanya kalimat penolakan:

Pembeli: Tujuh lima weh nu ieu? (tujuh lima saja yang ini)

Penjual: Muhun tos mirah sakitu mah. (iya, sudah murah segitu). Maksud penjual di sini adalah bahwa harga yang sudah ia patok sudah murah, dan tidak bisa di tawar lagi. sedangkan tindak tutur pada transaksi jual beli*online* bentuk tindak tutur langsung literal karena tuturannya diujarkan dengan modus tuturan dan makna yang sama dengan maksud pengutaraannya. Salah satu faktor yang membuat bentuk tindak tutur *online* dan *offline* berbeda karena tidak adanya proses tawar menawar dalam percakapan transaksi jual beli secara *online*.

Adapun kesamaan keduanya di lihat bahwa percakapan tersebut mengandung prinsip-prinsip tindak tutur sehingga mencapai keberhasilan dalam komunikasi. Yaitu perinsip kesantunan dari Leech maksim permufakatan. Di dalam peristiwa tutur transaksi jual beli secara *online* maupun *offline*, saling membina kemufakatan dalam kegiatan bertutur, yang menjadikan interaksi antara penjual dan pembeli berjalan dengan baik. Selain itu terdapat prinsip kerja sama dari Grice dalam maksim pelaksanaan (*The maxim of manner*) sehingga percakapan berlangsung secara jelas tidak bertele-tele dan meluas.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan, di dalam komunikasi pada transaksi jual beli secara *online* dan *offline* ditemukan bentuk tindak tutur lokusi,ilokusi dan perlokusi. Peneliti menemukan makna dan maksud dalam tuturan tersebut yaitu: dalam tindak tutur lokusi yang terdapat pada kedua percakapan tersebut, mengandung makna yaitu: pernyataan,pertanyaan dan memerintah. Adapun maksud yang terkandung dalam tindak tutur ilokusi yaitu Assertif, direktif,ekspresif dan komisif. Dari hasil penelitian, peneliti tidak menemukan tindak tutur deklaratif pada kedua bentuk percakapan. Dikarenakan tidak ada bentuk tindak tutur yang menghubungkan isi tuturan dengan kenyataannya seperti memecat (*dismissing*),memberi nama (*naming*),mengangkat (*appointing*) dsb. Selain itu, peneliti menemukan maksud dari tindak tutur perlokusi yaitu perlokusi dalam bentuk verbal dan noverbal.

Dalam hal ini peneliti menemukan bahwa pada kedua percakapan antara penjual dan pembeli banyak menggunakan tindak tutur ilokusi untuk menyampaikan maksud antara penutur dan mitra tuturnya. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tindak ilokusi sering digunakan sehari-hari dalam percakapan transaksi jual beli baik secara *online* maupun *offline*. Penyampaian maksud dari penjual dan pembeli berupa penawaran, berterimakasih, pernyataan, menyarankan, memerintah, memohon, merekomendasi, berjanji. Selain itu,dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat prinsip kerjasama dan kesantunan sehingga terciptanya keberhasilan dalam komunikasi antara penjual dan pembeli dan keduanya memiliki bentuk tindak tutur yang berbeda yaitu tindak tutur tidak langsung tidak literal dan tindak tutur langsung literal.

e-ISSN: 2655-1780
p-ISSN: 2654-8534

DAFTAR PUSTAKA

Akbar, Syahrizal (2018) *Analisis Tindak tutur pada wawancara Putra Nababan dengan presiden Portugal*. Jurnal Pendidikan dan Sastra Bahasa Indonesia

Allan, K. (2001). *Natural Language Semantics.* Massachusetts: Blackwell.

Austin, J. L (1962). *How to do things with words.* NY: Oxford University Press.

Danuarta, Alfian Krida. (2013) *Analisis tindak tutur antara penjual dan pembeli di pasar Cepogo Boyolali: kajian pragmatik.* Naskah Publikasi Universitas Muhammadiyah Surakarta. Pp 69

Grice, H. P. , (1975), "Logic and Conversation"*Syntax and Sematics, Speech Act.* New York: Academic Press.

Leech, GN (1983) *Principles of Pragmatics.* London: Longman.

Levinson, SC. (1983). *Pragmatics.* New York: Cambridge University Press.

Rahardi, K. (2005)*Pragmatik Kesantunan Imperatif Bahasa Indonesia*. Yogyakarta: Erlangga.

Saeed, J. (1997). *Semantics*. Oxford: Blackwell Publishers.

Saifullah, A. R. (2018). *Semantik dan Dinamika Pergulatan Makna*. Jakarta: Bumi Aksara.

Searle, JR. (1969) *Speech Acts, An Essay in the Philosphy of Language.* Cambridge: Cambridge University Press.

Sutrisno, Simanjuntak&Lasmono (2015). *Analisis Tindak Tutur Pedagang dan Pembeli di Pasar Pemangkat Kabupaten Sambas.* Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran. Retrived from: https: //jurnal. untan. ac. id

Yule, G. (1996). *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press

Zuriah, N. (2005). *Metode Penelitian Sosial dan Politik.* Jakarta: Bumi.